

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ПО ВЫСШЕМУ ОБРАЗОВАНИЮ

САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АЭРОКОСМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ имени академика С. П. КОРОЛЕВА

Л. Я. Водяницкий, С. М. Иванова,
В. А. Степанов, Ю. А. Тютев

МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ С В Я З И

Учебное пособие

ББК 01

Мирохозяйственные связи: Учеб. пособие / Л. Я. Водяницкий, С. М. Иванова, В. А. Степанов, Ю. А. Тютев; Самар. аэрокосм. ун-т. Самара, 1993. 56 с. ISBN 5-230-16944-3.

Пособие посвящено важной проблеме мировой экономики, никогда ранее не изучавшейся в курсах экономических наук в технических вузах. Эта проблема не излагается в систематизированном виде в изданных учебниках. Между тем процесс развития мирохозяйственных связей, задача все большего включения в них российской экономики требуют глубокого изучения данной проблемы. Учебное пособие окажет в этом студентам существенную помощь. В нем рассматриваются три проблемы: интернационализация национальных хозяйств; международная торговля, торговый и платежный балансы; международная финансовая система и валютный курс.

Работа подготовлена на кафедре экономической теории.

Ответственный редактор проф. В. А. Степанов

Рецензенты: К. Н. Ермолаев, А. А. Нестеров

ISBN-5-230-16944-3

© Самарский государственный
аэрокосмический университет,
1993

УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ

- ВВП — валовой внутренний продукт
ВНП — валовой национальный продукт
ВРТ — всемирное разделение труда
ГАТТ — Генеральное соглашение по тарифам и торговле
ЕАСТ — Европейская Ассоциация Свободной торговли
ЕЭС — Европейское Экономическое Сообщество
МВФ — Международный валютный фонд
МКХ — мировое капиталистическое хозяйство
МРТ — международное разделение труда
НТП — научно-технический прогресс
НТР — научно-техническая революция
РФ — Российская Федерация
СБСЕ — Совещание по безопасности и сотрудничеству в Европе
СДР — специальные права заимствования
СКВ — свободно конвертируемая валюта
СП — совместное предприятие
СЭВ — Совет экономической взаимопомощи
ТНК — транснациональные корпорации

1. ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВ

Задача изучения проблемы состоит в том, чтобы рассмотреть процесс экономического взаимодействия между государствами, его роль в развитии экономики отдельной страны и всего человечества в целом, в формировании всемирного хозяйства.

1.1. ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВ И ФОРМИРОВАНИЕ ВСЕМИРНОГО ХОЗЯЙСТВА

Объективные условия не только не исключают, но и усиливают необходимость взаимодействия и сотрудничества различных государств, выдвигая на первый план общечеловеческие интересы.

Благодаря широкому распространению в мире нового политического мышления в современный период складывается новая форма жизни человечества — взаимосвязанный, взаимозависимый целостный мир с характерными для него глобальными, всечеловеческими проблемами и отношениями.

Какие же факторы лежат в основе объединения всех государств в мировое содружество наций?

Во-первых, появление в условиях существования ядерного оружия главного интереса у всех земель, состоящего в решении проблемы выживания.

Во-вторых, необходимость объединения усилий всех народов в решении глобальных экологических проблем, проблем сырьевых и энергетических ресурсов.

В-третьих, необходимость совместного решения проблемы ликвидации бедности и отсталости развивающихся стран.

В-четвертых, всесторонний рост интернационализации производства, усиление экономической взаимосвязи государств.

На последнем факторе остановимся подробно. НТП выводит обобществление производительных сил (а его сущность — в

усилении взаимосвязи, взаимозависимостей отраслей, предприятий) на международный уровень, т. е. порождает их интернационализацию, которая проявляется в различных формах. Рассмотрим три из них.

Первая — это международное и всемирное разделение труда (для сокращения — МРТ и ВРТ), вышедшие за рамки национальных государств и выражающие специализацию трудовой деятельности людей в международном масштабе.

НТР все больше ограничивает возможности отдельных стран в создании замкнутых национальных хозяйств. Номенклатура продукции, особенно в новейших отраслях промышленности, ныне настолько велика, что ни одна страна не может обеспечить у себя экономически эффективное массовое производство всей производимой в мире продукции. Эффективное использование национальных промышленных комплексов становится возможным только на пути активного использования преимуществ ВРТ.

Международное, всемирное разделение труда выступает в трех формах кооперации: а) предметной (взаимные поставки товаров), б) подетальной (поставки деталей, узлов, полуфабрикатов), в) технологической (изготовление продукции для другой стороны из ее сырья).

Другим важным проявлением интернационализации производительных сил является кооперирование средств различных стран для проведения совместных научных исследований, связанных с НТР (международные организации «Евратом», «Интеркосмос» и др.).

Третья форма интернационализации производительных сил — постоянное движение национальных хозяйств ко все большей открытости. Внутренние национальные рынки становятся неразрывными составными частями мирового рынка, который все настойчивее диктует стандарты качества и технико-экономические показатели производства продукции, выпускаемой для внутреннего потребления.

Интернационализация создает условия для нивелировки уровня развития стран за счет выравнивания возможностей использования ими достижений НТП.

Охватывая все страны и регионы мира, интернационализация создает основы системы взаимозависимости. Экономическая взаимозависимость есть там, где она основана на факторах производства, вызываемых НТР. А последняя требует первоочередного развития не предметной, а подетальной и технологической кооперации, т. е. частного и особенно единичного разделения труда, при которых усиливается необходимость интеграции. Поэтому сегодня взаимозависимость в подлинном смысле

ле слова существует лишь в группе развитых стран, особенно в ЕЭС.

На основе интернационализации национальных хозяйств формируется целостный экономический механизм — *всемирное хозяйство* (ВХ). Его можно определить как совокупность связанных между собой всемирным разделением труда национальных хозяйств, воспроизводства которых находятся в тесной взаимосвязи. Определяют ВХ и как систему международных экономических отношений.

Материально-технической основой ВХ являются мировые производительные силы, поднявшиеся в результате НТР на принципиально новый уровень развития и интернационализации. Это современная материально-техническая база, всемирное разделение труда, международная производственная кооперация.

Экономическую основу единства ВХ составляют организационно-экономические отношения (разделение труда, кооперация производства, товарно-денежные отношения, законы стоимости, повышающейся производительности труда, возвышения потребностей, деление продукта на необходимый и прибавочный и т. д.), а отличия различных стран проявляются в их социально-экономических отношениях.

ВХ развивается как единое целое. Многие процессы, происходящие в каждом из национальных хозяйств, в каждой из подсистем ВХ, затрагивают взаимоотношения всех их звеньев. Например, резкие колебания мировых цен на нефть оказывают влияние на экономику всех стран. Значительное влияние на ВХ оказывают экономическая реформа в РФ, революции в странах Восточной Европы и другие события. Таким образом создается целостность ВХ независимо от того, какие страны на каком уровне развития находятся в данный момент.

Связь между составными частями ВХ осуществляется посредством международных экономических отношений.

Каковы же характерные признаки всемирного хозяйства?
Первый: всемирное разделение труда, т. е. переплетение капиталов, открытый тип воспроизводства. О ВРТ было сказано выше.

О переплетении капиталов нужно сказать следующее. В мировом капиталистическом хозяйстве (МКХ) этот процесс развивается высокими темпами в связи с переходом США и других развитых стран к открытому типу воспроизводства.

Рост ТНК привел к возникновению «второй экономики» США и других стран Запада. В то же время все крупнейшие капитаны предоставляют свою собственную экономику для деятельности иностранного капитала.

США являются ведущим мировым экспортером капитала в форме прямых инвестиций. Одновременно они в последние 10-летия превратились и в главного импортера капитала, ввезя его в сумме 260 млрд. дол. (Известия, 17.08.90.). Причем размеры экспорта и импорта капитала примерно равны.

Вывоз капитала в развитые капитраны нельзя рассматривать как средство закабаления одной страны другой. Это одна из форм МРТ. В чем-то сильнее США, в чем-то — их конкуренты. Не потеряла, например, своей независимости строительная отрасль США от того, что при строительстве каждого третьего американского дома применяется цемент, производимый на предприятиях — филиалах французских фирм. Этим формам удалось отвоевать значительную часть американского рынка благодаря лучшим качественным и ценовым показателям своей продукции. Или другой пример: почти каждый третий продаваемый в США автомобиль — японского производства. Однако это не ведет к потере независимости США или разорению ее автомобильной промышленности.

Переплетение капиталов позволяет реализовать концепцию единства мирового хозяйства на основе взаимозависимости и взаимодополняемости национальных хозяйств путем широкого обмена производственными ресурсами.

К сожалению, наша страна долго стояла в стороне от этого процесса в ущерб своей экономике, которая оставалась закрытой (замкнутой). В последние годы внешнеэкономические связи заметно оживились, особенно связи непосредственных производителей. Ряд западных стран предоставил РФ крупные кредиты на реконструкцию некоторых производств, в основном обслуживающих широкого потребителя. Но РФ еще больше заинтересована в привлечении иностранного производительного капитала, функционирующего на ее территории на совместной основе и помогающего ей приобщаться к рыночной экономике.

Важную роль в решении этой задачи могут сыграть *специальные экономические зоны*. Это опорные базы для расширения внешних связей, своеобразные «окна», через которые в страну могут идти передовая техника и технология, знания, методы управления рыночной экономикой и т. п. В открытые окна могут влетать комары и мухи. Но не лишать же себя из-за этого свежего воздуха! Допуск иностранного капитала не ущемляет суверенитет страны, так как зарубежные фирмы и бизнесмены действуют в рамках наших законов.

Открытость нужна не только для повышения эффективности, научно-технического уровня и конкурентоспособности нашей экономики, она явилась бы *благом для всего мира*, который не может успешно развиваться, не используя опыт, ресурсы и

возможности такой крупной его составляющей, как государства бывшего СССР.

Наша изоляция от мирового рынка — результат недалекой политики бывших руководителей как СССР, так и ведущих стран Запада.

Наибольшие возможности для активизации нашего участия в мирохозяйственных процессах в ближайшей перспективе имеются в Европе. Развивающиеся здесь новые политические и экономические процессы позволяют отработать механизм сотрудничества различных государств, который послужил бы этапом для всего мира.

Наиболее выгодной для нас формой привлечения в страну иностранного капитала является создание совместных предприятий (СП).

Когда мы покупаем в кредит оборудование и заводы, то, не имея современной технической культуры, монтируем их как попало, купленную технологию осваиваем плохо, и получается, что деньги затрачиваются впустую. Например, Тольяттинская обувная фабрика, купленная в Италии, в наших руках оказалась не очень эффективной. А что произошло с ВАЗом? Оборудование изнашивается, по-прежнему выпускается несколько вариантов модернизированной модели «ФИАТ» 1968 года. А если бы ВАЗ был совместным предприятием, его оборудование постоянно обновлялось бы, внедрялась бы новейшая технология.

Именно с этих позиций надо оценивать СП и создавать благоприятные условия для их деятельности. К сожалению, прямые инвестиции 73 зарубежных стран в более чем 3000 СП составляли в 1990 году всего 1,6 млрд. дол. (Известия, 17.08.90) из общей суммы 7 млрд. долларов их уставного фонда.

Вторым признаком ВХ является мировая торговля. ВХ сформировалось на основе ВРТ, поэтому обмен товарами исторически стал основной формой связи между обособленными производителями. Рынок позволил создать относительно однородную систему глобального товарного хозяйства. Подробно о мировой торговле — в следующем разделе.

Третий признак ВХ — интернационализация подготовки кадров. На предприятиях и в вузах различных стран осуществляется подготовка иностранных рабочих, специалистов и научных кадров для самых разных отраслей науки и практики. Между странами расширяется обмен студентами и аспирантами. Однако подготовка кадров высшей квалификации нередко используется развитыми капстранами для «кражи умов».

Проявлением интернационализации национальных хозяйств и формирования ВХ является *миграция рабочей силы*. Капитализм создал особый вид переселения народов. Быстро разви-

вающиеся страны поднимают зарплату выше средней и привлекают наемных рабочих из отсталых стран. Нищета и безработица заставляют людей покидать родину. В современный период сотни тысяч мигрантов из Африки, Ближнего Востока, Южной Америки работают в США и странах Западной Европы. И это объективный процесс, неизбежность и прогрессивность которого В. И. Ленин отметил еще в начале нашего века. «...Только реакционеры, — писал он, — могут закрывать глаза на прогрессивное значение этого современного переселения народов» (Ленин В. И. ПСС, Т. 14. С. 339). Принятый закон, разрешающий советским гражданам работать по контрактам за рубежом, поможет решению наших острых проблем. Во-первых, усилится приток в страну валюты. Во-вторых, ослабнет напряженность на потребительском рынке.

