



Л. М. Капустина, А. А. Древалев

**МЕНЕДЖЕР
В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ**

Екатеринбург
2018

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Уральский государственный экономический университет

Л. М. Капустина, А. А. Древалев

**МЕНЕДЖЕР В МЕЖДУНАРОДНОЙ
ТОРГОВЛЕ**

Рекомендовано
Советом по учебно-методическим вопросам и качеству образования
Уральского государственного экономического университета
в качестве учебного пособия

Екатеринбург
Издательство Уральского государственного
экономического университета
2018

УДК 339.5(075.8)
ББК 65.428я73
К20

Рецензенты:

кафедра международной экономики и менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина;

Е. Л. Андреева, доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра развития человеческого потенциала Института экономики Уральского отделения Российской академии наук

Капустина, Л. М.

К20 Менеджер в международной торговле [Текст] : учеб. пособие / Л. М. Капустина, А. А. Древалев ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2018. — 122 с.

В учебном пособии рассмотрен широкий круг вопросов международной торговли: ее основные субъекты, процессы интернационализации, транснационализации и глобализации; роль международных компаний в формировании единого глобального рынка товаров и услуг; тарифные и нетарифные барьеры; аргументы в защиту и против торговых ограничений и др. Раскрыто содержание классических, неоклассических и современных теорий международной торговли, знание которых позволяет разрабатывать стратегии международного менеджмента. Сформулированы «Выводы для менеджеров», представлены задания и кейсы для освоения основных компетенций менеджера в международной торговле.

Для студентов, обучающихся по направлению «Международный менеджмент».

УДК 339.5(075.8)
ББК 65.428я73

© Л. М. Капустина, А. А. Древалев,
2018
© Уральский государственный
экономический университет, 2018

Оглавление

Введение	4
1. Мировой рынок и субъекты международной торговли	6
1.1. Мировой рынок и международное разделение труда	6
1.2. Показатели вовлеченности страны в международную торговлю	11
1.3. Теории развития национальных экономик	17
1.4. Региональные экономические интеграционные объединения	21
1.5. Транснациональные корпорации	22
1.6. Международные экономические организации	25
1.7. Интернационализация и глобализация мирохозяйственных связей ...	29
<i>Выводы для менеджеров</i>	32
<i>Задания</i>	33
2. Теории международной торговли	38
2.1. Теория абсолютных преимуществ А. Смита	38
2.2. Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо	45
2.3. Теория соотношения факторов производства Хекшера — Олина и парадокс Леонтьева	53
2.4. Жизненный цикл товара в международной торговле	59
2.5. Теория эффекта масштаба П. Кругмана	61
2.6. Теория конкурентных преимуществ М. Портера	66
<i>Выводы для менеджеров</i>	72
<i>Вопросы для самопроверки</i>	73
<i>Задачи</i>	74
<i>Тестовые задания</i>	79
3. Внешнеторговая политика государств	81
3.1. Классификация инструментов торговой политики	81
3.2. Импортные пошлины как инструмент таможенной защиты страны ..	85
3.3. Нетарифные барьеры в международной торговле	92
3.4. Аргументы против и в защиту протекционизма	98
3.5. Платежный баланс страны	101
<i>Выводы для менеджеров</i>	105
<i>Задания</i>	107
<i>Вопросы к обсуждению</i>	111
Библиографический список	115
Приложение	117

Введение

Учебное пособие охватывает основные тематические блоки курса «Менеджер в международной торговле». Целью освоения дисциплины является приобретение знаний о мирохозяйственных связях в области международной торговли товарами и услугами, а также формирование компетенций для решения стратегических и оперативных управленческих задач, возникающих в сфере международного менеджмента.

Настоящее издание включает три раздела, в которых рассмотрен широкий круг вопросов — от определения ключевых субъектов международной торговли, теоретического обоснования процессов международной торговли до раскрытия основ внешнеэкономической политики государств и специфики механизмов влияния на деятельность компаний, участвующих в международной торговле.

В *первом разделе* изложены предмет и сущность международной торговли как одной из форм международных экономических отношений. Даны определения базовых понятий мировой экономики: «международное разделение труда», «международная торговля» и «мировой рынок», «интернационализация» и «интеграционные процессы». При рассмотрении субъектов международной торговли подчеркивается значимость транснациональных корпораций, деятельность которых заметно влияет на формирование современной мировой экономики. Представлен анализ процесса глобализации как отличительной характеристики современного этапа развития международных экономических отношений и мировых рынков.

Во *втором разделе* представлен обзор теорий международной торговли. Теоретические представления о сущности

и предпосылках международных экономических отношений приводятся в хронологическом порядке расширения понимания процессов, характерных для экономической науки. Подчеркивается комплексная взаимосвязь факторов, обуславливающих международную торговлю в соответствии с различными теоретическими подходами. Большая значимость придается вопросам международной конкуренции, конкурентоспособности стран, отраслей и компаний на мировых рынках. Рассмотренные теории в совокупности объясняют закономерности международной специализации стран в мировом хозяйстве, обосновывают актуальность стратегии повышения международной конкурентоспособности.

В *третьем разделе* охарактеризованы инструменты реализации внешнеторговой политики государств, используемые с целью выявления ее влияния на участников международной торговли. Рассмотрены тарифные инструменты государственного регулирования и нетарифные барьеры, ограничивающие как развитие международной торговли, так и воздействие принимаемых мер на платежный баланс страны. Особое внимание уделено вопросам протекционизма, так как и в XXI в. проблема соотношения возможных преимуществ и недостатков активной государственной защиты интересов отечественного бизнеса не перестала быть актуальной.

Каждый раздел завершают «Выводы для менеджеров», в которых авторы кратко подводят итоги рассмотрения материала и выделяют наиболее значимые теоретические следствия и практические аспекты.

Контрольные задания, вопросы для проверки понимания и кейсы позволят студентам, изучающим курс, закрепить полученные знания и развить основные компетенции менеджера.

Учебное пособие предназначено для студентов экономических вузов, обучающихся по направлению «Менеджмент».

1. Мировой рынок и субъекты международной торговли

1.1. Мировой рынок и международное разделение труда

Современное мировое хозяйство, по данным Всемирного банка, насчитывает 251 государственно-территориальное образование, 195 из которых имеют статус независимого государства, остальные — независимые или непризнанные территории. Членами ООН являются 193 государства, Международного валютного фонда — 189 стран мира. Национальные экономики отличаются масштабом, уровнем экономического развития, структурой валового внутреннего продукта, отраслями специализации и другими параметрами.

Мировое хозяйство — это исторически сложившаяся совокупность национальных хозяйств всех стран мира, связанных между собой международными экономическими отношениями.

Функционирование мирового хозяйства нацелено на удовлетворение совокупного спроса и человеческих потребностей, основывается на нормах частного и государственного права, регулируется международными организациями. К современным формам международных экономических отношений относятся:

- 1) международная торговля товарами и услугами;
- 2) международное движение факторов производства — капитала, рабочей силы, технологий;
- 3) международные финансовые отношения (обмен валюты, торговля ценными бумагами, международный кредит, международные расчеты по экспорту и импорту).

Понятие «мировое хозяйство» тесно связано с понятиями «международное разделение труда» и «международная специализация», с базой развития экономических отношений между государствами мира.

Международное разделение труда (МРТ) можно определить как ступень развития территориального разделения труда исходя из роли экспорта либо импорта в экономике государств. С одной стороны, в странах мира производство определенных товаров и услуг закрепляется в объемах, превышающих внутренние потребности, для реализации избыточных товаров на внешнем рынке, а с другой — потребности в отдельных товарах и услугах удовлетворяются в объемах, превышающих внутренние производственные возможности государств, за счет импорта продукции из других стран.

Международная специализация страны — это закрепление на территории страны производства определенных товаров и услуг сверх внутренних потребностей для последующей реализации на внешнем рынке.

Международное разделение труда представляет собой специализацию стран на производстве определенных видов продукции, которой предприятия разных стран мира обмениваются между собой.

МРТ — объективная основа международного обмена товарами, услугами, знаниями, расширения производственного, научно-технического, торгового и иного сотрудничества между странами мира независимо от уровня их экономического развития и характера политического устройства.

МРТ способствует снижению издержек производства и максимальному удовлетворению спроса потребителей, создает предпосылки для прогрессивного развития национальных экономик и обеспечивает функционирование мирового хозяйства как системы.

Выделяют три вида международного разделения труда:

1) *общее* — разделение труда между крупными сферами материального и нематериального производства, или отраслевая специализация;

2) *частное* — разделение труда внутри крупных сфер по отраслям и подотраслям, или внутриотраслевая специализация;

3) *единичное* — разделение труда внутри одного предприятия или специализация на изготовлении отдельных узлов, деталей, компонентов. Единичное МРТ осуществляется в рамках транснациональных корпораций и означает международную кооперацию производства.

Международная кооперация — это совместная деятельность предприятий различных стран, сохраняющих свою хозяйственную самостоятельность по разработке, производству и сбыту определенных товаров и услуг.

Международное разделение труда — пространственная форма общественного разделения труда, характеризующаяся разрывом между местом производства и местом потребления. Благодаря МРТ происходит непрерывная циркуляция некоторой доли производимого в национальном хозяйстве сырья, материалов, готовых изделий, финансовых ресурсов, научных и технических знаний, производственного и управленческого опыта вне национальных границ. Это открывает каждой стране доступ к освоению природных ресурсов мира (независимо от их местоположения), к созданным производительным силам, к накопленным за всю историю знаниям и опыту. Участие в международном разделении труда позволяет каждой стране полнее, с наименьшими издержками удовлетворять свои потребности, чем если бы она это делала в условиях автаркии (замкнутости).

Среди *естественно-географических факторов*, обуславливающих степень вовлеченности страны в МРТ, выделяют размер территории. Чем обширнее страна, тем, как правило, разнообразнее, богаче ее природные ресурсы, что позволяет не прибегать к импорту. Страны с большей территорией при значительной численности населения имеют гораздо больше возможностей для создания более полного набора отраслей хозяйства и более мощного потенциала научно-исследовательских опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

Экономико-географическое положение, прежде всего по отношению к мировым транспортным артериям, в ряде случаев предопределяет роль страны в МРТ.

Одним из основных факторов МРТ является *население стран* — его численность, разнообразие навыков, уровень квалификации.

В материально-вещественном содержании и формах МРТ происходят фундаментальные сдвиги: 1) в направлении все более сложных производств, особенно высокотехнологичных; 2) от готовых изделий к полупродуктам, деталям, операциям; 3) от материальных продуктов в область нематериальных отношений. Сдвиг от традиционных в сторону наукоемких и технологически сложных производств увеличивает масштабы международных обменов, носящих ярко выраженный кооперационный характер. Устойчивая тенденция цифровизации мирохозяйственных связей проявляется не только в расширении сферы услуг, но и в процессах замещения международной торговли товарами обменом информацией о способах их производства, получения патентов, лицензий и т.д.

Существенные изменения в содержании и формах МРТ связаны с процессом *транснационализации*, приобретшим с 1970-х гг. глобальный характер. В результате внешняя торговля как исторически первая и долгое время господствовавшая форма мирохозяйственных связей потеряла свой классический вид и самостоятельный характер, став примерно на 2/3 зависимой от деятельности ТНК и на 1/3 превратившись в «квизиторговлю» между подразделениями ТНК. В результате происходит трансформация традиционного МРТ, что связано с возможностями взаимодействия стран на двух уровнях — межгосударственном и межфирменном. Национальное хозяйство делится на отдельные части, которые становятся звеньями различных транснациональных производственно-финансовых образований. ТНК, открывая филиалы и дочерние компании в зарубежных странах, по сути, формируют «вторую экономику», масштабы которой сопоставимы с объемами производства материнских компаний в странах базирования международных корпораций. В развитых странах доля иностранного капитала в выпуске промышленной продукции составляет около четверти, а в развивающихся доходит до половины и более. Этот капитал привносят в основном ТНК, и, следовательно, они прочно вплетены в ткань экономической жизни принимающих стран, а сами эти страны — в ткань интернационально организованного международными корпорациями производства промышленных изделий и услуг, другими словами — в мировую экономику.

Мировое хозяйство включает в себя совокупность рынков разного уровня.

Внутренний рынок представляет собой обмен товарами и услугами между экономическими агентами одной страны.

Внешний рынок — это сфера обмена товарами экономическими агентами данной страны с агентами других стран.

Национальный рынок включает в себя внутреннюю торговлю и внешнеторговые операции экономических агентов страны, т.е. складывается из внутреннего и внешнего рынков.

Мировой рынок — сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами и внутри стран, другими словами, совокупность национальных рынков, объединенных международным разделением труда.

Международный рынок — часть мирового рынка, которая включает в себя внешнюю торговлю всех стран мира.

Таким образом, по отношению к одной стране употребляют термин «внешняя торговля»; о торговле между двумя странами говорят «межгосударственная, взаимная, двусторонняя торговля»; применительно к торговле всех стран употребляют термин «международная» или «мировая торговля». Признанием торговли международной является факт пересечения товаром таможенной границы государства и фиксации этого в таможенной статистике.

Основные элементы системы мирового хозяйства:

- 1) национальные экономики отдельных государств;
- 2) транснациональные корпорации (ТНК);
- 3) интегрированные группы стран.

В качестве *субъектов современной международной торговли* выступают:

- 1) национальные рынки;
- 2) региональные экономические интеграционные объединения стран;
- 3) международные корпорации и компании;
- 4) международные экономические организации.

Появление и развитие транснациональных корпораций усиливает процессы специализации и кооперирования между предприятиями разных стран.

1.2. Показатели вовлеченности страны в международную торговлю

Вовлеченность любой страны в международную торговлю отражают: 1) показатели, характеризующие уровень экономического развития стран; 2) показатели внешней торговли страны.

1. Показатели, характеризующие уровень экономического развития стран

Уровень благосостояния страны и ее экономического развития традиционно измеряют как отношение стоимости произведенного в стране за год конечного продукта к численности населения. Учет конечной продукции предусматривает элиминирование повторного счета сырья, полуфабрикатов, других материалов, топлива, электроэнергии и услуг, использованных в процессе ее производства, другими словами — промежуточного продукта. Мерой уровня жизни в мировой экономике служит внутренний валовой продукт (ВВП) или валовой национальный продукт (ВНП) на душу населения.

Одним из наиболее важных и часто применяемых считается показатель производства валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения.

ВВП (gross domestic product) — рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных на территории страны как национальными, так и иностранными компаниями.

В некоторых странах используется показатель валового национального продукта (ВНП).

ВНП (gross national product) — рыночная стоимость товаров и услуг, произведенных резидентами страны, как на ее территории, так и за рубежом.

Резидентами являются: лица, постоянно проживающие в данной стране; рабочие-мигранты, если проживают больше года; предприятия, осуществляющие экономическую деятельность в данной стране, если даже частично или полностью они принадлежат иностранному капиталу.

Оба показателя измеряют годовой объем продаж новых товаров и услуг страны. При расчете ВВП и ВНП различается перечень учитываемых в национальном счетоводстве компаний. Чтобы вычислить ВНП, из ВВП вычитают доходы, полученные иностранцами в данной стране (прибыли иностранных

корпораций и заработную плату иностранных рабочих и служащих, доходы от инвестиций, проценты на депозиты в зарубежных банках, переводы мигрантов, авторские гонорары), и добавляют доходы, полученные корпорациями и гражданами данной страны за ее пределами. Различия между показателями ВВП и ВНП в количественном отношении, как правило, невелики — от нескольких десятых процента до нескольких процентов.

С исчислением показателя валового внутреннего продукта связан и показатель *национального дохода*, рассчитываемый следующим образом: ВВП минус амортизация (получается чистый ВВП), минус косвенные налоги и плюс субсидии. Сумма налогов значительна. Они включаются в рыночные цены товаров и услуг и уплачиваются конечным потребителем. Субсидии оказывают на цены противоположное действие — понижают их в размере субсидий. Показатель национального дохода приблизительно соответствует индикатору произведенного национального дохода. Динамика последнего в долгосрочном плане почти полностью соответствует динамике ВВП, поэтому в экономическом анализе в основном используется показатель ВВП.

Основные показатели, входящие в систему национальных счетов и рассчитанные разными методами, увязываются между собой, поэтому их величины сопоставимы. Методология подсчета ВВП свидетельствует, что он отражает общую экономическую активность в мире и в отдельных странах, и вместе с тем его составные части охватывают основные сферы, отрасли и факторы экономического развития.

Следует обратить внимание на то, что объем производства валового внутреннего продукта измеряется как в текущих, так и в постоянных ценах какого-либо (базисного) года. Различие между этими измерениями может быть весьма существенным: *номинальный ВВП* (или ВВП в текущих ценах) растет быстрее, чем *реальный ВВП* (или ВВП в постоянных ценах). Разница в темпах роста связана с динамикой цен и инфляцией. При подсчете в неизменных ценах происходит уничтожение ценностных колебаний. Стабильные темпы роста реального ВВП считаются признаком силы экономики. В целях более точной оценки ВВП той или иной страны в других валютах проводятся сравнения покупательной способности валют. Они показывают отклонения реальных соотношений цен от валютных курсов.

Паритет покупательной способности, ППС (Purchasing Power Parity, PPP) характеризует соотношение среднего уровня цен в разных странах мира и рассчитывается как отношение стоимости потребительской корзины в национальной валюте к стоимости этой же корзины товаров в эталонной стране (как правило, в США).

Очевидно, валовые внутренние продукты стран мира, рассчитанные по методу ППС, отличаются от данных, полученных пересчетом ВВП в американские доллары с учетом фактического рыночного курса национальных валют. Поэтому в статистических материалах международных организаций указывается, каким методом оценены ВВП стран мира в долларах США, либо приводятся данные, полученные и тем и другим способом. При этом рейтинг государств по размерам ВВП и уровню экономического развития существенно различается в зависимости от метода расчета стоимости продукта.

2. Показатели внешней торговли страны

Для характеристики внешнеэкономических связей и динамики внешней торговли любой страны мира анализируют абсолютные объемы экспорта, импорта, внешнеторгового сальдо и оборота, а также темпы изменения этих четырех показателей.

Экспорт (export) — продажа товаров экономическими агентами одной страны экономическим агентам другой страны, предусматривающая их вывоз за границу.

Импорт (import) — покупка товаров у экономических агентов зарубежных стран, предусматривающая их ввоз из-за границы.

Внешнеторговое сальдо (trade balance) — разность стоимостных объемов экспорта и импорта. Страна имеет торговый дефицит, если экспорт меньше импорта, и положительный торговый баланс, если экспорт превышает импорт. Как правило, страна заинтересована в том, чтобы доходы от экспорта превышали расходы на покупку импортных товаров и услуг.

Внешнеторговый оборот страны (trade turnover) — сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

В международной статистике принято рассчитывать экспорт в ценах ФОБ (free on board), импорт — в ценах СИФ (cost, insurance, freight).

Помимо традиционных показателей внешней торговли для оценки участия страны в международной торговле и ее международной специализации рассчитывают ряд коэффициентов.

1. *Коэффициент динамики экспорта* отражает соотношение темпов роста стоимости экспорта страны и ее национального производства, т.е. на сколько процентов рост экспорта опережает темпы увеличения производства товаров и услуг. Данный показатель характеризует изменение роли внешней торговли для экономики страны, значимость экспорта как фактора экономического роста. Тенденция опережающего расширения торговли по сравнению с мировым производством наметилась с середины XX столетия. В настоящее время темпы прироста мирового экспорта превышают темпы прироста мирового продукта примерно в три раза.

2. *Коэффициент относительной экспортной специализации* — отношение доли экспорта определенного товара в общей стоимости экспорта страны к удельному весу данного товара в мировом экспорте. Если по какому-либо продукту коэффициент больше единицы, то это означает, что страна специализируется в мировом хозяйстве на производстве и экспорте данного товара.

3. *Коэффициент сравнительных преимуществ экспорта* отдельных видов товаров различными странами, рассчитываемый экспертами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по следующей формуле:

$$K_{\text{ср}} = \frac{\Theta_{ij}}{\sum \Theta_i} \div \frac{\Theta_{imj}}{\sum \Theta_{im}},$$

где $K_{\text{ср}}$ — коэффициент сравнительных преимуществ; Θ_m — суммарный экспорт всех готовых продуктов; Θ_i — экспорт отдельного товара; i — отрасль; j — страна.

4. В показатели вовлеченности страны в международную торговлю включают экспортную и импортную квоты, что позволяет классифицировать страны по уровню открытости в мировой экономике. *Коэффициент открытости (index of openness)* служит мерой важности международной торговли для экономики страны, рассчитывается как отношение экспорта к валовому внутреннему продукту (ВВП).

Экспортная квота, или коэффициент открытости, представляет собой долю стоимостного объема экспорта в ВВП страны.

Импортная квота, или коэффициент импортной зависимости, рассчитывается как отношение стоимости импорта к ВВП страны в процентах.

Внешнеторговая квота — это доля внешнеторгового оборота в ВВП страны. Иногда этот показатель делят пополам. Он показывает зависимость экономики государства от внешнеэкономических связей.

Экспортная и импортная квоты могут рассчитываться как для страны в целом, так и для отдельных отраслей и видов продукции.

«Открытая экономика» противопоставляется замкнутой (автаркической) экономике с минимальными внешнеэкономическими связями. Под полностью открытой экономикой понимается страна, экономическое развитие которой преимущественно зависит от тенденций, действующих в мировом хозяйстве. Хотя строгой закономерности нет, но все же (при прочих равных условиях) чем страна меньше, тем больше открытость ее хозяйства. Это объясняется как незначительной по сравнению с крупными по численности и площади территории странами диверсификацией отраслевой структуры их хозяйства, так и узостью национального рынка сбыта при одинаковом уровне платежеспособности населения сравниваемых стран. При относительно близком уровне развития производительных сил открытость экономики страны тем больше, чем меньше экономический потенциал страны, в частности ВВП.

Среди факторов открытости экономики важную роль играет диверсифицированность отраслевой структуры хозяйства. Утяжеленность структуры экономики или значительный удельный вес базовых отраслей в ВВП ведет к меньшей вовлеченности хозяйства в международное разделение труда. При наличии в структуре экономики новейших отраслей машиностроения, химической промышленности, сферы услуг происходит усиление интеграции страны в мировую экономику.

Необходимо заметить, что понятие «открытость» распространяется не только на внешнюю торговлю товарами. Выделяют три ключевых канала, которые связывают национальные экономические системы с мировым хозяйством: внешняя тор-

говля, движение капитала и взаимообмен национальных валют. Для определения открытости страны в международном движении капитала используют показатель «финансовая открытость экономики» — отношение притока (импорта) или оттока (экспорта) капитала к ВВП.

Полностью открытых и полностью замкнутых экономик не существует. Экономика одних стран открыта в большей степени, других — в меньшей.

Индекс вовлеченности стран мира в международную торговлю (The Global Enabling Trade Index) — это глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по уровню их вовлеченности в международную торговлю. Выпускается раз в два года. Рассчитывается по методике Всемирного экономического форума (World Economic Forum), основанной на комбинации статистических данных международных и национальных организаций, а также результатов глобального опроса бизнес-руководителей — обширного ежегодного исследования «Обзор мнений менеджеров» (Executive Opinion Survey), которое проводится Всемирным экономическим форумом совместно с сетью партнерских организаций — ведущих исследовательских институтов. Исследование проводится с 2008 г. в рамках «Программы по вовлеченности в международную торговлю» Всемирного экономического форума и на данный момент представляет наиболее полный комплекс показателей состояния международной торговли по различным странам мира. Индекс отражает политику государств и эффективность работы их учреждений в сфере ведения международной торговли и развития экономического сотрудничества. Исследование показывает, насколько государственные институты, политика и инфраструктура способствуют свободному передвижению товаров через границы к местам назначения. Предполагается, что индекс должен использоваться государствами, которые стремятся к ликвидации препятствий на пути экономического развития и международной интеграции, в качестве инструмента для анализа проблемных моментов в их экономической политике и для разработки мер по улучшению ситуации. В исследовании представлен анализ четырех основных показателей открытости экономик стран мира для международной торговли:

1. Доступ к внутреннему рынку.
2. Административное управление на границах.

3. Деловой климат.

4. Транспортная и коммуникационная инфраструктура.

На основе анализа данных показателей составляется итоговый рейтинг стран мира по индексу вовлеченности в международную торговлю¹. В десятку лидеров рейтинга входят: Сингапур, Гонконг, Нидерланды, Новая Зеландия, Финляндия, Великобритания, Швейцария, Чили, Швеция, Германия. Россия занимает 105-е место из 138 стран, участвовавших в рейтинге в 2014 г.

1.3. Теории развития национальных экономик

Теория стадий экономического роста разработана американским экономистом, социологом и историком Уолтом Ростоу в 1960 г. В его книге «Стадии экономического роста: некоммунистический манифест» описаны пять стадий роста: 1) традиционное общество; 2) период создания предпосылок для подъема; 3) подъем; 4) движение к зрелости; 5) век высокого массового потребления. Стадии выделены исходя из уровня развития техники, прогрессивности отраслевой структуры хозяйства, доли накопления в национальном доходе и других критериев.

