

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ АКАДЕМИЧЕСКОГО БАКАЛАВРИАТА

Под редакцией **А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина**

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

Книга доступна в электронной библиотечной системе
biblio-online.ru

Москва ■ Юрайт ■ 2016

УДК 339.9(075.8)

ББК 65.5я73

М64

Ответственные редакторы:

Погорлецкий Александр Игоревич — профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета;

Сутырин Сергей Феликсович — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета.

Рецензенты:

Евдокимов А. И. — профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета;

Ревенко Л. С. — профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей Московского государственного института международных отношений (университета) МИД России.

Международные экономические отношения : учеб. пособие для академического бакалавриата / под ред. А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 164 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс.

ISBN 978-5-9916-8101-8

Учебное пособие рассматривает международные экономические отношения как сложившуюся и постоянно развивающуюся систему не только с теоретических, но и с практических позиций. В нем присутствуют части, посвященные сущности международной торговли, основам международных валютно-кредитных отношений. Даны основные характеристики и особенности международной торговли, акцентировано внимание на принципах регулирования международных экономических отношений. Многочисленные примеры, вопросы для рассуждений и задания по пройденному материалу помогут читателю лучше понять проблемы, с которыми приходится сталкиваться экономистам сегодняшнего дня.

Соответствует актуальным требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

Для студентов академического бакалавриата, обучающихся по экономическим направлениям, аспирантов, слушателей курсов повышения квалификации, преподавателей, а также работников финансового сектора.

УДК 339.9(075.8)

ББК 65.5я73



Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав. Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая компания «Дельфи».

ISBN 978-5-9916-8101-8

© Коллектив авторов, 2015

© ООО «Издательство Юрайт», 2016

Оглавление

Список сокращений.....	5
Авторский коллектив.....	6
Предисловие	7
Введение.....	11
Глава 1. Международная торговля: сущность, основные характеристики, регулирование	16
1.1. Международная торговля и основные разновидности внешнеторговых операций	16
1.2. Причины формирования международной торговли	22
1.3. Теории международной торговли.....	26
1.3.1. Теория сравнительных преимуществ	26
1.3.2. Развитие теории международной торговли во второй половине XIX — XX веке.....	37
1.4. Формы организации международной торговли.....	46
1.4.1. Биржевая торговля.....	46
1.4.2. Международные торги	48
1.4.3. Международные аукционы	50
1.4.4. Стандартные операции купли-продажи товаров.....	51
1.4.5. Операции международной аренды	51
1.4.6. Международная встречная торговля	54
1.5. Методы государственного регулирования международной торговли.....	58
1.5.1. Тарифные методы регулирования торговли	59
1.5.2. Нетарифное регулирование торговли	73
Выводы.....	81
Вопросы и задания.....	82
Глава 2. Зарубежное инвестирование.....	84
2.1. Сущность и формы зарубежного инвестирования	84
2.2. Последствия вывоза капитала для стран-экспортеров и стран- импортеров.....	91
Выводы.....	98
Вопросы и задания.....	99
Глава 3. Международная миграция рабочей силы	100
3.1. Сущность и современные особенности международной миграции рабочей силы	100
3.2. Экономические последствия международной миграции рабочей силы	105
Выводы.....	113
Вопросы и задания.....	114

Глава 4. Основы международных валютно-кредитных отношений	115
4.1. Место международных валютно-кредитных отношений в системе международных экономических отношений	115
4.2. Международная валютная система и ее структура.....	118
4.3. Валюта: определение, конвертируемость, режимы и факторы определения валютных курсов	123
4.3.1. Валюта и ее конвертируемость	123
4.3.2. Режимы валютных курсов.....	126
4.3.3. Факторы, лежащие в основе определения валютного курса, и паритет покупательной способности	129
4.4. Механизм торговли валютой. Валютные котировки и виды валютных сделок.....	131
4.5. Международный кредит и внешний долг	133
4.6. Платежный баланс	137
Выводы.....	141
<i>Вопросы и задания</i>	142
Глава 5. Международная экономическая интеграция	143
5.1. Интеграция: содержание понятия	143
5.2. Виды интеграционных соглашений	145
5.3. Эффекты и мотивы интеграционных решений.....	151
5.4. Региональные интеграционные соглашения в мировой и российской практике: история и современность	155
Выводы.....	160
<i>Вопросы и задания</i>	160
Список рекомендуемых источников	161

Список сокращений

Основные понятия

АЭС — атомная электростанция

ВВП — валовой внутренний продукт

ВНП — валовой национальный продукт

МРТ — международное разделение труда

НИОКР — научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки

ПЗИ — прямые зарубежные инвестиции

ТНК — транснациональная компания

Страны, международные организации и региональные группировки

БРИКС — группа из пяти стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно-Африканская Республика

ВОЗ — Всемирная организация здравоохранения

ВТО — Всемирная торговая организация

ГАТТ — Генеральное соглашение по тарифам и торговле

ЕС — Европейский союз

КНР — Китайская Народная Республика

МВФ — Международный валютный фонд

МОТ — Международная организация труда

ООН — Организация Объединенных Наций

ОАЭ — Объединенные Арабские Эмираты

ОПЕК — Организация стран — экспортеров нефти

ОЭСР — Организация экономического сотрудничества и развития

СНГ — Содружество Независимых Государств

ФРГ — Федеративная Республика Германия

ШОС — Шанхайская организация сотрудничества

ЮАР — Южно-Африканская Республика

ЮНКТАД — Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

Авторский коллектив

Погорлецкий Александр Игоревич — профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета — общее редактирование; предисловие; гл. 4 (в соавторстве с В. И. Капусткиным); параграф 1.3 (в соавторстве с С. Ф. Сутыриным);

Сутырин Сергей Феликсович — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета — общее редактирование, введение; 1 (параграф 1.3 в соавторстве с А. И. Погорлецким); гл. 2, 3;

Капусткин Вадим Игоревич — кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета — гл. 4 (в соавторстве с А. И. Погорлецким);

Шеров-Игнатъев Владимир Генрихович — доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета — гл. 5.

Предисловие

Характерная черта мировой экономики в начале третьего тысячелетия — ее глобальный характер: невиданная ранее хозяйственная активность компаний, физических лиц, государственных структур, активная деятельность международных организаций способствовали превращению некогда разрозненных географических регионов и суверенных государств, построенных по национальному принципу, в цельную систему взаимосвязанных и взаимозависимых структур, успешное функционирование которых во многом зависит от дальнейшего роста внешнеэкономических контактов. Становлению новой конфигурации современного мирового хозяйства в немалой степени способствовала и технологическая революция рубежа XX—XXI вв., которая существенно ускорила и упростила распространение информации и инициировала появление глобальных виртуальных пространств, пригодных для ведения новых форм бизнеса.