Признаком ВХ является *мировая инфраструктура*. Она включает в себя:

мировую транспортную систему — морской, речной, воздушный, железнодорожный, автомобильный транспорт. При этом каждый вид транспорта имеет стандарты как для транспортных средств, так и для условий их функционирования — дорог, портов, складского хозяйства, правил движения, перевозок грузов и пассажиров и т. п. Общие стандарты обеспечивают надежность мировых транспортных артерий, являющихся кровеносной системой ВХ;

международные трубопроводы, связывающие различные континенты;

мировую сеть информационных коммуникаций, основанную на использовании космической связи. Она обслуживает коммерческую деятельность, давая информацию о состоянии рынков, продвижении грузов, о ситуации на фондовых биржах, обеспечивает оперативной информацией о метеоусловиях, распространяет научную информацию через «банки данных» и т. п.;

унификацию статистических данных об экономическом и социальном развитии стран.

Наконец, ВХ предполагает формирование *интернациональных издержек производства*.

Страны, участвующие в МРТ и обмене, находятся не в одинаковых условиях, поэтому и уровень издержек производства того или иного товара почти у всех стран различный. Но в основе мировых цен лежит не национальная, а *интернациональная стоимость*. Это общественно необходимые затраты труда на производство данного товара в мировом масштабе. Они складываются в значительной мере под влиянием условий производства товаров в странах, являющихся их крупными поставщиками на мировом рынке. Разновидностью интернацио-

нальной стоимости является *региональная стоимость*, которая устанавливается на товары, имеющие распространение в пределах группы стран, относящихся к определенному региону (например, различная региональная стоимость хлопка в странах Африки и Юго-Восточной Азии или кофе в Южной Америке и Индии).

Разница между национальными и интернациональными затратами труда лежит в основе конкуренции. На мировые цены влияют многие факторы, но в конечном счете конкурентоспособность стран на мировом рынке определяется национальным уровнем общественной производительности труда. Чем она выше, тем ниже национальная стоимость товара и тем больше возможность увеличить прибыль. Таким образом интернациональная стоимость является важным фактором, стимулирующим технический прогресс в международном масштабе.

В условиях НТР основой сопоставления национальных работ на мировом рынке становится сложный труд, создающий в единицу времени стоимость большей величины, чем труд простой. Поэтому темпы роста среднего уровня образования являются показателем динамичности страны. Страны и фирмы, которые в своих издержках производства не увеличивают удельный вес сложного труда (труда ученых, инженеров, квалифицированных рабочих) и не повышают качество продукции выше среднего уровня, вынуждены либо специализироваться на поставках сырья, либо довольствоваться более низкими ценами за свои устаревшие товары и нести потери.

Отсюда вывод для нас: чтобы интегрироваться во ВХ и занять достойное место на мировом рынке, необходимо повышать уровень образования и квалификации населения, увеличивать производство наукоемкой продукции.

Возникает вопрос: есть ли смысл участвовать в мировой торговле странам, имеющим по сравнению с другими более низкую производительность труда, а следовательно, более высокую национальную стоимость товаров по отношению к интернациональной стоимости?

1.2. ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И МИРОВОЙ РЫНОК. ВЫГОДЫ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

Широко распространено мнение, что международная торговля приносит ее участникам лишь новые потребительные стоимости и не дает при эквивалентном обмене никакой новой стоимости. Это мнение ошибочно. Участвуя в международной торговле на основе закона стоимости, все страны получают

выгоду в виде дополнительной стоимости. За счет чего же?

Ответ на этот вопрос дает теория сравнительного преимущества, или сравнительных издержек производства Д. Рикардо и Д. Милля. Суть ее состоит в следующем.

Каждая страна, даже самая бедная и отсталая, обладает сравнительным преимуществом в отношении тех товаров, в производстве которых она имеет относительно наибольшую эффективность и, наоборот, находится в сравнительно неблагоприятном положении в отношении тех товаров, в производстве которых ее эффективность ниже средней.

И любая страна — богатая или бедная — убеждается в том, что ей надо специализироваться в тех отраслях производства, где она располагает относительным преимуществом, и импортировать те товары, при производстве которых она поставлена в относительно неблагоприятное положение. В результате специализации все страны получают выигрыш в стоимости, и за счет этого повышается жизненный уровень населения.

Это положение Д. Рикардо иллюстрировал на примере торговли между Америкой и Европой (табл. 1), которые обменивались между собой продовольствием и одеждой: Америка поставляла продовольствие, на производство которого в ней затрачивалось труда меньше, чем в Европе, а Европа поставляла одежду.

Таблица 1

Потребность затрат труда в США и в Европе

Продукт	Затраты труда	
	В Америке	В Европе
1 единица продовольствия	1 рабочий день	3 рабочих дня
1 единица одежды	2 рабочих дня	4 рабочих дня

Источник: Самуэльсон П. Экономика, М., 1964. С. 712.

При первом же взгляде на эту таблицу возникает вопрос: зачем же Америка ввозила из Европы одежду, если в Европе на изготовление одной ее единицы затрачивалось труда в 2 раза больше, чем в самой Америке? При ответе на этот вопрос и раскрывается оригинальность и глубокий смысл теории сравнительных издержек.

На 1 ед. продовольствия в Америке затрачивалось труда меньше, чем в Европе, в 3 раза, а на 1 ед. одежды — лишь в 2.

Понятно, что выгоднее больше производить продовольствия и менять его часть на европейскую одежду.

Если в Америке 1 ед. готового платья стоит вдвое дороже единицы продовольствия, то в Европе — лишь в 1 1/3 раза, т. е. в Европе она относительно дешевле, сравнительные издержки его производства ниже, а поэтому экспорт одежды в Америку выгоден. В то же время выгоден импорт более дешевого американского продовольствия. Таким образом обе стороны извлекли выгоду из торговли, осуществляемой в соответствии с принципом сравнительного преимущества.

А что получили от этого рабочие США и Европы? Приведенная выше таблица показывает, что их реальная зарплата повысилась как в США, так и в Европе. На свой заработок, полученный за один день работы, теперь американский рабочий может купить столько же продовольствия, сколько он покупал и раньше, но на этот же заработок он может приобрести больше импортного готового платья. А европейский рабочий на однодневный заработок может приобрести больше продовольствия, так как оно подешевело.

Из сказанного можно сделать следующие выводы.

1. Международным обмен является эффективным средством превращения одного товара в другой; он дает больший эффект, чем если бы страна полагалась только на свое внутреннее производство.

2. Принцип сравнительного преимущества делает эффективной торговлю между двумя странами даже в том случае, если одна из стран обладает во всех отраслях абсолютно большей эффективностью по сравнению с другой: вторая страна покупает у первой более дешевые товары.

3. Благодаря торговле и вызванному ею росту совокупного мирового производства торгующие страны оказываются в лучшем положении, и реальная зарплата повышается. Запретительные тарифы, порождающие *автаркию*, т. е. обособленность стран, ведут к снижению реальной зарплат и эффективности производства. С этих позиций являются несостоятельными и вредными сепаратистские настроения, проявляющиеся в некоторых бывших советских республиках.

Ограниченность производственных ресурсов всегда выдвигает производственные альтернативы: какие наиболее необходимые товары выпускать. Чем больше выпускается одного товара, тем меньше возможностей выпускать другого. Поэтому при отсутствии внешней торговли потребление ограничивается размерами производства внутри страны. Внешняя торговля на основе принципа сравнительного преимущества снимает эти ограничения.

Сказанное можно иллюстрировать следующей сводной таблицей (табл. 2).

Таблица 2

Выгоды, приносимые торговлей, осуществляемой в соответствии с принципом сравнительного преимущества

Сравниваемые районы	Меновое отношение продовольствия к готовому платью	Производство продовольствия	Потребление продовольствия	Экспорт (+) или импорт (—) продовольствия	Производство готового платья	Потребление готового платья	Экспорт (+) или импорт (—) готового платья
Положение до установления торговых отношений							
Америка	10:3	30	30	0	21	21	0
Европа	10:8	50	50	0	80	80	0
Весь мир	—	80	80	0	101	101	0
Положение после установления торговых отношений							
Америка	10:6	100	40	+60	0	36	—36
Европа	10:6	0	60	—60	120	84	+36
Весь мир	10:6	100	100	0	120	120	0
Выгоды от торговли							
Америка	—	—	+10	—	—	+15	—
Европа	—	—	+10	—	—	+4	—
Весь мир	—	+20	+20	—	+19	+19	—

Источник: С а м у э л ь с о н П. Экономика, М., 1964. С. 722.

Таблица показывает, что внешняя торговля способствует расширению и производства, и потребления как продовольствия, так и готового платья.

Однако следует заметить, что специализация на выпуске того или иного товара не должна быть полной, так как внешняя торговля уменьшает разницу меновых отношений одного товара к другому. В сводной таблице показано, что меновое отношение продовольствия к готовому платью вместо 10:3 в Америке и 10:8 в Европе в результате внешней торговли выравнивается до 10:6 и там и там. Нельзя доводить специализацию до такого абсурда, как это сделано у нас в фармацевтической промышленности. Лекарства отечественного производства составляют лишь 40% от общего количества применяемых в стране лекарств. Мы импортируем не только сложные препараты, но и простейшие, например, основу для анальгина, химически чистые соду и соль, необходимые для производства лекарств (Правда, 21.09.90).

Наконец, нужно особо подчеркнуть, что на мировом рынке необходимо руководствоваться не идеологическими, а экономическими интересами страны. В. И. Ленин неоднократно подчеркивал мысль о том, что во внешнеэкономических отношениях мы должны вести себя, как купцы. А для купца главное — выгода. Нарушение этого принципа нанесло огромный урон нашей экономике. Сколько десятилетий мы не имели выгодных экономических отношений, например, с Южной Кореей и Тайванем только потому, что против них возражали руководители КНДР и КНР! С Испанией, потому что нам не нравился режим Франко.

Руководствуясь идеологическими мотивами, СССР сверх меры оказывал разностороннюю экономическую помощь другим странам в ущерб своей экономике.

Американские экономисты М. Маррес и Я. Ванос пришли к заключению, что только за 1971—1980 годы косвенные субсидии СССР шести восточноевропейским странам СЭВ составили 75,5 млрд. дол. Это произошло в связи с экспортом в страны Восточной Европы «твердых товаров» (топлива, сырья и т. п.) по контрактным ценам, которые были значительно ниже мировых, в обмен на «мягкие товары» (машины, оборудование, ширпотребы) по контрактным ценам, которые были значительно выше текущих мировых. Причем качество этих товаров не шло ни в какое сравнение с западными аналогами. В течение всего этого десятилетия СССР поставлял энергоносители по ценам в 2 раза ниже мировых. Основными получателями советских субсидий через внешнюю торговлю были ГДР, ЧССР, Польша.

Подобная практика существовала и в 80-е годы. Как сообщил премьер-министр Болгарии Луканов (начало сентября 1990 г.) за последние годы за счет разницы сэзовских и мировых цен Болгария в торговле с СССР получала дополнительные доходы на сумму 1,5—2 млрд. левов. Кроме того, с 1978 и вплоть до 1985 года СССР оказывал ей безвозмездную помощь в крупных размерах.

Дело дошло до того, что почти все прежние режимы в странах потихоньку занимались реэкспортом (перепродажей) советской нефти и ее производных. А Куба даже получила на это официальное «добро» от советских организаций. ЧСФР на производство горючего для себя использовала лишь 10% из 16,6 млн. т. советской нефти. Все первое полугодие 1990 года она продолжала вывозить бензин на Запад. И тем не менее в ряде восточно-европейских стран причиной своих провалов бывшие руководители объявили советскую «доктрину нефтяного диктата» (Правда, 23.09.90).

Практика нарушения принципа взаимной выгоды сторон несовместима с рыночными отношениями.

1.3. СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ГРУППИРОВОК И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ. ПЕРЕСТРОЙКА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Процесс интернационализации национальных хозяйств идет не по гладкой дороге. Он порождает противоречия и встречает препятствия на своем пути. К таким противоречиям относятся:

рост экспорта дешевых товаров (текстиля, одежды, обуви, электротехники) из развивающихся стран, что обостряет ситуацию на рынках развитых капиталистических государств;

обострение конкуренции между поставщиками технически сложных изделий, борьбы за лидерство в международной торговле технологиями, патентами, лицензиями и секретами производства («ноу-хау»);

ускорение переноса кризисных явлений из одной части ВХ в другие, цепной реакции колебаний валютных курсов, процентных ставок, цен на товарных и фондовых биржах.

Вот почему интернационализация нередко вызывает и рост протекционизма, т. е. принятия государством мер защиты от иностранных товаров. Все эти процессы усиливают нестабильность мирохозяйственных связей, вызывают всплески торговых и валютных войн. Усиление протекционизма сдерживает развитие МРТ, противодействует общей тенденции интернационализации производства.

Развитие торгово-экономических связей между различными социально-экономическими системами тормозится дискриминационной политикой, различными запретами и ограничениями со стороны развитых стран. Такая политика вызвала раскол мира на обособленные экономические группировки.

После второй мировой войны, как известно, развитые капиталистические государства начали против СССР и стран народной демократии «холодную войну», одним из проявлений которой стала экономическая блокада соцстран. И последние вынуждены были для восстановления и развития экономики объединить свои усилия и для координации деятельности создать свою организацию — Совет Экономической Взаимопомощи (1949 г.), объединивший сначала 6 соцстран Европы, а затем ГДР, МНР, Кубу, СРВ. Это была открытая международная организация, с которой сотрудничали и другие социалистические страны (СФРЮ) и несоциалистические (Финляндия, Ирак, Мексика).