В традиционном обществе более 75 % трудоспособного населения занято производством продовольствия, политическая власть принадлежит земельным собственникам или центральному правительству. На второй стадии экономического роста происходят существенные изменения в сельском хозяйстве, транспорте и внешней торговле. Третья стадия — подъем — охватывает сравнительно небольшой период времени, в течение которого совершается промышленная революция, растут капиталовложения, начинается быстрое внедрение новой техники, увеличивается выпуск промышленной продукции на душу населения. Четвертая стадия — движение к зрелости (индустриальное общество) — характеризуется как длительный этап технического прогресса, урбанизации, повышения роли мене-

¹ *Индекс* вовлеченности стран мира в международную торговлю. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/the-global-enabling-trade-index/info>.

джеров. На пятой стадии экономического роста высокого массового потребления про-исходит сдвиг от предложения к спросу.

Теория единого индустриального общества разработана французским социологом Раймоном Ароном. Согласно данной теории в ходе индустриализации стран образуется единое индустриальное общество, собственность утрачивает ведущую роль, экономическая власть переходит к крупным корпорациям, с помощью государства ликвидируются полюса богатства и нищеты. При этом современные международные корпорации ориентированы не только на извлечение прибыли, но и на выполнение важных социальных функций (реконструкция городов, защита окружающей среды, развитие научных исследований и др.).

Теория нового индустриального общества описана американским экономистом Джоном Гэлбрейтом в 1967 г. Автор «Нового индустриального общества» стремился доказать, что применение сложной и все более совершенной техники ведет к внутреннему перерождению капитализма, насыщению рынка товарами и услугами, к стиранию прежних социальных контрастов. Экономическая система включает «планирующую систему» (крупные корпорации, обладающие властью над обществом и государством) и «рыночную систему» (мелкие фирмы, представители общества, лишенные экономической власти). Государство должно выйти из-под власти «планирующей системы», проводить реформы в интересах гражданского общества для сохранения непреходящих социальных и духовных ценностей.

Теория постиндустриального общества разработана американским социологом Даниелом Беллом, который выделил пять признаков постиндустриального общества: 1) переход экономики от производства товаров к производству услуг; 2) увеличение профессиональных специалистов, высококвалифицированных работников в общей численности занятых; 3) увеличение роли научно-технических знаний; 4) применение новых интеллектуальных технологий в процессе принятия решений; 5) доминирование секторов, генерирующих инновации в сфере производства и управления.

Теорию постиндустриального общества развил американский футуролог и социолог Алвин Тоффлер (1980 г.), выдвинувший теорию супериндустриализма. С конца XX в. на-

чался переход от индустриального индивида, ориентированного на производство и потребление, к новой личности, ориентированной на духовные ценности и творчество. Вместо культа денег, отношений господства и подчинения развиваются отношения взаимопомощи, вместо жесткой дисциплины труда в рамках огромных организаций — добровольный труд в малых организациях по скользящему графику, вместо разрушения и загрязнения природы — охрана окружающей среды, ориентация производства на возобновляемые ресурсы.

В постиндустриальном обществе интеллект, способность вырабатывать и использовать новые знания становятся основным ресурсом экономического развития. *Основными чертами* постиндустриальной экономики являются:

1) изменение структуры производства и потребления в пользу услуг, наукоемких отраслей с долей расходов на НИОКР не менее 3,5–4 % от объема продаж;

2) рост уровня образования за счет среднего специального и высшего, послевузовского образования;

3) творческое отношение к труду и высокие требования к человеческим отношениям на работе, развитие трудовой демократии, основанной на идее соучастия каждого работника в капитале компании, ее прибылях и управлении;

4) переход к устойчивому развитию, повышенное внимание к экологическим проблемам и разработке экологически чистых технологий, постепенное оздоровление окружающей среды;

5) гуманизация экономики, когда основным объектом вложения инвестиций становятся социально-культурные отрасли и сам человек;

6) информатизация общества через развитие современных средств коммуникаций, электроники, компьютерных сетей, инновационных, венчурных компаний, Интернет;

7) увеличение роли малого бизнеса в сфере услуг и материального производства, более жизнеспособного в условиях быстрого морального старения фондов и товаров;

8) глобализация, выражаемая в повышении роли международной торговли и иностранных инвестиций, переплетении национальных экономик и увеличении взаимозависимости стран мира, ставшего единым рынком сбыта продукции для международных корпораций.

Теория единой цивилизации отражает процессы интернационализации производства, интеграции национальных экономик, либерализации международных экономических отношений. По мнению автора теории, Фрэнсиса Фукуяма, американского экономиста японского происхождения, все страны мира постепенно движутся к единому политическому, социальному и экономическому строю — либеральной демократии; в итоге мир превратится в единое общество, и наступит как бы «конец истории». При этом копируется западная культура, и ценности Запада становятся чертами, присущими остальным странам мира. Хотя теория единой цивилизации признает важность религии и националистических идей, которые порождают социокультурные различия между странами, однако предполагает, что по мере укрепления либерализма они перестанут быть ему помехой.

Теория столкновения цивилизаций (автор — Сэмюэл Хантингтон, американский экономист) основывается на том, что после холодной войны политический и культурный мир становится все более многополярным и включает восемь главных цивилизаций: западную, исламскую, индуистскую, китайскую, японскую, православную, африканскую, латиноамериканскую. Согласно этой теории роль Запада в мире уменьшается, возрастает значение азиатских цивилизаций. Усиление связей происходит прежде всего внутри цивилизаций, различия между ними окончательно никогда не исчезнут. За прошедшие полвека удельный вес азиатских стран в мировой экономике вырос, усилилась роль Китая, новых индустриальных стран Азии и Латинской Америки. Автор теории делает важный вывод: устойчивость экономических интеграционных объединений выше, если входящие в них страны принадлежат к одной цивилизации, что, например, характерно для стран Европейского союза. С точки зрения теории столкновения цивилизаций, у КНР больше шансов быть ведущей державой в Восточной и Юго-Восточной Азии, чем у Японии, которая, будучи совместимой с китайской цивилизацией, тем не менее не имеет таких тесных социокультурных связей в указанном регионе, как Китай.

Теория упадка империй, изложенная Полом Кеннеди в книге «Возвышение и упадок великих держав», объясняет распад империй их экономическим перенапряжением: в вели-

ких державах тратятся огромные суммы на их содержание, управление и оборону, которые, в конечном счете, отвлекаются из экономики, потребления и ведут империи к упадку.

1.4. Региональные экономические интеграционные объединения

Региональная экономическая интеграция — это процесс экономического взаимодействия обычно географически близко расположенных стран, который приводит к сближению хозяйственных механизмов и срастанию экономик в единый хозяйственный комплекс на основе устойчивых экономических связей между их компаниями. Интеграция принимает форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируется межгосударственными органами. В результате развития интеграционных процессов участвующие страны пользуются взаимными экономическими преференциями.

Интеграционные объединения представляют собой один из типов субъектов международных экономических отношений.

Формы и этапы международной экономической интеграции:

- 1) предварительный этап (создание предпосылок для сближения хозяйственных комплексов стран);
- 2) преференциальное торговое соотношение;
- 3) зона свободной торговли;
- 4) таможенный союз;
- 5) общий рынок;
- 6) экономический и валютный союз;
- 7) политический союз.

Основная отличительная черта региональной экономической интеграции в сравнении с деятельностью международных экономических организаций состоит в том, что участники интеграционных объединений, отдельные группы стран создают более благоприятные для них условия ведения торговли, а в ряде случаев и для перемещения факторов производства, чем в отношении других стран. Региональная экономическая интеграция сопровождается ускоренным развитием международной кооперации между государствами-участниками интеграционного объединения.

Наиболее известным и зрелым европейским интеграционным объединением является Европейский союз (ЕС). Специфика его деятельности состоит в том, что наряду с национально-государственными формами организации хозяйственной и политической жизни (по существу, единственными на протяжении многих столетий) в рамках региональной интеграции в Европе обрела правовую основу новая, уникальная в своем роде, наднациональная, надгосударственная форма.

В декабре 1991 г. сессия Европейского совета, состоявшаяся в голландском городе Маастрихт, одобрила подготовленный текст *Договора о Европейском союзе (Маастрихтский Договор о Европейском союзе)*, а 7 февраля 1992 г. там же состоялась официальная церемония его подписания всеми государствами-членами. Договор вступил в силу 1 ноября 1993 г., дав Сообществу новое название — Европейский союз. В настоящее время в Европейский союз входят 28 государств (см. приложение). Вокруг ЕС формируется обширная зона преференциальной торговли промышленными товарами, постепенно приобретающая общеевропейский характер. Вместе с тем это усиливает дискриминацию не участвующих стран и создает дополнительные трудности для реализации их промышленных товаров практически во всем Европейском регионе.

1.5. Транснациональные корпорации

По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), на транснациональные корпорации приходится около 2/3 мирового притока прямых иностранных инвестиций и более 1/2 мирового экспорта товаров и услуг. ЮНКТАД относит к ТНК корпорации, включающие в себя головные предприятия и их зарубежные филиалы (дочерние компании, ассоциированные компании, отделения), причем головное предприятие контролирует активы других экономических единиц в государствах за пределами страны базирования материнской компании, как правило, путем участия в капитале. В качестве нормативной нижней границы для контроля за активами принята доля капитала не менее 10 % обыкновенных акций.

Масштабы деятельности транснациональных корпораций на современном глобальном экономическом пространстве сопоставимы с экономической мощностью отдельных государств. Так, согласно Докладу «Глобальные тенденции — 2013» из топ-100 крупнейших мировых хозяйствующих субъектов, в который входят страны и международные компании, 40 % являются транснациональными корпорациями.

На каждом этапе эволюции формировался собственный тип организации ТНК, который часто оказывался способен пережить период своего господства и сохраниться в определенной «экологической нише», а палитра ТНК с разнообразными стратегиями постоянно обогащается (табл. 1).

Таблица 1

Эволюция транснациональных корпораций¹

Период, поколение и тип ТНК	Характеристика периода
Конец XIX в. — 1920 г. («эпоха колоний») <i>Первое поколение</i> — колониально-сырьевые ТНК	ТНК — это картели и синдикаты, которые главным образом занимались разработкой и добычей сырья в колониях (Азия, Африка, Латинская Америка) и его переработкой на своей территории
1920–1939 гг. («эпоха концессий») <i>Второе поколение</i> — военно-промышленные ТНК	ТНК преимущественно создавались в виде трестов, которые путем слияний и поглощений вовлекали в свои структуры национальные фирмы и предприятия и создавали тем самым международные корпорации, что расширяло сферу их деятельности
1945–1960 гг. («информационная революция») <i>Третье поколение</i> — научно-технологические корпорации	В условиях послевоенного восстановления и политического переустройства мира среди экономик стран на мировую арену выходят США. Восстановительный период сопровождался внедрением новой техники и технологий. ТНК ориентированы на непрерывное технологическое обновление производства товаров и услуг, использование конкурентных преимуществ международной кооперации. Основными формами организации ТНК стали концерны и конгломераты, как правило, объединяющиеся в стратегические альянсы, позволяющие конкурировать за рынки сбыта

¹ Капустина Л. М., Фальченко О. Д. Транснациональные корпорации: роль в экономическом развитии России : монография. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. С. 8–9.

Период, поколение и тип ТНК	Характеристика периода
<p>1960–1970 гг. («эпоха слияний и поглощений») <i>Четвертое поколение</i> — глобальные корпорации инновационного типа</p>	<p>Появляются первые многонациональные корпорации, которые характеризуются транснациональной структурой собственности. Доминируют американские, немецкие и японские ТНК. Быстро увеличивается число ТНК и МНК в автомобилестроении. От стратегии диверсификации бизнеса ТНК перешли к стратегиям географической деконцентрации и инновационного развития, что сопровождалось прямыми иностранными инвестициями. Основной организационной структурой ТНК становятся вертикально интегрированные корпорации. ТНК ориентированы на завоевание лидирующих позиций в мировом экономическом пространстве посредством активной инновационной деятельности и высокоподвижной структурно-корпоративной, управленческой и кадровой политики</p>
<p>1990-е гг. — н.в. («современный период») <i>Пятое поколение</i> — глобальные ТНК с собственными финансовыми структурами; глобальные ИТ-корпорации (киберкорпорации); сервисные ТНК</p>	<p>Зарождаются корпорации глобального типа, ориентированные на работу во многих странах, развиваются их сетевые структуры, ориентированные на активное использование Интернета и проведение через него сделок, что позволяет изменить форму и эффективность мировых рынков, превратив их в киберпространство.</p> <p>Особенностью современного этапа развития ТНК является усиление их позиций не только на отраслевых рынках, но и в других сферах хозяйственной деятельности: в международной торговле патентами и лицензиями, предоставлении услуг в сфере инфраструктурных отраслей, страховом деле, туризме и т.д. Промышленные ТНК осуществляют инвестиции в наукоемкие услуги и услуги производственного характера, создают дочерние компании и филиалы в сфере услуг</p>
<p>Прогноз: <i>шестое поколение</i> — глобальные планетарные корпорации</p>	<p>Существует несколько сценариев развития деятельности ТНК в этот период:</p> <p><i>сценарий 1</i> — ТНК и МНК будут контролировать население, государства и социально-экономические процессы в мире; они ориентированы на освоение космических энергоресурсов и развитие систем стратегических вооружений;</p> <p><i>сценарий 2</i> — исчезновение крупных компаний-«динозавров», на смену которым придут агрессивные, высокоэффективные сети средних фирм, гибких в окружающей среде, с огромным инновационным ресурсом</p>

Глобализация обусловила эволюцию ТНК: если изначально их деятельность была связана с разработкой сырьевых ресурсов развивающихся периферийных стран и производством

военно-технической продукции, то на последних этапах утвердились глобальные ТНК, стремящиеся к планетарному видению масштабов рынка и процессов конкуренции. Они глобальны по своей сути: производство осуществляется по всему миру; для производства продукции привлекаются капитал, сырье, машины, механизмы, технологии, рабочая сила независимо от их размещения; сбыт продукции также осуществляется по всему миру; критерий один — наибольшая эффективность.

«Важной характеристикой эволюции ТНК является их переход от одноотраслевой специализации к многоотраслевой организации производства на базе глобальной оптимизации — создания глобальных стоимостных цепочек (ГЦ, Global Value Chains, GVC). Имеется в виду распределение технологических стадий производства товара или услуги между производителями, расположенными в двух или более странах. 60 % мировой торговли (что соответствует 12 трлн дол.) приходится на промежуточные товары и услуги, которые в дальнейшем используются для производства готовых изделий»¹.

Современный этап эволюции ТНК связывают с развитием сетевых структур и новых форм глобальных компаний, таких как: развитие узкоспециализированных агрессивных ТНК в традиционных отраслях; попытка трансформации переживающих кризис ТНК путем слияний с иностранными компаниями (Япония, Южная Корея); становление традиционных ТНК на базе национальных финансово-промышленных групп (развивающиеся страны); усиление зарубежной экспансии большого числа средних и малых фирм, которые по своей сути становятся новыми, нарождающимися ТНК.

1.6. Международные экономические организации

Международные экономические организации — это субъекты международных экономических отношений, представляющие собой объединения стран, создаваемые на базе международных соглашений с целью выработки совместных реше-

¹ Кузнецова Г. В., Подбиралина Г. В. Международная торговля товарами и услугами : учебник для бакалавриата и магистратуры. М. : Юрайт, 2015. С. 28.

ний по проблемам в сфере экономических отношений, возникающих и требующих решения на международном уровне.

В истории формирования современной системы мирового хозяйства могут быть выделены следующие *этапы образования международных экономических организаций*.

1. Завершение Второй мировой войны, 1940–1950-е гг. знаменовались необходимостью определения нового миропорядка, направленного на сохранение мира и обеспечения восстановления и развития экономического потенциала стран. Формируется система Организации Объединенных Наций (ООН), ее специализированных учреждений и связанных организаций, включая международные экономические организации: Всемирный банк, Международный валютный фонд (МВФ).

Создана Организация европейского экономического сотрудничества, географические рамки которой впоследствии расширятся с образованием Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), также известной как «Клуб богатых стран». Данное неофициальное название в целом отражает приоритеты деятельности первых современных международных экономических организаций, ставших площадками реализации интересов ведущих экономик мирового хозяйства.

С учетом политического противостояния стран, придерживавшихся рыночной или командно-административной модели экономики, одновременно формируются международные экономические организации «социалистического блока», в первую очередь, Совет экономической взаимопомощи (СЭВ).

На данном этапе заключается ряд основополагающих соглашений, формально не создающих международные экономические организации, но определяющих вектор развития мировой торговли и мировой экономики на десятилетия. Так, заключенное в 1947 г. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) фактически приведет к формированию новой международной экономической организации, на основе которой спустя почти 50 лет будет основана Всемирная торговая организация (ВТО).

2. 1960-е гг. характеризовались созданием новых международных экономических организаций системы ООН, включая специализированные органы, программы и фонды. Так, Конференция ООН по развитию и торговле (ЮНКТАД), созданная в 1964 г., является до наших дней одной из наиболее значимых

универсальных международных организаций. В то же время создаются специализированные отраслевые организации, такие как Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК), Международная организация по кофе и др., призванные регулировать мировые товарные рынки.

3. Рост значимости и расширение направлений работы международных экономических организаций приходится на 1970–1980-е гг. Данный период характеризовался, с одной стороны, ускорением темпов экономического развития, а с другой — появлением новых факторов экономической нестабильности, включая увеличивающуюся взаимозависимость стран в мировом хозяйстве и энергетические «шоки». Международные экономические организации становятся значимым механизмом выработки решений на возникающие вызовы развитию мировой экономики.

4. С начала 1990-х гг. тенденции глобализации в полной мере отразились на процессе географического и функционального расширения деятельности международных экономических организаций.

Современная система международных экономических организаций, скомпонованная по объектам деятельности с учетом обозначенных особенностей исторического развития, представлена в табл. 2.

По субъектам, формирующим международные экономические организации, они могут быть разделены на межгосударственные и международные неправительственные организации и объединения.

Межгосударственные организации создаются на основе официальных международных соглашений; в их работе участвуют официальные лица, представляющие органы государственной власти. Работа может проводиться на различных уровнях: от мероприятий на высшем уровне с участием лидеров государств до рабочих встреч и консультаций на уровне специалистов профильных ведомств. Межгосударственные организации включают как универсальные (ООН, ОЭСР, ВТО), так и специализированные организации. Так, Парижский клуб кредиторов — межправительственная организация стран-кредиторов, инициатором создания которого выступила Франция.

Классификация международных экономических организаций

Тип организаций	Объект деятельности	Примеры
Универсальные	Мировая экономика, глобальные проблемы, новые формы международных экономических отношений	Организации системы ООН ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития), ВТО (Всемирная торговая организация)
Специализированные	Международная торговля товарами и услугами	ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию)
	Международное перемещение капитала, международные валютные, финансовые рынки и инструменты	Всемирный банк, МВФ (Международный валютный фонд), Лондонский клуб кредиторов, Парижский клуб кредиторов
	Международная миграция	Международная организация по миграции, Международная организация труда
	Развитие и международное перемещение технологий, промышленная кооперация, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки	Международная организация по стандартизации (ISO), Международная электротехническая комиссия (ИЕС)
	Развитие отраслей и мировые товарные рынки	ОПЕК (Организация стран-экспортеров нефти), Форум стран — экспортеров газа, Международная организация по кофе и др.
	Транспорт, связь и телекоммуникации	Международная организация гражданской авиации (ИКАО), Международный союз электросвязи

Международные неправительственные организации формируются чаще всего представителями деловых кругов. Так, Лондонский клуб кредиторов является неправительственным объединением, организацией банков-кредиторов, который решает вопросы предоставления кредитов и выплат задолженности.

1.7. Интернационализация и глобализация мирохозяйственных связей

Формирование глобальной мировой экономики — важный признак того, что прежняя мировая экономика, основанная на самодостаточности национальных культур и устойчивости специфических хозяйственных укладов, подходит к своему логическому завершению. Формируются новая структура и форма организации мировой экономики.

Интернационализация мирохозяйственных связей — это процесс сближения и взаимопроникновения национальных экономик на всех стадиях воспроизводства мирового продукта, который включает в себя либерализацию международной торговли, транснационализацию капитала и производства, региональную экономическую интеграцию стран и формирование системы межгосударственного регулирования международных экономических отношений.

Либерализация внешнеэкономических связей означает: повышение открытости национальных экономик посредством снижения ограничений и барьеров на пути международного движения товаров, факторов производства; создание благоприятного инвестиционного климата для привлечения зарубежных инвестиций, филиалов ТНК; смягчение миграционной политики развитых государств; увеличение информационной прозрачности бизнеса и государственного управления.

Процесс транснационализации капитала, продолжающийся более ста лет, означает создание международных корпораций, объединяющих капитал и ресурсы предприятий, находящихся в разных странах мира.

Происходит *унификация правил хозяйственной жизни и формирование системы межгосударственного регулирования мировой экономики*. Все шире применяются единые для всех стран стандарты технологии, экологии, деятельности финансовых организаций, бухгалтерской и статистической отчетности. Стандарты распространяются на образование и культуру.

В начале 1990-х гг. обозначилась новая тенденция в развитии мирового хозяйства — **глобализация**, представляющая собой закономерный результат научно-технологического прогресса и интернационализации производства и капитала.

Явление глобализации можно рассматривать с двух сторон:

на макроэкономическом уровне глобализация означает общее стремление стран и отдельных регионов к экономической активности вне своих границ. Признаки таких устремлений: либерализация, снятие торговых и инвестиционных барьеров, создание зон свободного предпринимательства и др. Особый размах приобрели процессы интеграции и глобализации финансовых рынков;

на микроэкономическом уровне под глобализацией понимается расширение деятельности предприятия за пределы внутреннего рынка. В отличие от межнациональной или многонациональной ориентации предпринимательской деятельности глобализация означает единый подход к освоению мирового рынка.

Выделяют следующие *причины глобализации*:

1) развитие мировой экономики в направлении либерализации торговых, финансовых и инвестиционных связей, удешевление стоимости кредитов на международных рынках капитала;

2) становление рыночных отношений в переходных экономиках, признание демократически организованной рыночной экономики как наилучшей формы государственного устройства;

3) развитие глобальной компьютерной сети, что способствовало усилению связей между партнерами из разных стран мира, ускорению международных расчетов;

4) огромная концентрация и централизация международного капитала, рост крупных компаний и финансовых групп, которые осваивают мировое экономическое пространство;

5) становление и прогрессирующий рост финансовых рынков (валютных, фондовых, кредитных), оказывающих громадное влияние на всю сферу производства и торговли;

6) ослабление роли традиций, социальных связей и обычаев. Это способствует мобильности людей в географическом, духовном и эмоциональном смысле.

Современные средства связи создают невиданные прежде возможности для быстрого распространения идей, товаров, финансовых ресурсов; они резко расширили диапазон экономической деятельности и сопутствующих коммерческих операций, не требующих непосредственных контактов между сторонами. Это касается почти любых форм деятельности, которая

может найти отражение на экране компьютера или в телефонном общении, будь то продажа авиабилетов, многие банковские операции, дистанционное обучение (вплоть до медицинских консультаций). С помощью сети Интернет и сопутствующих систем и технологий информация о рынках и ценах в глобальных масштабах становится все более доступной для покупателей и продавцов.

Компьютеризация, системы электронных счетов и кредитных карт, спутниковая и опτικο-волоконная связь позволяют практически мгновенно перемещать финансовую информацию, заключать сделки, переводить средства с одних счетов на другие независимо от расстояния и государственных границ. Это привело к резкому сокращению транзакционных издержек и явилось одним из основных факторов образования мирового финансового рынка.

В современных условиях огромное значение приобрела информация — экономическая, финансовая, политическая, научно-техническая. Формируется не только быстро растущий мировой рынок информационных технологий, но и рынок международной информации (различные базы данных), которая становится ценным, дорогостоящим товаром, нуждающимся в постоянном обновлении и пополнении.

Глобализация представляет собой процесс формирования единого, охватывающего весь мир, информационно-финансового пространства, базирующегося *на новых компьютерных технологиях*. К их числу, например, относятся:

- 1) создание банков и баз данных, обеспечивающих быстрый поиск информации в самых разных областях деятельности;
- 2) разработка систем быстрого осуществления сложных расчетов, в частности, электронных таблиц для обработки информации, автоматического проектирования самых сложных технических систем, прогнозирования и визуализации результатов расчетов;
- 3) формирование систем моделирования сложных технических и общественных процессов;
- 4) создание эффективных и быстродействующих систем управления, способных автоматически поддерживать заданные параметры управления тем или иным процессом или объектом и в считанные доли секунды принимать решения при отклонении от этих параметров;

5) создание систем цифровой обработки и телекоммуникаций по передаче текстовой, графической, аудиовизуальной, телеметрической и другой информации;

и многое другое.

Цифровизация носит глобальный характер и является мотором глобализации.

Выводы для менеджеров

Управление международной фирмой отличается от управления фирмой, работающей только на внутреннем рынке, по четырем причинам:

- 1) все страны разные;
- 2) приходится иметь дело с более широким кругом проблем;
- 3) международная фирма должна искать способы работы, осуществляя международную торговлю, в пределах, задаваемых государством;
- 4) международные операции требуют конвертирования денег в различные иностранные валюты¹.