Глобализация и информационная революция, стимулируя новую качественную модель развития национальных хозяйств, впрочем, привнесли в современную мировую экономику не только позитивные черты. Напротив, мировая экономика начала XXI в. отличается высокой степенью турбулентности: поставлен под сомнение прежний мировой порядок конца XX в., в основе которого лежали биполярность и институты ООН; военно-политические разногласия стран выливаются в настоящие экономические войны между ними, инструментами которых становятся все более изощренные санкции, направленные против отдельных правительств, частных лиц и компаний; постоянно дает о себе знать неизвестная ранее глобальная угроза в лице международного терроризма; повысился риск возникновения планетарных эпидемий (пандемий) опасных болезней; наиболее благополучные государства испытывают многочисленные социальные проблемы в результате растущей демографической миграции, сопровождаемой натиском чуждой им культуры стран третьего мира. Наконец, мировой экономический кризис, разразившийся в 2008 г., заставил посмотреть по-новому на действующие механизмы хозяйствования, в основе которых лежат постулаты либеральных рыночных отношений.

Данные обстоятельства необходимо учитывать и при осуществлении внешнеэкономических операций, пользуясь достижениями новой эпохи и нейтрализуя глобальные угрозы. Нужно заметить, что в современном мире все мы в той или иной степени вовлечены во внешнеэкономические контакты, оказываясь в качестве потребителей, инвесторов либо сотрудников компаний и организаций, занимающихся трансграничными операциями, активными субъектами системы мирохозяйственных связей.

Вышеизложенные обстоятельства подчеркивают актуальность курса «Мировая экономика и международные экономические отношения» (далее — курс «МЭ и МЭО»). Данный курс познакомит вас с особенностями функционирования и развития современной системы мирохозяйственных связей, объединяющей национальные экономики и представляющих их субъектов внешнеэкономической деятельности в единый воспроизводственный механизм планетарного масштаба. **Цель курса** — изучение важнейших проблем и тенденций развития мирового хозяйства, связанных с взаимоотношением его главных субъектов: физических и юридических лиц, государств, международных организаций.

Учебная дисциплина «Мировая экономика и международные экономические отношения» — теоретическая основа для ряда конкретных, прикладных предметов, рассчитанных на углубленное рассмотрение отдельных аспектов и форм международного хозяйственного взаимодействия и сотрудничества. В то же время курс «МЭ и МЭО» базируется на тех предметах, которые изучались студентами на более ранних стадиях обучения. В частности, он предполагает знание основных положений таких учебных дисциплин, как «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Экономическая теория», «Экономическая история», «Экономическая география», «Статистика», «Менеджмент».

Курс «МЭ и МЭО» состоит из трех модулей: «Мировая экономика», «Экономика стран и регионов» и «Международные экономические отношения». Также каждый модуль включает в себя введение, определяющее предмет и метод курса «МЭ и МЭО».

Модуль «Международные экономические отношения» детализирует особенности взаимоотношений основных субъектов системы мирохозяйственных связей в процессе международной торговли (гл. 1), международного инвестирования (гл. 2), международной миграции рабочей силы (гл. 3), международных валютно-кредитных отношений (гл. 4). Кроме того, здесь рассмотрен процесс международной экономической интеграции как формы международных экономических отношений (гл. 5).

Каждая глава начинается с перечня основных компетенций, которые предстоит освоить в процессе ее изучения, а также включает в себя вопросы для размышления, исторический экскурс и примеры из практики, завершаясь заданиями для самоконтроля, способствующими закреплению пройденного материала.

Следует подчеркнуть, что сознательно предложенная авторами компактность изложения основных тем курса «МЭ и МЭО», установленных Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования, охватывает все аспекты функционирования мировой экономики как системы (включая взаимодействие ее субъектов в ходе внешнеэкономических операций), становясь, таким образом, опорным учебным материалом. Вместе с тем в процессе освоения курса «МЭ и МЭО» незаменимыми остаются лекции, соответствующим образом интерпретирующие, дополняющие и расширяющие текст учебника, содержащие свежий статистический и фактологический массив данных, а также семинарские

(практические) занятия, для проведения которых в дополнение к учебнику студентам и преподавателям рекомендуется соответствующий практикум «Мировая экономика и международные экономические отношения», который будет издан после учебника в том же издательстве «Юрайт». Таким образом, учебник и практикум по предмету «МЭ и МЭО» — органически дополняющие друг друга методические материалы, способствующие успешному освоению данной дисциплины, по итогам изучения которой обучающийся будет:

знать

- содержательную характеристику и современные особенности мировой экономики;
- типологизацию стран и групп стран в мировой экономике, основные модели национального экономического развития и отличительные особенности внешнеэкономических связей ведущих государств;
- сущность, специфику и формы международных экономических отношений;
- основные теории международной торговли и международного движения факторов производства;
- содержание и характерные особенности международных валютно-кредитных отношений и процесса международной экономической интеграции;
- принципы регулирования международных экономических отношений;

уметь

- анализировать социально значимые проблемы и процессы, происходящие в современной мировой экономике, и прогнозировать возможное их развитие в будущем;
- использовать нормативные правовые документы в сфере внешнеэкономической деятельности;
- формулировать критические замечания и соответствующим образом аргументировать свою точку зрения при оценке процессов, происходящих в мировой экономике;
- анализировать и сопоставлять различные точки зрения, первичные статистические данные, характеризующие основные параметры функционирования мирового хозяйства и его отдельных структурных звеньев;
- общаться с зарубежными партнерами в сфере международных экономических отношений, пользуясь соответствующими полученными теоретическими знаниями и практическими навыками;
- осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических и финансовых задач в области мировой экономики и международных экономических отношений;
- применять отечественные и зарубежные источники информации и информационные технологии в сфере внешнеэкономической деятельности, работать с соответствующими информационными ресурсами сети «Интернет»;

- понимать и использовать идеи, рассуждения и логические построения, представленные в экономических публикациях и общественных дискуссиях;

владеть

- культурой мышления, характерной для процесса принятия решений в сфере международных экономических отношений;
- методикой анализа, восприятия информации, постановки целей и выбора путей их достижения применительно к процессам, происходящим в мировой экономике и международных экономических отношениях;
- основами качественного и количественного анализа важнейших процессов и тенденций развития международных экономических отношений;
- основными методами, способами и средствами получения, хранения и обработки информации с помощью современных информационных технологий;
- навыками выбора подходящих инструментальных средств для обработки экономических и финансовых данных о характере внешнеэкономической деятельности в соответствии с поставленной задачей, а также методикой анализа результатов расчетов и обоснования полученных выводов;
- способностями решения аналитических задач, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации.