СЭВ провел большую работу по координации развития экономики входящих в него стран, по организации международного социалистического разделения труда и социа-

листической экономической интеграции. Благодаря ему все участники СЭВ обеспечивались топливно-энергетическими ресурсами, в том числе за счет поставок из СССР — на 70% и больше. О степени интеграции экономик стран СЭВ свидетельствует создание более 30 многосторонних и 20 двусторонних экономических организаций. Многосторонние: «Интерметалл», «Интерэлектро», «Интератомэнерго», «Интерробот», «Интерхим» и др. Двусторонние организации «Интрансмаш» (Болгария — Венгрия), «Робот» (СССР — ЧССР), «Иваново — София» (машиностроение), «Красный пролетарий — Берое», смешанное общество по экономическому сотрудничеству и торговле «Дунай А. О.» (Болгария — Румыния) и др.

После восточноевропейских революций 1989 года СЭВ прекратил свое существование (1991 г.). Однако все большие его участники быстро убедились в необходимости подобной международной экономической организации. СЭВ — это десятилетиями складывавшаяся хозяйственная общность, разрушение которой привело к тем же последствиям, что и любое бездумное разрушение. Сотрудничество стран СЭВ обеспечило его участникам создание с помощью СССР сотен новых предприятий, снабжение их сырьем, топливом, устойчивый сбыт их готовой продукции. И в настоящее время доля стран — бывших участников СЭВ — довольно высока в импорте РФ и других государств — бывших республик СССР — продукции машиностроения, морских и речных судов, многих товаров народного потребления. За счет советских заказов в странах бывшего СЭВ содержится весьма значительная часть рабочих мест.

Все это показывает, что в сохранении и совершенствовании международной экономической организации как правопреемницы СЭВ объективно заинтересованы все его участники.

Однако сегодня необходима коренным образом обновленная международная организация. Главная ее задача должна состоять в создании необходимых условий для активного включения стран-участниц в общеевропейские и мирохозяйственные связи. Но этот процесс требует времени. Поэтому разрушение старых связей в регионе СЭВ лишь серьезно осложнило каждой стране решение задач оздоровления экономики, укрепления политической стабильности, обеспечения социальной защищенности населения.

Нарушение прочных экономических связей между странами бывшего СЭВ, переход на взаимные расчеты на основе мировых цен и СКВ, которой у всех очень мало, вызвали серьезные трудности. В связи с этим достигнута договоренность о создании Организации международного экономического сотрудничества

(ОМЭС) как правопреемницы СЭВ. Главная ее задача — углубление экономических связей. ОМЭС будет организацией, открытой для всех. Любая страна, входящая в нее, может в то же время состоять в других международных экономических организациях.

Наиболее оптимальным вариантом торговых отношений между странами бывшего СЭВ в настоящее время является двухсекторная модель сотрудничества: часть товарообмена осуществляется на клиринговой основе, а часть — на принципах свободной коммерческой торговли. С помощью двухсекторной модели, возможно, удастся обеспечить странам СЭВ более спокойный переход к рыночным отношениям, предотвратить распад регионального рынка, который имел бы крайне негативные последствия для всех его участников.

Ярким проявлением интернационализации национальных хозяйств западно-европейских стран явилось создание международных государственно-монополистических объединений — Европейского экономического сообщества («Общего рынка») и Европейской ассоциации свободной торговли.

ЕЭС был создан в 1957 г. шестью западно-европейскими странами — Францией, ФРГ, Италией, странами Бенилюкс в целях объединения своих национальных рынков в единый рынок для увеличения прибылей и повышения конкурентоспособности монополий. Сейчас в нем 12 стран. Участники ЕЭС договорились о свободном перемещении товаров, капиталов и рабочей силы между своими странами, об унификации цен и налогов, внешнеторговой политики и т. д. К концу 60-х годов были отменены таможенные пошлины и количественные ограничения во взаимной торговле, введен единый таможенный тариф в отношении третьих стран. Вводится региональная валюта ЕЭС — ЭКЮ.

Экономическая интеграция дополняется политической: создан Европейский парламент («Малая Европа»).

Внутри ЕЭС постоянно существуют противоречия. На первом этапе организации «Общего рынка» наиболее острыми были противоречия между монополиями ФРГ и Франции, а после расширения сообщества — между этими странами и Англией. Кроме того, обостряются противоречия между крупными и остальными странами — членами этой группировки.

И тем не менее успехи ЕЭС бесспорны. Дело не только в свободе торговли. Участники «Общего рынка» ввели глубокую специализацию и кооперирование производства между своими странами и на этой основе добились значительного повышения производительности труда, снижения издержек производства, повышения конкурентоспособности своей продукции.

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) была создана в 1960 году Англией, Швецией, Норвегией, Данией, Австрией, Швейцарией и Португалией с целью расширения взаимной торговли в противовес ЕЭС. Затем к ним присоединилась Исландия.

К 1967 году страны ЕАСТ отменили таможенные пошлины и количественные ограничения во взаимной торговле товарами. Проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран, создание экономического и политического союза не предусматривалось. Ассоциация не оправдала надежд в борьбе с ЕЭС. В 1973 г. Англия и Дания вышли из ЕАСТ и вступили в ЕЭС. Остальные страны подписали в ЕЭС соглашение о создании зоны свободной торговли товарами. Так что фактически ЕАСТ развалилась, но формально продолжает существовать.

Для защиты своих интересов создали экономические группировки и организации развивающиеся страны. Одной и самой влиятельной из них является ОПЕК — организация государств-экспортеров нефти, которая отбросила диктат международных монополий и стала сама устанавливать цены на нефть и нефтепродукты.

СССР активно поддерживает требования развивающихся стран об установлении во всемирном хозяйстве нового международного экономического порядка.

В основе предложения о новом экономическом порядке лежат три главных принципа: 1) необходимость политического урегулирования мирохозяйственных связей на международном уровне; 2) создание механизма справедливого распределения мирового общественного продукта в пользу развивающихся стран; 3) демократизация всей системы международных экономических отношений. Для их осуществления необходимо:

исключение методов экономической агрессии (применения или угрозы применения эмбарго, бойкота, торговой, кредитной или технологической блокады);

уважение права каждой страны распоряжаться своими ресурсами, без дискриминации участвовать в торговых отношениях;

установление экономически обоснованного соотношения цен на сырье, продовольствие и промышленные изделия;

упорядочение валютно-финансовых отношений, отмена высоких ставок ссудного процента, предотвращение использования внешней задолженности для вмешательства во внутренние дела.

При активном содействии СССР были внесены предложения включить программу нового международного экономического

порядка в концепцию международной экономической безопасности, которая обращена ко всем государствам и связывает решение экономических проблем с новым политическим мышлением.

Даже великие и крупные государства не застрахованы от ударов по своей экономике со стороны других стран. Известно, что СССР подвергался торговой дискриминации на внутренних рынках некоторых западных стран, особенно США. Комитет по контролю над экспортом в соцстраны (КОКОМ) накладывал неоправданные ограничения, охватывающие не только продукцию оборонного значения, но и широкий спектр «высокой технологии», относящейся к сугубо гражданским отраслям. Многие годы ведущие капстраны препятствовали вступлению или более активному сотрудничеству СССР с такими международными организациями, как ГАТТ, МВФ, Всемирный банк.

За последние годы сделаны важные шаги в сторону укрепления экономического сотрудничества Востока и Запада. Новые возможности в этом направлении открывают документы, подписанные на Парижской СБСЕ в ноябре 1990 г. В «Парижской хартии для новой Европы» отмечено: «Мы убеждены в необходимости расширения в целом нашего экономического сотрудничества, поощрения свободного предпринимательства, расширения и диверсификации торговли в соответствии с принципами ГАТТ» (Правда, 23.11.90).

«Мы признаем важную роль европейского сообщества в политическом и экономическом развитии Европы. Международные экономические организации, такие как Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций (ЕЭКООН), Бреттон-Вудские учреждения, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) и Международная торговая палата (МТП), будут также выполнять важную задачу в содействии экономическому сотрудничеству, которое получит дальнейшее развитие в результате создания Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). Во имя достижения наших целей мы подчеркиваем необходимость эффективной координации деятельности этих организаций и придаем особое значение потребности найти методы для участия всех наших государств в этой деятельности» (там же).

Осуществление положений Парижской хартии послужит ускорению движения всего содружества наций к взаимосвязанному, взаимозависимому целостному миру, основанному на общечеловеческих ценностях и интересах.

Библиографический список

- Самуэльсон П. Экономика. М., 1964. Гл. 32.
Политическая экономия: Учебник / Под ред. В. А. Медведева. 1988. Гл. 24.
Куликов В. В. Социализм и капитализм в целостном мире: проблемы общности и специфики // Рабочий класс и современный мир. 1989. № 5. С. 76—83.
Международные отношения в рамках всемирного хозяйства (материалы «круглого стола») // Вестник Моск. ун-та. Сер. 6. 1989. № 4.
К вопросу о теории всемирного хозяйства («круглый стол») // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12. С. 58—72.

2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

2.1. СТРУКТУРА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Процесс интернационализации национальных хозяйств на основе общественного разделения труда, двигаясь к частному и единичному разделению труда, привел к тому, что в производстве одного конечного продукта сегодня принимает участие подчас целый ряд стран. В результате возник мировой рынок.

Мировой рынок — сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами на основе участия в международном разделении труда или, иначе говоря, совокупность национальных рынков отдельных стран, связанных друг с другом торгово-экономическими отношениями.

Зарождение мирового рынка относится к XVI—XVII вв., т. е. к периоду первоначального накопления капитала. Окончательное формирование мирового рынка завершилось на рубеже XIX—XX вв., и сегодня продолжается его развитие.

Международный рынок включает в себя не только куплю—продажу товаров и услуг, но и рынки рабочей силы и капитала.

Остановимся кратко на двух последних.

Международный рынок рабочей силы. Перемещение людей и целых народов в поисках лучших условий жизни и труда известно с древнейших времен. Первым массовым и целенаправленным завозом трудовых ресурсов в свое время была доставка черных рабов на американский континент. Второй крупнейшей волной миграции явилось переселение людей из Европы в страны Нового света.

В настоящее время основу миграционного потока составляют рабочие, в меньшей степени — служащие. Специалисты, преимущественно научно-технические кадры, хотя и составляют небольшую долю в общем числе мигрантов, играют важную роль в международной миграции. Ущерб, понесенный разви-

вающимися странами в результате потери квалифицированных кадров, еще в начале 80-х годов составил около 42 млрд. дол. (Основы внешнеэкономических знаний. М.: Международные отношения. 1990. С. 120). Центрами мирового рынка рабочей силы можно назвать страны Ближнего Востока, Западной Европы, Латинской Америки, США.

Миграция рабочей силы находит косвенное отражение в платежных балансах стран — экспортеров и импортеров рабочей силы. Масштабы экспорта рабочей силы характеризуются переводами эмигрантов, которые выполняют роль своеобразной платы за экспортируемый товар — рабочую силу. Такие переводы включаются в статью «Частные переводы» и составляют во многих государствах значительную часть валютных поступлений, исчисляемую в миллиардах долларов (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Доходы от экспорта рабочей силы основных стран — поставщиков трудовых ресурсов

Страны	Сальдо переводов			
	Сумма млрд. дол.		В % к экспорту страны	
	1977	1987	1977	1987
Югославия	2,8	3,6	54	37
Египет	1,0	3,2	14,5	94
Пакистан	0,9	2,6	79	84
Португалия	1,1	2,6	45	36
Индия	0,9	2,5	148	25
Турция	1,1	1,7	61	22
Иордания	0,4	1,0	169	134
ИАР	1,0	0,7	7257	3384

Как видно из табл. 3, у иных государств доля доходов от экспорта рабочей силы превышает долю экспорта товаров.

К 80-м годам общая численность трудящихся-иммигрантов составляла в ЕЭС от 6 до 12 миллионов, причем, как правило, это была молодежь до 25 лет. И это при наличии безработицы в данных странах.

В бывших странах СЭВ также используется иностранная рабочая сила. Статистический учет не ведется, но это примерно 0,1% от общего объема трудовых ресурсов (там же, с. 136). На январь 1990 г. в нашей стране работало 200 тыс. граждан из стран Вьетнама, Болгарии, КНДР, Польши, Чехословакии, Румынии, Венгрии, Кубы. Начали прибывать и китайские рабо-

чие. В связи с образованием совместных предприятий контингент иностранных работников будет увеличиваться.

Международный рынок капитала. По существу вывоз капитала осуществляется с целью извлечения предпринимательской прибыли или получения процентов. Экспорт предпринимательского капитала выступает в форме долгосрочных зарубежных инвестиций с целью создания за границей филиалов, дочерних компаний, смешанных предприятий с целью получения определенной прибыли.