Менеджер в международной торговле должен уметь отвечать на следующие *вопросы*:

- 1) какая стратегия ведения бизнеса наиболее эффективна в определенной стране мира;
- 2) в какой стране можно осуществлять производственную деятельность, чтобы минимизировать издержки и максимизировать прибыль;
- 3) как наилучшим образом координировать и контролировать рассредоточенные по всему миру коммерческие операции;
- 4) какой метод проникновения на выбранный зарубежный рынок является наиболее подходящим;
- 5) следует ли экспортировать товар в конкретную страну;
- 6) разрешить ли местной компании производить товар по лицензии фирмы;
- 7) создавать ли совместное предприятие с местной фирмой;
- 8) целесообразно ли открыть собственное дочернее предприятие в зарубежной стране;

¹ Хилл Ч. Международный бизнес. 8-е изд. СПб. : Питер, 2013. С. 63–64.

9) каковы государственные ограничения торговой деятельности в данной стране;

10) насколько эффективна валютная политика международной фирмы?

Преимущества менеджмента в условиях глобализации заключаются:

во-первых, во всемерном и эффективном использовании информации, доступ к которой чрезмерно упростился в результате внедрения высоких технологий, информатизации;

во-вторых, в интеллектуализации труда, заключающейся во все более массовом вытеснении человека с производственных площадей машинами. При этом можно судить о все возрастающем значении использования человеческого капитала, т.е. использовании и развитии умственных способностей людей. Иными словами, информационные технологии качественно изменили важнейшие ресурсы человеческого развития: если раньше главным ресурсом считались производительные силы, то теперь — интеллект и финансы, которые характеризуются как крайне мобильные. Возможности интеллекта становятся одним из самых «ходовых» товаров на рынке, что является одной из наиболее ярких особенностей современного мира;

в-третьих, в условиях совершенно иного способа распределения ресурсов, в том числе человеческих, обусловленного глобализацией, перед менеджментом встала проблема как можно более эффективного их использования.

Задания

1. Выделите основные тенденции развития международной торговли в Докладе МВФ (Ежегодный годовой отчет). Сравните темпы роста реального ВВП и международной торговли. Сделайте выводы.

<p>В период с 1960 г. до мирового финансового кризиса 2008 г. торговля товарами и услугами росла среднегодовыми темпами порядка 6 %, приблизительно в 2 раза быстрее, чем ВВП. Этому росту способствовало снижение торговых издержек, в том числе связанное с тарифами и технологиями; рост привел к возникновению глобальных цепочек поставок, которые стимулировали прогресс в обрабатывающей</p>

промышленности и повышение производительности. Во всем мире повышение уровня жизни, сопутствующее торговле, укрепляло представление о торговле как важной движущей силе роста.

Однако в последнее время рост торговли замедлился во многом из-за слабой экономической активности, особенно инвестиций. Усилились сомнения в выгодах торговли. В мировом масштабе торговля и экономический рост замедлились с 2008 г., но прирост ВВП и импорта в странах с формирующимся рынком и в развивающихся странах больше, чем в странах с развитой экономикой. Рост производительности резко замедлился во всем мире после мирового финансового кризиса 2008 г. Данная тенденция, ставшая одной из причин стагнации доходов во многих странах с развитой экономикой, усилила негативную политическую реакцию на глобализацию. Эти изменения отражают показатели производительности труда, а также совокупной факторной производительности, которые измеряют общую эффективность использования экономикой труда, капитала и таких элементов, как технологии. Если эта тенденция сохранится, она поставит под угрозу прогресс в повышении мирового уровня жизни, урегулировании проблем частного и государственного долга и поддержании жизнеспособности систем социальной защиты.

Другим долгосрочным препятствием для роста производительности является замедление мировой торговли: с 2012 г. торговля едва поспевает за ростом мирового ВВП. Структурные сдерживающие факторы включают ослабевающий бум информационных и коммуникационных технологий, отчасти вследствие старения рабочей силы, и менее активное накопление человеческого капитала¹.

2. Рассчитайте экспортные и импортные квоты России, США, Германии, Китая, Индии, Республики Корея. Сделайте выводы.

3. Выпишите крупнейшие компании из рейтинга Global 500. Определите, какие российские и китайские компании входят в список 500 крупнейших компаний мира.

4. В какие региональные интеграционные объединения входит Россия?

5. К каким международным организациям и когда присоединилась Россия?

6. Какие теории национальной экономики объясняют современное соотношение сил между странами в международной торговле?

¹ *Годовой отчет МВФ 2017 «Содействие экономическому росту»*. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2017/eng/pdfs/AR17-RUS.pdf>.

7. Какие новые тренды проявляются в деятельности ТНК? По World Investment Report ЮНКТАД за последний год определите новейшие тенденции деятельности международных компаний, их роль в развитии международной торговли.

8. Составьте список российских ТНК.

9. Рассчитайте показатели внешней торговли (внешнеторговой оборот, внешнеторговое сальдо) для стран БРИКС.

10. Составьте рейтинг 20 крупнейших экономик мира в двух измерениях: по фактическому рыночному курсу; по паритету покупательной способности. Сделайте выводы. Определите место России в рейтинге.

11. Ознакомьтесь с рейтингом вовлеченности стран в международную торговлю ВЭФ. Сделайте выводы.

12. *Кейс.*

**Hisense (КНР) —
формирующаяся транснациональная корпорация**

Hisense быстро становится одной из ведущих международных компаний в стране. Подобно многим другим китайским корпорациям Hisense ведет свое происхождение от государственного предприятия Qingdao № 2 Radio Factory, которое было создано в 1969 г. и первоначально имело всего 10 работников. В 1970-х гг. это государственное предприятие начало выпускать телевизоры, а в 1980-х гг. стало ведущим производителем цветных телевизоров, которые оно изготавливало по лицензии фирмы Matsushita. В 1992 г. 35-летний инженер Джоу Худжан был назначен директором предприятия. В 1994 г. вместо государственного предприятия была создана Hisense Company Ltd., Джоу был назначен ее CEO (теперь он возглавляет совет директоров).

Под руководством Джоу Hisense быстро росла, проводила диверсификацию производства и осуществляла глобальную экспансию. К 2006 г. компания имела товарооборот в 6,2 млрд дол. и была одним из ведущих китайских производителей телевизоров (ее доля на отечественном рынке составляла 11 %), кондиционеров, холодильников, ПК и телекоммуникационного оборудования. В 2007 г. Hisense продала около 10 млн телевизоров, 3 млн кондиционеров, 4 млн беспроводных телефонов CDMA, 6 млн холодильников и 1 млн ПК. Продажи за рубеж принесли 490 млн дол., или более 15 % общей торговой выручки. Компания открыла дочерние производственные предприятия в Алжире, Венгрии, Иране, Пакистане и ЮАР и демонстрировала быстрый рост на развивающихся рынках, где она успешно отвоевывала рыночную долю у многих давно работающих производителей бытовой электроники и бытовой техники.

Hisense имеет амбициозные планы. Компания стремится стать глобальным предприятием по производству потребительских товаров, имеющим бренд мирового уровня. Hisense намеревалась увеличить свои доходы до 12 млрд дол. в 2010 г., купив с этой целью в 2006 г. своего китайского конкурента Kalon, попавшего в трудное положение.

Hisense как безусловно низкокзатратный производитель отличается уверенностью в том, что ее главным преимуществом является не экономичное производство, а быстрое внедрение товарных инноваций. Компания убеждена, что единственный способ завоевать лидерство на высококонкурентных рынках, на которых она работает, заключается в непрерывном создании передовых, высококачественных и конкурентоспособных по цене товаров. Для достижения этой цели компания еще в середине 1980-х гг. создала в Китае собственный центр исследований и разработок (НИОКР). В 1997 г. был создан подобный центр в ЮАР, а в 2007 г. еще один центр в Европе. Hisense также планирует открыть центр исследований и разработок в США. В 2006 г. эти центры получили 534 патента на свои изобретения.

Технологическое новаторство Hisense наглядно проявляется в деятельности по созданию цифрового ТВ. В 1999 г. она впервые разработала устройства, позволявшие выходить в Интернет, используя телевизор. В 2002 г. Hisense представила свой первый интерактивный цифровой телевизор, а в 2005 г. разработала первый китайский микропроцессор для цифровых телевизоров, сделав свою страну независимой от зарубежных производителей таких чипов. В 2006 г. Hisense вывела на рынок линейку мультимедийных телевизоров, в которых одновременно использовались технологии создания изображения высокой четкости, сетевая технология и плоские экраны.

Другой пример. Lubricating Systems, Inc. — фирма, производящая смазочные эмульсии для станков, использует труд 25 работников и продает продукции на 6,5 млн дол. Ее вряд ли можно назвать крупным международным предприятием, но более 2 млн дол. ее выручки обеспечивает экспорт во многие страны, включая Японию, Израиль и ОАЭ. Для обслуживания европейского рынка Lubricating Systems также создала совместное предприятие с немецкой компанией.

Еще одним подобным примером может служить Lixi, Inc., небольшая американская фирма, производящая рентгеновскую технику промышленного назначения. Почти 70 % торговой выручки Lixi, составляющей 4,5 млн дол., обеспечивает экспорт в Японию.

Наконец, фирма G.W. Barth — производитель оборудования для обжаривания какао-бобов из немецкого Людвигсбурга. Имея в своем штате всего 65 чел., эта маленькая компания завоевала 70 % глобального рынка такого оборудования.

Международным бизнесом занимаются не только крупные фирмы, но и средние и даже малые предприятия.

Вопросы к кейсу

1. Сформулируйте выводы по всем примерам.
2. Каковы причины успеха компаний?
3. Какие возможности дает глобализация компании любого размера? С какими вызовами сталкиваются компании в международной торговле?
4. Какова роль руководителя в осуществлении интернационализации бизнеса?
5. Какова роль инноваций в международной торговле?
6. Какую компанию вы хотели бы возглавить и реализовать стратегию глобальной экспансии? С чего бы вы начали?

2. Теории международной торговли

2.1. Теория абсолютных преимуществ А. Смита

Классическая теория международной торговли сформировалась как отрицание меркантилизма — учения европейских экономистов XVI–XVII вв., которые богатство страны определяли количеством золота и серебра, накопленного в государстве, а рост богатства объяснялся перераспределением драгоценных металлов из одних стран в другие. Основные рекомендации меркантилистов правительствам стран в сфере внешней торговли таковы:

1) следует вывозить товаров больше, чем ввозить, поскольку это обеспечивает приток золота в страну и увеличивает богатство нации;

2) для увеличения экспорта и сокращения импорта товаров необходимо применять инструменты торговой политики (тарифы, квоты и другие меры);

3) следует запретить вывоз сырья из страны и разрешить беспошлинный импорт сырьевых товаров, что позволит повысить ценовую конкурентоспособность экспорта;

4) запретить торговлю колоний с иными странами, кроме метрополии.

Как результат реализации меркантилистской политики, к началу XVIII в. международная торговля была опутана сетью налогов, пошлин и других торговых ограничений.

Критиком меркантилистской теории выступил Адам Смит, считавший, что:

1) правительствам государств нецелесообразно вмешиваться во внешнюю торговлю, лучше придерживаться принципа свободной торговли;

2) международная торговля без ограничений обеспечивает рост производительности труда в стране и мировой экономике в целом;

3) странам следует расширять экспорт товаров, не находящихся сбыта на внутреннем рынке, и экспортировать те товары, в производстве которых у них имеются преимущества;

4) следует запретить экспортные субсидии, которые вызывают повышение внутренних цен на товары и являются налогом на потребителей.

Классическая теория международной торговли изложена А. Смитом в труде «Исследование причин богатства наций», опубликованном в 1776 г., а также в научных трудах Роберта Торренса, Джона Стюарта Милля и Давида Рикардо. Вклад последнего экономиста был настолько велик, что классическая теория международной торговли носит имя Д. Рикардо.

Модель абсолютных преимуществ А. Смита базируется на здравой логике домашнего хозяйства: «Основное правило благоразумной семьи — не пытаться производить предметы, производство которых будет дороже, чем покупка на стороне». Заслужгой экономиста является определение разделения труда как процесса специализированного производства. По мнению Смита, преимущество фабрик в том, что каждый рабочий специализирован на выполнении определенной операции. В результате специализации стоимость произведенного на фабрике продукта превышает сумму стоимостей продуктов, произведенных индивидуальными работниками.

А. Смит распространил принцип специализации на мировое хозяйство и ввел понятие «международное разделение труда», которое обеспечивает уровень глобального производства, намного превышающий арифметическую сумму объемов производства изолированных стран мира. Произведенный в результате международной специализации излишек продукции перераспределяется между странами посредством торгового обмена и увеличивает объем потребления товаров в стране по сравнению с уровнем потребления в условиях автаркии. Таким образом, А. Смит рекомендовал для блага всех наций специализировать мировое производство товаров и отстаивал идею

свободной торговли. Чтобы доказать выгодность международной торговли для всех стран мира, Смит разработал числовую модель абсолютных преимуществ, которая позволила ответить на поставленные им вопросы: каким образом достигается рациональное международное разделение труда; кто определяет, какая страна что и сколько должна производить; какие страны получают выигрыш от международной специализации и в чем он выражается?

Прежде всего А. Смитом были сформулированы послышки модели.

Посылка 1. Все экономические агенты действуют рационально: фирмы максимизируют прибыль, потребители — полезность.

Посылка 2. В мире имеются только две страны: Америка (обозначается A) и Британия (B). Производится два вида товаров: соевые бобы (S) и текстиль (T). Каждый товар идентичен в обеих странах и потребляется в каждой стране.

Посылка 3. Экономические решения базируются на относительных, а не на абсолютных ценах. Абсолютная цена товара выражена в деньгах. Относительная цена товара определяется через цену другого товара. Уровень относительных цен зависит от величины альтернативных издержек (opportunity cost или social cost), которые означают, что увеличение производства в стране одного товара влечет за собой уменьшение выпуска другого товара, поскольку для производства дополнительных единиц первого товара необходимо высвободить ресурсы из другой отрасли.

Посылка 5. В отраслях и странах преобладает совершенная конкуренция.

Посылка 6. Факторы производства абсолютно мобильны между двумя отраслями в каждой стране.

Посылка 7. Преференции потребителей представлены множеством кривых безразличия.

Посылка 8. Факторы производства не могут перемещаться между странами. Линии производственных возможностей не меняют своего вида с вовлечением стран в международную торговлю. Другими словами, в модели не учитывается миграция труда и капитала.

Посылка 9. Не существует барьеров в торговле товарами. Отсутствуют таможенные тарифы и не учитываются транс-

портные расходы. Данная посылка означает, что цены на один и тот же товар одинаковы во всех странах мира.

Посылка 10. Экспорт равен импорту. Если страна нуждается в товаре S , то она может приобрести его в обмен на свой товар T .

Посылка 11. Труд — единственный фактор производства.

Посылка 12. Пропорциональные изменения количества труда приводят к пропорциональному изменению производства продукции; другими словами, отдача от масштаба между трудом и выпуском является величиной постоянной.

Числовой пример моделирования торговли между двумя странами. Числа в приведенной ниже таблице означают, сколько часов рабочего времени требуется для производства единицы товара в каждой стране (табл. 3).

Таблица 3

**Абсолютное преимущество
как основа международной торговли**

Показатель	A (Америка)	B (Британия)
Соевые бобы S	3	12
Текстиль T	6	4

Рабочий в стране A производит килограмм соевых бобов (S) за 3 ч, что меньше, чем в стране B (12 ч). И наоборот, в стране B квадратный метр текстиля (T) производится с меньшими затратами времени в сравнении со страной A . Поэтому, Америка (A) имеет абсолютное преимущество в производстве соевых бобов S , Британия (B) — в производстве текстиля T .

Определение: страна имеет абсолютное преимущество в производстве товара, если издержки его производства являются наименьшими в мире.

Суть модели А. Смита сводится к следующему: **в условиях свободной международной торговли страны специализируются на экспорте тех товаров, в производстве которых они имеют абсолютное преимущество.**

Сравнение абсолютных издержек производства одного и того же товара по странам мира обуславливает их экспортную специализацию. Страна должна увеличивать выпуск

и экспорт тех товаров, для которых характерна самая высокая в мире эффективность производства (производительность труда). Если каждая страна будет следовать принципу Смита, она получит выигрыш от участия в международном разделении труда (табл. 4).

Таблица 4

Удельный выигрыш от международной специализации, когда страна *A* специализируется на экспорте товара *S*, а страна *B* — на экспорте товара *T*

Страна	Выигрыш на единицу выпуска	
	товара <i>S</i>	товара <i>T</i>
<i>A</i>	+2	-1
<i>B</i>	-1	+3
Мир	+1	+2

Специализация страны на выпуске определенной продукции означает, что ее производство в условиях свободной международной торговли увеличивается для продажи на внешнем рынке. Однако при ограниченных трудовых и других производственных ресурсах рост выпуска в одной отрасли хозяйства возможен лишь за счет сокращения производства в другой отрасли, поэтому с началом торговли часть работников перейдет в отрасль международной специализации страны. В рассматриваемом примере в стране *A* (Америке) трудовые ресурсы будут перемещаться из отрасли *T* в отрасль специализации *S*. Допустим, сокращение числа занятых в отрасли *T* привело к уменьшению производства товара на 1 ед. Поскольку на производство одной единицы товара *T* затрачивается 6 ч, то высвободилось 6 ч рабочего времени, которые были использованы для производства экспортного товара — соевых бобов. На производство 1 кг соевых бобов затрачивается 3 ч рабочего времени, поэтому за 6 ч в Америке могут быть произведены 2 дополнительные единицы товара *S* ($6 : 3 = 2$).

Пусть в Британии (*B*) вследствие перехода работников из отрасли, производящей соевые бобы, в отрасль международной специализации — текстильную промышленность, выпуск товара *S* уменьшится на 1 ед. В этом случае за высвободившиеся

12 ч рабочего времени могут быть произведены 3 дополнительные единицы товара T ($12 : 4 = 3$).

В результате международной специализации стран мировое производство товаров S возросло на 1 ед., выпуск товаров T — на 2 ед., что видно из балансирующей строки табл. 4. Следовательно, **свободная международная торговля приводит к увеличению глобального продукта за счет специализации стран на экспорте наиболее эффективных товаров, при этом количество трудовых ресурсов остается неизменным.**

Рассчитаем относительные цены товаров в странах, используя данные табл. 3.

$$\frac{P_S^A}{P_T^A} = \frac{3W_A}{6W_A} = \frac{1}{2},$$

$$\frac{P_S^B}{P_T^B} = \frac{12W_B}{4W_B} = 3,$$

где P_S^A — цена товара S в стране A , выраженная через цену товара T (P_T^A); P_S^B — цена товара S в стране B , выраженная через цену другого товара (P_T^B); W — почасовая заработная плата в странах A и B .

В условиях автаркии цена товара S в 2 раза ниже цены товара T в Америке (один T обменивается на два S) и в 3 раза выше цены товара T в Британии (один S обменивается на три T). Следовательно, в Америке соевые бобы стоят дешевле, чем в Британии, а текстиль — дороже. Если торговля между странами разрешена, то потребители в Британии предпочтут покупать дешевые соевые бобы, импортированные из Америки, и спрос на британские соевые бобы в условиях торговли уменьшится, а их внутреннее производство упадет. В Америке, наоборот, совокупный рыночный спрос на бобы возрастет за счет расширения внешнего спроса, а на текстиль снизится, поскольку потребители будут покупать более дешевый импортный текстиль британского производства. Соответственно, в Британии (B) возрастает совокупный рыночный спрос на текстиль.

Таким образом, можно заключить, что рынок автоматически регулирует численность занятых и уровень производства в отраслях, формируя международную специализацию стран под воздействием закона спроса.

Модель А. Смита включает в себя три положения:

1. По разным причинам, в том числе исходя из различий в технологии и климате, издержки производства одинаковых товаров по странам мира различаются.

2. Мировое производство товаров увеличится, если вместо закрытия границ в соответствии с меркантилистским подходом страны будут специализироваться на экспорте товаров, в производстве которых они имеют абсолютное преимущество.

3. Рациональное международное разделение труда и экспортная специализация стран являются естественным следствием действия рыночных сил в масштабе мировой экономики, поскольку самый дешевый товар в стране тот, в производстве которого у нее имеется абсолютное преимущество.

К заслугам А. Смита относят опровержение меркантилизма и провозглашение фритредерства, разработку первой модели международной торговли и постановку вопросов: почему страны обмениваются товарами; что лежит в основе международной торговли и побуждает государства мира вступать в торговые отношения друг с другом; кто определяет, какие товары стране следует экспортировать, а какие импортировать?

Главный вывод заключается в том, что основной причиной международной торговли являются различия в издержках производства товаров в странах мира, закон спроса и предложения. В условиях совершенного рынка покупатели действуют рационально, предъявляя повышенный спрос на относительно дешевые товары и снижая закупки относительно дорогих товаров, что делает международный обмен товарами взаимовыгодным. Невидимая рука рынка формирует международную специализацию стран и через нее способствует увеличению мирового производства и потребления товаров. Таким образом, согласно модели Смита, свободная торговля обеспечивает рост благосостояния наций.

2.2. Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо

Давид Рикардо в работе «О принципах политической экономии» (1819 г.) изложил концепцию сравнительных преимуществ, которая легла в основу классической теории международной торговли. Хотя теория сравнительных преимуществ разработана двести лет назад, она не утратила своей значимости, поскольку дает ключ к пониманию современных взаимовыгодных торговых отношений между экспортерами и импортерами, развитыми и развивающимися странами. Теория объясняет, почему при высоком уровне заработной платы в США, Германии и других промышленно развитых странах, товары, произведенные в них, являются конкурентоспособными на мировом рынке. И главное, Д. Рикардо рассмотрел общий случай теории международной торговли, во-первых, включив в модель те страны, которые не имеют абсолютного преимущества в производстве ни одного товара; во-вторых, расширив число стран и товаров с двух до неограниченного количества; в-третьих, заменив бартерный международный обмен товарами на торговлю, опосредованную денежными расчетами и обменом валют.

Д. Рикардо приблизил теорию А. Смита к реальной действительности, сняв ряд упрощающих посылок и разработав модель, которая позволила ответить на вопрос: как будет развиваться торговля между странами, одна из которых отличается высоким уровнем производительности труда и абсолютным преимуществом в производстве всех товаров, а другая отстает по уровню эффективности производства во всех отраслях экономики и не имеет абсолютного преимущества ни по одному товару? Если отсталой стране нечего экспортировать, то на какие средства она будет приобретать товары на мировом рынке? Из этого тупика теорию международной торговли вывел Д. Рикардо, определив сравнительное преимущество стран.

Определение: страна имеет сравнительное преимущество в производстве товара, если его относительная цена при отсутствии торговли между странами является наименьшей в мире.

Определим сравнительное преимущество каждой из двух стран, используя данные об удельных затратах рабочего времени в отраслях, производящих соевые бобы S и текстиль T (табл. 5).

**Сравнительное преимущество
как основа международной торговли**

Показатель	<i>A</i> (Америка)	<i>B</i> (Британия)
Соевые бобы (<i>S</i>)	3	12
Текстиль (<i>T</i>)	6	8

Числа показывают количество часов рабочего времени, требуемого для производства 1 ед. товара в каждой стране. Страна *A* имеет абсолютное преимущество в производстве обоих товаров, поскольку издержки производства как соевых бобов, так и текстиля в ней ниже, чем в Британии. В то же время величина абсолютного преимущества различна для рассматриваемых товаров. Страна *A* в 4 раза ($12 : 3$) превосходит Британию по эффективности производства соевых бобов, и лишь в $4/3$ раза ($8 : 6$) по эффективности производства текстильных товаров. Поэтому в производстве соевых бобов Америка имеет наибольшее абсолютное преимущество относительно Британии. Это означает, что страна *A* имеет сравнительное преимущество в производстве соевых бобов, а страна *B* имеет сравнительное преимущество в производстве текстиля.

Данный вывод можно получить, сравнив относительные цены соевых бобов в Америке и Британии. В стране *A* цена *S*, выраженная через цену *T*, составляет $(3 : 6) = 0,5$ (соотношение цен определяется соотношением затрат труда на производство двух товаров), в стране *B* — $(12 : 8) = 1,5$. Следовательно, на рынке Америки соевые бобы дешевле, чем в Британии, и Америка имеет сравнительное преимущество в производстве товара *S*, а страна *B* — сравнительное преимущество в производстве товара *T*. В этом случае страны должны специализироваться на экспорте товаров, которые производятся с относительно наибольшей производительностью труда. Это так называемый закон сравнительных преимуществ Д. Рикардо, который формулируется следующим образом:

в условиях свободной международной торговли страны специализируются на экспорте товара, в производстве которого они имеют сравнительное преимущество, и импорте других товаров, в производстве которых у них сравнительного преимущества нет.

При этом каждая страна независимо от уровня ее развития и обеспеченности ресурсами обладает сравнительным преимуществом в производстве какого-либо продукта, но не все страны имеют абсолютное преимущество или самые низкие издержки производства товаров. С началом торговли между странами на мировом рынке установится ситуация, характеризующаяся следующими данными (табл. 6).

Таблица 6

**Удельный выигрыш от международной торговли,
когда страна *A* специализируется на производстве товара *S*,
а страна *B* — на производстве товара *T***

Страна	Удельный выигрыш в производстве товара <i>S</i>	Удельный выигрыш в производстве товара <i>T</i>
<i>A</i>	+2	-1
<i>B</i>	-1	+1,5
Мир	+1	+0,5

Пусть в Америке производство текстиля снижается на 1 ед. (1 м²), тогда высвобождается 6 ч рабочего времени, за которое могут быть произведены 2 (6 : 3) дополнительные единицы товара *S*, являющегося товаром экспортной специализации. Если в Британии производство товара *S* падает на 1 ед., то высвобождается 12 ч труда, которые могут быть использованы для производства полутора единиц товара *T* (12:8). Удельный выигрыш от международной специализации стран для мировой экономики в целом составил один товар *S* и половину товара *T* (см. табл. 6).