Учебное пособие подготовлен авторским коллективом преподавателей кафедры мировой экономики экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета. Информацию о нас и нашей профессиональной деятельности можно найти на сайте www.worlddec.ru.

Мы будем признательны нашим читателям за отзывы, комментарии и пожелания, которые можно направлять на адрес электронной почты worlddec@spbu.ru.

Введение

Теория мировой экономики и международных экономических отношений (МЭ и МЭО) представляет собой один из компонентов, формирующих общее здание экономической науки. Из этого следует, что, обладая целым рядом специфических особенностей, присущих только ей, теория МЭ и МЭО прежде всего — часть общей экономической теории. Иными словами, определения, свойства, характеристики, имеющие значимость для экономической теории в целом, должны быть применимы и по отношению к теории МЭ и МЭО как ее составной части. Сказанное в полной мере относится и к трактовке ее **предмета**.

В большинстве современных учебников по экономической теории можно встретить такое определение предмета, в котором основной акцент делается на *альтернативные методы распределения ограниченных ресурсов*. Данное определение предмета экономической теории (а стало быть, в конечном счете и теории мировой экономики и международных экономических отношений) с самого начала указывает нам на два момента, имеющих принципиальное значение для понимания как сущности, так и механизма функционирования экономики рыночного типа:

- хозяйствующие субъекты строят свою деятельность на основе выбора одного варианта решения стоящей перед ними в каждый данный момент времени задачи из нескольких взаимоисключающих;
- принятие рационального решения с необходимостью предполагает учет затрат и выгод реализации каждого из возможных вариантов.

Ориентация в определении предмета экономической теории на альтернативные методы распределения ограниченных ресурсов не должна заслонять того имеющего первостепенное значение факта, что нас это распределение интересует не столько в технико-экономическом смысле, сколько с точки зрения тех отношений, в которые люди при этом вступают. Экономическая теория в целом и теория МЭ и МЭО в частности, вне всякого сомнения, должны быть отнесены к числу обществоведческих дисциплин. Иными словами, за теми или иными процессами, протекающими в сфере производства или реализации продукции внутри страны или за ее пределами экономист всегда в первую очередь стремится увидеть интересы социальных групп и отдельных индивидуумов, совпадение или разногласие этих интересов.

Рассмотренное выше определение предмета экономической теории носит, как уже отмечалось, достаточно общий характер. Теперь нам необходимо его конкретизировать таким образом, чтобы оно было верным применительно лишь к одному непосредственно интересующему нас компоненту системы экономических дисциплин, — а именно МЭ и МЭО. С учетом

этого мы можем определить **предмет теории МЭ и МЭО** как *альтернативные методы использования ресурсов, ограниченных в пределах всемирного хозяйства*.

Рассматривая **методологические основы**, на которых строится современная теория МЭ и МЭО, будем, подобно тому, как мы это делали при раскрытии вопроса о предмете, исходить из приоритета общности, с одной стороны, отношений в сфере мировой экономики (в том числе международных экономических отношений), с другой — всей системы экономических отношений. А это означает, что принципы, определяющие наиболее важные общие подходы к изучению экономики в целом, с равным успехом могут применяться и тогда, когда речь идет об исследовании системы мирохозяйственных связей. Важно иметь в виду, что эти фундаментальные принципы во многом носят аксиоматический характер, т.е. не столько доказываются, сколько постулируются. Как таковые они, будучи принятыми, для исследователя одновременно и отправная точка, и путеводная звезда.

Центральное место во всей системе методологических принципов, используемых в экономической теории, занимают принцип объективности и принцип развития.

В соответствии с *принципом объективности* связи, в которые вступают между собой хозяйствующие субъекты, формируются в конечном счете независимо от воли и желания как производителей, так и потребителей. Своеобразную, но по-своему убедительную трактовку принципа объективности дает широко используемая в современной базовой экономической теории концепция *границы производственной возможности* (ГПВ). Ее смысл заключается, в частности, в том, что хозяйствующие субъекты, с одной стороны, свободные в выборе решений, ведущих к тем или иным вариантам распределения имеющихся ресурсов и, соответственно, различным конечным результатам, с другой — жестко и однозначно ограничены в каждый данный момент времени общим фиксированным количеством этих ресурсов. Иными словами, любое решение приводит к тому, что хозяйствующий субъект по результатам своей деятельности либо оказывается в площади сектора, локализованного ГПВ, либо, в лучшем случае — на ГПВ, но никогда не выходит за ее пределы.

В соответствии с *принципом развития*, хозяйственная система в целом, равно как и образующие ее отдельные блоки, находится в состоянии постоянного изменения. Чрезвычайно важно при этом учесть, что указанная трансформация генерируется самой системой, т.е. порождается в каждый данный момент времени объективно присущими последней внутренними противоречиями. Иными словами, мы имеем дело не просто с развитием, но с саморазвитием, не просто с движением, но с самодвижением.

На протяжении всей своей истории экономическая наука совершенствовала методический арсенал, накапливая и оттачивая приемы и способы решения возникавших перед ней задач. Предполагается, что вы знакомы с основными используемыми экономистами методами по курсу «Экономическая теория», поэтому мы не будем рассматривать подробно, что представляют собой научная абстракция, анализ, синтез, восхождение от простого к сложному, моделирование и т.п. Констатируем лишь, что

в контексте интересующей нас проблемы эти методы обладают значительной степенью универсальности. Иными словами, они с равным успехом могут использоваться и для решения задач, относящихся к сфере функционирования «закрытой» экономики страны, и к сфере мирохозяйственных связей.

Вместе с тем будучи подсистемой в общей системе экономических отношений, мирохозяйственные связи имеют свою специфику. Вполне естественно, что она находит свое отражение и применительно к методологическим и методическим основам теории МЭ и МЭО.