Движение ссудного капитала во внешнеэкономической деятельности выступает в виде международного кредита (табл. 4). В узком смысле слова это ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая кредитором заемщику на условиях срочности, возвратности и уплаты процентов.

Существуют частные и правительственные кредиты.

Таблица 4

Структура заимствований на международном рынке ссудных капиталов, млрд. дол.

	1981	1988
Всего заимствований	186,4	369,7
По видам операций:		
облигационные займы	53,0	227,4
банковские кредиты	133,4	142,3
По заемщикам:		
развитые капитраны	126,9	331,2
развивающиеся страны	50,2	23,5
международные организации и прочие заемщики	9,3	15,0

Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. М.: Высш. школа, 1990. С. 237.

Кредитные отношения, как правило, ведут к образованию долгов. Объем задолженности нашей стране 49 развивающихся государств составил на конец 1989 г. 42 млрд. р. Но мы и сами должны огромную сумму конвертируемой валюты. По зарубежным оценкам внешняя задолженность бывшего СССР на конец 1991 г. составляет примерно 70 млрд. дол., или 39 млрд. инвалютных рублей.

Несмотря на всю важность рынка капиталов, ведущую роль в международной торговле играет *рынок товаров и услуг*.

Внешний товарооборот отдельной страны составляет сумму экспорта и импорта товаров (табл. 5). Под мировым товарооборотом понимается сумма экспорта всех стран мира, так как экспорт соответствует импорту в эти страны.

Таблица 5

Данные о внешней торговле в млрд. дол. за 18 лет

	1970	1980	1985	1988	1989
Весь мир:					
экспорт	315,1	390,1	493,0	584,3	602,2
импорт	328,5	206,2	202,9	294,4	313,8
Составляющие:					
экспорт	36,5	193,8	220,4	292,6	
импорт	37,9	210,1	240,7	309,9	
Развитые страны:					
экспорт	223,5	125,2	126,6	198,2	
импорт	235,1	140,6	138,5	208,2	
Развивающиеся страны:					
экспорт	55,1	556,1	443,8	557,9	
импорт	55,6	445,6	403,1	552,2	

СССР и зарубежные страны. 1988. Статистический сборник. М.: Финансы и статистика. 1990. С. 255, 257, 258.

СССР и зарубежные страны. 1989. Статистический сборник. М.: Финансы и статистика. 1990. С. 275.

Таблица 6

Товарная структура мировой торговли (1987 г., в %)

Регионы	Пищевые и с/х товары	Сырье без топлива	Топливо	Химические товары	Машины и оборудование	Прочие промышленные товары
Экспорт						
Развитые страны	8,5	5,3	4,5	10,5	40,9	27,6
Развивающиеся страны	12,5	7,1	27,8	3,5	17,0	31,0
Европейские страны—члены СЭВ:						
всего	4,9	5,6	26,5	5,8	28,4	17,2
в т. ч. СССР	1,4	7,4	46,7	2,7	15,3	6,3
Импорт						
Развитые страны	9,4	5,5	10,3	8,3	34,8	29,3
Развивающиеся страны	8,6	6,3	11,6	10,0	34,2	24,2
Европейские страны—члены СЭВ:						
всего	9,0	5,8	18,7	7,3	32,3	20,7
в т. ч. СССР	15,0	5,3	2,3	8,2	39,9	27,8

Экспорт и импорт характеризуются определенной структурой, показывающей удельный вес товаров, имеющих определенную классификацию в международной торговле (табл.6).

Итог не равен 100 %, так как часть поставок не классифицируется по товарным группам.

Отметим, что наша страна переходит на международный товарный классификатор. Плата за услуги иностранным экспедиторским фирмам по приведению в соответствие с международными требованиями информационных данных, внешнеторговых документов, оформляемых советской стороной, составляют 4 % стоимости нашего товарооборота. Замена товарной номенклатуры для СССР дело не одного дня или месяца. Выгоды же для страны очевидны и, по мнению специалистов, составят в будущем около 6 % внешнеторгового оборота или более 8 млрд. р. (табл. 7).

Таблица 7

Распределение внешней торговли (ВТ) СССР по регионам (млрд. р.)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Всего оборот	142,1	130,9	128,9	132,2	140,9	131,6
Экспорт	72,7	68,3	68,1	67,1	68,8	60,9
Импорт	69,4	62,6	60,8	65,1	72,1	70,7
В том числе со странами-членами СЭВ:						
оборот	78,1	80,0	79,6	78,9	78,6	57,6 ¹
экспорт	40,2	42,2	40,7	39,1	38,0	26,2
импорт	37,9	37,8	38,9	39,8	40,6	31,4
с развитыми капиталистическими странами:						
оборот	37,9	29,0	28,1	31,0	36,9	50,1 ²
экспорт	18,6	13,1	14,2	14,7	16,4	22,0
импорт	19,3	15,9	13,9	16,4	20,5	28,1
с развивающимися странами:						
оборот	17,2	14,4	14,5	14,9	17,1	15,2
экспорт	9,6	9,5	9,8	9,6	10,1	8,5
импорт	7,6	4,9	4,7	5,3	7,0	6,7

¹ Без данных по бывшей ГДР.

² Включая данные по бывшей ГДР (Внешняя торговля СССР в 1986 г. Статистический сборник. М.: Финансы и статистика. 1987. С. 8; Внешняя торговля СССР в 1988 г. Статистический сборник. М.: Финансы и статистика, 1989. С. 8; Экономика и жизнь, 1991. № 17).

Часто задают вопрос: как обстоит дело с военным экспортом? Если есть спрос на военную технику, будет и предложение. Поэтому военно-техническое сотрудничество развито во всем мире. Ежегодно продается вооружения и военной техники на сумму 50 млрд. дол. За 1986—1990 гг. Советский Союз поставил за рубеж вооружений и военной техники на сумму 56,7 млрд. р., в том числе в 1990 году — примерно на 9,7 млрд. р. Безвозмездная военная помощь за 1986—1990 гг. составила 8,5 млрд. р. (Известия, 1991, 29 мая; Правительственный вестник. 1991. № 1. С. 12).

В международной торговле существуют *бартерные сделки* — взаимные поставки в форме натурального товарообмена. Разрешено и нашим предприятиям проводить такие сделки. Польза есть, но больше оказалось минусов, в основном из-за незнания нашими заводскими коммерсантами правил зарубежной торговли.

В 1990 г. наши предприятия осуществляли бартерные операции с фирмами почти 70 стран. Объем этих операций достиг 2,6 млрд. инвалютных рублей. Но экспорт значительно превышает импорт — в 1,9 раза. Это значит, что наши заводские коммерсанты, чтобы приобрести товары, отдавали своим партнерам по бартерным сделкам почти в два раза больше продукции, чем нужно было бы при продаже ее на валюту. Иначе говоря, в уплату за импортируемую продукцию, особенно из развитых капитальных стран, советской стороной экспортируется товаров в 4,2 раза больше, чем импортируется. Около 1 млрд. р. инвалюты мы недополучили (Экономика и жизнь. 1991. № 22. С. 1). Аналогичное явление было и в Самарской области, только объемом значительно меньше: экспорт 17,8, а импорт 11,9 млн. р. (Воляжская коммуна. 1990, 20 марта). Товары подчас приобретались не первостепенной важности для экономики нашей страны. Поэтому порядок заключения бартерных сделок пересматривается.

Как отмечалось выше, мировая торговля осуществляется на основе интернациональной стоимости товара, денежное выражение которой есть мировая цена. Она выступает как цена, определяемая в торговых сделках важнейших продавцов и покупателей на основе свободно-конвертируемой валюты. К примеру, мировые цены на машины и оборудование — это преимущественно цены европейских, японских и американских производителей, на уголь — импортные цены в западно-европейских портах; на нефть, цветные металлы — цены Лондонской биржи цветных металлов.

Но для международной торговли характерна и множественность цен в зависимости от места и времени продажи товара, от взаимоотношений между продавцом и покупателем и т. п.

Как сказано выше, международная торговля взаимовыгодна даже в том, когда страна не может производить все виды товаров дешевле. Дело в том, что практически сохраняются различия в издержках по отдельным группам товаров. Страна, имеющая более низкую производительность труда, может выигрывать от обмена, если она покупает при этом товары дешевле, чем могла бы их производить.

Допустим, в данной стране производят две группы товаров — А и В. Их национальная стоимость — Н и интернациональная стоимость — И следующие: А Н = 6 И = 4;

В Н = 5 И = 2.

Определите, какая внешнеторговая сделка для страны будет выгодна, соотношение издержек, которое для страны является наиболее выгодным? Причем дело не только в самом выгодном обмене, а и в том, какую группу товаров страна должна производить в большем количестве с наибольшим экономическим эффектом, чтобы лучше удовлетворить потребности общества. Очевидно, что экономически выгодно свертывать отрасль производства товара В и освобождающиеся ресурсы направлять в отрасль производства товара А, что позволит удовлетворить с помощью мирового рынка потребность в продукте В с меньшими затратами.

В итоге такого перераспределения произойдет углубление международного разделения труда, которое сопровождается ростом производительности труда в национальном хозяйстве.

Экономическая эффективность (эффект) ВТ в общем виде достигается тем, что потребность народного хозяйства в какой-то продукции удовлетворяется не путем ее отечественного производства, а за счет затрат на изготовление других (экспортных) товаров, дающих валютную выручку, на которую закупаются необходимые стране импортные товары. Если затраты на отечественное производство импортируемой продукции оказываются большими, чем затраты на производство экспортных товаров, то такой внешнеторговый обмен является экономически выгодным.

Разностью затрат на производство продукции импортной ($З_{и}$) и экспортной ($З_{э}$) измеряется *экономический эффект внешней торговли*: $Э_{вт} = З_{и} - З_{э}$, а частное от их деления — *экономической эффективности*: $Х_{вт} = З_{и}/З_{э}$. ВТ экономически выгодна, если эффект $Э_{вт}$ является положительной величиной, а показатель эффективности $Х_{вт}$ больше единицы.

Сопоставление затрат на отечественное производство импортируемых и экспортируемых товаров является основополагающим принципом определения эффективности ВТ и других видов внешнеэкономической деятельности.

Конечно, надо учитывать расходы на транспортировку, до-

полнительные затраты на производство замещающих товаров (при вывозе из страны дефицитных товаров), потерю эффекта отечественных потребителей (для товаров, потребление которых внутри страны высокоэффективно). В то же время в стоимостной оценке импорта товаров необходимо помимо затрат на их отечественное производство возможно полнее учитывать факторы, дополнительно отражающие народнохозяйственную полезность и эффективность закупаемых машин, оборудования, материалов и других товаров (Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. М.: Высш. шк., 1990. С. 400—401).

Кроме непосредственно рынка товаров международная торговля включает и рынок услуг. Количественная сторона услуг показана в табл. 8.

Таблица 8

Международная торговля товарами и услугами (% к итогу)

	1977	1980	1986	1987
Торговля товарами	71,3	68,7	66,5	66,1
Торговля услугами	22,6	25,1	26,9	27,4
в том числе:				
доходы от инвестиций	6,3	9,7	11,4	11,7
транспорт	6,0	5,8	4,8	4,7
туризм	4,2	4,0	4,4	4,6
другие виды	6,1	5,6	6,3	6,4
Государственные операции и переводы ¹	6,1	6,2	6,6	6,5

¹ Содержание аппарата за рубежом, взносы в международные организации, финансовая помощь развивающимся странам и пр. (Мировая экономика и международные отношения. 1990, № 8. С. 31).

Таким образом, рынок услуг распадается на более узкие рынки. Кроме указанных в таблице, это рынки лицензий, поу-хау, инжиниринга, гостиничного хозяйства, страховые и т. п., включая информационные и вычислительные услуги.

В США доля занятых в сфере услуг, включая строительство, близка к 80%, в СССР — 55% (по аналогичной методике) (Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. М.: Высш. шк., 1990. С. 367).

Мировой экспорт услуг в конце 80-х годов превышал 0,5 трлн. дол. и относился к мировому экспорту товаров как 1 : 4, хотя из-за неполноты данных это соотношение можно считать заниженным, поскольку в статистике многие виды услуг, поступаю-

щих на внешний рынок, отражаются недостаточно или включаются в экспорт и импорт товаров.

На шесть ведущих капиталистических стран приходится 1/2 мирового оборота услуг, т. е. примерно столько же, сколько и в мировой торговле товарами [2, с. 368] (Там же. С. 368).

Особенно быстро в последние десятилетия растет международная торговля лицензиями, ноу-хау, инжиниринговыми услугами.

Лицензионная торговля — основная форма международной торговли технологией. Предметом ее являются патентные и беспатентные лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний, на использование товарных знаков и т. д.

Наибольшее распространение в международной практике получили лицензионные соглашения, которые предусматривают комплексный технологический обмен с представлением ноу-хау и инжиниринговых услуг по промышленной реализации передаваемой технологии.

«*Ноу-хау*» (дословно: «знаю как») — обобщающий термин для различных «секретов производства», использование которых обеспечивает определенные преимущества тому, кто их получил.