Таким образом, без привлечения дополнительных трудовых ресурсов, только благодаря международной торговле, каждая страна получила выигрыш от участия в международном разделении труда, который заключается в увеличении объемов производства и потребления продуктов по сравнению с условиями автаркии. Из принципа сравнительных преимуществ вытекает важный вывод о выгодах международной специализации производства.

С началом торговли ценовые соотношения меняются. В отсутствие торговых барьеров в стране *A* увеличится спрос на

товар S и упадет в стране B . Относительная цена товара S начнет повышаться в стране A и уменьшаться в стране B .

Аналогичный процесс происходит с товаром T , спрос на который упадет в стране A и увеличится в стране B . Относительная цена товара T будет снижаться в стране A и расти в стране B . Это продолжится до тех пор, пока не установится равновесие в международной торговле. Равновесие совокупного спроса и предложения имеет следующие характеристики.

1. Вместо двух цен автаркии на товар появляется одна мировая цена, которая называется «международные условия торговли».

2. Мировая цена товара S будет находиться в пределах от $1/2$ до $3/2$ цены товара T , поскольку продавцы в стране A никогда не будут продавать товар S на мировом рынке по цене ниже, чем они могли бы реализовать его на внутреннем рынке в условиях автаркии, а покупатели в стране B никогда не заплатят за товар S больше, чем в условиях автаркии ($3/2$ цены T).

Пусть мировая относительная цена устанавливается на уровне $3/4$. Производители товара S в стране A продают потребителям обеих стран соевые бобы по цене $3/4$ цены товара T и расширяют производство соевых бобов. Одновременно производители текстиля (T) в стране A несут убытки: они прежде обменивали товар T за 2 ед. товара S , а теперь им предлагают за один товар T только $4/3$ товара S . В отрасли T сокращается производство, и рабочая сила переходит в отрасль соевых бобов. Когда этот процесс закончится, страна A специализируется на производстве и экспорте товара S , страна B — на производстве товара T .

Таким образом, мировая цена на товары в международной торговле формируется под воздействием *закона спроса и предложения*:

1) размеры экспорта определяются величиной избыточного предложения товара, размеры импорта — величиной избыточного спроса на товары;

2) мировая цена, по которой осуществляется международная торговля, находится между минимальной и максимальной внутренними ценами равновесия до начала торговли;

3) изменение мировой цены ведет к изменению спроса и предложения товаров на мировом рынке. И наоборот, изме-

нение объемов экспорта и импорта влияет на уровень мировой цены;

4) в условиях свободной международной торговли происходит выравнивание товарных цен по странам мира, их уровни сближаются.

5) мировая цена устанавливается на таком уровне, что доходы от экспорта позволяют стране оплачивать импорт товаров.

Выигрыш от международной торговли. Специализация стран в международной торговле приводит к росту как глобального продукта, так и благосостояния граждан стран — участников международного обмена товарами независимо от уровня их развития за счет производства дополнительных товаров.

Выигрыш от торговли — это экономический эффект, который получает каждая участвующая в торговле страна, специализирующаяся на торговле тем товаром, в производстве которого она имеет относительное преимущество. Выигрыш в потреблении получен вследствие того, что потребители в условиях свободной международной торговли смогут покупать товары на мировом рынке дешевле, выигрыш в производстве от международной торговли — вследствие того, что производство сконцентрировалось в тех отраслях, в которых производительность труда наивысшая.

Величина выигрыша страны от участия в международном разделении труда зависит от того, насколько товарные цены равновесия в условиях торговли отличаются от цен автаркии. Чем значительнее внутренние цены отклоняются от мировых, тем больше выигрыш страны от международной специализации. Например, до 1858 г. Япония была изолирована от мировой экономики. После снятия всех торговых ограничений Япония специализировалась на производстве и экспорте шелка и чая. В условиях расширения внешней торговли цены на шелк повысились на 26 %, на чай — на 50 %, импортные цены сократились на 39 %. За 12 лет с открытия рынка внешняя торговля Японии увеличилась в 70 раз, и выигрыш реального дохода составил 65 % его прироста. Мировая цена определяется величиной зарубежного спроса на товар и факторами предложения. В случае с Японией наблюдается высокий внешний спрос на чай и шелк.

Между двумя странами, примерно одинаковыми по территории и с похожими структурами потребления, выигрыш от

торговли будет распределяться примерно поровну. Чем больше экономический потенциал страны, тем меньше ее выигрыш от международной торговли. Большая страна будет продолжать производить товар, в котором у нее нет сравнительного преимущества, поскольку малая страна не в состоянии произвести необходимое количество товара для удовлетворения мирового спроса на него. Что касается малой страны, то она получает весь выигрыш от международной торговли. Эта ситуация известна под названием «важность быть неважным».

Взаимосвязь торговли и цен на факторы производства.

Если обозначить почасовую заработную плату работников в стране A как W_A , а почасовую заработную плату в стране B как W_B , то цены товаров в странах можно выразить следующим образом (используя данные табл. 7):

$P_{SA} = W_A$ — количество часов рабочего времени на производство товара S в стране $A = 3W_A$;

$P_{TA} = W_A$ — количество часов на производство единицы товара T в стране $A = 6W_A$;

$P_{SB} = W_B$ — количество часов на производство единицы товара S в стране $B = 12W_B$;

$P_{TB} = W_B$ — количество часов на производство товара T в стране $B = 8W_B$.

Цены и зарплата выражены в национальных валютах. Выразим все цены в валюте страны A . Пусть E — цена денежной единицы страны B , выраженная через цену валюты страны A . Чтобы торговля между двумя странами состоялась согласно принципу сравнительных преимуществ Рикардо, должны одновременно выполняться следующие условия:

$P_{SA} < E \times P_{SB}$ (страна A имеет сравнительное преимущество в производстве товара S);

$P_{TA} > E \times P_{TB}$ (страна B имеет сравнительное преимущество в производстве товара T).

Подставляем в неравенства значения цен:

$$3W_A < 12E \times W_B \quad |$$

$$| \Rightarrow \text{или } 4/3 < \frac{W_A}{E} \times W_B < 4$$

$$6W_A > 18E \times W_B \quad |$$

Отношение $\frac{W_A}{E} \times W_B$ характеризует относительную заработную плату в стране *A*, или во сколько раз зарплата в стране *A* отличается от зарплаты в стране *B*, выраженной в валюте страны *A*.

В данном примере работники страны *A* должны зарабатывать больше, чем работники страны *B*, поскольку производительность их труда выше. Рабочие отрасли *S* в стране *A* в 4 раза производительнее работников страны *B*, занятых в производстве *S*, и в 4/3 раза производительнее работников отрасли *T*.

Таким образом, заработные платы работников в странах мира различаются из-за разницы в уровне производительности труда. Работники стран с высокой производительностью труда получают за свой труд более высокую плату. Страна теряет свое сравнительное преимущество, если зарплата работников превышает пороговое значение (в нашем примере равно 4) по отношению к заработной плате работников другой страны, определяемое как соотношение производительности труда в обеих странах.

Данное правило объясняет низкую оплату труда в развивающихся странах и тот факт, что развитые страны мира, имеющие высокооплачиваемую рабочую силу, производят конкурентоспособные на мировом рынке товары.

Классическая модель международной торговли в случае множества товаров. Мировая экономика представляет собой совокупность более чем двух стран и включает более двух отраслей. Пусть в нашем примере в мировой экономике производится и потребляется пять товаров (табл. 7).

Таблица 7

Удельное потребление труда в отраслях и странах, ч

Страна	Отрасль				
	<i>S</i>	<i>T</i>	<i>X</i>	<i>Y</i>	<i>Z</i>
<i>A</i>	4	9	10	2	5
<i>B</i>	2	3	4	2	3

Из табл. 7 следует, что страна *B* опережает страну *A* по уровню производительности труда и является относительно

более развитой. Наибольшее сравнительное преимущество страна В имеет в производстве товара T , затрачивая на изготовление единицы 3 ч, что в 3 раза меньше, чем в стране А. У страны А сравнительное преимущество в производстве товара Y (одинаковая по сравнению со страной В эффективность производства). Следовательно, страна В специализируется на производстве и экспорте товара T , страна А специализируется на производстве товара Y .

Чтобы определить остальные товары международной специализации стран, необходимо знать соотношение заработных плат в странах А и В. Согласно ранее установленному правилу соотношение зарплат в разных странах лежит в диапазоне между максимальным и минимальным соотношениями производительности труда. Рассчитываются обратные соотношению затрат труда величины: $1/2$; $1/3$; $2/5$; 1 ; $3/5$ (табл. 7). Следовательно, соотношение оплаты труда в двух странах находится в пределах между $1/3$ и 1 , или $1/3 < W_A / (E \times W_B) < 1$.

Распределим товары в порядке возрастания соотношения показателей производительности труда в производстве товаров, или построим цепь сравнительных преимуществ (табл. 8).

Таблица 8

Цепь сравнительных преимуществ

Показатель	T	X	S	Z	Y
Соотношение показателей производительности труда в странах А и В	$1/3$	$2/5$	$1/2$	$3/5$	1

Допустим, что соотношение заработной платы в странах составляет $4/5$. Работники в стране А получают $4/5$ заработной платы работников страны В. Следовательно, страна А будет специализироваться на производстве только товара Y , остальные товары она будет импортировать из страны В. Если отношение оплаты труда в странах будет между X и S в цепи сравнительных преимуществ, то страна А также может экспортировать товары S и Z . Итак, соотношение зарплат определяет деление цепи сравнительных преимуществ на две группы товаров, одну из которых будет экспортировать страна А, а другую — страна В.

2.3. Теория соотношения факторов производства Хекшера — Олина и парадокс Леонтьева

Согласно классической теории международной торговли Д. Рикардо торговля между странами возникает из-за различий в товарных ценах и производительности труда, но она не объясняет, почему эти различия существуют и почему развивается торговля между США, странами Европы и Японией, где имеет место примерно одинаковая производительность труда.

В начале XX столетия появилась *неоклассическая теория международной торговли*, разработанная двумя шведскими экономистами — Эли Хекшером и Бертилом Олином. Э. Хекшер заложил основы модели в 1919 г., а его ученик Б. Олин развил модель международной торговли в своей книге, изданной в Гарвардском университете в 1933 г.

Э. Хекшер и Б. Олин ввели в классическую модель международной торговли два важных различия стран и товаров:

1) страны различаются обеспеченностью факторами производства, трудом и капиталом;

2) товары различаются трудоемкостью и капиталоемкостью изготовления в зависимости от того какие факторы производства преимущественно требуются для их производства.

Авторы изменили посылки классической модели, отказавшись от утверждения, что труд — это единственный фактор производства, и издержки замещения остаются неизменными при любых объемах производства. Э. Хекшер и Б. Олин ввели в модель пять новых упрощающих посылок.

1. Имеются два фактора производства — труд и капитал. Ценой труда является заработная плата, ценой капитала — ставка процента. Экономические агенты принимают решения исходя из цен на факторы производства.

2. В обеих из рассмотренных в разд. 2.2 странах — *A* и *B* — производство текстиля (*T*) всегда требует большего количества труда на одну машину, чем производство соевых бобов (*S*). Другими словами, *T* — более трудоемкий товар, чем *S*, или *S* — более капиталоемкий товар, чем *T*. Математически это

записывается так: $\frac{L_T}{K_T} > \frac{L_S}{K_S}$ или $\frac{L_T}{L_S} > \frac{K_T}{K_S}$, где *L* — количество

труда; *K* — количество капитала.

3. Страны A и B отличаются обеспеченностью факторами производства. Страна B имеет более высокую обеспеченность трудом, поскольку на единицу капитала здесь приходится больше работников. Тогда страна A считается относительно обеспеченной капиталом: $\frac{K_A}{L_A} > \frac{K_B}{L_B}$, где K — количество ка-

питала в странах A и B ; L — количество труда. Если цена капитала в стране A ниже, чем в стране B , то страна A относительно более обеспечена капиталом.

4. Вкусы и потребительские предпочтения в странах A и B одинаковы. Следовательно, кривые безразличия одинаковы для этих стран, и страны потребляют товары S и T в одной и той же пропорции.

5. Доступ к технологиям и информации у всех стран мира одинаков.

Теория Хекшера — Олина: страна имеет сравнительное преимущество и специализируется на экспорте того товара, в производстве которого интенсивно используются относительно избыточные факторы производства.

Другими словами, страна, относительно более обеспеченная капиталом, специализируется в международной торговле на экспорте капиталоемкого товара. Страны с избыточными трудовыми ресурсами экспортируют трудоемкие товары.

Таким образом, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы производства и импортируются дефицитные факторы производства; международное перемещение товаров компенсирует низкую мобильность факторов производства в масштабах мировой экономики.

С началом торговли цена капиталоемкого товара S в стране A с относительно избыточными ресурсами капитала начнет расти, увеличится и его производство за счет сокращения производства товара T . Излишек товара S будет экспортироваться в обмен на товар T , производство которого упало. Недостающее количество товара T импортируется в страну A . Потребление товаров S и T возрастает, поскольку при изменении относительной цены товара S происходит переход на более высокую кривую безразличия.

В теории Хекшера — Олина прослеживается неполная специализация стран, что означает, что страны в условиях между-

народной торговли производят оба товара, но возрастает производство товара экспортной специализации страны сверх внутренних потребностей, а производство другого товара, основанного на использовании дефицитного фактора производства, снижается. Потребности страны в нем удовлетворяются как за счет внутреннего производства, так и за счет импорта.

Специализация будет продолжаться до тех пор, пока страны не выйдут на один уровень общей относительной мировой цены — между внутренними относительными ценами каждой из стран до начала торговли.

Следствия теории Хекшера — Олина

1. *Теорема Рыбчинского*: в случае неизменных мировых цен, с увеличением в стране предложения одного из факторов производства повышается производство товара, когда этот фактор используется интенсивно, и снижается производство других товаров. Иными словами, если в стране *A* увеличивает-ся объем капитала, то здесь будет произведено больше капиталоемкого товара *S* и меньше трудоемкого товара *T* (при неизменной мировой цене).

2. *Теорема выравнивания цен на факторы производства Самуэльсона*: при выполнении всех посылок модели Хекшера — Олина свободная международная торговля приводит к выравниванию цен на факторы производства; заработные платы, выраженные в одной валюте, по странам мира сближаются, а ставки процента выравниваются. Другими словами, если в стране до начала торговли заработная плата (цена труда) была относительно высокой, то в условиях торговли она снизится.

В стране *A* торговля приводит к большему производству товара *S*. Из отрасли *T* высвобождаются ресурсы, но в капиталоемкой отрасли *S* используется больше капитала на одного работника, чем в трудоемкой отрасли *T*. Поэтому труд в стране *A* будет в избытке (его высвободится больше, чем сможет нанять отрасль *S*), а спрос на капитал со стороны производителей товара *S* останется неудовлетворенным. В итоге на рынке страны *A* сформируются избыток труда и дефицит капитала, а это влечет за собой падение оплаты труда и рост процентной ставки (платы за капитал).

Поскольку на мировом рынке в модели рассматривается совершенная конкуренция, и технологии одинаковы, то процесс изменения заработной платы и процентной ставки будет

продолжаться до тех пор, пока они не сблизятся по странам мира, так как в международной торговле устанавливается единая цена. В частности, установлено, что устранение барьеров внутри Европейского союза привело к уменьшению различий в доходах на душу населения европейских стран, что подтверждает истинность теоремы выравнивания цен на факторы производства.

3. *Теорема Столпера — Самуэльсона*: свободная международная торговля повышает цены на избыточный фактор производства и приводит к снижению цен на дефицитные факторы производства. В стране А, относительно более обеспеченной капиталом, растет процентная ставка, а плата за труд, которым она относительно менее обеспечена, уменьшается.

Распределение доходов в теории соотношения факторов производства Хекшера — Олина. Если в соответствии с классической моделью международной торговли от участия в торговле выигрывает каждый гражданин страны в равной степени, то по теории Хекшера — Олина одни группы населения повышают свои доходы, а другие несут потери от снижения уровня жизни. Цены редкого или дефицитного фактора падают, а цены избыточного фактора производства повышаются. Следовательно, рабочие одной страны, относительно обеспеченной трудом, выигрывают от увеличения заработной платы; рабочие же другой страны с относительно избыточным капиталом проигрывают от падения оплаты труда.

Данное следствие теории Хекшера — Олина объясняет, почему работники отдельных стран мира выступают против свободной международной торговли, опасаясь снижения доходов и благосостояния. Теорема Столпера — Самуэльсона объясняет, почему правительства государств вводят торговые барьеры и пошлины для защиты владельцев капитала в странах, где капитал в дефиците, и для защиты рабочих в странах, относительно обеспеченных капиталом и испытывающих недостаток трудовых ресурсов. Вместе с тем собственники избыточных факторов производства отстаивают принципы свободной торговли, заинтересованы в либерализации международной торговли. Несмотря на потери для некоторых групп населения, в целом страна улучшает свое экономическое положение вследствие участия в международной торговле, и средний уровень жизни в

стране с открытием внутреннего рынка повышается, поскольку растет потребление товаров.

Таким образом, важным следствием теории Хекшера — Олина является вывод о росте доходов владельцев избыточного фактора производства и уменьшении доходов владельцев дефицитного фактора.

Парадокс Леонтьева, или тестирование теории Хекшера — Олина. Василий Леонтьев в начале 1950-х гг. провел математические расчеты по эмпирической проверке модели Хекшера — Олина с использованием разработанного им метода «затраты — выпуск», описывающего потоки товаров и услуг между секторами экономики.

В. Леонтьев был первым, кто начал использовать большие компьютеры для экономического анализа. Для тестирования модели Хекшера — Олина он с помощью таблицы «затраты — выпуск» за 1947 г. по 200 отраслям провел следующий эксперимент: если экспорт США уменьшился на 1 млн дол., а импорт увеличился на 1 млн дол., то как изменится потребность экономики страны в капитале и труде?

США в послевоенный период считались страной, относительно обеспеченной капиталом, и в соответствии с моделью Хекшера — Олина должны были экспортировать капиталоемкие товары и импортировать трудоемкие продукты. Следовательно, в модельном эксперименте с уменьшением экспорта высвободившийся капитал на 1 работающего должен превышать количество капитала на единицу труда, необходимое в импортных отраслях США.

В. Леонтьев получил совершенно противоположный ожидаемому результат: увеличение импорта США на 1 млн дол. потребует 170 дополнительных лет на 1 работника и капитала на 3,1 млн дол. Уменьшение экспорта на 1 млн дол. высвобождает 182,3 года на 1 работника и 2,6 млн дол. капитала. Результат расчетов был настолько неожиданным, что получил название *парадокса Леонтьева* и означал, что США экспортируют относительно трудоемкую продукцию и импортируют относительно капиталоемкие товары.

Леонтьев попытался объяснить парадокс. Модель Хекшера — Олина имеет посылку равной производительности труда во всех странах мира, что не соответствует действительности. Поскольку в США производительность труда выше, Леонтьев ввел

в модель коэффициент превышения производительности труда американского работника. Общее количество труда в США было увеличено в экспериментальных расчетах в 3 раз. США стали страной, относительно более обеспеченной трудом, а не капиталом, и парадокс исчез. Эмпирические результаты соответствовали теории Хекшера — Олина.

Многие экономисты мира пытались объяснить парадокс Леонтьева. Чаще всего приводятся следующие аргументы.

1. Необходимо делить рабочую силу на квалифицированную и неквалифицированную. Тогда США относительно более обеспечены квалифицированной рабочей силой и испытывают дефицит в неквалифицированном труде.

2. США импортируют много сырья, добыча которого является капиталоемкой. Некоторые ученые исключили из расчетов отрасли, зависящие от импортного сырья, и парадокс исчез, а теория Хекшера — Олина подтверждалась эмпирическими расчетами.

3. В модельном эксперименте не учитывался американский импортный тариф. Включение его в расчеты не устранило парадокса.

4. Вкусы американцев отличаются от предпочтений в потреблении населения других стран. Однако этот тезис нарушает одну из основных посылок модели.

5. В. Леонтьев в расчетах допускал, что технологии производства товаров в разных странах одинаковы, но в реальности это не так. Труд в США стоит дороже по сравнению с остальным миром, поэтому расчеты показали, что импорт является капиталоемким по сравнению с остальным миром.

6. В 1984 г. Эдвард Лимер ввел в модель третий фактор производства — природные ресурсы и установил, что США импортируют ресурсоемкие товары, а экспортируют трудо- и капиталоемкие товары.

Теория Хекшера — Олина не подтвердилась для большинства развитых стран мира. Хорошие результаты давало тестирование теоремы для экономики развивающихся стран, парадокс не возникал, а результаты расчетов соответствовали ожидаемым. Расчеты по межотраслевому балансу СССР за 1950–1980 гг. также подтвердили истинность данной модели.

Десятилетия тестирования теории и модельных расчетов не подтвердили и не опровергли теорию Хекшера — Олина,

и она остается ядром теорий международной торговли. Однако появилось некоторое недоверие, и стали выработываться альтернативные теории международной торговли, отличающиеся от постулатов классических моделей.

2.4. Жизненный цикл товара в международной торговле

В 1966 г. американский экономист Раймонд Вернон опубликовал *теорию жизненного цикла продукта в международной торговле*. На основе изучения поведения американских фирм он показал, что производство в стране ряда потребительских товаров проходит три последовательные фазы. Вначале новый товар производится в Соединенных Штатах, где уровень дохода и дороговизна рабочей силы стимулируют инновации, и где величина их риска компенсируется большой емкостью рынка, позволяющей рассчитывать на соответствующую прибыль. На втором этапе производство продукта расширяется и начинается его стандартизация. Из-за жесткой конкуренции появляется необходимость сокращения издержек производства и приближения к новым рынкам сбыта. Американская фирма начинает экспортировать товар за границу. Наконец, товар вступает в фазу стандартизации; проблема издержек становится определяющей, и центры производства размещаются там, где рабочая сила самая дешевая. Капитал мобилен, и на каждой стадии жизненного цикла он перемещается туда, где комбинация сравнительных преимуществ наиболее благоприятна.

Американский экономист Гарри Джонсон, в свою очередь, развил положение об общей динамике сравнительных преимуществ, соединив эти различные подходы и дополнив теорию Хекшера — Олина. Он показал, что первоначальные естественные сравнительные преимущества страны по истечении определенного времени исчезают, растворяясь в мировой экономике.

Теория жизненного цикла товара в мировой экономике означает, что одни страны специализируются на производстве и экспорте технологически новых товаров, тогда как другие —

на производстве уже известных или стандартных товаров. В соответствии с теорией жизненного цикла товар проходит пять стадий жизни в международной торговле:

1) *стадия нового продукта*. Новый продукт производится и потребляется в возрастающих масштабах только в той стране, где он был разработан. Обычно производство начинается с небольших масштабов и полностью ориентировано на внутренний рынок. Качество товара доводится до требуемого рынком уровня;

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

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

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

5) *стадия прекращения внутреннего производства товара*. Имитирующая страна настолько опережает страну — разработчика товара, что последняя вынуждена прекратить его внутреннее производство и насыщать внутренний рынок только за счет импорта из-за рубежа. Страна-разработчик вынуждена создавать товар, который пока не известен за рубежом.

История научно-технической революции второй половины XX в. дает многочисленные подтверждения модели технологического цикла жизни товара. Так, карманные калькуляторы были изобретены американской корпорацией Sanlock Comp-

tometer, Inc. в 1961 г. и продавались в США по 1000 дол. за штуку. К 1970 г. еще несколько американских и японских компаний вышли на рынок со своими карманными калькуляторами, в результате чего цена за штуку упала до 400 дол. Технология производства развивалась и все больше стандартизировалась. Часть американских компаний перенесли сборку калькуляторов в Сингапур и Тайвань. К середине 1970-х гг. калькуляторы стоили на американском рынке уже не более 10–20 дол. К концу 1970-х гг. практически все производство калькуляторов было перенесено из США в развивающиеся страны, цена на стандартные модели упала до 2–4 дол., и весь американский рынок оказался заполненным калькуляторами, сделанными в Сингапуре, Гонконге и других странах с дешевой рабочей силой. Цикл жизни продукта в международной торговле занял около двух десятилетий. Аналогичная ситуация наблюдалась и с производством радиоприемников, телевизоров, электронных чипов и многих других высокотехнологичных товаров.

В практике международного бизнеса одинаково часто встречается как последовательное внедрение технологических новшеств в своей стране и за рубежом, так и одновременное. Последовательное внедрение в соответствии с моделью цикла жизни товара позволяет дольше сохранить технологическое лидерство и, следовательно, увеличить прибыльность его монопольного использования. Одновременное же внедрение технологии внутри страны и за рубежом более приемлемо для товаров с коротким жизненным циклом в целях быстрого извлечения максимального коммерческого эффекта.

2.5. Теория эффекта масштаба П. Кругмана

Теория эффекта масштаба, разработанная американским экономистом Полом Кругманом в 1980-е гг., снимает посылку классической и неоклассической модели международной торговли о постоянстве выпуска продукции на единицу затрат, учитывает эффект масштаба. Долговременные средние издержки сокращаются по мере увеличения объемов выпускаемой продукции.