На уровне методологии необходимо прежде всего обратить внимание на то, что формирование и функционирование всемирного хозяйства в значительно большей степени, нежели каждой отдельной национальной экономики, испытывают на себе влияние *неэкономических факторов*¹. Как отечественная, так и зарубежная практика дают более чем достаточно примеров, подтверждающих эту мысль. В конце 1950-х гг. крупнейшими торговыми партнерами СССР в западном полушарии были Аргентина и США. Однако затем во внешней торговле СССР со странами региона произошла безусловная переориентация — на первое место выдвинулась Куба. Если в 1959 г. советско-кубинский товарооборот составлял всего 6,7 млн руб. (против 40,2 млн руб. советско-аргентинского и 39,1 млн руб. советско-американского), то в 1960 г. — уже 160,6 млн руб., а в 1961 г. — 539 млн руб., превысив показатели советско-американского и советско-аргентинского товарооборота соответственно в 8 и 19,7 раза. Объяснение столь резких колебаний следует искать отнюдь не в экономической сфере. Кубинская революция 1959 г., изменив политическую и военно-стратегическую ситуацию не только в районе Карибского моря, но и во всем западном полушарии, вызвала в конечном итоге и перераспределение потоков международной торговли.

Если говорить о методических особенностях изучения мирохозяйственных связей, то здесь обращает на себя внимание проблема *межстранового сопоставления* статистических данных. Необходимость такого рода сопоставлений вызывается как практическими потребностями отдельных хозяйствующих субъектов, государственных и международных учреждений и организаций, так и научно-теоретическими соображениями.

О месте и роли страны в мировой экономике, в системе мирохозяйственных связей можно судить в первую очередь по ее макроэкономическим показателям. Основными макроэкономическими показателями для международных сопоставлений служат: совокупный объем ВВП или ВНП страны, показатель ВВП/ВНП на душу населения, средний размер заработной платы, объем внешнеторговых операций (экспорт и импорт

¹ По достаточно обоснованному мнению целого ряда исследователей, тесное переплетение в реальной жизни экономических, политических, идеологических и других факторов налагает определенные, а порой и весьма значительные ограничения на возможности «чистой экономической теории» или «чистой политологии». Выход видится в проведении междисциплинарных исследований, объединяющих представителей различных отраслей обществоведения. См., например: *Spero J. E., Hart J. A. The Politics of International Economic Relations. 7nd ed. Boston : Wadsworth, 2010.*

товаров и услуг), показатели движения капиталов (величина иностранных инвестиций в стране и суммарный показатель экспорта собственного капитала), величина внешнего долга страны. Международные сопоставления по данным стоимостным показателям предполагают приведение к «общему знаменателю» путем использования одной и той же денежной единицы. Возможно также и сопоставление показателей в относительном выражении — в процентах к предыдущему или базовому периоду времени, что характеризует темпы роста национальной экономики.

Большое значение имеют такие относительные показатели, как уровень и темпы роста инфляции и безработицы, ставки процента, налогового бремени, динамика движения курса национальной валюты по отношению к валютам ведущих стран, уровень производительности труда, доля различных доходов и расходов частного и государственного сектора по отношению к ВВП/ВНП (например, доля совокупных расходов на НИОКР или расходов на национальную оборону в ВВП, налоговые поступления государственного бюджета по отношению к ВВП и т.п.). Кроме стоимостных и относительных показателей можно использовать также натуральные показатели, которые позволяют судить о потенциале национальной экономики (например, урожай зерновых в тоннах, добыча нефти в баррелях, производство автомобилей и телевизоров в штуках и т.п.). При международных сопоставлениях необходимо принимать во внимание и такие показатели социально-экономического развития, как уровень грамотности, продолжительность жизни, величина получаемых пенсий и социальных пособий.

Чрезвычайно часто осуществляется сравнение уровней экономического развития различных государств. Для этой цели традиционно используются такие обобщающие макроэкономические показатели, как ВНП или ВВП на душу населения. Даже если отвлечься от того, что сами по себе эти показатели далеко не безупречны¹, и предположить единую методику их расчета по всем странам, корректность прямого сопоставления может быть поставлена под сомнение.

Действительно, для одних стран, таких как, например, Россия, значение натуральных и полунатуральных форм хозяйствования, не находящихся отражения в показателях ВНП и ВВП, может быть существенно выше, чем для других, таких как, например, США или Германия. Нельзя не учитывать и того факта, что, сравнивая соответствующие значения для нескольких государств, мы должны на конечной стадии использовать одну национальную валюту — как правило, доллары США. В зависимости от того, какой курс взят для перевода в доллары — норвежской кроны или швейцарского франка, мы можем получить существенно отличающиеся друг от друга результаты.

¹ Наиболее очевидный недостаток ВНП и ВВП — игнорирование ими становящихся все более значимыми в последнее время параметров качества жизни. В считающемся классическим учебнике «Экономика» (в России его принято называть «Экономикс»), принадлежащем перу лауреата Нобелевской премии Пола Самуэльсона, приводятся следующие слова одного из молодых американских экономистов: «Не говорите мне о ВНП. Для меня это означает валовое национальное загрязнение окружающей среды (англ. — Gross National Product и Gross National Pollution — *С. Ф.*)» (*Samuelson P. A. Economics. 11th ed. N. Y. : McGraw-Hill, 1980. P. 2).*

С учетом вышесказанного неудивительно, что предоставляемые различными национальными и международными организациями и исследовательскими центрами данные об уровне экономического развития того или иного государства или группы стран нередко весьма ощутимо расходятся. Так, например, если по оценкам Центрального разведывательного управления США величина ВВП СССР составляла в 1989 г. 2309 млрд долл., а в расчете на душу населения — 15 631 долл., то по оценкам авторитетной исследовательской группы «Оксфордские аналитики» эти показатели равнялись соответственно 405,5 млрд долл. и 2747,4 долл., т.е. были почти в шесть (!) раз меньше¹. Все это свидетельствует о том, что к статистическим данным, особенно на уровне их межстранового сопоставления, следует подходить весьма осторожно, не абсолютизировать те или иные результаты, какими бы достоверными и убедительными они ни казались на первый взгляд.

Определив предмет и метод учебной дисциплины «Мировая экономика и международные экономические отношения», а также обратив внимание на особенности используемых при изучении данной дисциплины показателей, поясним логику структуры соответствующих тем нашего учебного пособия.

Традиционный университетский курс МЭ и МЭО, в течение десятилетий преподаваемый на экономическом факультете Санкт-Петербургского государственного университета, предполагает рассмотрение в первую очередь общих сущностных понятий и характеристик мировой экономики, а также происходящих в ней процессов глобального характера (Мировая экономика : учеб. пособие. М. : Юрайт, 2016), включая страновую и региональную структуру мирового хозяйства (Экономика стран и регионов : учеб. пособие. М. : Юрайт, 2016), после чего анализируются внешнеэкономические связи ведущих субъектов мировой экономики — компаний, государств и международных организаций, о чем говорится в настоящем учебном пособии «Международные экономические отношения».