Ноу-хау — технические знания и практический опыт технического, коммерческого, управленческого, финансового и иного характера, которые представляют коммерческую ценность, применимы в производстве и профессиональной практике и не обеспечены патентной защитой. Ноу-хау может включать в себя коммерческие секреты, незапатентованные технологические процессы и прочую информацию производственного и торгового характера, недоступную широкой общественности. Эта информация может быть независимой по отношению к патентам или же необходимой для их использования. Одним из основных признаков ноу-хау следует считать конфиденциальность, секретность этого вида информации. Обычно ноу-хау со временем теряет свою коммерческую ценность и становится доступным широкому кругу лиц.

Коммерциализация ноу-хау широко используется в международной практике, в частности, при заключении лицензионных соглашений, договоров об инвестиционном сотрудничестве, оказании инжиниринга и при всевозможных видах технического сотрудничества, обмена и передачи технологии.

Инжиниринг — инженерно-консультационные услуги, обособленный в самостоятельную сферу деятельности комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, по обслужи-

ванию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов.

Вся совокупность инжиниринговых услуг делится на 2 группы:

услуги, связанные с подготовкой производственного процесса;

услуги по обеспечению нормального хода процесса производства и реализации продукции.

Инжиниринговые услуги оказываются специальными инженерно-консультационными фирмами, а также строительными и промышленными компаниями, которые специализируются на выполнении определенной группы услуг.

В международном плане все три вида услуг более всего используются развитыми капиталистическими странами (табл.9).

Т а б л и ц а 9

Распределение доходов от экспорта услуг 200 крупнейшими инжиниринговыми фирмами по регионам развивающихся стран (% к сумме доходов от экспорта в регион)

Принадлежность фирм	Ближний и Средний Восток	Азия ¹	Африка	Латинская Америка
Все фирмы	100	100	100	100
В том числе:				
США	32,1	21,2	15,7	55,3
Канады	1,9	9,3	10,0	9,1
Японии	2,7	16,8	2,3	5,4
Великобритании	17,0	19,2	8,1	1,8
Франции	2,7	3,6	17,0	3,0
ФРГ	13,8	5,6	14,9	5,0
Скандинавские страны	2,0	2,1	5,6	7,4
Голландии	7,6	11,5	8,7	4,3
Швейцарии	3,6	1,4	1,2	2,0
Италии	0,7	0,8	4,1	3,7
Южной Корее	2,8	3,8	0,3	—

¹ Кроме стран Ближнего и Среднего Востока (Основы внешнеэкономических знаний. М.: Международные отношения, 1990. С. 270).

Наша страна также овладевает такими видами услуг на международном рынке, о чем свидетельствует немалое количество сооруженных объектов за рубежом при техническом содействии СССР. Например, только в 1988 г. полностью построено

ны и введены в эксплуатацию 52 объекта в бывших социалистических странах, 19 — в развивающихся странах (Народное хозяйство СССР в 1988 году. Статистический ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1989. С. 656).

В конечном счете в международной торговле проявляется открытость экономики данной страны, она есть показатель вовлечения национальной экономики в международное разделение труда. Этот показатель считают по-разному: отношение экспорта к совокупному валовому продукту, отношение экспорта к ВВП; отношение экспорта к ВВП; отношение экспорта к чистому материальному продукту (по терминологии национальных счетов — национального дохода без сферы услуг). Безусловно, сравнительный показатель должен быть выбран какой-либо один.

С развитием мировой торговли показатель открытости растет. Вот некоторые примеры открытости экономики в отношении экспорта (показатель можно исчислить и в отношении импорта). *Великобритания*: 1960 г. — 13,4%, 1986 — 23,8%. *Греция*: 1960 г. — 6,5%, 1985 — 15,6%. *Нидерланды*: 1970 г. — 35,5%, 1986 — 64,5%. *США*: 1970 г. — 4,3%, 1986 — 8,9%. Но в США для исчисления такого показателя применяется ВВП, значительная часть которого приходится на услуги (57%), а экспорт их таможенной статистикой не фиксируется.

Швейцария: 1971 г. — 34,5%, 1986 — 40,2%.

ЮАР (без учета вывоза золота): 1951 г. — 1955 г. — 33,5%, 1961 — 1965 — 38,5%, 1981 — 1985 гг. — 28,3%. Снижение вызвано более быстрым развитием внутреннего рынка по сравнению с экспортом.

Импортные и экспортные квоты Японии в 1985 г. достигли соответственно 9,8 и 13,2%. На самом деле среднестатистические показатели скрывают то, что в обрабатывающей промышленности экспортная квота достигает в среднем 30%, а для многих ее отраслей и суботраслей превышает 50%.

Если считать, что показатель открытости характеризует страну, более или менее активно участвующую в международном разделении труда, то необходимо приводить известные оговорки (см. выше США, ЮАР, Япония). Или, например, в развивающихся странах такой показатель обычно свидетельствует об отсталости экономики. Например, в Заире он равняется 39% — это одна медь, на Ямайке (55%) — только сахар, в Кувейте (60%) — нефть.

По нашим расчетам показатель открытости СССР (экспорт в отношении ВВП) составил в 1980 г. — 8,0%, 1985 — 9,4, 1986 — 8,5, 1987 — 8,3, 1988 — 7,7, 1989 — 7,4% [11. С. 6, 641].

По существу сегодня только начинается задача международной интеграции советской экономики.

2.2. ПРОТЕКЦИОНИЗМ.

РЕЖИМ НАИБОЛЬШЕГО БЛАГОПРИЯТСТВОВАНИЯ

Международную торговлю по существу опекает множество международных организаций, о которых шла речь выше. Вместе с тем в условиях конкурентной борьбы во внешнеторговой политике можно выделить два направления: протекционизм и режим наибольшего благоприятствования.

Протекционизм — государственная политика защиты внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров.

Формы такой политики многообразны: высокие ставки таможенных пошлин на ввозимые товары из-за рубежа, ограничение количества ввозимых и вывозимых товаров по стоимости и в натуральной форме (квота), выдача лицензий на продажи товаров, сложная таможенная процедура, завышенные требований к импортному товару и т. п.

Подчас антидемпинговой пошлиной облагаются товары, которые экспортируются по ценам ниже нормальных цен мирового рынка или внутренних цен импортирующих стран.

Для 50—60 гг. был характерен отход от протекционизма. В 70—80 гг. тенденции к протекционизму усилились. В первой половине 80-х годов средний уровень таможенного обложения в ведущих капиталистических странах колебался в пределах 1—4% от стоимости импортируемых товаров. Но одновременно применялось около 800 видов нетарифных барьеров, которые покрывали 45—60% импорта ведущих стран. Во всяком случае трудно отделить внутреннюю экономическую политику от протекционизма и выявить так называемый скрытый протекционизм. Все это приводит к вспышкам так называемых торговых войн между США, Японией, Западной Европой.

Для развивающихся стран протекционизм является инструментом политики индустриализации, инструментом экономии иностранной валюты в условиях большого государственного долга. Основным орудием протекционизма является *квотирование*. В то же время монокультурность внешней торговли этих стран, ее ориентация на рынки развитых капиталистических государств делает такую торговлю весьма чувствительной к протекционизму развитых стран. В самом деле, ограничение ввоза на сахар или кофе какой-либо страной лишает значительного количества валюты страну-экспортера.

Протекционизм с нашей стороны существует прежде всего из-за невысокой конкурентоспособности на внешних рынках

наших товаров, особенно наукоемких, высокотехнологичных изделий.

В конечном счете протекционизм приводит к чрезмерному ограждению национального хозяйства от конкурентной борьбы на всемирном рынке, а вследствие этого к падению конкурентоспособности национальных товаров. Поэтому главной трудностью внешнеторговой политики является дилемма: протекционизм — свобода торговли.

В то же время таможенные барьеры охраняют страну от контрабанды. Например: в СССР задержан вывоз национальных культурных ценностей в 1966 г. на 111 тыс. р., в 1990 г. — на 3 млн. р., золота в 1986 г. — 40,5 кг, 1989 г. — 244,5 и в 1990 г. — 181 кг. Задержан вывоз значительного количества серебра, иностранной и нашей валюты.

В противоположность протекционизму существует *режим наибольшего благоприятствования*. Он означает для стран-импортеров льготы в отношении пошлин, налогов и сборов, структуры экспорта, импорта товаров и услуг, количества ввозимых товаров и технологий. Режим благоприятствования — один из главных принципов, положенных в основу деятельности Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Он создает равные условия для конкурентной борьбы во внешней торговле.

Но пока еще остаются и политические формы ограничения ВТ. Как сказано выше, КОКОМ жестко проводит экспортный контроль над товарами и технологиями, которые запрещены к ввозу в СНГ и многие страны Восточной Европы. Иначе говоря, осуществляется стратегия «контролируемого технологического отставания» этих стран. Согласно этой стратегии новую технику и технологию члены КОКОМ могут продавать в бывшие социалистические страны не раньше, чем через четыре года после их серийного освоения в капиталистических странах.

Сегодня распространены льготный режим лишь на Польшу, Венгрию, Чехию и Словакию, но с этих стран взято обязательство пресекать перепродажу западной продукции в государства бывшего Советского Союза и обеспечивать использование технологий исключительно в гражданских целях.

В апреле 1991 г. Великобритания, Франция и ФРГ, действующие более самостоятельно в рамках КОКОМ, заявили о новом, более кратком списке запрещенных технологий, включив в него лишь продукцию, представляющую стратегическую ценность. Ими было определено «жесткое ядро» сверхточного оборудования, подлежащего «жесткому» контролю: лазеры, турбины, навигационное и авиационное оборудование, силовые установки, некоторые виды радиоэлектроники, но только совре-

менные образцы каждого вида. Три страны призвали ликвидировать бесполезный и дорогостоящий контроль над остальными изделиями, а средства, вырученные таким образом, использовать для лучшего контроля над стратегической продукцией (Советская Россия. 1991, 5 июня).

2.3. ТОРГОВЫЙ БАЛАНС. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

Состояние внешней торговли страны показывает ее *внешне-торговый баланс*. Это соотношение стоимости товаров, вывозимых и ввозимых страной за определенный период. Если общая стоимость экспортируемых товаров превышает стоимость импортируемых, то торговый баланс является *активным*, а при обратном соотношении — *пассивным*. Разница между экспортом и импортом образует *сальдо* торгового баланса — *положительное* при активном балансе и *отрицательное* (дефицит) при пассивном. Дефицит торгового баланса оказывает неблагоприятное влияние на экономику страны и ее внешнеэкономические позиции.

Торговый баланс определяет и структуру платежей государства за рубеж, и его доходов из-за границы. Эта структура отражается в *платежном балансе*. Он отражает все внешнеэкономические сделки в течение года: экспорт и импорт товаров; займы, представленные другим странам или полученные от них; движение золота; расходы туристов; проценты и дивиденды, полученные из-за границы или переведенные в другие страны; доходы от фактора и т. п.

Платежный баланс состоит из двух колонок — поступлений и платежей.

В большинстве стран мира статьи платежного баланса группируются по примерной схеме, рекомендуемой МВФ:

- | | |
|---|---|
| <p>А. Текущие операции</p> <ul style="list-style-type: none"> Товары Услуги Доходы от инвестиций Прочие услуги и доходы Частные односторонние переводы Государственные односторонние переводы <p>Итого А. баланс текущих операций</p> <p>Б. Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал</p> <ul style="list-style-type: none"> Прямые инвестиции Портфельные инвестиции Прочий долгосрочный капитал <p>В. Прочий краткосрочный капитал</p> | <p>Г. Ошибки и пропуски</p> <p>Итого А+Б+В+Г</p> <p>Д. Компенсирующие статьи</p> <p>Е. Чрезвычайные источники покрытия сальдо</p> <p>Обязательства, образующие валютные резервы иностранных официальных органов</p> <p>Ж. Итого А+Б+В+Г+Д+Р+Ж</p> <p>З. Итоговые изменения резервов:</p> <ul style="list-style-type: none"> Золото СДР Резервная позиция МВФ Иностранная валюта Прочие требования Кредиты МВФ |
|---|---|

Разница между заграничными доходами и расходами и образует *сальдо платежного баланса*, и если доходы превышают расходы, то платежный баланс *положительный*, и наоборот. В каждой стране структура платежного баланса различна, приведем лишь сальдо платежного баланса США и СССР (табл. 10, 11).

Т а б л и ц а 10

Платежный баланс США (млрд. дол.)