Следует различать два вида эффекта масштаба:

1) *внешний* — увеличивается количество фирм, производящих один и тот же товар, тогда как объем производства каждой из них не меняется. В этом случае мировой рынок остается конкурентным, рынком свободной конкуренции;

2) *внутренний* — снижение издержек производства на единицу товара в рамках фирмы в результате роста объемов выпуска продукции. Внутренний эффект масштаба предполагает, что объем производства товара в отрасли остался прежним, а количество фирм, производящих его, сократилось. В большинстве случаев это ведет к несовершенной конкуренции, что нарушает посылку классической теории международной торговли. Экстремальным случаем внутреннего эффекта масштаба является чистая монополия, когда фирма не имеет на рынке конкурентов. Монополистическая фирма выбирает такой объем выпуска продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам.

Чистая монополия редко имеет место из-за сильной рыночной конкуренции. Для современных рынков типична олигополистическая структура, когда на рынке действуют несколько крупных фирм, каждая из которых способна воздействовать на цену. В выработке ценовой стратегии олигополистические фирмы учитывают ответную реакцию конкурентов, что затрудняет построение модели международной торговли.

П. Кругман предложил модель международной торговли в условиях монополистической конкуренции. Посылки модели эффекта масштаба в условиях монополистической конкуренции следующие.

1. Каждая фирма производит дифференцированный продукт, и потребители не снизят на него спрос при незначительной разнице цен на него у фирм-конкурентов. Это подразумевает, что каждая фирма имеет некоторую монополию в производстве отдельного товара, производимого отраслью.

2. Не учитывается воздействие цен некой фирмы на цены, устанавливаемые фирмами-конкурентами. В итоге поведение фирмы в случае наличия конкретных товаров сходно с поведением монополиста. Например, мировой рынок автомобилей отвечает посылкам теории монополистической конкуренции.

3. Чем больше фирм насчитывается в отрасли и чем выше цена на товар данной фирмы, тем меньше объем ее продаж.

4. Чем больше спрос на товар и чем выше цены на товар конкурентов, тем больше объем продаж данной фирмы. Фирма, устанавливающая более высокую цену, получает меньшую долю на рынке.

5. Общие продажи отрасли не зависят от средней цены отрасли.

6. Все фирмы отрасли симметричны, одинаковы по объемам производства и структуре издержек.

У максимизирующих прибыль фирм предельные доходы равны предельным издержкам. В результате математических преобразований автор выводит количественную зависимость цены товара от числа фирм в отрасли: чем больше в отрасли фирм, тем ниже рыночная цена каждой фирмы:

$$P = C + \frac{1}{b \times n},$$

где P — рыночная цена; C — средние издержки в отрасли; n — число фирм на отраслевом рынке; b — параметр, характеризующий зависимость рыночной доли фирмы от цены на товар.

Чем больше фирм в отрасли, тем выше средние издержки каждой. Международная торговля увеличивает размер рынка сбыта. Интеграция национальных рынков через международную торговлю имеет такой же эффект, как рост национального рынка. Средние издержки производства товара в отрасли снижаются вследствие увеличения емкости рынка сбыта продукции и масштабов выпуска продукции фирм. Специализируясь на производстве ограниченного набора товаров и покупая товары в других странах, потребители имеют разнообразную структуру потребления. Как результат, если страны примерно одинаковы по обеспеченности ресурсами и уровню развития технологий, они могут торговать с выигрышем для себя. Даже в условиях монополистического рынка внешняя торговля выгодна государствам мира, поскольку международная конкуренция и эффект масштаба ведут к снижению товарных цен (табл. 9). При этом улучшается структура потребления вследствие большего многообразия товаров в условиях международной торговли.

**Выигрыш от интеграции страновых рынков
в условиях международной торговли**

Показатель	Рынок		
	внутренний	зарубежный	интегри- рованный мировой
Общие продажи автомобилей, шт.	900 000	1 600 000	2 500 000
Число фирм	6	8	10
Продажи автомобилей на одну фирму, шт.	150 000	200 000	250 000
Средние издержки, дол. США	10	8,75	8,0
Цена, дол. США	10	8,75	8,0

Преимущество модели Кругмана заключается в том, что она учитывает эффект масштаба и условия несовершенной конкуренции.

Для мировых рынков характерна олигополия, и посылка поведения фирмы на рынке как монополиста не совсем верна. До настоящего времени модель олигополистической конкуренции не разработана из-за ее сложности. Модель монополистической конкуренции исходит из того, что издержки производства одинаковы во всех странах мира, и международная торговля не требует дополнительных затрат. Модель не дает ответа на вопрос, в каких странах будут размещаться фирмы отрасли. Таким образом международная торговля формирует единый глобальный рынок, емкость которого больше размера рынка любой отдельно взятой страны, и потребители получают возможность приобретать больше продукции по низким ценам.

Рассмотрим, насколько согласованы классическая теория и теория эффекта масштаба.

Пусть верны основные посылки модели Хекшера — Олина: A — капиталозыбыточная страна и S — капиталоемкий товар. Устраним посылку совершенной конкуренции и введем предположение о монополистическом рынке отрасли, где фирмы производят дифференцированные товары. Торговля между странами в соответствии с теорией Хекшера — Олина будет осуществляться по определенной схеме (рис. 1).

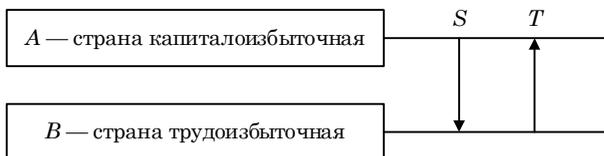


Рис. 1. Международная межотраслевая торговля по теории Хекшера — Олина

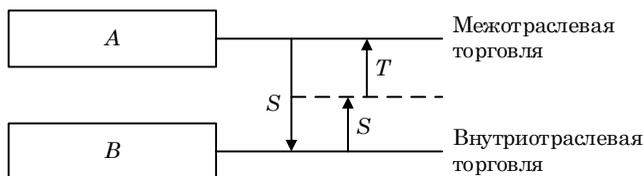


Рис. 2. Международная торговля с учетом эффекта масштаба в условиях монополистической конкуренции

Поскольку страна A — чистый экспортер товара S и одновременно импортер дифференцированных товаров отрасли S , то очевидно развитие внутриотраслевой торговли.

Межотраслевая торговля, обмен товарами разных отраслей происходит в соответствии с принципом сравнительных преимуществ и теорией Хекшера — Олина.

Внутриотраслевая торговля имеет причиной эффект масштаба, который объясняет рост торговли между странами дифференцированными товарами одной отрасли. Внутриотраслевая торговля выходит за рамки классической модели международной торговли. При этом теория эффекта масштаба не дает ответа на вопросы, какая страна и какие товары производит внутри одной отрасли S .

Значение внутри- и межотраслевой торговли зависит от того, насколько страны, ею занятые, близки по уровню экономического развития. Если производительность труда в двух странах примерно одинакова, то межотраслевая торговля между ними будет минимальной, а внутриотраслевая — преобладающей. Чем больше различаются показатели эффективности производства, тем больше доля межотраслевой торговли.

Примерно четверть товарных потоков в торговле между странами относятся к внутриотраслевой торговле. Именно она

дает странам выигрыш от увеличения емкости рынка. Чем больше экономия от масштаба и дифференциация товаров, тем больше выигрыш от внутриотраслевой торговли. Отрасли с большой долей внутриотраслевой международной торговли, как правило, выпускают сложные, высокотехнологические продукты обрабатывающей промышленности, которые экспортируются преимущественно развитыми странами мира. Поэтому особенно заметную роль этот вид международной торговли играет в торговле между развитыми странами мира, сходными по уровню производительности труда и квалификации рабочей силы.

В результате всё возрастающая часть международной торговли не отвечает принципам сравнительных преимуществ и неоклассической теории. Торговля индустриальных стран может быть объяснена теориями монополистической конкуренции (рис. 2) и эффекта масштаба. Торговля между развивающимися странами во многом соответствует теории сравнительных преимуществ Рикардо и теории Хекшера — Олина. Современная международная торговля всё более концентрируется в руках транснациональных корпораций, что ведет к увеличению внутрифирменной торговли, направления которой определяются стратегическими целями компаний.

2.6. Теория конкурентных преимуществ М. Портера

В 1991 г. американский экономист Майкл Портер (Michael E. Porter) опубликовал исследование «Конкурентные преимущества стран» («The Competitive Advantage of Nations»), изданное в 1993 г. на русском языке под названием «Международная конкуренция». В этом исследовании достаточно подробно проработан совершенно новый подход к проблемам международной торговли. Одна из предпосылок подхода такова: *«На международном рынке конкурируют фирмы, а не страны. Необходимо понять, как фирма создает и удерживает преимущество, чтобы уяснить роль страны в этом процессе»*¹.

¹ Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М. : Альпина Паблишер, 2016. С. 69.

Успех на внешнем рынке зависит от правильно выбранной конкурентной стратегии.

1. Стратегия конкурентного преимущества. Основной единицей конкуренции, по М. Портеру, является отрасль, т.е. группа конкурентов, производящих товары или оказывающих услуги и непосредственно соперничающих между собой. На выбор конкурентной стратегии фирмы в отрасли влияют:

а) *структура отрасли*, в которой действует фирма, характеризуемая следующими факторами: появление новых конкурентов; появление товаров или услуг заменителей; способность поставщиков торговаться; способность покупателей торговаться; соперничество уже имеющихся конкурентов. Эти пять факторов определяют прибыльность отрасли, поскольку они влияют на цены, установленные фирмами, их расходы, капиталовложения и др.;

б) *позиция, которую занимает фирма в отрасли*. Фирма опережает своих соперников, если имеет:

более низкие издержки, свидетельствующие о способности фирмы разрабатывать, выпускать и продавать сравнимый товар с меньшими затратами, чем у конкурентов;

дифференциацию товаров, предлагая товар либо более высокого качества, либо с особыми потребительскими свойствами, либо с широкими возможностями послепродажного обслуживания.

Для того чтобы достичь конкурентного преимущества, необходимо либо предлагать покупателям товар примерно с такой же ценностью, что и у конкурентов, но производить его с меньшими издержками (*стратегия меньших издержек*), либо предлагать покупателям товар с большей ценностью, за который можно получить большую цену (*стратегия дифференциации*).

Фирмы, которые первыми отреагировали на изменение структуры отрасли, получают преимущество, позволяющее им использовать эффект масштаба, снижать издержки, создавать фирменный имидж и налаживать отношения с клиентами в то время, пока жесткой конкуренции еще нет, а также выбирать каналы распространения, выгодные источники сырья и др.

Преимущества более высокого уровня (патентованная технология, уникальные товары или услуги, репутация фирмы, тесные связи с клиентами) можно удерживать более длитель-

ное время. Достижение таких преимуществ возможно при условии долговременных и интенсивных капиталовложений.

2. Особенности международной конкуренции. М. Портер выделяет два типа отраслей в зависимости от особенностей конкуренции:

множественно-национальные (multidomestic) отрасли, для которых характерно то, что в каждой стране конкуренция протекает по-разному;

глобальные отрасли, которые имеют единое поле конкуренции по всему миру. В глобальных отраслях внедряется единый подход к продаже продукции во многих странах.

3. Детерминанты конкурентного преимущества. Включают в себя следующие элементы.

3.1. Параметры факторов:

а) *наделенность факторами производства.* Фирмы достигают конкурентного преимущества, если имеют в распоряжении дешевые или высококачественные факторы производства. Так, расположение Сингапура на важном торговом пути между Японией и странами Ближнего Востока сделало его центром судоремонтной индустрии. Однако получение конкурентного преимущества на основе факторов зависит не столько от наличия, сколько от их эффективного использования;

б) *иерархия факторов.* Факторы подразделяются на основные и развитые, общие и специализированные. К основным факторам относятся природные ресурсы, климатические условия, географическое положение, неквалифицированная рабочая сила и т. п. Их получает страна «по наследству» либо при незначительных капиталовложениях. Они не имеют особого значения для конкурентного преимущества страны, либо создаваемое ими преимущество неустойчиво. Роль основных факторов снижается из-за сокращения потребности в них или из-за их возросшей доступности (в том числе в результате перевода деятельности или закупок за рубежом).

К развитым факторам относятся современная инфраструктура, высококвалифицированная рабочая сила и т.п. Именно эти факторы имеют наибольшее значение, так как позволяют достичь конкурентного преимущества более высокого уровня;

в) *создание факторов.* Факторы различаются в зависимости от того, возникли ли они естественным способом или созданы искусственно. Все факторы, способствующие достиже-

нию конкурентных преимуществ более высокого уровня, являются искусственными. Страны добиваются успеха в тех отраслях, в которых им наилучшим образом удается создавать и совершенствовать необходимые факторы.

3.2. *Условия (параметры) спроса.* Имеется в виду спрос на внутреннем рынке на товары или услуги, предлагаемые отраслью. Фирмы могут достичь конкурентных преимуществ при следующих основных характеристиках спроса:

значительная доля внутреннего спроса приходится на глобальные сегменты рынка;

покупатели разборчивы и предъявляют повышенные требования, что вынуждает фирмы совершенствовать стандарты качества изготовления продукции, обслуживания и потребительских свойств товаров;

имеется большое количество независимых покупателей, что создает более благоприятную обстановку для обновления;

внутренний рынок быстро насыщается, в результате чего ужесточившаяся конкуренция вынуждает выходить на внешний рынок.

3.3. *Родственные и поддерживающие отрасли.* Данный детерминант определяет национальное конкурентное преимущество, а именно присутствие в стране отраслей-поставщиков или смежных отраслей, которые конкурентоспособны на мировом рынке. Родственными и поддерживающими называются отрасли, в которых фирмы могут осуществлять взаимодействие между собой в процессе формирования цепочки ценностей, а также отрасли, имеющие дело с взаимодополняющими продуктами (например, компьютерами и программным обеспечением). Например, продажа американских компьютеров за границей привела к повышению спроса на американские периферийные устройства, программное обеспечение и к развитию американских служб, работающих с базами данных.

3.4. *Стратегия, структура и соперничество фирм.* Это также важный детерминант, определяющий конкурентоспособность отрасли, т.е. тот факт, что фирмы создаются, организуются и управляются в зависимости от характера конкуренции на внутреннем рынке, при этом вырабатываются различные стратегии и цели. Национальные особенности влияют на управление фирмами и на форму конкуренции между ними. Так, в Италии многие фирмы, успешно действующие на миро-

вом рынке, являются малыми или средними (по размеру) семейными предприятиями. В Германии чаще встречаются крупные компании с иерархической системой управления.

Особое значение для достижения высокой конкурентоспособности предприятий отрасли имеет сильное соперничество на внутреннем рынке, что объясняется следующими причинами: сильная внутренняя конкуренция дает более мощный импульс совершенствованию; внутренняя конкуренция не только укрепляет позиции фирм на внутреннем рынке, но и заставляет их выходить на мировой уровень с целью дальнейшего роста; более сильные местные фирмы, закаленные внутренней конкуренцией, способны добиться успеха и за границей; конкуренция на внутреннем рынке создает преимущества для национальной отрасли в целом, а не только для отдельных фирм.

Страны имеют разные философии менеджмента, которые либо помогают, либо препятствуют созданию национальных конкурентных преимуществ. Например, среди руководителей немецких и японских фирм преобладают инженеры (акцент на проектирование новых товаров); в американских фирмах позиции топ-менеджеров, как правило, занимают специалисты по финансам.

Помимо четырех названных выше детерминантов Портер выделяет два фактора, которые способны значительно изменить условия их реализации — роль случая и роль правительства.

Роль случая. Случай — это событие, которое имеет мало общего с условиями развития страны и на которое часто не могут влиять ни фирмы, ни национальные правительства. По мнению М. Портера, к ним относятся¹: изобретательство; крупные технологические достижения (биотехнология, микроэлектроника и др.); резкие изменения цен на ресурсы; значительные изменения на мировых финансовых рынках или обменных курсов; резкое повышение мирового или местного спроса; политические решения зарубежных правительств; войны. Случайные события важны потому, что они влияют на позиции конкурирующих фирм. В результате этих событий могут быть сведены на нет преимущества старых конкурентов и создан потенциал для новых фирм, которые достигли доста-

¹ Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М. : Альпина Паблишер, 2016. 947 с.

точного уровня конкурентоспособности в новых условиях. Так, например, производство одежды в Сингапуре стало развиваться после того, как западные страны ввели квоты на импорт данной продукции из Гонконга и Японии.

Роль правительства. Роль правительства в формировании национальных преимуществ заключается в том, что оно оказывает влияние на все четыре детерминанта: 1) *на параметры факторов* — через субсидии, политику в отношении рынка капитала и др.; 2) *на параметры спроса* — путем установления различных стандартов и осуществления государственных закупок; 3) *на условия развития родственных отраслей и отраслей-поставщиков* — посредством контроля над средствами рекламы или регулирования развития инфраструктуры; 4) *на стратегию фирм, их структуру и соперничество* — через налоговую политику, антимонопольное законодательство, путем регулирования инвестиций и деятельности рынка ценных бумаг и т.д. Роль правительства может быть положительной и отрицательной.

Детерминанты национальной конкурентоспособности образуют комплексную систему, которая находится в постоянном развитии. Одни детерминанты регулярно воздействуют на другие. Действие системы детерминантов ведет к тому, конкурентоспособные национальные отрасли распределены неравномерно в экономике, а связаны в «пучки» или «кластеры», состоящие из отраслей, зависящих друг от друга. Например, 40 % итальянского экспорта приходится на отрасли, производящие продукты питания, одежду и предметы благоустройства жилья. В этом случае также важен и географический (региональный) аспект, о котором говорилось выше.

Странам следует экспортировать товары тех отраслей, где все четыре детерминанта «бриллианта Портера» являются благоприятными, и импортировать товары отраслей, в которых они не являются благоприятными.

После рассмотрения теорий международной торговли возникают вопросы: заменяла ли каждая последующая теория предыдущую и какая теория объясняет развитие международной торговли в конце XX в.? Ни одна теория не утратила своей актуальности: одни в большей, а другие в меньшей степени объясняют тенденции развития разных сегментов современной мировой торговли.

Выводы для менеджеров

С точки зрения глобального менеджера, для фирмы имеет смысл производить продукцию в тех странах, где в соответствии с теориями международной торговли они могут иметь конкурентные преимущества. Если производство базовых компонентов эффективнее наладить в Китае, то именно там нужно размещать производственные мощности. В результате возникает глобальная сеть производственных видов деятельности в странах, выбираемых с учетом их сравнительного преимущества, обеспеченности факторами производства. Менеджерам важно удовлетворить спрос путем разработки нового товара, получить экономию эффекта масштаба, создать привлекательный бренд раньше конкурентов и обеспечить компании долгосрочное конкурентное преимущество на глобальном рынке.

Благодаря своей ключевой роли в международной торговле фирмы могут оказывать влияние на торговую политику государства, добиваясь свободы торговли или введения торговых ограничений. Авторы теорий международной торговли утверждают, что свободная торговля выгодна всем странам мира, но может не отвечать интересам отдельных компаний. Например, защищенное импортными тарифами американское станкостроение уступило свои экспортные рынки более эффективным зарубежным конкурентам. Введение пошлин на сталь обусловило повышение цен на внутреннем рынке США и вызвало удорожание продукции, произведенной из стали, на внутреннем рынке.

Согласно теории М. Портера в интересах бизнеса фирмам следует вкладывать инвестиции в развитие продвинутых факторов производства, требовать от государства осуществления политики, благоприятно воздействующей на каждый компонент «бриллианта» страны. Правительству следует наращивать инвестиции в образование, в инфраструктуру и в фундаментальные исследования, стимулировать конкуренцию на внутреннем рынке, поскольку это повышает международную конкурентоспособность национальных фирм.

Теории международной торговли важны для менеджеров, поскольку помогают фирмам решить, где лучше проводить свои зарубежные операции, осуществлять прямые инвестиции

с учетом обеспеченности факторами производства, предлагать на мировом рынке товары, которые позволяют доминировать относительно конкурентов и получать высокие прибыли.

Вопросы для самопроверки

1. В чем состоит различие подходов к регулированию внешней торговли меркантилистов и А. Смита?

2. Какие посылки (допущения) приняты в классической модели международной торговли?

3. В каком случае страна имеет абсолютное преимущество в производстве товара?

4. Изложите существо принципа абсолютных преимуществ А. Смита.

5. В каком случае страна обладает сравнительным преимуществом в производстве товара? Почему страна не может иметь сравнительное преимущество в производстве всех товаров?

6. Каковы источники выигрыша, роста благосостояния стран от участия в международной торговле?

7. Как формируется мировая цена? От каких факторов зависит ее уровень?

8. Какие страны получают больше выгод от свободной международной торговли — крупные или небольшие?

9. Какая связь прослеживается между заработной платой работников, уровнем производительности труда и международной специализацией страны?

10. В чем суть теории соотношения факторов производства Хекшера — Олина? Когда была разработана данная теория?

11. Назовите следствия теории Хекшера — Олина. Как распределяются доходы от международной торговли между владельцами различных факторов производства?

12. Почему парадокс Леонтьева получил такое название?

13. Охарактеризуйте стадии жизненного цикла товара в международной торговле.

14. Кто автор теории эффекта масштаба? Каковы основные посылки теории, чем они отличаются от классической модели?

15. В каких случаях фирма имеет конкурентные преимущества? Каковы детерминанты конкурентного преимущества?

Задачи

1. Затраты труда страны А и Б на производство товаров S и T (в часах) представлены в таблице.

Товар	Затраты труда при производстве товара в стране, ч	
	Страна А	Страна Б
S	9	4
T	12	3

На основе данных таблицы ответьте на вопросы:

- а) в производстве каких товаров страны А и Б имеют абсолютное или сравнительное преимущество;
- б) какие значения может принимать мировая относительная цена товара S ;
- в) каким будет выигрыш от международной торговли, если мировая относительная цена товара S равна 1 (1 ед. товара S обменивается на мировом рынке на 1 ед. товара T)?

2. Затраты труда страны А и Б на производство товаров S и T (в часах) представлены в таблице.

Товар	Затраты труда при производстве товара, ч	
	Страна А	Страна Б
S	1	4
T	5	8

На основе данных таблицы ответьте на вопросы:

- а) в производстве каких товаров страны А и Б имеют абсолютное или сравнительное преимущество;
- б) какие значения может принимать мировая относительная цена товара S ;
- в) каким будет выигрыш от международной торговли, если мировая относительная цена товара S равна $1/4$ (1 ед. товара T обменивается на мировом рынке на 4 ед. товара S)?

3. Затраты труда стран А и Б на производство товаров представлены в таблице.

Теории международной торговли

Страна	Затраты труда при производстве товара, ч					
	<i>T</i>	<i>K</i>	<i>L</i>	<i>M</i>	<i>N</i>	<i>P</i>
А	3	6	7	1	4	2
Б	4	2	6	1	5	3

На основе данных таблицы определите, на производстве каких товаров будут специализироваться страны в международной торговле, если соотношение заработной платы работников стран А и Б составляет 0,9.

4. Известно, что на производство одного зонтика в стране А затрачивается 3 ед. труда, на производство галстука — 1 ед. труда. Стране Б требуется для производства зонтика 5 ед. труда, галстука — 4 ед. труда.

На основе указанных данных ответьте на вопросы:

а) в производстве каких товаров страны имеют сравнительное преимущество;

б) какие значения может принимать мировая цена (определите границы);

в) каким будет выигрыш от международной торговли, если на мировом рынке страны обменяют 5 галстуков на 3 зонтика? Какая страна выигрывает от торговли?

5. Затраты труда в Австрии и России на производство двух товаров (в часах) представлены в таблице.

Товар	Затраты труда при производстве единицы товара, ч	
	Австрия	Россия
Зонтики	5	6
Масло	1	2

На основе данных таблицы определите, какие товары экспортирует каждая страна.

6. Известно, что товар *S* является капиталоемким относительно товара *T*. Обеспеченность стран А и Б факторами производства представлена в таблице.

Фактор производства	Обеспеченность фактором	
	страны А	страны Б
Рабочая сила, млн чел.	45	20
Капитал, тыс. машин	15	10

На основе указанных данных ответьте на вопросы:

- а) какая страна относительно более обеспечена капиталом;
 - б) какая страна имеет сравнительное преимущество в производстве товара S ;
 - в) в какой стране более высокая зарплата?
- Ообразите на графике равновесие в условиях торговли.

7. Возможные соотношения объемов производства, или производственные возможности, стран G и H , производящих только продукты питания и одежду, представлены в таблице.

Возможность	Страна G		Возможность	Страна H	
	Производство, ед.			Производство, ед.	
	продуктов питания	одежды		продуктов питания	одежды
А	0	32	Е	0	24
Б	5	24	Ж	4	18
В	10	16	З	8	12
Г	15	8	И	12	6
Д	20	0	К	16	0

На основе данных таблицы ответьте на вопросы:

- а) какова альтернативная стоимость одежды, выраженная в продуктах питания, и альтернативная стоимость продуктов питания, выраженная в одежде, в странах G и H ;
- б) если между странами G и H начнется процесс свободной торговли, то какая страна будет экспортировать продукты питания; какая страна будет экспортировать одежду;
- в) в каких пределах будут находиться мировые цены на одежду и продукты питания при условии торговли между двумя странами?