В процессе изучения соответствующих глав и параграфов мы обратим внимание и на исторические особенности характеризуемых явлений и процессов, и на новейшие тенденции в соответствующих областях теории и практики. Вставки «Размышляем самостоятельно» позволят задуматься над некоторыми неординарными вопросами, ответ на которые не всегда очевиден, а «Примеры из практики» проиллюстрируют некоторые типичные либо, наоборот, исключительные ситуации, характеризующие ту или иную тему. Вопросы и задания, данные в завершении каждой из глав, помогут вести самостоятельный контроль за характером усвоения предлагаемых теоретических и практических материалов учебного курса.

¹ Отечественная экономическая наука между прошлым и будущим / под ред. проф. Г. Г. Богомазова. СПб. : Изд-во СПбГУ, 1997. С. 91.

Глава 1

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ, РЕГУЛИРОВАНИЕ

В результате изучения данной главы студент должен:

знать

- определение категории «международная торговля», ее сущность, ключевые характеристики и особенности;
- характерные черты теорий международной торговли в их исторической ретроспективе;
- основные виды внешнеторговых операций и особенности соответствующих методов их государственного регулирования;

уметь

- анализировать те необходимые и достаточные условия, наличие которых с неизбежностью приводит к установлению торговых связей между хозяйствующими субъектами различной национальной принадлежности;
- приводить и оценивать различные аргументы в пользу развития внешнеторговых отношений между странами;
- определять пределы возможного развития торговли с учетом транспортных издержек, учитывать тенденции альтернативных издержек к росту, а также растущую международную мобильности факторов производства и динамику их цен;
- оценивать реальную степень защиты, гарантированную отечественным производителям — субъектам международной конкуренции в результате проведения протекционистской политики;

владеть

- методикой определения пределов изменения соотношения цен на обмениваемые по каналам международной торговли товары, при которых осуществление сделок купли-продажи оказывается выгодным для обеих стран-участниц;
 - навыками структурной характеристики основных операций международной торговли и классификации различных организационных форм современной международной торговли;
 - методологией выбора оптимальных вариантов государственной внешнеторговой политики путем сопоставления как потенциальных выгод, так и неизбежных издержек регулирования операций международной торговли.
-

1.1. Международная торговля и основные разновидности внешнеторговых операций

Международная торговля представляет собой специфическую форму обмена продуктами труда между продавцами и покупателями разных стран, служащую исходным видом мирохозяйственных связей.

В рамках данного определения представляется целесообразным обратить особое внимание на следующие обстоятельства:

1) далеко не всегда обмен продуктами труда обязательно должен принимать форму торговли, т.е. купли-продажи, что предполагает выявление специфических причин, порождающих международную торговлю;

2) речь идет о таком виде внешнеэкономической деятельности, при которой в строгом смысле слова за пределы национальной территории переносится только акт реализации произведенного продукта, но не его полное или даже частичное создание;

3) циркулирующие в настоящее время по каналам международной торговли продукты труда достаточно многообразны, их наиболее общая классификация предполагает выделение трех принципиально отличающихся друг от друга групп — товаров, услуг, прав интеллектуальной собственности;

4) и логически, и исторически международная торговля образует тот фундамент, на котором вырастает вся многообразная совокупность современной системы международных экономических отношений, что, в свою очередь, заставляет задуматься о диалектической взаимосвязи между различными видами внешнеэкономической деятельности.

Понятие «международная торговля» следует отличать от близких ему по значению, нередко в обыденной речи употребляемых в качестве синонима, но вместе с тем отнюдь не тождественных ему (и друг другу) терминов «внешняя торговля» и «мировая торговля».

Сначала разберемся с последним из них. Оценивая ситуацию на рынке каждой отдельно взятой страны и всей их совокупности в целом, мы должны констатировать, что в подавляющем большинстве случаев там одновременно представлены как товары, произведенные отечественными компаниями, так и продукция зарубежных производителей. Соответственно сделки купли-продажи заключаются и реализуются и по одним, и по другим изделиям, образуя комплекс обменных операций, называемых *мировой торговлей*. Она, таким образом, больше совокупности отношений, служащей непосредственным объектом рассмотрения данной темы, так как включает отношения между продавцами и покупателями из одной страны.

Основное отличие между понятиями «международная торговля» и «внешняя торговля» заключается в том, что, говоря о внешней торговле, мы оцениваем ее с точки зрения отдельной страны или группы стран (внешняя торговля России, внешняя торговля Великобритании, внешняя торговля стран Балтии и т.п.). Здесь все находящееся за пределами национальной территории выступает как внешнее по отношению к ней. В то же время, когда речь идет о международной торговле, мы подразумеваем деятельность, осуществляемую в рамках всего мирового хозяйства. По отношению к нему внешним могли бы быть разве что торговые связи с внеземными цивилизациями. Таким образом, международная торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран. При этом внешняя торговля отдельных государств и регионов выступает составными элементами международной торговли.

Основные разновидности внешнеторговых операций. Внешнеторговые операции, рассматриваемые в обобщенном виде, предполагают либо вывоз

произведенной продукции за пределы национальной территории, либо, наоборот, ее ввоз из-за границы. Соответственно говорят об *экспорте* или об *импорте*.

Вместе с тем как экспортные, так и импортные операции, в свою очередь, не выступают как что-то однородное. Они могут быть разделены на более мелкие группы — разновидности. Наиболее часто можно встретиться с классификацией внешнеторговых операций в зависимости от происхождения и назначения произведенной продукции, которая основана на том, что с точки зрения влияния на экономику стран — участниц международной торговли различные разновидности внешнеторговых операций неравнозначны.

Следовательно, может варьироваться и степень их государственного регулирования, например, величина взимаемой таможенной пошлины или устанавливаемые права и обязанности владельца в части использования циркулирующей по каналам международной торговли продукции. Для этой цели применяются различные виды таможенных процедур, подробная характеристика которых дается в Таможенном кодексе Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана (раздел 6), действующем с 2010 г. Среди таможенных процедур, в частности, выделяются:

- *экспорт* — таможенная процедура, при которой товары таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории таможенного союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами;

- *реэкспорт* — таможенная процедура, при которой товары, ранее ввезенные на таможенную территорию таможенного союза вывозятся с этой территории без уплаты и (или) с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования;

- *временный вывоз* — таможенная процедура, при которой товары таможенного союза ввозятся и используются в течение установленного срока за пределами таможенной территории таможенного союза с полным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения мер нетарифного регулирования с последующей репатриацией на территорию таможенного союза;

- *отказ в пользу государства* — таможенная процедура, при которой иностранные товары безвозмездно передаются в собственность государства — члена таможенного союза без уплаты таможенных платежей и без применения мер нетарифного регулирования.