	1980	1983	1984	1985	1986
<i>Сальдо баланса текущих операций</i>	1,8	-46,3	-107,1	-116,4	-141,5
Экспорт товаров (ФОб)	224,3	201,8	219,0	215,9	224,4
Импорт товаров (ФОб)	-249,8	-268,9	-332,4	-338,1	-368,7
<i>Сальдо торгового баланса</i>	-25,5	-67,1	-112,5	-122,2	-144,3
Прочие торговые операции, услуги и доходы:					
кредит	118,2	132,6	140,8	143,5	148,4
дебет	-83,3	-102,3	-123,3	-122,2	-129,8
<i>Сальдо баланса товаров, услуг и доходов</i>	9,4	-36,8	-95,0	-101,2	-125,7
Частные односторонние переводы	-1,0	-1,0	-1,4	-1,9	-1,7
Официальные односторонние переводы	-6,6	-8,5	-10,7	-13,4	-14,0
Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал:					
прямые инвестиции	-2,3	11,6	22,6	1,8	-3,0
портфельные инвестиции	2,9	4,7	28,8	64,4	77,0
Краткосрочный капитал	-27,4	32,7	42,6	30,2	15,2
Ошибки и пропуски	25,0	11,2	26,8	17,9	24,1
Балансирующие статьи	0,7	-1,7	-2,2	4,4	5,4
Обязательства, образующие валютные резервы иностранных официальных органов	14,9	5,3	2,4	2,0	33,0
Общее сальдо платежного баланса	7,6	-0,5	1,0	8,2	5,1
Итоговое изменение резервов	-7,6	0,5	-1,0	-8,2	-5,1

Мировая экономика и международные отношения. 1988. № 8. С. 153.

*Платежный баланс СССР (млрд. дол.) по данным МВФ
и оценкам ВНИКИ МВЭС*

	1986	1987	1988	1989	1990	1991 ¹
Баланс по торговым операциям	4,1	8,3	4,8	—	—5,7	—6,0
Баланс по неторговым операциям ²	—1,8	—1,6	—3,2	—3,8	—5,0	—6,5
Платежный баланс по текущим операциям	2,3	6,7	1,6	—3,6	—10,7	—12,5
Баланс движения капиталов	—5,7	—12,5	—6,1	—3,6	—7,2	—7,5
Продажа золота	4,0	3,5	3,8	3,7	3,6	4,0
Итоговый баланс	0,6	—2,3	—0,7	—3,7	—14,3	—16,0
Уменьшение резервов	—1,8	—0,6	—1,2	0,6	9,6	—
Необходимые объемы дополнительного финансирования	—1,2	—1,7	—1,9	—3,1	—4,7	—16,0

¹ Прогноз

Включая процент (Аргументы и факты, 1991, № 23, С. 7).

В случае превышения заграничных расходов над доходами (отрицательное сальдо) оно покрывается за счет вывоза золота или увеличения иностранной краткосрочной задолженности, а в случае превышения заграничных доходов над расходами — за счет поступления золота или сокращения краткосрочной задолженности.

Состояние платежного баланса оказывает значительное воздействие на валютную политику страны. Так, ухудшение платежного баланса часто приводит к усилению валютного контроля, к снижению курса национальной валюты, усилению заимствований за рубежом и другим мерам регулирования этого вида баланса и международных расчетов.

Международные валютные отношения излагаются в следующем разделе.

Библиографический список

1. Основы внешнеэкономических знаний. М.: Международные отношения, 1990.
2. Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. М.: Высш. шк., 1990.
3. СССР и зарубежные страны. 1988. Статистический сборник. М.: Финансы и статистика, 1990.

4. СССР и зарубежные страны. 1989. Статистический сборник. М.: Финансы и статистика. 1990.
5. Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1989 г. и начало 1990 г. М.: Правда, 1990.
6. Внешняя торговля СССР в 1986 г. Статистический сборник. М.: Финансы и статистика, 1987.
7. Внешняя торговля СССР в 1988 г. Статистический сборник. М.: Финансы и статистика, 1989.
8. Народное хозяйство СССР в 1988 г. Статистический ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1989.
9. Внешняя торговля развитых капиталистических стран. Справочник. М.: Международные отношения, 1989.
10. Политическая экономия. Учебник для высших учебных заведений. М.: Политиздат, 1988.
11. Народное хозяйство СССР в 1989 г. Статистический ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1990.

3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ВАЛЮТНЫЙ КУРС

Международные экономические связи немыслимы без налаженной системы валютных отношений, которые оказывают многообразное воздействие на состояние мировой экономики. Эволюция этих отношений обусловлена развитием производительных сил, углублением международного разделения труда, структурными изменениями во всемирном хозяйстве.

3.1. ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ВАЛЮТНЫЙ КУРС. КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ ВАЛЮТЫ

Международные денежные отношения возникают на основе мировой торговли товарами, деньгами, товарным и денежным капиталом, ценными бумагами. Они отражают функционирование мировых денег в качестве валюты и являются *валютными отношениями*.

Валюта выступает объектом валютных отношений. Ее содержание выражается в нескольких аспектах, которые отражают различные стороны функционирования мировых денег. Во-первых, это национальная денежная система и национальная денежная единица в структуре мирового денежного рынка. Во-вторых, это иностранная денежная единица в структуре национальной денежной системы. В-третьих — это ценные бумаги, кредитные и расчетные документы, используемые в международных расчетах. В-четвертых — это иностранные авуары в национальных банках и национальные авуары в иностранных банках. В-пятых, это региональные денежные единицы, служащие единым кредитным, платежным и расчетным средством для ряда интегрированных в единую систему национальных денежных структур.

Субъектами валютных отношений выступают как государства в лице своих внешнеторговых организаций, так и отдельные, самостоятельные предприятия, учреждения, юридические и физические лица, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность.

Валютные отношения выступают в различных формах. Международные финансы и кредит, иностранные инвестиции и вывоз капитала, валютные расчеты и валютный обмен — все эти формы отражают движение валюты. Вообще, любые денежные операции в системе мирового хозяйства носят валютный характер. В этом плане валютные отношения являются необходимым звеном международных экономических отношений.

Таким образом, *валютные отношения* — это совокупность денежных отношений, функционирующих в мировой хозяйственной системе. Юридически оформленные, закрепленные в международных договорных и государственно-правовых нормах, организованные в специальных валютных учреждениях, эти отношения образуют *валютную систему*.

Валютная система может быть национальной или международной. В последнем случае различают региональную и мировую валютные системы.

Валютные системы характеризуются рядом качественных параметров. Важнейшими из них являются: валютные ограничения, уровень обратимости, валютный курс, конвертируемость валюты, валютный паритет.

Валютные ограничения — это система экономических, правовых и организационных мер, которые регламентируют операции с национальной и иностранной валютой. Ограничения могут носить различный характер: от регулирования платежей и переводов за границу до полного запрещения свободной купли-продажи иностранной валюты. Основными причинами валютных ограничений являются: расстройство национального денежного обращения, нехватка иностранной валюты, внешняя задолженность, валютная монополия.

Уровень обратимости — это способность обмена национальной валюты на иностранную по действующему валютному курсу. Она зависит от степени валютных ограничений. Различают обратимую, частично обратимую, необратимую валюты. Обратимость валюты бывает внешняя и внутренняя.

Обратимая валюта — свободно обменивается на иностранные валюты в любой форме для всех держателей и во всех видах операций без каких-либо ограничений.

Частично-обратимая валюта — это такая валюта, которая допускает обратимость для определенных держателей валюты, для определенных операций или для определенных регионов.

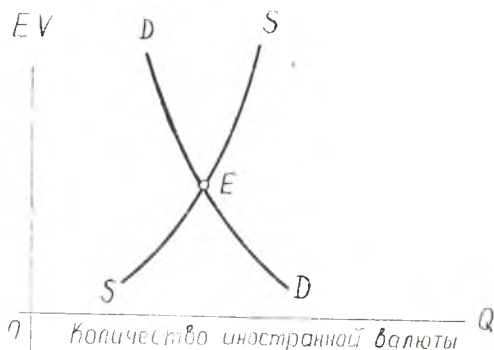
Частично обратимая валюта может быть с внутренней или внешней обратимостью.

Необратимая валюта существует в случаях, когда государство запрещает или ограничивает операции по обмену национальной валюты на другие валюты.

Важнейшей составной валютной системы является валютный курс.

Валютный курс — это цена национальной валюты, выраженная в денежных единицах иностранной валюты или в международных денежных единицах. В условиях мирового рынка валюта продается и покупается как и любой товар по ценам, которые определяются спросом и предложением. Особенность состоит в том, что спрос и предложение определяют курс как продаваемой (обмениваемой), так и покупаемой валюты. При устойчиво активном платежном балансе курс валюты повышается, при пассивном — понижается.

Валютный курс зависит не только от спроса и предложения, но и от характера валютной системы, ее отношения к золоту. На него оказывают влияние не только экономические, но и политические факторы. Если отвлечься от указанных факторов и рассмотреть зависимость валютного курса только от спроса и предложения, то можно выявить следующую зависимость, которая отражает равновесие валютного курса (рис.).



Если по вертикальной оси отложить валютный курс национальной валюты, выраженный в иностранной валюте EV , а по горизонтальной — количество иностранной валюты Q , то кривые SS и DD отразят два процесса, возникающие в результате валютного обмена.

Кривая SS показывает характер предложения иностранной валюты. Чем выше курс, тем больше предлагается валюты.

Кривая *ДД* показывает стремление к импорту иностранного товара в зависимости от валютного курса. Чем выше курс иностранной валюты, тем ограниченнее возможности импортировать товар из данной страны.

Точка *Е*—это точка равновесия обменного валютного курса, когда последний установлен на таком уровне, что импорт товаров осуществляется по цене равновесия.

В условиях свободного рынка это равновесие может быть нарушено как в одну, так и в другую сторону. Допустим, что курс иностранной валюты повысился бы вследствие возросшего спроса страны-импортера на иностранные товары. Если бы обменный курс был на уровне выше точки *Е*, то наблюдался бы излишек иностранной валюты, которую иностранцы хотели бы предложить по данному курсу по сравнению со спросом на нее. Такой избыток предложения над спросом вызвал бы снижение валютного курса до тех пор, пока он не вернулся бы к точке равновесия.

Таким образом, на свободный курс валют больше влияние оказывает состояние торгового и платежного баланса, объем импортно-экспортных операций, поступление валюты по неторговым операциям, прежде всего туризм, финансово-кредитная деятельность. Если растет импорт товаров, растут туристические расходы, увеличивается объем иностранных займов, то спрос на иностранную валюту растет, а валютный курс национальной валюты падает.

В свою очередь валютный курс оказывает воздействие на состояние внутреннего рынка и на конкурентоспособность товаров на мировом рынке.

Так, если валютный курс падает, то страна, экспортирующая товары, получает дополнительные выгоды при экспорте и убытки при импорте. Выгоды получаются от того, что экспортируемая продукция будет дешевой на мировом рынке, т. е. конкурентоспособной. Убытки же страна несет на импорте товаров, так как за них приходится платить дороже, что ведет к удорожанию продукции на внутреннем рынке.

Заниженный валютный курс оказывает двойное влияние на национальную экономику. Так, экспорт по заниженному курсу искусственно повышает рентабельность производства экспортируемых товаров, что искусственно поощряет самое отсталое и неперспективное производство.

Например. Если курс валют $1:1$, то товар себестоимостью 100 р., продаваемый за 50 единиц иностранной валюты, принесет убыток в 50 р. Если курс валют снизится до $5:1$, то 50 единиц иностранной валюты будут стоить 250 р. Производитель товара вместо убытка будет получать при той же

себестоимости прибыль 150 р., поскольку в национальной валюте его изделие будет стоить 250 р.

Заниженный курс стимулирует экспорт товаров, но сдерживает импорт. Это оправдано в случае острой нехватки обратимой валюты, отрицательного платежного баланса, большой внешней задолженности. Курс валюты отражает состояние экономики, находясь в прямой зависимости от состояния внутреннего рынка.

Курс валют устанавливается по-разному в различных валютных системах. Он устойчив, когда валюта обеспечивается золотом, и изменчив, когда устанавливается рыночный курс. До 1989 г. курс рубля по отношению к другим валютам строился на золотой основе, чем искусственно поддерживался на неоправданно высоком уровне по отношению к доллару, что не соответствовало реальным пропорциям. С ноября 1989 г. помимо официального курса был введен специальный курс для неторговых операций. С декабря 1990 г. золотое содержание рубля отменено и экспортно-импортные торговые операции осуществляются по коммерческому курсу.

Таким образом, для нашей валюты характерна ограниченность, отсутствие обратимости, множественность валютного курса. Существуют официальный курс, коммерческий курс, специальный курс. Помимо этого валюта свободно продается и покупается на специальных валютных аукционах по цене спроса и предложения.

В июле 1992 г. в РФ был установлен единый валютный курс. Углубление экономического кризиса вызвало резкое падение курса рубля, и на 19 августа 1992 г. он составлял: за 1 дол. США — 162,5 р., за 1 англ. фунт стерлингов — 313,11 р., за 1 немец. марку — 111,12 р., за 1 французский франк — 32,27 р., за 10 японских йен — 12,89 р., за 1 ЭКЮ — 226,04 р. (Известия. 1992. 19 августа).

Валютный курс непосредственно связан с конвертируемостью валюты. Конвертируемость вытекает из обратимости и означает способность валюты свободно и неограниченно обмениваться. Свободно конвертируемая валюта (СКВ) обладает полной внутренней и внешней обратимостью, одинаковыми режимами обмена как для нерезидентов, т. е. иностранцев, так и для резидентов, т. е. национальных держателей валюты. К числу СКВ относятся: доллар США, национальные валюты стран ЕЭС, Швейцарии, Швеции и Японии. СКВ используется также для определения курса других валют. Так, курс советского рубля рассчитывается как средневзвешенная величина по отношению к 6 основным СКВ: США, Англии, Швейцарии, Германии, Франции, Японии.