8. Производственные возможности стран G и H , производящих только велосипеды и мототоллеры, показаны в таблице.

Возможность	Страна G		Возможность	Страна H	
	Производство, ед.			Производство, ед.	
	мототоллеров	велосипедов		мототоллеров	велосипедов
А	0	1 500	Е	0	3 000
Б	250	1 480	Ж	300	2 950
В	800	1 000	З	800	2 000
Г	990	300	И	1180	600
Д	1 000	0	К	1200	0

На основе данных таблицы ответьте на вопросы:

а) какова альтернативная стоимость товаров в странах *G* и *H*;

б) если между странами *G* и *H* начнется процесс свободной торговли, то на производстве каких товаров будут специализироваться страны;

в) в каких пределах будут находиться цены международной торговли;

г) если до установления торговых отношений в стране *G* производилось 250 мотороллеров и 1 480 велосипедов, а в стране *H* — 1 180 мотороллеров и 600 велосипедов, каким будет общий («мировой») эффект в результате полной специализации стран на выпуске относительно более дешевых продуктов?

Постройте произвольные графики производственных возможностей стран, нанесите на них основные данные.

9. Затраты труда в странах А и Б на производство велосипедов и теннисных ракеток в часах представлены в таблице.

Товар	Затраты труда при производстве единицы товара в стране, ч	
	Страна А	Страна Б
Велосипед	60	120
Теннисная ракетка	30	40

На основе данных таблицы ответьте на вопросы:

а) какая страна обладает преимуществом в производстве товаров;

б) каковы для каждой страны альтернативные издержки производства велосипедов, выраженные в ракетках, и наоборот;

в) какая страна обладает сравнительным преимуществом в производстве каждого товара?

10. В России стоимость одного барреля нефти марки Urals составляет 1 370 р., в Китае — 420 юаней. Средняя стоимость стальных труб диаметром от 40 до 50 см в России составляет 65 тыс. р. за тонну, в Китае — 5 000 юаней за тонну. Торговля ведется в долларах США: 1 дол. США = 6,5 юаней = 65 р.

На основе указанных данных ответьте на вопросы:

а) каковы относительные цены указанных товаров в странах при отсутствии торговли;

Раздел 2

б) что будут экспортировать страны после установления торговых отношений;

в) в каких пределах могут колебаться цены в двухсторонней торговле (в относительных ценах)?

11. Условная информация по рынкам круглого леса в двух странах представлена в таблице.

Показатель	Россия	Германия
Внутренние цены на круглый лес до международной торговли, дол. за м ³	30	65
Производство и потребление до международной торговли, млн м ³	250	50
Мировая цена на круглый лес, дол. за м ³	45	45
Производство после вступления стран в торговые отношения, млн м ³	280	25
Потребление в условиях торговли, млн м ³	230	75

На основе данных таблицы ответьте на вопрос: какая страна будет экспортировать, а какая импортировать круглый лес и в каких объемах?

Выполните задания:

а) постройте произвольные графики, нанести на них информацию и проведите расчеты выигрышей и потерь в результате международной торговли;

б) примените правило распределения выгод.

12. Условная информация по рынкам товара X в двух странах представлена в таблице.

Цена, тыс. дол.	Характеристики рынка страны А		Характеристики рынка страны Б	
	Объем спроса, млн шт.	Объем предложения, млн шт.	Объем спроса, млн шт.	Объем предложения, млн шт.
10	10	4	5	2
20	8	6	4	6
30	6	8	3	10
40	4	10	2	14

На основе данных таблицы ответьте на вопросы и выполните задания:

а) постройте графики спроса и предложения для каждой страны;

б) определите равновесные цены и объем продукции на рынках обеих стран при отсутствии внешней торговли — при необходимости с использованием уравнения:

$$(p_1 - p_2)Q + (q_2 - q_1)P + (q_1p_2 - q_2p_1) = 0;$$

в) если между странами осуществляется свободная торговля, определите, какая из стран будет экспортером товара и каков диапазон возможных цен международной торговли;

г) определите мировую цену и объем международной торговли (экспорта и импорта);

д) определите выгоду от международной торговли для каждой страны.

Тестовые задания

1. Теорема соотношения факторов производства Хекшера — Олина может описать следующую закономерность:

а) страны, относительно обеспеченные капиталом, имеют сравнительное преимущество в производстве трудоемких товаров;

б) страны, обеспеченные трудом, экспортируют капиталоемкие товары;

в) трудоизбыточные страны в условиях свободной международной торговли специализируются на производстве и экспорте трудоемких товаров;

г) другое.

2. Принцип сравнительных преимуществ Д. Рикардо может описать следующую закономерность:

а) страны с разной производительностью труда торгуют с выигрышем для себя;

б) страны с разной стоимостью рабочей силы торгуют с выигрышем для себя;

в) каждая страна увеличивает свое благосостояние и получает выигрыш от свободной международной торговли;

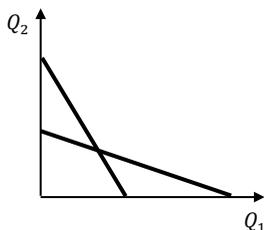
г) все вышеназванное.

3. Автором теории конкурентных преимуществ является:

- а) Р. Вернон;
- б) П. Самуэльсон;
- в) П. Кругман;
- г) М. Портер;
- д) Э. Хекшер;
- е) Б. Олин.

4. Представленное на рисунке соотношение графиков производственных возможностей двух стран, где Q_1 и Q_2 — объемы производства товара 1 и товара 2 соответственно, иллюстрирует ситуацию наличия:

- а) абсолютного преимущества;
- б) сравнительного преимущества;
- в) эффекта масштаба;
- г) пересекающегося спроса.



5. К преимуществам политики свободной торговли в соответствии с теоретическим обоснованием классической теории международной торговли и неоклассической школы относятся следующие эффекты:

- а) увеличение национального благосостояния;
- б) оптимизация международных резервов страны;
- в) оптимальное использование ресурсов;
- г) вытеснение неэффективных экономических субъектов.

3. Внешнеторговая политика государств

3.1. Классификация инструментов торговой политики

В рамках торговой политики тесно переплетаются экономические, политические, административные, организационные и правовые вопросы.

Государственное регулирование международной торговли подразделяется на:

1) *одностороннее*, когда инструменты государственного регулирования используются правительством страны в одностороннем порядке без согласования с ее торговыми партнерами;

2) *двустороннее*, когда меры торговой политики согласовываются между странами, являющимися торговыми партнерами;

3) *многостороннее*, когда торговая политика согласовывается и регулируется многосторонними соглашениями.

Рассмотрим экономические механизмы действия инструментов торговой политики; их перечень представлен в табл. 10.

В зависимости от масштабов вмешательства государства в международную торговлю выделяют протекционистскую торговую политику и политику свободной торговли.

Протекционизм — это государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики. *Формы протекционизма*: селективный, отраслевой, коллективный, скрытый.

Свобода торговли (либеральная торговая политика) — это политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

Классификация инструментов торговой политики

Методы		Инструменты торговой политики	Преимущественно регулируют	
Тарифные		Таможенные пошлины	Экспорт	Импорт
		Тарифная квота		Импорт
Нетарифные	Количественные	Квотирование		Импорт
		Лицензирование	Экспорт	Импорт
		«Добровольные ограничения»	Экспорт	
	Скрытые	Государственные закупки		Импорт
		Требования о содержании местных компонентов		Импорт
		Технические барьеры		Импорт
		Налоги и сборы		Импорт
	Финансовые	Субсидии	Экспорт	
Кредитование		Экспорт		
Демпинг		Экспорт		

Таможенные пошлины — классический инструмент регулирования как экспортных, так и импортных потоков, его применяют практически все страны в той или иной мере, независимо от уровня экономического развития.

Таможенный тариф может определяться как:

1) инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;

2) свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности;

3) конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара через таможенную территорию страны.

Таможенная пошлина — обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товаров. Их виды представлены в табл. 11.

Аввалорные пошлины устанавливаются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 10 % от таможенной пошлины).

Виды таможенных пошлин

По способу взимания	Адвалорные	Специфические	Комбинированные
По объекту обложения	Импортные	Экспортные	Транзитные
По характеру	Сезонные	Антидемпинговые	Компенсационные
По происхождению	Автономные	Конвенционные	Преференциальные
По типам ставок	Постоянные	Переменные	—
По способу вычисления	Номинальные	Эффективные	—
По условиям введения	Антидемпинговые	Компенсационные	—

Адвалорные пошлины аналогичны пропорциональному налогу на продажу; их применяют обычно при обложении товаров, которые имеют различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы. Сильной стороной адвалорных пошлин является то, что они поддерживают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебания цен на товар.

Специфические пошлины начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 10 евро за 1 т). Они обычно накладываются на стандартизированные товары и имеют неоспоримое преимущество, поскольку просты в администрировании и в большинстве случаев не оставляют свободы для злоупотреблений. Однако уровень таможенной защиты с помощью специфических пошлин сильно зависит от колебания цен на товары. Во время экономического спада и падения импортных цен специфический тариф увеличивает уровень защиты национальных производителей.

Комбинированные пошлины сочетают оба названных выше вида таможенного обложения (например, 10 % таможенной стоимости, но не более 10 евро за 1 т).

Транзитные — пошлины, которые накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны.

Антидемпинговые — пошлины, которые применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене ниже их нормальной цены в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным производителям подобных товаров либо препятствует организации и расширению национального производства таких товаров.

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

Преференциальные — пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом, которые накладываются на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран. Цель преференциальных пошлин — поддержать экономическое развитие этих стран за счет расширения их экспорта. С 1971 г. действует Общая система преференций, предусматривающая значительное снижение импортных тарифов развитых стран на импорт готовой продукции из развивающихся стран. Россия, как и многие другие страны, с импорта из наименее развитых стран не взимает таможенные пошлины вообще.

Экспортные пошлины накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства. Применяются крайне редко отдельными странами, обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен мирового рынка на отдельные товары, и имеют целью сократить экспорт и пополнить бюджет. В США экспортные пошлины запрещены конституцией. Россия устанавливает вывозные пошлины на нефть, газ, многие виды сырья и конструкционных материалов.

Экспортный налог делает экспорт нефти менее прибыльным, и производители увеличивают поставки продукции на внутренний рынок, что снижает уровень внутренних цен. В новых условиях равновесия производители нефти предпочтут перебросить часть ресурсов в другие, более эффективные отрасли, что приведет к сокращению производства. В то же время снижение внутренней цены приводит к росту потребления нефти. Чистые потери производителей в результате введения экспортной пошлины: $-(A + B + C + D)$, выигрыш потребителей: $+A$, выигрыш государственного бюджета: $+C$, чистый результат введения экспортной пошлины: $-(B + D)$.

Основные функции таможенных пошлин:

1) *фискальная* — относится к импортным и экспортным пошлинами, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;

2) *протекционистская (защитная)* — относится только к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;

3) *балансировочная* — относится только к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров.

3.2. Импортные пошлины как инструмент таможенной защиты страны

Для иллюстрации экономических эффектов защиты внутреннего рынка посредством ввозных таможенных пошлин рассмотрим введение таможенного тарифа на импорт велосипедов в Польшу, где он вводится с протекционистской целью защиты отечественных производителей, а также выполняет фискальную функцию (рис. 3).

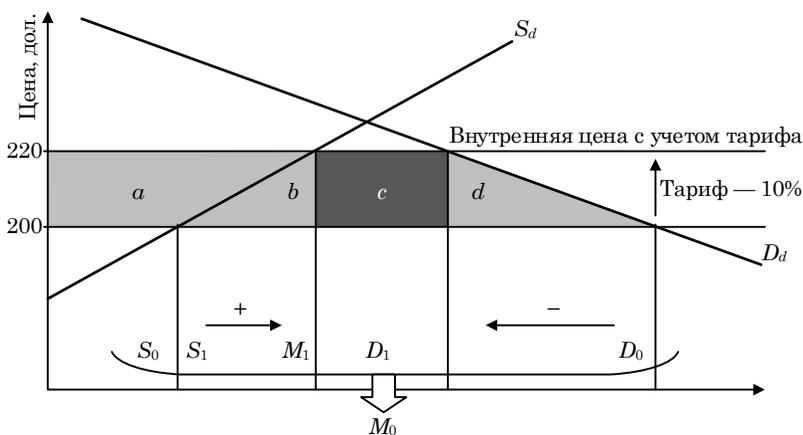


Рис. 3. Рынок велосипедов Польши

Предположим, ставка таможенной пошлины (адвалорной) составляет 10% таможенной стоимости велосипеда. В отсутствие тарифа импорт велосипедов осуществлялся бы по миро-

вой цене — 200 дол. Конкуренция между иностранной и отечественной продукцией привела бы к тому, что цена отечественных велосипедов также установилась на уровне 200 дол. Потребители покупали бы по этой цене у отечественных производителей S_0 велосипедов (при импорте M_0) в год, доведя общий объем потребления до $D_0 = S_0 + M_0$ велосипедов.

Проанализируем, как отразилось введение таможенной пошлины на различных группах общества.

Влияние таможенного тарифа на потребителей.

В результате введения таможенного тарифа в первую очередь страдают потребители импортных товаров. Ввоз товаров из-за границы свидетельствует о том, что потребитель предпочитает их отечественным. Вследствие обложения товара импортной пошлиной потребитель будет вынужден тратить на его приобретение либо большую сумму денег, либо приобретать в меньших количествах, либо и то и другое одновременно. Таможенный тариф, ограничивая импорт, приводит к ухудшению потребительских возможностей.

Тариф 10 % увеличивает стоимость велосипеда до 220 дол., вынуждая одних потребителей платить на 20 дол. больше, чтобы приобрести количество D , а других вообще отказаться от покупки велосипедов. В результате совокупный спрос снижается с D_0 до D_1 . Чистые потери потребителей в результате введения таможенного тарифа составляют на рис. 3 область $(a + b + c + d)$.

Влияние таможенного тарифа на производителей.

Отечественные производители, выпускающие конкурирующую с импортом продукцию, выигрывают от введения тарифа только в том случае, когда его следствием является действительное ограничение импорта. Отечественные компании на ввод таможенной пошлины отвечают ростом выпуска и продаж велосипедов до тех пор, пока это им выгодно, т.е. с точки S_0 до S_1 . Именно при выпуске S_1 издержки производства каждого велосипеда достигают рыночной цены с учетом тарифа, или 220 дол. Сверх этого фирмам невыгодно увеличивать выпуск товаров, поскольку предельные издержки производства будут больше 220 дол. Тариф увеличивает прибыль отечественной велосипедной промышленности на величину области a .

Выигрыш отечественных производителей от введения тарифа не перекрывает потери потребителей. Причина проста:

производители получают преимущества за счет повышения цен только в отношении отечественных товаров, тогда как потребители вынуждены платить одинаково высокую цену как за отечественные, так и за импортные товары.

Тариф как доход государства. Попытаемся оценить фискальную функцию таможенной пошлины количественно. Пока тариф ограничивает импорт лишь частично, т.е. не является запретительным, он приносит доход государству. Размер этого дохода равняется произведению ставки тарифа на объем импорта, им облагаемого (область c). Доходы от таможенных тарифов представляют собой выигрыш для страны в целом. Сумма, полученная государством от взимания пошлин, может служить разным целям: дополнительные средства на социальные программы; снижение налогов (например, подоходного); повышение окладов государственных служащих; и т.д.

Хотя нам как исследователям и небезразлична форма, которую впоследствии примет доход государства от взимания тарифов, однако главное — то, что он остается в пределах страны и, следовательно, должен приниматься во внимание при расчете последствий от тарифного заслона наряду с выигрышем предпринимателей и потерями потребителей.

Чистые потери страны от тарифной защиты. Объединив результаты воздействия тарифа на потребителей, производителей и государственную казну, можно определить суммарный итог влияния тарифной защиты на импортирующую страну: потери потребителей — $(a + b + c + d)$; выигрыш производителей — a ; выигрыш государства — c . Следовательно, *чистые потери страны после введения импортной пошлины равны $(b + d)$* . Какой экономический смысл содержится в утверждении, что чистые потери страны составляют области $b + d$?

Эта область демонстрирует преимущества международной торговли и специализации, утраченные с введением тарифа:

область d — потребительский эффект тарифа, демонстрирующий ущерб, нанесенный потребителям импортирующей страны в результате вынужденного снижения потребления велосипедов;

область b — производственный эффект тарифа, отражающий сокращение благосостояния, связанное с тем, что потребительский спрос переключается с более дешевой импортной на более дорогую отечественную продукцию.

Выше были проанализированы последствия введения таможенной пошлины на импортную продукцию в стране-импортере. Но у каждой страны-импортера есть торговый партнер, который поставляет (экспортирует) данную продукцию на ее рынок. Предположим, что 100 % велосипедов на польский рынок поступает из Германии. До введения таможенной пошлины на велосипеды в Польше объем импорта равнялся объему экспорта. После введения тарифа и уменьшения объема импорта объем экспорта из Германии также уменьшится. Следовательно, в Германии образуется излишек велосипедов, для которого необходимо искать новые рынки сбыта. Для продвижения товаров на зарубежные рынки необходимы ярмарки, выставки, реклама, информация о конъюнктуре рынков, а это весьма дорогостоящие мероприятия, требующие от фирм дополнительных затрат. Если не удастся найти новые надежные рынки сбыта, то производство снижается, что ведет к появлению безработных, которым необходимо выплачивать пособие по безработице, и которые не в состоянии теперь платить налоги. Это подрывает доходную часть бюджетов разных уровней и приводит к снижению благосостояния населения всей страны.

Таким образом, введение импортных пошлин снижает уровень благосостояния торгующих стран, в том числе и той, которая является их инициатором. В малых странах всегда ухудшается экономическое положение после введения импортной пошлины. Крупные импортеры могут получить выгоду, устанавливая ввозные пошлины на товары; перед ними встает задача поиска оптимальной ставки тарифа, при которой достигается максимальный уровень благосостояния страны.

Оптимальный тариф. Введение большой страной импортной пошлины на товар может привести к снижению мировых цен и сделать условия торговли благоприятными для нее. Подобная власть на рынке называется *монопсонией*, что означает монополию покупателя. Страна, обладающая монопольной властью над ценой зарубежных поставщиков, может пользоваться этим преимуществом посредством установления импортных пошлин на уровне, максимизирующем разность ее дополнительных доходов за счет улучшения условий торговли и экономических потерь страны ($b + d$).

Если иностранные поставщики могут обеспечить производство и поставки в большую страну, обладающую монополь-

ной властью, товаров с более низкими предельными издержками, они скорее пойдут на некоторое снижение продажной цены товара, для того чтобы как можно меньше ограничить объем своих поставок в эту страну. Это и позволяет стране, обладающей монополией, получить выигрыш от собственного импортного тарифа.

Оптимальный тариф находится между нулевым и запретительным уровнем импортной пошлины, при котором импорт товара в страну становится невыгодным, а после прекращается совсем.

Оптимальный тариф, обеспечивающий максимальный рост благосостояния, имеет следующие основные характеристики, которые необходимо учитывать при осуществлении государственной внешнеэкономической политики:

1) ставка его *всегда положительна* и находится в промежутке между 0 и запретительной ставкой тарифа;

2) ставка оптимального тарифа *всегда относительно невелика*. Расчеты показывают, что для большой страны выигрыш от улучшения условий торговли перевешивает возникающие экономические потери только в случае, если ставка импортного тарифа относительно невелика и если как можно большая часть его перекладывается на иностранных поставщиков за счет снижения мировой цены на импортный товар;

3) ставка оптимального тарифа *обратно пропорциональна эластичности импорта*. Чем ниже эластичность импорта по цене (объемы импорта изменяются несущественно при колебании цен на него), тем выше ставка оптимального тарифа. Чем выше эластичность импорта по цене (при росте цен объемы сокращаются пропорционально), тем ниже ставка оптимального тарифа. В экстремальном случае, при бесконечно большой эластичности импорта, оптимальный тариф равен нулю, т.е. его просто не нужно вводить;

4) оптимальный тариф ведет к экономическому выигрышу одной страны, но к потерям международной экономики в целом, поскольку является лишь перераспределением доходов от одной страны к другой. Мировое хозяйство испытывает эффекты защиты и потребления, т.е. несет потери а) из-за необходимости развивать менее эффективное по сравнению с зарубежным внутреннее производство и б) из-за сокращения внутреннего потребления во всех странах.

Предмет торговых переговоров составляет не номинальная ставка таможенного тарифа, а **фактический уровень защитного тарифа**. Тариф на товар является защитой не только по отношению к фирме, его производящей, но и ко всем смежным предприятиям — поставщикам сырья и материалов. На положение фирм данной отрасли влияют также тарифы, установленные на импорт товаров, представляющих для нее элементы затрат. Например, на фирмы, выпускающие велосипеды, окажет влияние введение импортных пошлин на сталь или резину. Это осложняет процедуру измерения воздействия всей тарифной системы на отдельную промышленную компанию.

Фактический уровень защитного тарифа (ФУЗТ) в отдельной отрасли определяется как величина (%), на которую увеличивается в результате функционирования всей тарифной системы созданная в этой отрасли добавленная стоимость единицы продукции. Рассмотрим конкретный пример введения тарифа на элементы себестоимости (табл. 12).

Таблица 12

Импортный тариф на элементы себестоимости, дол. США

Показатель	В свободной торговле	При 10 %-м тарифе на велосипеды, 5 %-м тарифе на стальные детали, 5 %-м тарифе на резину
Удельная стоимость велосипеда	200	220
Удельная добавленная стоимость	60	73
Удельные издержки:	140	147
стальные детали	120	126
резиновые шины	20	21

$$\text{ФУЗТ} = \frac{V_1 - V_0}{V_0} \times 100,0 \%$$

$$\text{ФУЗТ} = \frac{73 - 60}{60} \times 100,0 \% = 21,7 \%$$

Рассмотренный пример (табл. 12) подтверждает принципы концепции протекционизма: доходы отрасли, или ее добавленная стоимость, будут подвержены воздействию торговых барьеров, возводимых не только на пути конкурирующей импортной продукции, но и на рынке материалов, используемых в процессе производства этой отрасли. Если конечная продукция отрасли защищена более высокой пошлиной, чем ее промежуточная продукция, то фактический уровень защитного тарифа превысит его номинальный уровень.

Импортный тариф содержит внутреннее противоречие, которое проявляется в несовпадении интересов местных производителей и потребителей. Частично это противоречие разрешается путем использования такого инструмента таможенной политики, как тарифная квота (контингент).

Тарифная квота (*tariff quota*) — разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара: при импорте в пределах определенных количеств он облагается по базовой внутриквотной ставке тарифа (*within-quota rate*), при превышении определенного объема — по более высокой ставке тарифа (*over-quota rate*).

Пусть 5 первых единиц товара будут обложены пошлиной в размере 10 % (40 дол.), а импорт, превышающий 5 единиц, — пошлиной в размере 20 % (80 дол.). Прямые экономические потери из-за меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с зарубежным и из-за сокращения внутреннего потребления составят, как и прежде, $b + d$. Сегмент доходов c распадается на несколько подсегментов. Первые 5 единиц импорта облагаются тарифом по внутриквотной ставке, доходы от этого в размере 200 дол. ($c_1 = 5 \times 40$ дол. = 200 дол.) идут в государственный бюджет. Следующие 10 единиц облагаются тарифом по сверхквотной ставке, и в размере 800 дол. ($c_2 + c_3 = 10 \times 80$ дол. = 800 дол.) также поступают в бюджет. Подсегмент c_4 ($c_4 = 5 \times 80$ дол. - 5×40 дол. = 200 дол.) представляет собой непредвиденный доход местных компаний, которые, купив 5 единиц товара за 440 дол. в рамках квоты, получают возможность перепродать его по более высокой внутренней цене. Тарифная квота используется в течение ограниченного периода времени.

Тарифная эскалация означает увеличение ставки импортной пошлины на товары с более высокой степенью пере-

работки и, следовательно, с большой долей добавленной стоимости в цене. Так, в развитых странах ввозные пошлины на сырьевые товары близки к нулю (0,2 – 0,5 %), а на готовые изделия средневзвешенный тариф составляет от 6 до 7 %, что позволяет защитить от иностранной конкуренции производителей продукции обрабатывающей промышленности. В таможенном тарифе РФ принцип тарифной эскалации также используется.

Таможенный союз регламентирует беспошлинную торговлю между странами-участницами и установление единого внешнего таможенного тарифа. Страна, вступая в Таможенный союз, снимает таможенные пошлины на продукцию, импортируемую из других стран-членов, что ведет к падению цен на товары и уменьшению таможенных платежей в бюджет. Расширяется торговля с государствами — членами Союза и сворачивается с «третьими» странами. Вместе с тем выигрыш потребителей от снижения цен может быть выше или ниже потерь производителей и бюджета. Поэтому страна при вступлении в Таможенный союз может улучшить или ухудшить свое экономическое положение — это зависит от эластичности импортного спроса, падения цен, разницы в уровне цен в странах-партнерах и в «третьих» странах. Выигрыш или проигрыш страны зависит от того, какой эффект будет преобладать — эффект расширения или эффект свертывания торговли.

3.3. Нетарифные барьеры в международной торговле

Импортная квота — количественные ограничения объема иностранной продукции, разрешенной ежегодно к ввозу.