Если взглянуть на экспорт с точки зрения формирования управленческой и маркетинговой стратегий фирмы, то мы получим как минимум две его возможные классификации. С одной стороны, различаются пассивный и активный экспорт. *Пассивный экспорт* предполагает периодический вывоз излишков продукции с таможенной территории страны в случае их возникновения. *Активный экспорт* имеет место тогда, когда фирма не только ставит, но и реализует цель расширения масштабов осуществляемых ею операций за счет реализации продукции на конкретном зарубежном рынке или нескольких таких рынках. С другой стороны, выделяются косвенный и прямой экспорт. *Косвенный экспорт* предполагает использо-

вание услуг независимых посредников — агентов по экспорту, сбытовых фирм и т.п. При *прямом экспорте* фирма — производитель продукции сама осуществляет экспортные операции.

Количественные параметры развития международной торговли. Международную (и в равной степени внешнюю) торговлю прежде всего характеризуют три важнейших показателя:

- общий объем (товарооборот);
- товарная (отраслевая¹) структура;
- географическая структура.

Объем товарооборота, оцениваемый на уровне отдельной страны (или группы стран), мы получим в том случае, если суммируем все экспортные и все импортные операции:

$$\text{Внешнеторговый оборот} = \text{Экспорт} + \text{Импорт}.$$

Для оценки результатов внешнеторговой деятельности очень часто приходится сравнивать данные об объеме товарооборота за ряд лет. В этом случае мы можем использовать два варианта расчета: во-первых, товарооборот, рассчитываемый в фактических (текущих) ценах, результатом которого служит стоимостной объем товарооборота; во-вторых, расчет в неизменных ценах, результатом которого становится физический объем товарооборота.

Каждый из этих показателей имеет свои преимущества и недостатки, но оба они важны для анализа. При использовании текущих цен мы имеем представление о той реальной величине денежных средств, которые государство, с одной стороны, получает за счет реализации произведенной продукции за рубежом, с другой — выплачивает поставщикам импортируемых товаров и услуг. Что же касается физического объема, то здесь, абстрагируясь от вызываемых колебаниями рыночной конъюнктуры изменений цен, мы более четко представляем себе реальную динамику движения товаров и услуг как таковых.

Ранее мы уже выяснили, что международная торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран. Означает ли это, что, суммировав показатели внешнеторгового оборота государств, образующих мировое хозяйство, мы получим величину оборота международной торговли? Иными словами, можем ли мы для расчета этого показателя использовать следующую формулу:

$$\text{Международная торговля} = \text{Мировой экспорт} + \text{Мировой импорт}. \quad (1)$$

Так поступать было бы неверно. Дело в том, что в рамках всего мирового хозяйства экспорт одних стран одновременно оказывается импортом других. Это означает, что, воспользовавшись формулой (1), мы неизбежно столкнемся с повторным счетом. Для того чтобы его избежать, необходимо суммировать по всем странам лишь один из видов внешнеторговых операций — либо экспорт, либо импорт. На основании вышеизложенного можно

¹ Использование данного термина представляется более корректным в том случае, когда объектом рассмотрения оказывается международная торговля услугами как таковая или торговля товарами и услугами в совокупности.

сделать вывод, обобщенным выражением которого будет следующая формула:

$$\text{Международная торговля} = \text{Мировой экспорт} = \text{Мировой импорт}. \quad (2)$$

Посмотрим, насколько наши теоретические выкладки подтверждаются данными статистики. Наиболее авторитетное в данных вопросах учреждение — Всемирная торговая организация (ВТО) — определяет общий объем мирового товарного экспорта¹ в 2008 г. в 15 775 млрд долл., в 2012 г. — в 17 850 млрд, а в 2014 г. — в 18 935 млрд долл. Что же касается мирового товарного импорта, то его величина, по данным ВТО, составляла за эти же годы соответственно 16 120 млрд, 18 155 млрд и 19 024 млрд долл. Аналогичное расхождение имеет место и в данных за другие годы.

Неравенство объемов мировых экспорта и импорта проистекает из различий в логической базе статистических оценок внешнеторговых операций. Учет экспортных поставок, как правило, осуществляется в так называемых *ценах FOB (FOB; free on board* — бесплатная [доставка] на борт, «франко² — борт»), включающих все расходы, связанные с доставкой товара на борт перевозящего его судна. При сухопутных перевозках цене FOB соответствует цена товара на условии «франко — сухопутная граница страны-экспортера», которая также отражает общую сумму расходов по производству и доставке товара непосредственно до границы экспортирующей страны. Что касается импортных поставок, то их учет осуществляется, как правило, в так называемых *ценах СИФ (CIF; cost, insurance, freight* — стоимость, страхование, фрахт), учитывающих затраты по доставке товара в указанный порт назначения, т.е. включающих расходы по страхованию груза в пути и его транспортировке (морскому фрахту). Понятие цены СИФ при морских перевозках соответствует понятию «франко — граница страны-импортера» при сухопутных перевозках.

В определенном смысле такое различие в подходе к определению объемов экспорта и импорта выглядит совершенно логичным. Действительно, с точки зрения страны — участницы внешнеторговой сделки, именно пересечение таможенной границы страны в ту либо в другую сторону становится фактом, определяющим совершение операции.

Что касается нашей формулы (2), мы можем измерить совокупный объем как экспорта, так и импорта в одних и тех же ценах — FOB, СИФ или каких-либо еще. В этом случае все показатели должны совпадать.

Товарная (отраслевая) структура международной (а в равной степени и внешней) торговли показывает нам соотношение различных групп товаров в общем объеме соответствующих операций. В данном случае, осо-

¹ В международной торговле, как уже отмечалось, традиционно выделяются две крупнейших составляющих — торговли товарами и торговли услугами. Вместе с тем нередко вторая группа, оценка величины которой порождает дополнительные трудности, рассматривается отдельно. В этом случае показатели объема экспорта (а в равной степени и импорта) включают лишь данные об операциях в товарном секторе.

² Франко (ит. *franco* — свободный) — термин, обозначающий условие передачи прав от продавца к покупателю продукции при ее доставке, до выполнения которого коммерческие расходы на транспортировку и страхование продукта несет продавец.

бенно применительно к внешней торговле отдельно взятых стран, целесообразно говорить и о товарной структуре экспорта, и о товарной структуре импорта. Сопоставление этих показателей позволяет сделать целый ряд выводов, характеризующих не только внешнеэкономическую деятельность того или иного государства, но и общее экономическое положение страны.

Дело в том, что на уровне конкретных национальных экономик товарная структура экспорта и импорта не совпадают, а в целом ряде случаев различаются принципиальным образом. Например, в 2012 г. в экспорте России на долю минеральных продуктов приходилось 71,4%, а на долю машин, оборудования и транспортных средств — 5%. В том же году удельный вес указанных товарных групп в импорте составлял соответственно 2,4% и 49,9%. При этом в международной торговле в целом товарная структура экспорта и импорта совпадают.

Несомненную как научную, так и практическую ценность представляет также анализ динамики товарной структуры внешней торговли за определенный период. Если дополнить его сопоставлением с выполненным на той же временной базе анализом динамики товарной структуры международной торговли, то мы получим возможность охарактеризовать изменение конкурентных позиций данной национальной экономики в общей системе всемирного хозяйства.

Географическая структура международной (а в равной степени и внешней) торговли характеризует долю отдельных стран и групп государств в общем объеме соответствующих операций купли-продажи. На уровне всемирного хозяйства это позволяет нам выделить те страны, на которые приходится основная часть как экспорта, так и импорта, изменение соотношения сил между ними. Так, в 2014 г., по данным ВТО, КНР осуществила 12,4% от общего объема товарных экспортных операций в мире, США — 8,6%, Германия — 8,0%. На долю Российской Федерации в этом же году приходилось лишь 2,6% мирового товарного экспорта. Следует иметь в виду, что географическая структура мирового экспорта и мирового импорта различаются между собой. В частности в 2014 г. удельный вес КНР, США, Германии и России в мировом товарном импорте составлял 10,3%; 12,7%; 6,4% и 1,8% соответственно. Это объясняется несовпадением национальных показателей объемов экспортных и импортных операций. У подавляющего большинства стран наблюдается либо дефицит, либо положительное сальдо торгового баланса.

На уровне отдельных государств географическая структура экспорта и импорта также различаются. Конечно, теоретически можно себе представить ситуацию их совпадения, но к реальной жизни это едва ли применимо. Анализ этих показателей, особенно выполненный в динамике за определенный период времени, способен дать повод для серьезных размышлений и выводов.

Действительно, разве не поразителен тот факт, что доля СССР и его правопреемницы Российской Федерации во внешнеторговом обороте Финляндии (для которой СССР в 1980—1987 гг. был крупнейшим торговым партнером) сократилась с 1982—1983 гг. до 1992 г. с 25,9 до 4,8%, отодвинув Россию на шестое место по этому показателю после Германии,

Швеции, Великобритании, США и Франции? Видимо, следует серьезно задуматься и над тем, что доля стран СНГ в экспорте Российской Федерации, составлявшая в 1993 г. 25,1%, снизилась к 2012 г. до 14,8%.

1.2. Причины формирования международной торговли

Разделение труда: значение и сущность. Почему страны устанавливают между собой торговые отношения? Причина, лежащая в основе международной торговли в принципе та же, что и в случае торговых отношений, устанавливаемых хозяйствующими субъектами в рамках отдельно взятой национальной экономики. Иными словами, речь, по существу, идет об условиях формирования рыночных связей между производителями и потребителями.

В качестве важнейшего условия формирования рынка выступает *разделение труда*. Действительно, пока все хозяйствующие субъекты заняты производством подавляющего большинства необходимых для удовлетворения их потребностей продуктов или (что практически одно и то же) выпускают одинаковые изделия, говорить о рыночных формах связи не приходится. Хозяйствующий субъект «А» ощутит необходимость приобрести обувь, производимую хозяйствующим субъектом «Б», только в том случае, когда он сам ее не изготавливает. Вместе с тем «А» должен выпускать одежду, в которой в силу тех же причин испытывает потребность «Б». Устойчивая заинтересованность во взаимном обмене между нашими хозяйствующими субъектами будет существовать только при условии производства каждым из них принципиально отличающейся друг от друга продукции. Иными словами, между «А» и «Б» должно иметь место разделение труда с вытекающей из него специализацией производства.

Нелишне будет отметить, что, с точки зрения условий возникновения отношений купли-продажи, разделение труда необходимо, но отнюдь не достаточно. Мы без особого труда можем представить себе ситуацию, при которой существование разделения труда не сопровождается установлением рыночных отношений.

Наиболее очевидным примером в данном случае может быть семья. В ее рамках всегда существовало и сегодня продолжает существовать определенное разделение труда между мужем и женой, родителями и детьми, братьями и сестрами. В то же время обмен результатами деятельности между членами семьи не принимает форму торговли. Аналогичным образом не опосредуется рынком связь между выполняющими различные операции работниками предприятия, последовательно превращающими исходное сырье в готовую продукцию. Происходит это потому, что в обоих вышеприведенных примерах производитель не противостоит потребителю как самостоятельный и обособленный субъект хозяйствования, распоряжающийся произведенным продуктом на правах собственника.

В контексте международной торговли проблема обособленности товаропроизводителей имеет свою весьма любопытную специфику. С одной стороны, здесь взаимодействуют друг с другом не просто хозяйствующие

субъекты, специализирующиеся на различных видах деятельности, но компании разной национальной принадлежности. Получается как бы «двойная обособленность». С другой стороны, по имеющимся оценкам, примерно треть оборота международной торговли приходится сегодня на поставки, осуществляемые внутри транснациональных компаний (ТНК). Предприятия, расположенные в различных странах при этом обмениваются продукцией, которая при необходимости пересекает государственные границы. По существу, эти предприятия образуют единый хозяйственный комплекс. В этом случае обособленность носит, в известной степени, относительный характер¹.

Разделение труда, при всей своей кажущейся на первый взгляд простоте и очевидности, в действительности весьма сложно и многопланово. Начнем с того, что оно представляет собой распределение хозяйствующих субъектов между различными видами деятельности. Это наиболее очевидная и не вызывающая каких-либо возражений и негативных ассоциаций ипостась. При этом рассматриваемое в долгосрочной перспективе разделение труда может, по крайней мере отчасти, интерпретироваться как более или менее длительное закрепление хозяйствующих субъектов за определенными видами деятельности.

Применительно к последнему обстоятельству следует обратить внимание на серьезные отрицательные последствия и побочные эффекты, к которым приводит развитие и углубление разделения труда. Они настолько значимы, что даже видевший в нем важнейший фактор роста производительности труда и увеличения общественного богатства великий английский экономист Адам Смит считал необходимым это отметить.

В частности, он писал: «Умственные способности и развитие большей части людей необходимо складываются в соответствии с их обычными занятиями. Человек, вся жизнь которого проходит в выполнении простых операций... не имеет случая и необходимости изощрять свои умственные способности или упражнять свою сообразительность... становится таким тупым и невежественным, каким только может стать человеческое существо... Однообразие его неподвижной жизни естественно подрывает мужество его характера... Оно ослабляет даже деятельность его тела и делает его неспособным напрягать свои силы сколько-нибудь продолжительное время для иного какого-либо занятия, кроме того, к которому он привык. Его ловкость и умение в собственной профессии представляются, таким образом, приобретенными за счет его умственных, социальных и военных качеств»².

Анализируемое с несколько иной точки зрения разделение труда представляет собой диалектическое единство двух прямо противоположных тенденций — обособления и объединения. С одной стороны, разделение труда, расчленяя воспроизводственный процесс на отдельные самосто-

¹ В ходе дальнейшего рассмотрения мы будем исходить из того, что условие обособленности (фактически достаточное для возникновения рыночных отношений) автоматически соблюдается.

² См.: *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007.

ятельные фазы и операции, обособляет друг от друга выполняющих их хозяйствующих субъектов, в известной степени даже противопоставляет их друг другу. С другой стороны, под влиянием разделения труда хозяйствующие субъекты оказываются тесно связаны друг с другом. Между ними устанавливаются прочные экономические связи, в основе которых лежит взаимная зависимость производителей различных видов товаров и услуг. Важно подчеркнуть, что объединяющая сила таких связей, в конечном счете, значительно превосходит военные, политические, идеологические и любые другие факторы.

Все сказанное выше в полной мере относится и к разделению труда на уровне отдельных индивидуумов, и к разделению труда на уровне предприятий, и к представляющему для нас особый интерес разделению труда на уровне национальных экономик — международному разделению труда. К его более подробному рассмотрению мы теперь и переходим.

Международное разделение труда и факторы его развития. Международное разделение труда представляет собой высшую ступень в развитии общественного территориального разделения труда, опирающегося на устойчивую экономически выгодную специализацию производства отдельных стран на определенных видах продукции. Участники МРТ, производя в рамках своей специализации больше товаров и услуг, чем им необходимо для внутреннего потребления, экспортируют образовавшиеся излишки и используют полученный доход для приобретения за рубежом тех изделий, выпуск которых ими самими либо не осуществляется вообще, либо осуществляется в недостаточном количестве.

Если рассматривать МРТ в контексте более или менее длительного закрепления хозяйствующих субъектов за определенными видами деятельности, то следует иметь в виду, что в данном случае негативные последствия, отмеченные выше применительно к положению отдельных индивидуумов, проявляются порою с не меньшей силой.

Как известно, с точки зрения своих потребительских свойств товары качественно разнородны — они удовлетворяют все многообразие различных потребностей, как каждого отдельного человека, так и человеческого общества в целом. Поскольку эти потребности ранжированы, например, по степени своей важности или престижности, то аналогичным образом оказываются ранжированы и товары. Очевидным подтверждением этому становится тот факт, что спрос на различные виды изделий характеризуется различными параметрами эластичности (рассчитываемой как в зависимости от изменения цены, так и в зависимости от изменения дохода).

Таким образом, установившееся в рамках сформировавшейся на тот или иной период времени системы международного разделения труда закрепление некой национальной экономики за производством непрестижной, неперспективной товарной продукции способно зафиксировать на достаточно длительный срок ее «второсортный» статус. В этом смысле термин «сырьевой придаток» не просто несет на себе печать аристократического снобизма и чувства априорного превосходства метрополии по отношению к колонии, но и отражает определенное экономическое неравенство субъектов международной торговли. Действительно, как текущее состояние,

так и перспективы развития страны, в общем объеме экспорта которой более половины приходится, например, на нефть и газ, оцениваются иначе, нежели государства, экспортирующего преимущественно высокотехнологичные виды продукции обрабатывающей промышленности.

Попробуем теперь взглянуть на международное разделение труда с точки зрения диалектического единства обособления и объединения. В данном случае мы можем констатировать, что, специализируясь на производстве определенных видов продукции, национальные экономики начинают все больше отличаться, в известном смысле слова обособливаться друг от друга, с необходимостью обретают свои особые, только им присущие специфические черты. Однако одновременно с нарастанием указанной выше обособленности, страны, включенные в систему международного разделения труда, испытывают усиливающуюся потребность во взаимодействии. Возникающие между ними различия порождают взаимодополняемость, или комплементарность, отдельных национальных экономик. Чем глубже специализация, тем в большей мере государства нуждаются друг в друге для обеспечения нормального воспроизводственного процесса.

Из этого следует, что развитие международной торговли и других форм внешнеэкономических связей, с одной стороны, способствует согласованию интересов участников всемирного хозяйства, сглаживанию и смягчению существующих между ними противоречий. С другой стороны, включение национальной экономики в систему международного разделения труда увеличивает ее зависимость от других участников всемирного хозяйства и, следовательно, уязвимость по отношению к разнообразным внешним «шокам», в том числе и к попыткам давления со стороны зарубежных государств. Тем самым создаются предпосылки обострения противоречий и возникновения конфликтов между субъектами мирохозяйственной системы. Обе указанные тенденции действуют одновременно, тесно переплетаясь друг с другом и порождая в результате многочисленные коллизии драматического, а нередко и трагического свойства.

Мнение специалистов

В связи с этим интересно рассмотреть два высказывания.

Первое из них принадлежит Джону Миллю, который писал: «Торговля первая научила народы смотреть со взаимным доброжелательством на богатство и процветание любого из них. Раньше каждый патриот, недостаточно развитый для того, чтобы считать себя гражданином мира, желал, чтобы все страны, кроме его собственной, были слабыми, бедными и плохо управлялись. Теперь он видит в их богатстве и прогрессе прямой источник богатства и прогресса своей страны. Внешняя торговля превращает войну в архаизм, усиливая и укрепляя личные интересы, по природе своей противоположные войне»¹.

В свою очередь Дж. Кейнс отмечал: «Войны имеют разные причины. Диктаторы и прочие, кому войны сулят, как они по крайней мере надеются, приятное волнение, могут без труда играть на естественной воинственности народов. Но самое большое значение имеют помогающие им раздувать пламя народного гнева экономические

¹ Милль Дж. С. Основы политической экономии : пер. с англ. : в 3 т. М. : Прогресс, 1980. Т. 2. С. 344–345.