Частично конвертируемая валюта (ЧКВ) — это национальная валюта, к которой применяются валютные ограничения по некоторым видам обменных операций. Она обменивается только на некоторые валюты и не по всем видам международного платежного оборота. К ЧКВ относится большинство валют индустриальных стран.

Замкнутая неконвертируемая валюта ((ЗНВ) — это национальная валюта, которая функционирует только в пределах одной страны и не обменивается на другие. Это валюты стран, применяющих валютные ограничения.

Важнейшей характеристикой валюты является валютный паритет. Для выяснения его содержания необходимо рассмотреть мировую валютную систему как в международном, так и в региональном плане.

3.2. ВАЛЮТНЫЙ ПАРИТЕТ И МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА. ЗОЛОТОДЕВИЗНЫЙ И ПЛАВАЮЩИЙ КУРС ВАЛЮТ

Необходимо уяснить: каким образом обмениваются различные валюты? Обмен осуществляется при помощи паритета валютного курса.

Валютный паритет — это законодательно устанавливаемое соотношение между двумя валютами, являющееся основой валютного курса.

Денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента играет золото, а в обращении функционируют золотые монеты или денежные знаки, размениваемые на золото, называется *золотым стандартом*.

Золотой стандарт (золотой монометаллизм) существовал в различных формах: золотомонетный, золотослитковый и золотовалютный (золотодевизный).

Для золотомонетного стандарта характерно свободное обращение золотой монеты и выполнение золотом всех функций денег, свободная чеканка полноценных денег при определенном и неизменном золотом содержании денежной единицы. Это обеспечивало свободный приток золота из сокровища в обращение при расширении потребности в деньгах. Золотомонетный стандарт соответствовал потребностям развивающегося капиталистического хозяйства, золото свободно ввозилось и вывозилось, что обеспечивало устойчивость курса национальной валюты. С переходом к государственно-монополистическому капитализму начался подрыв золотомонетного стандарта. Был запрещен выпуск золотых монет, они изымались из обращения, запрещался размен банкнот на золото и его свободный вывоз.

В период 1924—1928 гг. после ряда денежных реформ в европейских странах был введен *золотослитковый стандарт*, при

котором банкноты обменивались только на золото в слитках (определенного веса и пробы). Это способствовало концентрации золотых запасов в руках центральных эмиссионных банков.

Валютный паритет зависит от таких факторов, как весовое содержание золота в национальной денежной единице; цена национальной денежной единицы по отношению к золоту.

Пример. США покупали и продавали золото по 35 дол. за унцию; Англия — по 12,5 фунт. стерлингов за унцию. Таким образом, фунт стерлингов должен равняться $35/12,5$ дол., что составляет паритетный валютный курс в 2,80 дол. за фунт стерлингов.

При золотом стандарте валютный курс определялся золотым паритетом.

Золотой паритет — это весовое соотношение между разными национальными золотыми монетами. Например: 1 доллар составлял 0,818 г. чистого золота, 1 фунт стерлингов = 2,13 г., 1 франц. франк = 0,160 г. Поэтому паритет между фунтом стерлингов и франком составляет 1 фунт стерлингов = 13,33 франка.

В условиях золотого стандарта валютный курс в среднем равняется золотому паритету. Однако в каждый данный момент он может не совпадать. Отклонения валютного курса определяются состоянием платежного баланса страны. Если баланс пассивен, то обнаружится повышенный спрос на иностранную валюту. Ее курс превысит установленный валютный паритет, а курс национальной валюты упадет ниже паритета. Напротив, при активном платежном балансе спрос за рубежом на валюту данной страны возрастает, и ее валютный курс может превысить валютный паритет. Такие отклонения не могут быть значительными. При свободном вывозе золота не выгодно покупать валюту по курсу, намного превышающему золотой паритет, — выгоднее переслать золото за границу. Отклонения ограничивались так называемыми «золотыми точками» и составляли не более 2,25%.

Золотодевизная (золотовалютная) система отлична от двух предыдущих тем, что банкноты, национальные бумажные валюты (девизы) разменивались не на золото, а на валюту другой страны, которая, в свою очередь, могла быть обменена на золото. При золотодевизном стандарте прямой обмен национальных денежных знаков на золото отсутствовал. Ликвидация золотого стандарта способствовала развитию инфляционного обеспечения национальных валют. Главную роль посредника между национальными бумажными валютами и золотом играл доллар. Юридическое оформление эта система получила к концу второй мировой войны на Бреттон-Вудской валютно-финансовой конференции.

В 1944 г. в местечке Бреттон-Вудс (США) собрались представители 44 стран антигитлеровской коалиции. Они приняли решение: во-первых, отказаться от золотослиткового стандарта, а функции золота передать американскому доллару. Было условлено, что доллар и золото на международном валютном рынке будут иметь одинаковое значение. Международной валютой также был признан фунт стерлингов. Но только доллар был объявлен резервом золота и принимался для его замещения, что было связано с особым положением США во второй мировой войне: почти 60% промышленной продукции капиталистического мира создавалось в США; находясь вдали от театра военных действий, США бурно развивали экономику, снабжая своей продукцией почти весь мир, и колоссально разбогатели; доллар в этот период не знал инфляции и казался естественным резервом золота. За спиной доллара находилось 80% золотого запаса несоциалистического мира; мир привык к доллару как основной международной валюте, ибо 2/3 мирового товарооборота осуществлялось в долларах.

США дали обязательство обеспечить устойчивость доллара и установить его курс по отношению к золоту в 35 дол. за унцию (31,1 г). Это было завышение курса доллара по сравнению с его реальной стоимостью, что впоследствии вызвало ряд негативных явлений в мировой экономике. В частности, в ряде стран стала невыгодной добыча золота, национальные валюты на длительное время (почти на четверть века) были подчинены доллару.

Во-вторых, была разработана валютная политика как комплекс мер, сохраняющих паритеты. Участники договорились об осуществлении многосторонних денежных расчетов, что свело к минимуму движение золота и денег.

В-третьих, был создан Международный валютный фонд (МВФ), который был призван осуществлять межгосударственное регулирование валютных связей на основе золотодолларового стандарта. Он стал центром управления международными расчетами, крупнейшим банковским и кредитным центром.

Главными рычагами регулирования расхода средств МВФ являются осуществление девальвации и ревальвации.

Девальвация — понижение курса национальной или международной денежной единицы по отношению к валютам других стран, международным валютно-денежным единицам, осуществляемое в законодательном порядке. Она отражает обесценивание валютных средств в результате инфляции.

В рамках Бреттон-Вудской валютной системы девальвация использовалась для преодоления длительных несоответствий в пропорциях внутренних цен и уровней валютных курсов, стимулирования расширения экспорта товаров, иностранных инвес-

тиций и сокращения импорта вследствие его удорожания. В результате достигалось улучшение платежного баланса, хотя глубинные причины дефицита и валютных трудностей не уничтожались.

Ревальвация — повышение курса национальной или международной валютной денежной единицы по отношению к валютам других стран. Ее можно определить и как повышение золотого содержания денежной единицы стран в законодательном порядке или постепенное восстановление доинфляционной покупательной способности и официального золотого содержания денежной единицы (без проведения денежной реформы).

Согласно Бреттон-Вудскому соглашению (при фиксированном валютном паритете) ревальвация использовалась в основном для регулирования валютного курса в интересах стран с сильными валютами (ФРГ, Япония, Швейцария и т. п.), имеющих устойчивый платежных баланс.

В период с 1945 по 1973 год было проведено около 10 ревальваций валют. При этом ревальвация одной валюты сопровождалась девальвацией другой. Так, ревальвация фунта стерлингов по отношению к доллару означает девальвацию последнего.

Неравномерность экономического развития меняет уровень валютных паритетов стран, что диктует необходимость девальвации или ревальвации. МВФ допускает их проведение без своего вмешательства, если их уровень не превышает 10%. При 10-процентной девальвации или ревальвации и больше МВФ осуществляет вмешательство, диктует свои условия — таким образом, национальная экономика подвергается давлению. Кредитная «удавка» через систему МВФ влияет на ход развития национальных экономик.

Организаторы МВФ считали, что устойчивость доллара и гибкость МВФ — долговечны. Но изменение соотношения сил на международной арене привело к противостоянию национальных и американской экономик, национальных и американской валют.

Во второй половине 60-х годов значительно укрепляется экономика ФРГ и Японии.

В 1967 г. французское правительство Ш. де Голля предъявило требование к оплате долларов золотом. Первый вывоз составил 700 т. золота. А затем пошли требования почти всех стран, имевших на руках доллары. Стремясь приостановить панику, США все требования оплачивали золотом. С 1971 г. США порывают всякую связь своего бумажного доллара с золотом, внутри страны вводится система контроля на зарплату, замораживаются процент и дивиденд. Фактически США объявили себя золо-

тым банкротом, но девальвировать доллар не стали. Только позднее (1973 г.) общее снижение курса доллара на 20% все-таки произошло. Выход из кризиса был осуществлен на основе Ямайских соглашений, по которым была сформирована современная валютная система. Так из международных расчетов полностью вытеснено золото, и роль мировых денег выполняют специальные права заимствования (СДР). СДР являются рычагом регулирования в специальной резервной системе под управлением МВФ. На них возложена роль золота. СДР не являются реальными деньгами, это суммы на счетах центральных банков и работают с ними государственные банки. СДР — это бумажное золото, которое не имеет реальной стоимости, но является коллективной денежной единицей. Базой СДР являются 16 валют, объединенных между собой и определяемых как средневзвешенная величина. При этом валютная корзина для котировки СДР включает пять национальных валют (американский доллар, марка ФРГ, французский франк, английский фунт стерлингов, японская иена) и ЭКЮ.

Валютная корзина — это набор национальных валют, который используется при котировке (установлении валютного курса) иностранной валюты, а также для определения валютного курса. Она позволяет учесть покупательную способность денег, влияние условий обмена. Валютная корзина определяется, с одной стороны, на основе сопоставления согласованного количества товаров в национальных ценах. Устойчивость валюты тем выше, чем дешевле товары и чем полнее корзина. С другой стороны, валютная корзина выступает как критерий устойчивости неконвертируемой национальной валюты. Так, при котировке советского рубля учитывают соотношения шести валют (американского доллара, марки ФРГ, швейцарского франка, французского франка, английского фунта стерлингов, японской иены).

В современных условиях соотношения валют устанавливаются на основе «плавающего курса». При этом свободно плавающие курсы имеют валюты прежде всего ведущих промышленно развитых капиталистических стран (США, Великобритания, Япония, Швейцария, Канада, Австралия и пр.); валюты более чем 30 развивающихся стран «плавают», «привязанные» к американскому доллару; валюты ряда африканских государств (бывших французских колоний) в своем «плавании» связаны с французским франком; несколько валют развивающихся стран связаны с австралийским долларом.

Валюты 12 развивающихся стран (Кения, Саудовская Аравия, Иордания и др.) устанавливают центральные курсы своих валют по отношению к СДР. Курсы валют ряда стран (Финляндия, Кипр) устанавливаются по отношению к корзинам ва-

люют основных торговых партнеров. И, наконец, валюты стран, входящих в Европейскую валютную систему, осуществляют совместное «плавание» по отношению к третьим валютам.

Чем выше национальные цены и издержки производства по сравнению с заграничными, тем больше возрастает импорт по сравнению с экспортом. Высокий уровень цен, например, в США, и низкий уровень цен за границей означает высокие цены на иностранную валюту. Эта зависимость получила название *паритета покупательной способности* валютных курсов. Изменение соотношения валютных курсов двух стран при прочих равных условиях пропорционально изменению соотношения между национальными ценами и ценами за границей. Например,

$$\frac{\text{курс иностранной валюты}}{\text{цены в США}} = \frac{\text{цены в США}}{\text{цены за границей}}.$$

С переходом к «плавающим курсам» по-иному проявляются и последствия девальвации и ревальвации. Снижается роль девальвации как метода преодоления дефицита платежного баланса, так как резкое периодическое колебание курса основных валют нейтрализует воздействие девальвации. В современных условиях ревальвации как понятие используется для обозначения длительного и устойчивого повышения курса данной валюты на мировых валютных рынках. Она невыгодна экспортерам, так как приводит к уменьшению выручки в соответствующей валюте и позволяет получить дополнительные выгоды импортерам товаров, а также кредиторам, представляющим капиталы иностранным заемщикам. Ревальвация связана обычно с усиленной миграцией капитала в мирохозяйственной сфере.

Переход к «плавающим» валютным курсам ослабил неустойчивость валютной системы капитализма, а перестройка международной валютной системы на основе Ямайского соглашения показала, что в мире создана достаточно эффективная система управления валютными курсами. Определенную роль при этом играет валютная политика.

3.3. ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА, ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ И ВНУТРЕННИЙ РЫНОК. ПЕРЕСТРОЙКА ВАЛЮТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Валютную политику определяет система валютных отношений. Валютная политика представляет собой совокупность экономических, правовых, организационных форм, методов, принципов использования валюты в мирохозяйственных связях. Она проявляется в особой сфере экономической деятельности госу-

дарства и выступает как составная часть экономической политики вообще и внешнеэкономической политики в частности. С ее помощью государство активно воздействует на внешнеэкономические связи. Оно регулирует внешнеторговый оборот, торговый и платежный балансы, определяет условия деятельности субъектов валютных отношений, влияет на международные кредитные связи и процентную политику, определяет валютный курс национальной денежной единицы.

Цель валютной политики — создать благоприятные условия для функционирования внутреннего рынка в условиях международного разделения труда и развития внешнеэкономических рыночных отношений.

Различают текущую и долговременную валютную политику. *Текущая политика* направлена на оперативное регулирование валютных связей с целью оперативного реагирования на изменение конъюнктуры мирового рынка.

Основными формами текущей валютной политики выступают валютная котировка, дисконтная и девизная политика. В зависимости от уровня открытости рынка эти формы используются в разной степени, но наиболее полно они действуют в открытой экономике.

Валютная котировка — это установление валютных курсов. Устанавливается официальная и рыночная котировка. Официальная котировка устанавливается государством и регулярно публикуется в печати. Рыночная котировка складывается на основе внешнеэкономических соглашений под воздействием спроса и предложения валюты. Несовпадение рыночного и официального курса образует курсовую разницу.

Дисконтная политика — суть ее заключается в регулировании движения валюты с помощью учетной ставки процента. Повышение учетной ставки снижает спрос на кредит, увеличивает приток денег в банки. Это уменьшает количество денег в обращении и объем кредитной задолженности, стимулирует приток иностранной валюты, улучшает платежный баланс страны. В то же время высокая процентная ставка снижает предпринимательский доход и прибыль, уменьшает уровень рентабельности производства, способствует сокращению производства и спроса на валюту.

Снижение процентной ставки, или политика дешевых денег, ведет к противоположным явлениям: возрастает прибыль и рентабельность у производителей, но одновременно увеличивается количество денег в обращении, растет спрос на кредит, усиливается отток валюты из страны.

Следовательно, воздействие дисконтной политики противоречиво. Кроме того, ее результаты непродолжительны и недо-

статочно эффективны. Поэтому дисконтная политика используется для кратковременного регулирования валютного рынка и применяется в комплексе других мер финансово-кредитного воздействия.

Девизная политика осуществляется с целью стабилизации валюты и выступает в разных формах, среди которых особое место занимают валютная интервенция, валютные ограничения, валютные компенсации, диверсификация валютных резервов.

Валютная интервенция — это купля-продажа иностранной валюты в целях воздействия на ее валютный курс.

Валютные ограничения представляют собой совокупность нормативных правил и валютных мероприятий по защите внутреннего рынка от иностранных валют. О них уже говорилось выше. Ужесточая или ослабляя валютные ограничения, государство регулирует режим поступления иностранной валюты на внутренний рынок и национальной — на мировой рынок валют. В основном ограничения носят протекционистский характер.

Валютные компенсации — это поддержка курса национальной валюты финансово-кредитными методами. Государство искусственно поддерживает курс национальной валюты тем, что для компенсации убытков у субъектов валютных отношений, связанных с курсовой разницей, предоставляет последним валютные кредиты и субсидии.

Диверсификация валютных резервов государства выражается в улучшении структуры резервов путем увеличения удельного веса устойчивых конвертируемых валют и осуществляется путем продажи неустойчивых и скупки стабильных валют. Эта мера укрепляет национальную валюту в международных расчетах, повышает ее ликвидность, или престиж, в системе валют. Чем выше удельный вес в резервной валюте свободно конвертируемой валюты других стран, тем устойчивей положение страны на мировом валютном рынке, тем успешнее внешнеэкономическая деятельность агентов валютных отношений.

Долговременная валютная политика осуществляется путем изменения, развития и совершенствования структуры валютного механизма, поэтому ее еще называют *структурной политикой*. Основными ее методами являются реформы валютных отношений: изменение порядка международных расчетов, режима валютных курсов и паритетов, механизма создания валютных резервов, формирования валютных фондов. К ней относится также участие в долговременных межгосударственных и региональных валютных соглашениях и валютно-финансовых организациях.

В условиях интернационализации хозяйственных отношений, развития мирового рынка на основе роста международной эко-

номической интеграции, углубления специализации под воздействием НТР долговременная валютная политика приобретает все большее значение для стабилизации мирохозяйственных связей

Валютная политика, осуществляемая в нашей стране, определяется как общими закономерностями, указанными выше, так и особенностями современного этапа. Кризис административно-командной системы не обошел и валютный механизм, который строился на валютной монополии, замкнутости и обособленности от мирового валютного рынка, неконвертируемости рубля, административном диктате.

Глубокий кризис экономики, расстройство денежного обращения, инфляция серьезно подорвали престиж рубля как валюты. В условиях «плавающего курса валют», когда валютный паритет устанавливается на основе потребительской корзины, официальный курс рубля все больше отрывается от реальности. Отмена золотого содержания рубля сделала его еще менее защищенным по отношению к конвертируемым валютам, превратило его в «деревянный» рубль. На внутреннем рынке возрос спрос на иностранную валюту, что искусственно снизило курс рубля. Значительно возросли цены импортных товаров, что привело к росту цен и на отечественные товары. Из-за низкого валютного курса рубля отечественные товары на мировом рынке стали очень дешевы. Даже после повышения цены на золото на 50% оно у нас в иностранной валюте значительно дешевле, чем за рубежом. Это стимулирует скупку и вывоз за границу товаров высокой стоимости: драгоценности, сложная бытовая техника, меха. В целом сложившаяся национальная валютная система, носящая административно-командный характер, действует на внутренний рынок разрушительным образом и ее нужно решительно реформировать.

Однако переход от административно-командной валютной системы к рыночной далеко не прост. Становление нового механизма представляет собой сложную многогранную проблему, для разрешения которой нужно решить комплекс не только экономических, но и социально-политических задач. Спектр этих проблем широк — от демократизации общества, приватизации собственности, преодоления монополизма до стабилизации торгового и платежного балансов, создания валютного рынка и вступления в МВФ.

Основной и конечной целью перестройки валютной системы является введение конвертируемости рубля. Здесь прежде всего необходимо решение трех первостепенных задач:

- установление реального валютного курса;
- обеспечение обратимости валюты;
- создание валютного рынка.

Пути решения указанных проблем неоднозначны и дискуссионны. Существуют различные подходы к методам установления реального курса рубля, достижения его обратимости, формирования валютного рынка. Проблема конвертируемости рубля стала даже предметом международного конкурса, который проводился в 1989—1990 г. совместно Институтом Экономики АН СССР и американским институтом Эсален.

Получило поддержку мнение о невозможности одномоментного перехода к конвертируемости, ибо переход представляет собой процесс постепенного преобразования валютной системы со своими определенными этапами, которые связаны с этапами развития рыночных отношений. Здесь важно учитывать готовность экономики к восприятию конвертируемости. В противном случае ее введение может привести к катастрофическим последствиям для внутреннего рынка: неудержимому и неконтролируемому росту цен, гиперинфляции, безработице, спаду производства.

Второй важный вывод состоит в том, что допустима частичная конвертируемость, прежде всего внешняя, для нерезидентов. И лишь путем постепенной упорядоченности, а затем и полной отмены ограничений возможна и внутренняя конвертируемость для резидентов. Для этого необходимо развитие внутреннего рынка, в котором было бы обеспечено равновесие товарных и денежных потоков, соответствие цен внутреннего рынка и мировых цен, свобода экспортно-импортных связей на основе высокой степени открытости экономики.

Пока же в этом направлении делаются первые шаги: снимаются некоторые ограничения на внешнеэкономическую деятельность предприятий, формирование их валютных фондов, как первый шаг отхода от валютной монополии, закладываются первые кирпичики валютного рынка в форме валютных аукционов, валютной биржи и т. д. Как пойдет дальше этот процесс, зависит от реальных шагов по переходу к рыночной экономике.

Библиографический список

- Закон СССР «О валютном регулировании» // Экономика и жизнь. 1991. № 12.
- Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс. Гл. 31. М.: Прогресс. 1964.
- Реферат учебника Самуэльсона П. и Нордхауса В. Экономика. Гл. 40 // Экономические науки. 1990. № 12. С. 73—77.
- Пезенти А. Очерки политической экономики капитализма. Т. 1. Гл. 31—33. М.: Прогресс. 1976.
- Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. М.: Высш. шк. 1990.
- Переход к рынку.
- Как сделать рубль конвертируемым. М.: Финансы и статистика. 1990.

КРАТКИЙ СЛОВАРЬ

К разделу 1

Интернационализация производительных сил — их обобществление (усиление взаимосвязи, взаимозависимости отраслей, предприятий) в международном масштабе.

Международное и всемирное разделение труда — форма общественного разделения труда, вышедшая за рамки национальных государств и выражающая специализацию трудовой деятельности людей в международном масштабе.

Всемирное хозяйство — совокупность связанных между собой всемирным разделением труда национальных хозяйств, процессе воспроизводства которых находится в тесной взаимосвязи.

Интернациональная стоимость — общественно необходимые затраты на производство данного товара в масштабе мира.

Автаркия — политика хозяйственного обособления отдельной страны.

Страны Бенилюкс — сокращенное название, объединяющее 3 страны — Бельгию, Нидерланды и Люксембург.

ОПЕК — организация стран Ближнего Востока — экспортеров нефти.

КОМОМ — комитет по контролю экспорта товаров в социалистические страны и страны Восточной Европы.

Протекционизм — государственная политика, направленная на защиту национальной экономики от иностранных товаров.

К разделу 3

Авуары — вклады в банках за границей, чеки, векселя, аккредитивы, переводы, выписанные в иностранной валюте.

Девизы — платежные средства, при помощи которых осуществляются международные расчеты.

Демонетизация — лишение государственной властью монет силы законного платежного средства.

Валюта: 1. Денежная единица страны (рубль, доллар, песна и т. д.).

2. Денежные знаки иностранных государств, а также кредитные средства обращения и платежа, выраженные в иностранных денежных единицах (век-

сель, чек и т. д.) и используемые в международных расчетах (иностранная валюта).

Валютный курс — «цена» денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

Валютный паритет — стоимостное соотношение валют при их международном обмене друг на друга.

Котировка — установление биржевой цены ценных бумаг, официальная публикация о биржевых курсах иностранной валюты или установление валютного курса путем оценки иностранных денежных единиц в национальной валюте.

Плавающий курс — стихийное установление на валютных рынках стоимостного соотношения между валютами.

Монетарным называется металл не в обращении, а в подвалах банка.

Ремонетизация — увеличение доли золота в банках в виде резерва.

Тезаврация — сбережение денег (сокровище, запас) вне банка, накопление золота государством.

Резидент — национальный субъект валютных отношений.

Нерезидент — иностранный субъект валютных отношений.

Ликвидность — способность национальной валюты обмениваться на другую валюту.

ЭКЮ — коллективная европейская валюта, условная расчетная единица в странах ЕС.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Условные обозначения	3
1. Интернационализация национальных хозяйств	4
1.1. Интернационализация национальных хозяйств и формирование всемирного хозяйства	4
1.2. Интернационализация экономики и мировой рынок. Выгоды международного разделения труда	10
1.3. Система экономических группировок и международные эконо- мические организации. Перестройка международных эконо- мических отношений	15
2. Международная торговля	20
2.1. Структура и эффективность международной торговли	20
2.2. Протекционизм. Режим наибольшего благоприятствования	31
2.3. Торговый баланс. Платежный баланс	33
3. Международная валютная система и валютный курс	36
3.1. Валютные отношения и валютный курс. Конвертируемость валюты	36
3.2. Валютный паритет и мировая валютная система. Золото- девизный и плавающий курс валют	41
3.3. Валютная политика, ее влияние на внешнеэкономические связи и внутренний рынок. Перестройка валютных отношений при переходе к рыночной экономике	46
Краткий словарь	51

Водяницкий Леонид Яковлевич,

Иванова Светлана Максимовна,
Степанов Валентин Александрович,
Тютев Юрий Александрович

МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ

Редактор Е. Д. Антонова
Техн. редактор Г. А. Усачева
Корректор Т. П. Щелокова

Лицензия ЛР № 020301 от 28.11.91 г.

Сдано в набор 10.01.1993 г.

Подписано в печать 7.12.1993 г.

Формат 60×84 1/16. Бумага оберточная.

Шрифт литературный. Печать высокая.

Усл. печ. л. 3,16. Усл. кр.-отг. 3,40. Уч.-изд. л. 3,3.

Тираж 600 экз. Заказ 70. Арт. С—4/93.

Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С. П. Королева.
443086 Самара, Московское шоссе, 34.

Тип. ИПО Самарского государственного
аэрокосмического университета.
443001 Самара, ул. Ульяновская, 18.