Государство выдает ограниченное количество лицензий, разрешающих ввоз определенного товара. Импортная квота уменьшает не только объем импорта, но и приводит к превышению внутренней цены над мировыми, по которым обладатели лицензий закупают товары за границей.

Причины использования квот:

1) когда иностранная конкуренция становится более жесткой, квота более прочно защищает производителей от конкурирующего импорта;

2) квота — более простой способ регулирования платежного баланса по сравнению с таможенным тарифом;

3) квота предоставляет правительству большую гибкость и власть при осуществлении торговой политики, в то время как деятельность Таможенного союза регламентируется ВТО.

В отличие от импортного тарифа дополнительные доходы от роста цен после введения квоты получает не государство, а отечественные фирмы-импортеры, которые имеют исключительное право на импорт товара в страну в рамках квоты. Они приобретают товар на внешнем рынке по низкой цене и реализуют его на внутреннем рынке по высокой цене. В государственный бюджет поступает только часть этих доходов, вырученная от продажи лицензий.

Импортная квота обходится стране дороже, чем эквивалентный таможенный тариф, если она становится причиной монополизации внутреннего рынка. В условиях квотирования импорта отечественная фирма не опасается взвинчивания цен, так как уверена, что объем поставок конкурирующего зарубежного продукта не превысит размера квоты. Воздействие импортной квоты на национальное благосостояние зависит от того, каким образом власти распределяют право на импорт.

Мировой опыт использования импортных квот свидетельствует о том, что они часто сопровождаются взятками, коррупцией, лоббированием. Таким образом, таможенный тариф является более демократичным инструментом торговой политики по сравнению с импортной квотой, в меньшей степени ограничивает международную конкуренцию, поэтому ВТО выступает за отмену количественных ограничений и замену их тарифным эквивалентом.

С начала 70-х гг. широкое распространение получила особая форма количественного ограничения импорта товара в страну — *добровольное ограничение экспорта*, когда в двустороннем межправительственном соглашении одна из стран берет на себя обязательство ограничить экспорт определенного товара в другую страну. В современный период заключено несколько десятков подобных соглашений преимущественно между развитыми странами мира, ограничивающих экспорт стали, автомобилей, телевизоров, текстильных изделий и др. Чаще других стран вынуждена ограничивать свой экспорт конкурентоспособных товаров на рынки США и Европы Япо-

ния. Как правило, добровольное ограничение экспорта является вынужденной мерой и применяется в случае угрозы введения импортной квоты или антидемпинговых пошлин.

Последствия заключения соглашения по ограничению экспорта для экономики страны-импортера носят еще более негативный характер, чем использование тарифа или квоты. Дополнительные доходы от роста цен на товар реализуют иностранные фирмы, получающие возможность ввозить свои товары в данную страну по более высокой цене, хотя и в ограниченном объеме. С сокращением импорта товара в страну уменьшаются и таможенные платежи в бюджет страны-импортера.

ВТО выступает за запрещение использования добровольных ограничений экспорта.

Субсидии экспортерам — прямые выплаты предприятиям из государственного бюджета, покрывающие разность между издержками производства и экспортной ценой. Субсидирование национальных компаний осуществляется при помощи государственных дотаций или снижения налогов пропорционально количеству производимой и реализуемой продукции. Прямые субсидии запрещены ВТО. Субсидии производителям товара играют ту же роль, что и увеличение внутренней цены в результате введения таможенного тарифа. Оба эти мероприятия способствуют росту годового производства и позволяют отечественным фирмам самостоятельно удовлетворять большую часть совокупного спроса. Субсидии, связанные с увеличением количества рабочих мест оказываются эффективнее субсидий, увязанных с объемом выпуска.

ВТО оценивает экспортные субсидии как нечестную конкуренцию и разрешает импортирующим странам принимать ответные меры путем взимания протекционистских, компенсационных пошлин. Развивающиеся страны долгие годы ставят вопрос об отмене аграрных субсидий в развитых странах мира, которые препятствуют росту экспорта их сельскохозяйственной продукции. Решение об отмене экспортных субсидий сельхозтоваропроизводителям принято в рамках ВТО в 2015 г. Существует множество способов государственного субсидирования в обход требований ВТО. Чаще всего государства используют косвенные субсидии:

1) предоставление низкопроцентных займов экспортерам и их иностранным партнерам;

2) берут на себя (полностью или частично) затраты по стимулированию сбыта экспортной продукции за рубежом (выставки, ярмарки, реклама, информация о конъюнктуре зарубежного рынка);

3) налоговая система предусматривает предоставление фирмам налоговых льгот в зависимости от объема производимых на экспорт товаров и услуг.

Демпинг (*dumping*) — это продажа товаров на внешнем рынке по ценам, ниже нормальных средних цен в стране-экспортере, и нанесение ущерба производителям аналогичного товара в стране-импортере.

Демпинговые цены — цены, устанавливаемые не только ниже уровня цен на данную продукцию на внутреннем рынке страны-экспортера, но и иногда ниже себестоимости соответствующих товаров внутри экспортирующей страны.

Демпинг известен давно как резкая форма конкурентной борьбы, практикуемой для завоевания внешних рынков. В торговой практике всех промышленно развитых стран общепризнана необходимость борьбы с демпингом, излишне обостряющим конкуренцию и негативно влияющим на развитие товаропроизводителей внутри страны-импортера. В то же время очевидна и опасность усиления антидемпинговой политики, поскольку она искусственно сдерживает импорт, подрывает стабильность деловых связей и т.п. В этих условиях потребовалось упорядочить и регламентировать антидемпинговые действия, для чего в рамках ГАТТ был разработан специальный Антидемпинговый кодекс, базировавшийся на положениях статьи IV ГАТТ-94. После преобразования ГАТТ в ВТО (Всемирную торговую организацию) этот кодекс используется в виде Соглашения по антидемпинговым мерам ВТО.

Демпинг бывает временный и постоянный. Временный демпинг, в свою очередь, подразделяется на:

1) *спорадический* — эпизодическая продажа излишних запасов товаров по заниженным ценам. Происходит, когда внутренние объемы производства превышают емкость внутреннего рынка;

2) *преднамеренный (разбойничий)* — временное установление низких цен, направленное на вытеснение конкурента с данного рынка и восстановление цен по достижении цели.

Если на внутреннем рынке фирма обладает большей монопольной властью, чем на зарубежном, и у отечественных производителей нет альтернативы приобретения данного товара по более низкой цене за границей, то низкие цены экспортируемого товара максимизируют прибыль данной фирмы. Если фирма уличена в демпинге, то она должна выплатить антидемпинговую пошлину.

Как же зафиксировать и оценить факт и масштабы демпинга? В антидемпинговом законодательстве (antidumping legislation) под демпингом понимается ситуация, когда экспортная цена товара, предназначенного на рынок, ниже «нормальной стоимости» аналогичного товара, имеющейся на рынке. «Нормальная стоимость» может определяться несколькими способами, но прежде всего это — сравнимая цена в обычных условиях торговли, устанавливаемая на аналогичный товар, предназначенный для потребления в самой экспортирующей стране.

Если по какой-либо причине аналогичный товар на рынке экспортирующей страны отсутствует, то для сравнения выбирается «представительная цена» на рынке «третьей» страны или его «сконструированная стоимость». Последняя включает как стоимость производства, так и сбытовые, административные и другие общие расходы. Для определения величины демпинга (демпинговой маржи) прибегают к сравнению уровнем «нормальной стоимости» и экспортной цены. При этом также учитывают физические характеристики товаров, косвенные налоги, издержки обращения, количество поставляемых товаров и условия продажи. Основным критерий демпинга — сравнение фактических экспортных и внутренних цен на товары в стране экспорта.

Конкретное *антидемпинговое разбирательство* состоит из следующих основных элементов.

1) *подача заявления*. Оно подается от имени национальной промышленности с просьбой о начале процедуры. Критерии достаточного представительства для такого заявления в разных странах различны, но, как правило, требуется, чтобы оно было поддержано более чем 50 % предприятий, производящих данную продукцию;

2) *предварительное расследование*. Его цель — выяснение общей обоснованности заявления и принятие решения о целесообразности открытия процедуры;

3) *открытие процедуры* с обязательной публикацией и уведомлением заинтересованных сторон.

4) *установление факта демпинга* на основе собранной информации и определение демпинговой маржи;

5) *установление факта материального ущерба* или угрозы такого ущерба;

6) *введение предварительных антидемпинговых пошлин*. Происходит, если ожидание окончания процедуры может привести к тому, что нанесенный ущерб будет невозможно устранить. Если же в результате расследования выявляется отсутствие оснований для применения таких пошлин, уплаченные суммы возвращаются;

7) проведение переговоров с экспортерами *о принятии ценовых обязательств* (прекращении демпинга в обмен на приостановление процедуры);

8) подготовка предложений или принятие решения о применении или неприменении *постоянных антидемпинговых пошлин*.

Антидемпинговая процедура продолжается не более 18 месяцев. Проводятся такие процедуры специальными государственными органами либо органами, отвечающими за регулирование внешней торговли в целом. Например, в США решение об обоснованности жалобы, наличии факта демпинга и целесообразности открытия процедуры принимает подразделение Министерства торговли (International Trade Administration of Department Commerce). Наличие материального ущерба устанавливается Комиссией по международной торговле — ИТС (US International Trade Commission), которая является независимым органом.

Технические барьеры — это административное регулирование, при котором иностранные товары подвергаются скрытой дискриминации в пользу отечественных при помощи установления специфических стандартов качества продукции, норм безопасности, санитарных ограничений.

Технические барьеры, а также налоги и сборы являются скрытыми методами торговой политики, поскольку ограничи-

вают импорт товаров в страну косвенным образом, имея главной целью заботу о здоровье людей.

Экономические санкции (торговое эмбарго) — крайняя форма государственного ограничения внешней торговли. Страна вводит эмбарго по политическим причинам, запрещая ввоз в какую-либо страну или вывоз из какой-либо страны товаров. Экономические санкции могут вводиться в результате многосторонних соглашений. Например, ООН ввела эмбарго на экспорт нефти из Ирака в качестве наказания за агрессию в Кувейте. Эмбарго наносит экономический ущерб как стране, вводящей санкции, так и стране, против которой они вводятся. Дополнительные доходы получают «третьи» страны, не присоединившиеся к эмбарго.

3.4. Аргументы против и в защиту протекционизма

Аргументы против тарифов

1. *Тарифы замедляют экономический рост:* экономическое благосостояние малой (по возможности влияния на мировую цену) страны снижается от введения импортного тарифа в любом случае; экономическое благосостояние большой страны может улучшиться при использовании оптимального тарифа. Но поскольку импорт большого государства является экспортом других стран, то условия торговли большой страны могут улучшаться только за счет ухудшения благосостояния ее партнеров. Следовательно, воздействие тарифов на мировую экономику в целом отрицательно, так как они ведут к снижению объема международной торговли.

2. Одностороннее введение тарифов часто приводит к *торговым войнам*, которые подрывают стабильность международной торговли и международной экономики в целом. Торговые партнеры страны, применявшие в одностороннем порядке импортные тарифы для защиты своих производителей от наплыва более дешевых товаров из-за рубежа, рискуют испытать на себе ответные санкции, которые чаще всего затрагивают основные товары их экспорта.

3. Тариф приводит к *увеличению налогового бремени потребителей*, которые из-за тарифа вынуждены покупать как

импортные, так и аналогичные местные товары по более высоким ценам. Таким образом, часть доходов потребителей перераспределяется в государственную казну, их благосостояние снижается. Импортный тариф приводит к общему повышению уровня цен и, следовательно, стоимости жизни в стране.

4. *Тариф на импортные товары косвенно подрывает экспорт страны*, осложняя проблемы платежного баланса. Во многих странах экспортные товары включают в себя импортные детали и компоненты, рост цен на которые приводит к росту издержек на производство экспортной продукции, которая становится менее конкурентоспособной на мировых рынках. Кроме того, сокращая тариф, импорт, который является экспортом другой страны, сокращает экспортные доходы и, следовательно, возможность импортировать из первой страны. Спрос на экспортные товары уменьшается, что ведет к сворачиванию производства и обострению проблемы занятости.

Аргументы в защиту тарифов

В реальном мире импортные тарифы используются как главный способ государственного регулирования внешней торговли практически всеми странами мира. В пользу этого можно привести следующие аргументы.

1. *Тариф — защита молодых отраслей (infant industry argument)*. Новые отрасли нуждаются во временной таможенной защите со стороны государства. Наплыв дешевых иностранных товаров погубит новую отрасль, не дав ей развиваться.

2. *Тариф — средство стимулирования отечественного производства*. Если местная промышленность не в состоянии конкурировать с более дешевыми товарами, производимыми за рубежом с помощью более совершенной технологии, то она нуждается в защите с помощью импортного тарифа. Более того, его отсутствие может привести к потере рабочих мест в результате сокращения производства, что наложит дополнительное бремя на бюджет, делая необходимыми выплаты пособий по безработице. Вследствие растущей безработицы упадет жизненный уровень, возникнут социальные проблемы.

3. *Тариф — важный источник бюджетных доходов*. Аргумент в пользу введения таможенных тарифов также традиционно активно эксплуатируется развивающимися странами и странами с переходной экономикой, включая Россию. В случае с Россией доходы от таможенных пошлин составляют при-

мерно 12 % доходной части бюджета, или 3,4 % ВВП, причем эта доля с начала 1990-х гг. постепенно растет. В условиях низкой финансовой и налоговой дисциплины многие из этих стран просто не в состоянии собрать причитающиеся государству налоги с населения и предприятий и, следовательно, не могут поддерживать на необходимом уровне социальные выплаты. Налог на импорт или экспорт, каковыми являются таможенные пошлины, организационно собрать гораздо легче, чем многие другие виды налогов, поскольку в большинстве стран он должен уплачиваться в момент физического пересечения товаром таможенной границы государства.

4. *Тариф — защита национальной безопасности, международного престижа страны, ее культуры и традиций.* Эти аргументы относятся к ряду внешнеэкономических, периодически возникающих в защиту тарифа у тех или иных заинтересованных политических сил и групп либо производят продукцию, находящуюся на поздних стадиях жизненного цикла. Соображения национальной безопасности, обязывающие каждую страну иметь на своей территории минимум необходимого производства на случай возникновения чрезвычайных обстоятельств, исторически неоднократно служили аргументом, обосновывающим введение импортного тарифа во многих странах (например, на нефть в США в 1959–1973 гг.). Однако после нефтяного кризиса выяснилось, что куда разумнее и дешевле создать стратегические запасы нефти по ценам мирного времени, нежели поддерживать с помощью тарифа менее эффективное по сравнению с зарубежным национальное производство.

В долгосрочном плане протекционизм вреден для развития национальной экономики: он уничтожает дух конкуренции, развивает привилегии и порождает ренту по положению, рискует довести экономику до коллапса. Он вреден с точки зрения потребителя, которого он заставляет переплачивать за необходимые ему товары и услуги.

Свобода торговли обладает многими достоинствами: благоприятствует международной специализации, в целом хорошо приспособленной к естественным дарованиям каждой страны; облегчает развитие конкуренции, поддерживая дух новаторства.

Последовательно проводившееся в течение трех десятилетий после Второй мировой войны устранение препятствий на пути обмена способствовало беспрецедентному экономическому развитию всего мира и неопровержимому социальному прогрессу в тех странах, которые в это включились. На глобальном уровне прогресс, достигнутый человечеством под давлением международного экономического порядка, появившегося на свет в 1940-х гг., и под эгидой ГАТТ, весьма значителен. Должно быть найдено равновесие между наивной свободой торговли и изнеженным протекционизмом. Любые излишества в этой области неизбежно усиливают неравновесие между странами, в пользу наиболее сильных и в ущерб наиболее слабым.

3.5. Платежный баланс страны

Платежный баланс — соотношение денежных платежей, поступающих в страну из-за границы, и всех ее платежей за границу в течение определенного периода времени; стоимостное выражение всех внешнеэкономических операций страны. Формально выражается как соответствие доходов и расходов страны (табл. 13).

Т а б л и ц а 13

Актив и пассив платежного баланса

Получение средств (кредит платежного баланса)	Платежи средств (дебет платежного баланса)
Поступления от экспорта	Оплата импорта
Доходы от зарубежных инвестиций	Выплата доходов от зарубежных инвестиций
Получение процентов по ранее выданным кредитам	Выплата процентов по ранее полученным кредитам
Приобретение активов в стране нерезидентами (прямые и портфельные иностранные инвестиции)	Приобретение активов за рубежом резидентами (прямые и портфельные инвестиции, направляемые за рубеж)
Въездной туризм	Выездной туризм

Дефицит платежного баланса — ситуация формирования отрицательного сальдо платежного баланса, т.е. превышения

расходов над доходами. В ситуации дефицита платежного баланса уменьшаются международные резервы страны, наблюдается девальвация.

Профицит платежного баланса — формирование положительного сальдо платежного баланса; увеличиваются международные резервы страны, наблюдается ревальвация.

Существуют различные методики составления платежных балансов.

В общем виде платежный баланс включает следующие *основные разделы*:

1) *счет текущих операций*:

- а) торговый баланс: экспорт товаров, импорт товаров;
- б) баланс торговли услугами: экспорт и импорт услуг;
- в) текущие трансферты: доходы от инвестиций, денежные переводы;

2) *счет капитальных операций*: инвестиции и операции с активами.

С институциональной точки зрения платежный баланс — это систематизированная оценка экономических операций между резидентами и нерезидентами, связанных с получением платежных денежных средств. В соответствии с Федеральным законом от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» *резидентами* Российской Федерации признаются:

а) физические лица — граждане РФ (за исключением постоянно проживающих в иностранном государстве);

б) иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие в РФ на основании вида на жительство;

в) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством России;

г) находящиеся за пределами территории России филиалы, представительства и иные подразделения юридических лиц, созданных в соответствии с законодательством России;

д) дипломатические представительства, консульские учреждения и иные официальные представительства России за пределами территории;

е) Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования, которые выступают в отношениях.

Платежный баланс представляет оценку кредитоспособности страны, позволяя анализировать и прогнозировать эффект внешнеэкономических связей на финансовое состояние и экономику страны, валютные курсы.

Прямое воздействие на платежный баланс страны оказывает международное перемещение капитала.

Вывоз капитала, направление инвестиций за рубеж — процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны.

Виды международных инвестиций:

1) *по направлению:*

- а) иностранные — получаемые из-за рубежа;
- б) зарубежные — направляемые за рубеж;

2) *по собственнику:*

- а) частный капитал;
- б) государственный капитал;
- в) капитал международных организаций (финансовых);

3) *по сроку инвестирования:*

- а) краткосрочный;
- б) среднесрочный;
- долгосрочный;

4) *по форме:*

- а) товарная форма;
- б) денежная;

5) *по назначению:*

а) прямые инвестиции — потоки предпринимательского капитала в форме, соединяющей управленческий опыт с кредитованием. Инвестор владеет управленческим контролем над объектом инвестирования. Реализуется в форме организаций с участием иностранного капитала, совместных предприятий, концессий, сделок слияния и поглощения;

б) портфельные инвестиции — капиталовложения иностранных инвесторов в ценные бумаги (акции, облигации), не дающее возможности непосредственного контроля над деятельностью зарубежного предприятия;

в) прочие инвестиции — ссудный капитал в форме займов, кредитов, средств на счетах в финансовых институтах, платежей по операциям с зарубежными партнерами.

Доходы отличаются от прямых инвестиций наибольшим спектром форм:

- 1) дивиденды;
- 2) проценты;
- 3) лицензионные платежи;
- 4) платежи за управленческие услуги;
- 5) доход от продажи актива.

Общие последствия международного перемещения капитала и международных инвестиций таковы: ускорение роста мировой экономики, углубление международного разделения труда, увеличение объемов международной торговли.

Факторы, привлекательные для иностранных инвесторов, представлены в табл. 14.

Т а б л и ц а 14

Факторы привлечения иностранных инвестиций

Прямые инвестиции	Портфельные инвестиции
Либерализация экономики. Облегчение доступа иностранного капитала. Дешевизна рабочей силы. Ослабление протекционизма развитых стран. Наличие природных ресурсов	Развитие фондовых рынков. Допуск иностранных инвесторов. Высокие темпы роста экономики. Высокая доходность ценных бумаг. Включение в глобальные информационные сети
Высокая оценка перспектив, стабильный инвестиционный рейтинг	

Международные инвестиции могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на платежный баланс страны. Так, в случае реинвестирования прибыли можно с большой долей вероятности ожидать улучшения платежного баланса.

И напротив, если объем выплат превышает объем накопленных инвестиций, платежный баланс ухудшается в связи с репатриацией прибыли и возможным ростом заимствований в форме кредита.

Выводы для менеджеров

Торговые барьеры ограничивают возможности международной компании распределять производственные операции в тех странах мира, где это наиболее эффективно, и препятствуют развитию экспортных и импортных потоков товаров в нужном для компании направлении. Тарифные барьеры повышают издержки экспорта готовых товаров в зарубежные страны. Замещение экспорта созданием производственных мощностей в стране ведет к повышению себестоимости продукции и увеличению рисков вложения капитала. Нередко национальные правительства требуют в качестве условий инвестирования компанией страны достижения определенного уровня локализации производства, что также может увеличить издержки компании либо привести к снижению качества производимой за рубежом продукции. Для международной компании целесообразнее и выгоднее выполнять производственные операции в наиболее подходящем для них месте (стране, регионе), технические и другие торговые барьеры нередко снижают возможности компании по сокращению издержек и увеличению производительности труда. Международным компаниям при разработке стратегий развития интернационального бизнеса приходится принимать во внимание торговые ограничения, действующие в отдельных странах, или в случае высоких рисков возведения торговых барьеров в будущем.

Однако когда торговая политика базирования транснациональной корпорации направлена против экспорта продукции, аналогичной производимой корпорацией, тогда протекционизм защищает головную компанию от иностранной конкуренции и позволяет действовать в относительно льготном режиме, не стимулируя снижение издержек и цен на национальном рынке.

Международная фирма в случае торговых барьеров при ввозе своей продукции в конкретную страну может выбрать одну из двух стратегий:

- 1) перемещение производства продукции в страны, которые установили высокий уровень импортного тарифа либо ввели нетарифные ограничения;

2) размещение производства в странах, экспорт из которых в данную страну не облагается ввозной пошлиной и не под-
вержен каким-либо ограничениям.

Угроза установления антидемпинговых пошлин ограничи-
вает возможности использования международной фирмой
стратегии низких цен на зарубежном рынке для наращивания
своей рыночной доли. Использование же национального анти-
демпингового законодательства позволяет компании защитить
свой бизнес от конкуренции со стороны зарубежных произво-
дителей аналогичного товара с низкими издержками.

Знание инструментов торговой политики и последствий их
применения для торговли и бизнеса позволяет менеджерам
разработать наиболее эффективную стратегию, максимизирую-
щую прибыль по всем подразделениям транснациональной
корпорации. Одновременно менеджеры могут использовать
национальное защитное законодательство в торговле, чтобы
сдерживать компании-конкуренты от применения агрессивной
политики на локальном рынке.

Международные компании могут влиять на стимулирова-
ние государства к оказанию поддержки ВТО и продвижению
к открытому рынку и свободной торговле между странами.

Государственная торговая и инвестиционная политика
оказывают прямое влияние на международный бизнес отдель-
ных компаний.

Инструменты протекционизма дают конкурентное пре-
имущество национальным компаниям, но имеют временный
эффект. Государство защищает от иностранной конкуренции
неэффективные компании вместо того, чтобы помогать им ста-
новиться более эффективными глобальными конкурентами.
Протекционистская национальная политика приводит к угро-
зе развязывания торговых войн.

Как правило, интересам международных фирм в наиболь-
шей степени отвечает режим свободной торговли. Либераль-
ная торговая политика обеспечивает выгоды потребителям
в виде более низких цен на продукцию и услуги.

Задания

1. В таблице представлена условная информация по рынку какао в США.

Показатель	При тарифе	Без тарифа
Мировая цена на какао, дол. за фунт	1	1
Тариф (пошлина), дол. за фунт	0,2	0
Внутренняя цена, дол.	1,2	1
Потребление в США, млн фунтов	200	220
Производство в США, млн фунтов	80	60
Импорт, млн фунтов	120	160

По данным таблицы постройте график и рассчитайте:

- а) выигрыш потребителей США от устранения тарифа;
- б) потери производителей США от упразднения тарифа;
- в) потери госказны от сокращения тарифных сборов;
- г) чистый эффект от упразднения импортных пошлин на какао.

2. В таблице представлена информация о рынке товара.

Показатель	Без тарифа	После введения тарифа
Мировая цена на товар, дол. США/ед.	40	40
Тариф, %	—	25
Внутренняя цена, дол. США/ед.	40	?
Объем спроса на товар, млн ед.	80	?
Объем предложения товара, млн ед.	50	65
Объем импорта товара, млн ед.	?	10

На основе данных таблицы постройте произвольный график; отразите данные, рассчитав недостающие значения. Рассчитайте экономические эффекты введения импортного тарифа. Полученные данные интерпретируйте.

3. Известно, что мировая цена на товар составляет 150 дол. за штуку. В стране-экспортере отменяется действовавшая ранее вывозная таможенная пошлина 10 %. В результате изменения внутренней цены объем внутреннего спроса сокращается с 20 до 18 млн шт., а объем предложения увеличивается с 25 до 30 млн шт.

На основе указанных данных постройте график спроса и предложения в стране, рассчитайте экономические эффекты.

4. Функция спроса на товар в некоей стране описывается уравнением $D = 55 - 2P$, функция предложения — $S = 15 + 3P$. Уровень мировой цены на товар — 6,4 дол./шт. В стране изначально не применяются внешнеторговые барьеры.

На основе указанных данных выполните задания:

а) рассчитайте минимальный запретительный уровень ставки адвалорной пошлины, которая сделает импорт экономически нецелесообразным (пошлина, которая поднимет цену до уровня, при котором на рынке не будет избыточного спроса);

б) рассчитайте экономические эффекты введения такой пошлины;

в) проиллюстрируйте введение пошлины на графике спроса и предложения.

5. В таблице представлена информация о рынке товара.

Показатель	Без тарифа	При тарифе
Мировая цена на товар, дол.	400	400
Тариф для 5 млн фунтов, дол.	0	40
Тариф для объема свыше, дол.	0	80
Цена на внутреннем рынке, дол.	400	480
Потребление, млн фунтов	40	30
Производство, млн фунтов	5	15
Импорт, млн фунтов	35	15

На основе данных таблицы постройте произвольный график, отразите данные. Рассчитайте экономические эффекты введения тарифной квоты.

6. Функция спроса на товар в рассматриваемой стране описывается уравнением $D = 500 - 7P$, функция предложения — $S = 50 + 3P$. Уровень мировой цены на товар — 30 дол./шт.

На основе указанных данных ответьте на вопросы:

а) как изменится цена на внутреннем рынке при введении квоты в 150 ед.;

б) как изменится цена на внутреннем рынке при снижении объема разрешенного ввоза до 50 ед.?

7. Функция спроса на товар $D = 100 - 5P$, предложения — $S = 60 + 3P$. Уровень мировой цены — 2 дол./шт. Государство вводит импортную квоту в 16 ед.

На основе указанных данных рассчитайте экономические эффекты, постройте графики.

8. При свободной торговле каждый доллар стоимости единицы продукции в колбасной промышленности распределяется следующим образом:

35 % — добавленная стоимость;

45 % — различные сорта мяса;

20 % — различные добавки.

Импорт колбасных изделий облагается пошлиной в 20 %, а импорт используемых добавок — 10 %.

На основе указанных данных покажите распределение стоимости единицы продукции на гистограмме с накоплением. Рассчитайте фактический уровень защитного тарифа.

9. Товар X на мировом рынке продается по цене 500 дол., как и на внутреннем рынке рассматриваемой страны. Стоимость импортных комплектующих составляет: компонент 1 — 50 дол.; компонент 2 — 200 дол.; прочие компоненты — 200 дол. Государством вводятся импортные пошлины: *на готовую продукцию* — 5 %, *на компонент 1* — 20 %.

На основе указанных данных постройте диаграмму для демонстрации изменения соотношения цены и добавленной стоимости в отрасли. Рассчитайте фактический уровень защитного тарифа.

10. В таблице представлена информация о трех компаниях, участвующих в международной торговле.

Показатель, ден. ед.	Фирма		
	X	Y	Z
Цена товара A на внутренних рынках фирм-экспортеров	10	12	9
Экспортная цена товара A	11	11	10,5
Цена товара A , произведенного фирмами в данной стране	12	13	11

На основе данных таблицы определите, какая из трех зарубежных фирм-экспортеров может быть обвинена в демпинге.

11. Известна следующая условная информация. Мировая цена пшеницы — 120 дол./т. Россия, по импорту пшеницы — страна большая, вводит импортный тариф 20 дол./т. Внутреннее годовое производство пшеницы в РФ составляет 100 млн т, потребление — 140 млн т, импорт — 40 млн т. По оценкам, сокращение российского спроса на пшеницу приведет к падению мировой цены на 5 дол.; внутреннее производство составит 110 млн т; потребление сократится до 120 млн т, импорт — до 10 млн т.

На основе указанных данных начертите график и рассчитайте экономические эффекты:

- а) доходы бюджета от введения пошлины;
- б) доходы России за счет улучшения условий торговли;
- в) рост доходов местных производителей;
- г) потери от меньшей эффективности внутреннего производства и от сокращения внутреннего потребления;
- д) воздействие тарифа на экономику страны в целом.

12. Россия производит и потребляет магниты. Их предложение описывается формулой $S = 50 + 5P$, спрос: $D = 400 - 10P$. Квота на импорт составляет 50 шт., мировая цена — 10 дол.

На основе указанных данных ответьте на вопросы:

- а) сколько магнитов и по какой цене Россия будет производить в условиях отсутствия торговли и при свободе торговли;
- б) каков импорт магнитов при цене 10 дол.;
- в) как изменятся объемы производства, потребления, внутренняя цена после введения квоты потребителей?

13. Известна следующая условная информация. Россия собирает бытовую технику из импортных компонентов, которые облагаются пошлиной в 3 %. На импорт техники установлен импортный тариф 10 %. Импортные детали составляют 80 % таможенной стоимости.

На основе указанных данных рассчитайте фактический уровень таможенной защиты, если цена техники равна 100 дол.

14. Известна следующая условная информация. Ставка российского импортного тарифа на иностранную одежду составляет 20 %, на импортные ткани — 1 %. Стоимость ткани составляет 20 % цены готовой одежды.

На основе указанных данных выполните ответьте на вопросы:

а) как изменится эффективный уровень тарифа, если импортная пошлина на одежду возрастет до 40 %;

б) как изменится эффективный уровень тарифа, если импортная пошлина на ткань увеличится до 10 %?

Рассчитайте эффективную тарифную ставку защиты внутреннего рынка.

15. В таблице представлена информация о рынке компьютеров в стране, причем данный рынок не оказывает прямого влияния на уровень мировой цены.

Показатель	Без тарифа	После введения тарифа
Мировая цена, дол. США/ед.	2 000	?
Тариф, %	—	20
Объем спроса на товар, млн ед.	150 000	140 000
Объем предложения, млн ед.	100 000	120 000

На основе данных таблицы выполните задания:

а) вычислите недостающие величины: уровень мировой цены, внутреннюю цену, объем импорта;

б) рассчитайте экономические эффекты: потери потребителей, выигрыш производителей, изменение государственных доходов, потери страны в целом;

в) проиллюстрируйте экономические эффекты введения таможенного тарифа на графике.

Вопросы к обсуждению

1. Предположим, страна требует проведения специальной проверки всего импортируемого в страну продовольствия, при этом продукты отечественного производства такой проверке не подвергаются.

Как называется эта мера торговой политики? Как изменились объемы импорта, производства и потребления, цены после ее введения?

2. Истинно или ложно нижеприведенное высказывание?

а) адвалорные пошлины взимаются в виде установленной денежной суммы на единицу импортного товара;

б) средневзвешенный импортный тариф составляет в мировой торговле 5–6 %;

в) в последние десятилетия неуклонно сокращалось использование нетарифных барьеров в торговой политике стран мира;

г) наиболее часто используемый развитыми странами инструмент торговой политики, направленный против дешевых иностранных товаров — это антидемпинговые пошлины;

д) демпинг — это продажа на зарубежном рынке продукции, производство которой субсидируется государством;

е) Генеральная система преференций создана для поддержки развивающихся стран через расширение их экспорта;

ж) торговля между странами даже при наличии тарифов и других ограничений выгоднее для мира в целом, чем полное отсутствие торговли;

и) эмбарго означает увеличение таможенного тарифа на товары с более высокой степенью обработки;

к) Россия имеет членство в ВТО;

л) компенсационная пошлина — это ответная мера на демпинг;

м) ВТО функционирует с 1 января 1995 г.;

н) введение тарифа одинаково отражается на экономике и большой, и малой страны;

п) Россия вступила в ВТО в 2012 г.

3. Проанализируйте платежный баланс России за ряд последних лет. Сделайте выводы.

19. Кейс. Прочитайте описание выделенной экспертами тенденции развития международной торговли.

Почему росли мировые цены на продовольствие?

В последние 25 лет мировые цены на продовольствие снижались в результате роста производительности труда и объемов производства в мировом сельском хозяйстве. В 2007 г. этот процесс внезапно прекратился, так как мировые цены на продовольствие резко пошли вверх. В сентябре 2007 г. мировая цена на пшеницу превысила 400 дол. за тонну, достигнув исторического максимума, хотя еще

в мае тонна пшеницы стоила 200 дол. Цена на кукурузу (маис) выросла до 175 дол. за тонну, т.е. увеличилась по сравнению со средней ценой в 2006 г. на 60 %. Индекс цен на продовольствие (с учетом инфляции), который журнал *The Economist* регулярно рассчитывает с 1845 г., достиг в декабре 2007 г. своего наивысшего значения.

Одним из объяснений роста цен на продовольствие является повышение спроса. Возросший спрос был вызван увеличением потребления в быстроразвивающихся странах, главным образом в Китае и Индии. В частности, рост потребления мяса привел к росту спроса на зерно. Поскольку для производства 1 кг говядины требуется 8 кг зерна, то с повышением спроса на мясо выросло потребление зерна в животноводстве. Сейчас фермеры скармливают скоту на 200–250 млн т зерна больше, чем 20 лет назад, что способствует росту цен на зерно.

Существует также проблема субсидий производителям биотоплива. И США, и ЕС приняли программу повышения производства этанола и дизельного биотоплива для замедления темпов глобального потепления (считается, что оба продукта позволяют сократить выбросы CO₂, хотя точные данные на этот счет отсутствуют). В 2000 г. около 15 млн т американского зерна было превращено в этанол; в 2007 г. эта цифра выросла до 85 млн т. Для стимулирования роста производства зерна государство стало выплачивать фермерам субсидии. В США субсидии составляют от 0,29 до 0,36 дол. на литр этанола. В Европе субсидии в расчете на литр этанола достигают 1 дол. Неудивительно, что такие субсидии создали для фермеров стимул выращивать больше зерновых культур (главным образом, кукурузы и сои), которые могут быть превращены в биотопливо. В результате сокращаются площади под зерновые культуры, потребляемые в пищу и не получающие дотаций в рамках программы стимулирования производства биотоплива. Новый источник спроса, подкрепляемый государственными субсидиями, оказывает огромное влияние на совокупный спрос на кукурузу и сою. Например, в 2007 г. в США увеличение спроса на этанол, производимый из кукурузы, способствовало полуторному увеличению спроса на кукурузу во всем мире.

Ситуация еще более осложняется тем, что высокие тарифы не позволяют проникнуть на рынки США и ЕС производителям других культур, пригодных для переработки в биотопливо, главным образом сахарного тростника. Бразилия, самый эффективный в мире производитель сахарного тростника, столкнулась со стоимостными импортными пошлинами в 25 % в США и в 50 % в странах Евросоюза. Из-за таких пошлин импортный сахарный тростник резко дорожает и становится неконкурентоспособным по сравнению с кукурузой и соей, производство которых субсидируется государством. Факт, достойный сожаления, так как сахарный тростник считается более экологически дружелюбным сырьем для производства биотоплива, чем

кукуруза и соя. Сахарный тростник требует меньше удобрений, чем кукуруза и соя, и обеспечивает более высокий выход производимой энергии с гектара. Этанол также производится из того, что раньше считалось отходами производства — волокон, удаляемых из тростника в процессе его переработки.

Однако, если политики будут продолжать идти тем же путем, ситуация еще более усугубится. США и страны Евросоюза планируют увеличить производство биотоплива, но никто не собирается снижать пошлины на импорт сахарного тростника или отказываться от необоснованных субсидий тем, кто выращивает кукурузу и сою для производства биотоплива. Но Бразилия, как говорится, не сидит сложа руки: в 2007 г. она обратилась в ВТО с просьбой проверить обоснованность субсидий американским фермерам, выращивающим кукурузу для ее последующей переработки в биотопливо.

Вопросы к кейсу

1. Кто получает выгоды от государственной политики а) стимулирования производства этанола и б) введения пошлин на импорт сахарного тростника? Кому такая политика идет во вред?

2. По некоторым оценкам, увеличение цен на продовольствие на треть приведет к снижению уровня жизни в богатых странах на 3 %, а в очень бедных — на 20 %. По оценкам Международного института исследований продовольственной политики, повышение цен на зерновые составило к 2015 г. от 10 до 20 %, а расширение производства биотоплива может снизить к 2020 г. на 2–8 % калорийность продовольственного набора, потребляемого жителями беднейших стран. Следует ли богатым странам делать что-либо с этой потенциальной проблемой? Если да, то что именно?

3. Аргумент в пользу выплаты субсидий производителям этанола основан на предположении, что этанол обеспечивает меньшую эмиссию CO₂ в атмосферу, чем бензин, и поэтому он предпочтительнее с точки зрения защиты окружающей среды. Если признать, что глобальное потепление представляет собой серьезную проблему, то не следует ли потребовать от правительств увеличения выплаты таких субсидий? Каковы аргументы «за» и «против» этого? Какая политика будет, по вашему мнению, наилучшей?

Библиографический список

1. Мировой рынок и субъекты международной торговли

1. Капустина Л. М., Фальченко О. Д. Транснациональные корпорации: роль в экономическом развитии России: монография. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. 164 с.

2. Кузнецова Г. В., Подбиралина Г. В. Международная торговля товарами и услугами: учеб. для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2015. 571 с.

3. Хилл Ч. Международный бизнес: конкуренция на глобальном рынке. 8-е изд. СПб.: Питер, 2013. 688 с.

4. *Lerbinger O.* The Global Manager: Contemporary Issues & Corporate Responses. Palgrave Macmillan. 2014. 369 p.

5. *Morrison J.* The Global Business Environment: Meeting the Challenges. Palgrave Macmillan, 2014. 486 p.

2. Теории международной торговли

1. *Мировая экономика и международная торговля*: учеб. пособие под ред. Л. М. Капустиной. Екатеринбург: Изд-во АМБ, 2003. 440 с.

2. *Портер М.* Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М.: Альпина Паблишер, 2016. 947 с.

3. *Husted S., Melvin M.* International Economics. Prentice Hall, 2013. 410 p.

4. *Krugman P., Obstfeld M., Melitz M.* International Economics Theory & Policy. New York: Addison-Wesley, 2010. 701 p.

3. Внешнеторговая политика государств

1. *Данильцев А. В.* Международная торговля: инструменты регулирования. М.: Деловая литература, 2004. 320 с.

2. *Киреев А. П.* Международная экономика: в 2 ч. М.: Международные отношения, 2006.

3. *Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / под ред. Н. Н. Ливенцева, А. С. Булатова.* М.: ИНФРА-М, 2013. 654 с.

4. *Krugman P., Obstfeld M., Melitz M.* International Economics Theory & Policy. New York: Addison-Wesley, 2010. 701 p.

Перечень ведущих региональных интеграционных объединений

№ п/п	Название объединения, аббревиатура	Участвующие государства	Тип
Европейский регион			
1	Европейский союз (ЕС) European Union (EU)	<i>28 государств:</i> Австрия, Бельгия, Болгария, Венгрия, Великобритания, Греция, Германия, Дания, Италия, Ирландия, Испания, Республика Кипр, Люксембург, Латвия, Литва, Мальта, Нидерланды, Португалия, Польша, Румыния, Словения, Словакия, Франция, Финляндия, Хорватия, Чехия, Швеция, Эстония	Экономический союз (с отдельными элементами политического союза)
2	Экономический и валютный союз ЕС (ЭВС ЕС) Economic and Monetary Union of the EU (EMU EU)	<i>28 государств ЕС,</i> включая 19 государств еврозоны: Австрия, Бельгия, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Португалия, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Эстония	Экономический союз и валютный союз
3	Шенгенская зона Schengen Area	<i>22 государства ЕС:</i> Австрия, Бельгия, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Испания, Италия, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция, Эстония; <i>2 государства Северного паспортного союза:</i> Исландия, Норвегия; <i>2 государства, не входящие в другие аналогичные объединения:</i> Лихтенштейн, Швейцария	Общее иммиграционное пространство
4	Бенилюкс Union Benelux	<i>3 государства:</i> Бельгия, Нидерланды, Люксембург	Экономический и политический союз

№ п/п	Название объединения, аббревиатура	Участвующие государства	Тип
5	Швейцария — Лихтенштейн	<i>2 государства:</i> Лихтенштейн, Швейцария	Валютный союз, политический союз (отдельные характеристики)
6	Евразийский экономический союз (ЕАЭС) Eurasian Economic Union (EAEU)	<i>5 государств:</i> Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия; <i>1 государство-наблюдатель:</i> Молдавия	Таможенный союз с элементами общего рынка
7	Союзное государство Union State	<i>2 государства:</i> Белоруссия, Россия	Политический союз (отдельные характеристики)
8	Содружество Независимых Государств (СНГ) Commonwealth of Independent States (CIS)	<i>9 государств:</i> Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Узбекистан	Преференциальные торговые соглашения
9	Центральноевропейская ассоциация свободной торговли (ЦЕФТА) Central European Free Trade Agreement (CEFTA)	<i>7 государств:</i> Албания, Босния и Герцеговина, Македония, Молдавия, Сербия, УНМИК (Косово) и Черногория	Зона свободной торговли
Северная Америка			
10	Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА) North American Free Trade Agreement (NAFTA)	<i>3 государства:</i> Канада, Мексика, США	Зона свободной торговли
11	Центральноамериканская интеграционная система (ЦАИС) Central American Integration System (SICA)	<i>8 государств:</i> Белиз, Гватемала, Гондурас, Доминиканская Республика, Коста-Рика, Никарагуа, Панама, Сальвадор	Экономический союз

№ п/п	Название объединения, аббревиатура	Участвующие государства	Тип
Азия и Азиатско-Тихоокеанский регион, регион Ближнего Востока			
12	Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)	<i>21 государство и экономические территории:</i> Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг (Сянган, специальный административный район КНР), Индонезия, Канада, КНР, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа — Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили, Япония	Преференциальные торговые соглашения, предварительный этап интеграции
13	Южно-Азиатская ассоциация регионального сотрудничества (СААРК) South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC)	<i>8 государств:</i> Афганистан, Бангладеш, Бутан, Мальдивы, Непал, Пакистан, Индия, Шри-Ланка	Преференциальные торговые соглашения, предварительный этап интеграции
14	Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) Association of Southeast Asian Nations (ASEAN)	<i>10 государств:</i> Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мьянма, Сингапур, Таиланд, Филиппины	Общий рынок
15	Азиатско-Тихоокеанское торговое соглашение (АПТА) Asia-Pacific Trade Agreement (APTA)	<i>7 государств:</i> Бангладеш, Индия, Китай, Лаос, Монголия, Республика Корея, Шри-Ланка,	Зона свободной торговли (частично)
16	Транстихоокеанское стратегическое партнерство Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement (TPSEP)	<i>4 государства:</i> Бруней, Новая Зеландия, Сингапур, Чили	Преференциальные торговые соглашения

№ п/п	Название объединения, аббревиатура	Участвующие государства	Тип
17	Южнотихоокеанское соглашение о региональной торговле и экономическом сотрудничестве South Pacific Regional Trade and Economic Co-operation Agreement (SPARTECA)	<i>15 государств:</i> Австралия, Вануату, Маршалловы Острова, Кирибати, Микронезия, Науру, Ниуэ, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Остров Кука, Самоа, Соломоновы Острова, Тонга, Тувалу, Фиджи	Преференциальные торговые соглашения, предварительный этап интеграции
18	Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) Gulf Cooperation Council (GCC)	<i>6 государств:</i> Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман и Саудовская Аравия	Экономический союз
Южная Америка и регион Латинской Америки			
19	Южноамериканский общий рынок (Общий рынок стран Южного Конуса, МЕРКОСУР) Southern Common Market (Mercosur)	<i>4 участвующих государств:</i> Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай; <i>1 государство с приостановленным членством:</i> Венесуэла; <i>5 ассоциированных членов:</i> Боливия, Колумбия, Перу, Чили, Эквадор	Общий рынок
20	Союз южноамериканских наций (UNASUR) Union of South American Nations (USAN)	<i>12 государств:</i> Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гайана, Колумбия, Парагвай, Перу, Суринам., Уругвай, Чили, Эквадор	Преференциальные торговые соглашения, предварительный этап интеграции
21	Карибское сообщество (КАРИКОМ) Caribbean Community (CARICOM)	<i>15 государств:</i> Антигуа и Барбуда, Багамские острова, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Гаити, Ямайка, Монтсеррат (заморская территория Великобритании), Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Суринам, Тринидад и Тобаго	Экономический союз (частично)
22	Восточно-Карибский валютный союз (ВКВС) Eastern Caribbean Currency Union (ECCU)	<i>8 государств:</i> Ангилья, Антигуа и Барбуда, Гренада, Доминика, Монтсеррат, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия	Валютный союз

№ п/п	Название объединения, аббревиатура	Участвующие государства	Тип
23	Андское сообщество наций Andean Community (CAN)	<i>4 государства:</i> Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу	Таможенный союз
24	Тихоокеанский альянс Pacific Alliance	<i>4 государства:</i> Мексика, Перу, Чили, Колумбия	Преференциальные торговые соглашения, предварительный этап интеграции
Африка			
25	Лига арабских государств (ЛАГ) League of Arab States	<i>21 государство:</i> Египет, Ирак, Иордания, Сирия, Ливан, Йемен, Саудовская Аравия, Ливия, Судан, Тунис, Марокко, Кувейт, Алжир, Катар, Бахрейн, Оман, ОАЭ, Мавритания, Сомали, Джибути, Коморские острова, а также одно частично признанное — Палестина	Преференциальные торговые соглашения, предварительный этап интеграции
26	Африканский союз (АС, Афросоюз) Африканское экономическое сообщество (АЭС) African Union (AU) African Economic Community (AEC)	<i>55 государств:</i> Алжир, Ангола, Бенин, Ботсвана, Буркина-Фасо, Бурунди, Габон, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Демократическая Республика Конго, Джибути, Египет, Замбия, Западная Сахара, Зимбабве, Кабо-Верде, Камерун, Кения, Коморы, Республика Конго, Кот-д'Ивуар, Лесото, Либерия, Ливия, Маврикий, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Мали, Марокко, Мозамбик, Намибия, Нигер, Нигерия, Руанда, Сан-Томе и Принсипи, Свазиленд, Сейшельские, Сенегал, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне, Танзания, Того, Тунис, Уганда, Центральная-Африканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея, Эритрея, Эфиопия, Южно-Африканская Республика, Южный Судан	Объединение региональных интеграционных групп
27	Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА) Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)	<i>19 государств:</i> Бурунди, Демократическая Республика Конго, Джибути, Замбия, Зимбабве, Египет, Кения, Коморские Острова, Ливия, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Руанда, Свазиленд, Сейшельские Острова, Судан, Уганда, Эритрея, Эфиопия	Зона свободной торговли (частично), преференциальные торговые соглашения

№ п/п	Название объединения, аббревиатура	Участвующие государства	Тип
28	Экономическое сообщество стран Центральной Африки (ЭКОЦАС) Economic Community of Central African States (ECCAS)	<i>10 государств:</i> Ангола, Бурунди, Камерун, Центрально-Африканская Республика, Республика Конго, Демократическая Республика Конго, Габон, Экваториальная Гвинея, Сан-Томе и Принсипи, Чад	Экономический союз
29	Центральноафриканское валютно-экономическое сообщество (ЦАВЭС) Central African Economic and Monetary Community (CEMAC)	<i>6 государств:</i> Габон, Камерун, Республика Конго, Центрально-Африканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея	Экономический и валютный союз
30	Восточноафриканское сообщество (ВАС) East African Community (EAC)	<i>6 государств:</i> Бурунди, Кения, Руанда, Танзания, Уганда, Южный Судан	Преференциальные торговые соглашения, предварительный этап интеграции
31	Экономическое сообщество западноафриканских государств (ЭКОВАС) Economic Community of West African States (ECOWAS)	<i>15 государств:</i> Бенин, Буркина-Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Кот-д'Ивуар, Кабо-Верде, Либерия, Мали, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того	Экономический союз
32	Западноафриканский экономический и валютный союз (ЗАЭВС) West African Economic and Monetary Union (UEMOA)	<i>8 государств:</i> Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Гвинея-Бисау, Мали, Нигер, Сенегал, Того	Экономический и валютный союз
33	Южноафриканский таможенный союз Southern African Customs Union (SACU)	<i>5 государств:</i> Ботсвана, Лесото, Свазиленд, Намибия, ЮАР	Таможенный союз
34	Сообщество развития Юга Африки (САДК) Southern African Development Community (SADC)	<i>16 государств:</i> Ангола, Ботсвана, Демократическая Республика Конго, Замбия, Зимбабве, Коморы, Лесото, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Мозамбик, Намибия, Свазиленд, Сейшельские острова, Танзания, ЮАР	Зона свободной торговли (частично)

Учебное издание

Капустина Лариса Михайловна,
Древалев Андрей Анатольевич

МЕНЕДЖЕР В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Учебное пособие

Редактор и корректор *М. В. Баусова*

Компьютерная верстка *М. Ю. Ворониной*

Поз. 28. Подписано в печать 07.09.2018.

Формат 60 × 84/16. Гарнитура школьная. Бумага офсетная.

Печать плоская. Уч.-изд. л. 5,5. Усл. печ. л. 7,0. Печ. л. 7,5.

Заказ 38. Тираж 467 экз.

Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета
в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета

