

Е.А. Абрамова

Мировая экономика и международные экономические отношения

Учебное пособие

Иваново

2016

Министерство науки и образования Российской Федерации
Ивановский государственный химико-технологический университет

Е.А. Абрамова

Мировая экономика и международные экономические отношения

Учебное пособие

Иваново 2016

УДК 339.97

Абрамова, Е.А. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие / Е.А. Абрамова; Иван. гос. хим.-технол. ун.-т. – Иваново, 2016. – 80 с.

В учебном пособии приведен теоретический материал по темам дисциплины «Мировая экономика и международные экономические отношения», рекомендуемый список литературы. Содержит вопросы программы дисциплины «Мировая экономика и международные экономические отношения», разработанной в соответствии с требованиями Федерального государственного стандарта высшего образования (ФГОС ВО). Тематика пособия предполагает изучение закономерностей развития и функционирования мирового хозяйства как динамичной системы взаимосвязей ее субъектов.

Предназначено для студентов, обучающихся по направлению 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Международный менеджмент».

Печатается по решению редакционно-издательского совета Ивановского государственного химико-технологического университета.

Рецензенты:

кафедра менеджмента и экономического анализа в АПК Ивановской государственной сельскохозяйственной академии имени Д.К. Беляева;
кандидат экономических наук, доцент В.В. Сильченко (Ивановский государственный политехнический университет)

© Абрамова Е.А., 2016

© ФГБОУ ВО «Ивановский государственный химико-технологический университет», 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	...5
Тема 1. Современное мировое хозяйство: становление и сущность	...6
1. Понятие мировой экономики	...6
2. Этапы формирования мировой экономики	...6
3.Международное разделение труда	...8
4. Международная торговля и мировой рынок. Показатели развития мировой экономики.	...11
Тема 2. Теории международной торговли	...15
1. Меркантилистская теория международной торговли	...15
2. Теория абсолютного и сравнительного преимущества	...15
3. Теория Хекшера–Олина	...16
4. Парадокс Леонтьева	...17
5. Неоклассические теории	...18
6. Альтернативные теории международной торговли	...20
Тема 3. Типология стран мира	...24
1.Общие положения классификаций стран мира	...24
2.Классификация по уровню социально-экономического развития	...25
Тема 4. Внешнеторговая политика	...26
1. Государственное регулирование мировой торговли	...26
2. Тарифные методы	...27
3. Нетарифные методы	...30
4. Экспортный протекционизм	...31
5. Экономические санкции	...33
Тема 5. Международная экономическая интеграция	...34
1. Формы экономической интеграции	...34
2. Региональные экономические группировки	...37
Тема 6. Природные и капитальные ресурсы мирового хозяйства	...40
1.Природные ресурсы мирового хозяйства	...40
2.Капитальные ресурсы мирового хозяйства	...42
3. Сущность и формы движения капитала	...43
4. Мотивы осуществления прямых зарубежных инвестиций	...44
5. Последствия экспорта и импорта капитала	...47
6.Международный кредит	...47
Тема 7. Трудовые ресурсы мира	...50
1. Сущность и причины миграции рабочей силы	...50
2. Последствия трудовой миграции	...52
3. Государственное регулирование трудовой миграции	...56

Тема 8. Финансовые ресурсы мира	...56
1. Этапы развития мировой валютной системы	...56
2. Валютный рынок	...58
3. Валютный курс	...60
4. Структура платежного баланса	...62
5. Факторы, влияющие на платежный баланс	...66
Тема 9. Перспективы и проблемы мирового хозяйства	...69
1. Глобализация и порождаемые ею проблемы	...69
2. Международные экономические организации	...71
3. Сущность СЭЗ и причины их создания	...74
4. Классификация СЭЗ	...75
5. Льготы и фазы жизненного цикла СЭЗ	...77
Список литературы	...78

Введение

Современные национальные экономики связаны системой разнообразных производственных, коммерческих, научно-технических, валютно-финансовых, денежно-кредитных связей, основанных на международном разделении труда и интернационализации производства. Для налаживания этих отношений на взаимовыгодной основе международным менеджерам требуются твердо усвоенные знания и сформированные навыки и умения. Международные экономические отношения, возникающие и развивающиеся в системе мирового хозяйства под воздействием многочисленных факторов, выражаются в разнообразных конкретных формах, их обеспечивающих механизмах и инструментах, специальных организационных формах и структурах, в том числе международных.

Материал пособия способствует формированию у студентов целостного представления о современных формах, особенностях, закономерностях и тенденциях развития мирового хозяйства и международных экономических отношений, выработке практических навыков анализа сложных явлений в мирохозяйственных связях в условиях глобализации мировой экономики.

Логика и последовательность изложения материала поможет студентам в совершенствовании навыков мышления, исходящего из экономических реалий современной мировой экономики в целом и экономики Российской Федерации в частности, формировании умения увязывать процессы, происходящие в мировом хозяйстве, с экономическими перспективами и проблемами России.

Тематика пособия предполагает изучение закономерностей развития мировой экономики как системы взаимосвязей национальных экономик. В нем рассматриваются базовые проблемы современных теорий международной торговли, типологии стран мира, внешнеторговой политики, международной мобильности факторов производства, платежного баланса, валютного рынка и валютных курсов, международного движения рабочей силы, интеграционных процессов и глобализации.

Особое внимание уделяется анализу места и роли Российской Федерации в системе современных экономических отношений.

Тема 1. Современное мировое хозяйство: становление и сущность

1. Понятие мировой экономики и международных экономических отношений

Современное мировое хозяйство (мировая экономика) – это глобальный экономический организм, совокупность национальных экономик, находящихся в тесном взаимодействии и взаимозависимости, подчиняющийся объективным законам рыночной экономики.

Мировое хозяйство является сложной системой. Вся совокупность национальных экономик скреплена движением товаров, услуг и факторов производства. На этой основе между странами возникают *международные экономические отношения*, т.е. хозяйственные отношения между резидентами и нерезидентами.

Международные экономические отношения (МЭО) включают многоуровневый комплекс экономических отношений между отдельными странами, их региональными объединениями и субъектами, а также отдельными предприятиями (транснациональными корпорациями) в системе мирового хозяйства.

Международные экономические отношения являются формой существования и развития мирового хозяйства, его внутренним механизмом.

Они включают:

1. Международную торговлю товарами и услугами.
2. Международное движение капитала.
3. Международную миграцию рабочей силы.
4. Торговлю знаниями (передачу технологий).
5. Валютно-расчетные отношения.
6. Кредитные отношения.
7. Кооперацию производства.

2. Этапы формирования мировой экономики

Мировое хозяйство стало складываться давно, все началось с мировой торговли.

На древнейших этапах человеческой истории целые народы могли непосредственно соприкоснуться друг с другом. Такие контакты возникали при миграциях, массовых бегствах от стихийных бедствий, при силовых разделах территорий, обменах.

Жители первого в мире государства (Египта) еще 5 тысяч лет назад торговали с соседними племенами, покупая у них древесину, металлы, скот в обмен на продукты ремесла и земледелия. Они также организовывали экспедиции для хозяйственного освоения новых земель. В это же время жившие на территории России племена обменивались товарами с соседними племенами.

К международной торговле товарами стали подключаться торговцы услугами. Финикийские и греческие купцы не только торговали по всему

Средиземноморью товарами, но и оказывали услуги по перевозке грузов и иноземных пассажиров.

Район Средиземноморья и Черного моря вместе с прилегающими странами Западной Азии стал тем регионом мира, где еще в глубокой древности зародилось ядро мирового хозяйства. Постепенно к нему присоединялись другие хозяйственные регионы мира – вначале Южная Азия, затем Юго-Восточная и Восточная Азия, Россия, Америка, Австралия и Океания, районы Тропической Африки.

Таким образом, международная торговля существовала и в древности, но мировой рынок, охватывающий торговлю значительной части стран, а затем и всех стран мира, возникает только в процессе развития товарно-денежных орошений.

Большой вклад в становление мировой торговли товарами и услугами внесло активное распространение рыночных отношений, великие географические открытия XV – XVII веков, появление в XIX веке машинной индустрии и современных средств транспорта и связи.

Экспедиции Колумба, Васко да Гамы, Магеллана, Ермака раздвинули пределы мирового рынка во много раз, присоединив к нему новые регионы. Хозяйственные связи с этими регионами упрочились после начала массового фабричного производства готовых изделий в XIX в. вначале в Западной Европе, а затем в северной Америке, России и Японии. Это были простые и дешевые потребительские товары. Их сбыту способствовали пароходы, железные дороги, телеграф.

В результате к концу XIX в. сложился мировой рынок товаров и услуг. Россия на нем выступала прежде всего как экспортер зерна и др. сельскохозяйственной продукции, а также древесины в Западную Европу, поставщик готовых изделий в азиатские страны. Импортировала западноевропейские готовые изделия, материалы и полуфабрикаты.

Одновременно в мире усиливалось движение факторов производства (капитала, рабочей силы, предпринимательских способностей, технологии).

Потоки экономических ресурсов шли в одном направлении – из наиболее развитых стран в менее развитые. Британский, французский, бельгийский, голландский и немецкий капиталы были заметным элементом накопления капитала в Америке и России, эмигранты из Европы освоили просторы Северной Америки, Южной Африки, Австралии.

Затем процесс перемещения экономических ресурсов стал более комплексным: капитал, предпринимательские способности и технологию стали не только импортировать, но и экспортировать среднеразвитые страны, а в экспорте рабочей силы активно участвовали и слаборазвитые страны. В результате международное движение факторов производства становится взаимным.

После того как мировая экономика сложилась на рубеже XIX-XX веков, она претерпела значительные изменения:

1-й период – с начала Первой мировой войны до начала 50-х гг. XX в. Характеризуется сворачиванием мирохозяйственных связей (войны, революции, кризис 30-х гг.) в сочетании с частичным восстановлением их в 20-е гг. и после Второй мировой войны.

2-й период – 50-70-е гг. Возникновение интеграционных группировок (ЕС, СЭВ), идет процесс транснационализации, активное перемещение технологий, предпринимательских способностей и капитала, восстановился мировой рынок ссудного капитала. На особую роль в мировом хозяйстве стали претендовать социалистические и развивающиеся государства.

3-й период – 80-90-е гг. Развитые страны переходят в эру постиндустриализации, многие развивающиеся страны преодолевают экономическое отставание (Китай и НИСы), бывшие социалистические страны переходят к рыночной экономике.

4-й период – начало XXI в. Развитие интеграционных процессов, глобализация.

Наиболее высокими темпами мировая торговля развивалась в послевоенный период. Этому способствовали:

1) факторы, влияющие на общее состояние мировой экономики (НТР, развитие государственного регулирования экономики, возросшая мощь промышленных корпораций, соревнование двух социально-экономических систем);

2) процессы международной специализации и кооперации, вызванные объективной потребностью развития производственных сил;

3) рост транснациональных корпораций (ТНК, развивая специализацию и кооперирование между своими предприятиями, способствуют росту международного товарообмена);

4) либерализация внешнеторговой политики, переход к более открытой экономике;

5) интеграция (отмена ограничений торговли между странами, входящими в интеграционные группировки, способствовала росту их взаимного товарооборота);

6) завоевание политической независимости бывшими колониями, что привело к росту их торговли для получения из промышленно развитых стран машин и оборудования, необходимых для индустриализации.

Международная торговля по темпам роста значительно опережает рост производства стран-участниц мировых торговых отношений.

Особенностью современной торговли является то, что она все более приобретает характер внутрифирменной торговли, когда торговые отношения осуществляются между различными подразделениями одной глобальной корпорации.

3. Международное разделение труда

Международное разделение труда (МРТ) – основа международного обмена товарами и услугами, технологиями и знаниями, база развития

производственного, научно-технического, торгового и иного сотрудничества между странами мира независимо от их экономической развитости и положения в мировой экономике.

Виды разделения труда:

- общее международное разделение труда — отраслевая специализация стран;
- частное МРТ — предметная специализация (на видах продукции);
- единичное МРТ — технологическая специализация (на отдельных деталях, узлах и компонентах).

Экономическая выгода от участия в МРТ: стране выгодно продавать те товары, национальные издержки производства которых относительно меньше, чем по другим товарам, и импортировать товары, издержки производства которых в данной стране относительно выше.

Функция МРТ состоит в развитии МЭО: создает условия для взаимовыгодного международного сотрудничества, расширяет пределы интернационализации производства до мировых масштабов.

Формы МРТ:

1. международная специализация производства;
2. международная кооперация производства.

Под международной специализацией производства понимается такая форма МРТ, когда отрасли, подотрасли, отдельные технологические процессы предприятий национальных хозяйств ориентируются на выпуск однородной продукции сверх внутренних потребностей (Норвегия — алюминий, Финляндия — лесоматериалы, Голландия — с/х продукция, Россия — поставщик энергетических ресурсов (нефть, газ и др.).

В случае, когда специализация принимает поддетальный характер, возникает установление прямого контакта между производителями деталей и их потребителями — производителями готовой продукции (детали для автомобилей, самолетов, электронной продукции и др.) - международная кооперация производства. Кооперирование может быть не только в производственной сфере.

Виды кооперации:

- подрядное кооперирование (заказ);
- совместное производство (для осуществления одного проекта).

МРТ способствует открытию экономики. Открытая экономика — это экономика страны, которая осуществляет экспорт и импорт товаров и услуг.

Преимуществами открытой экономики являются:

- углубление специализации и кооперации производства;
- рациональное распределение ресурсов в зависимости от степени эффективности;
- распространение мирового опыта через систему международных экономических отношений;
- рост конкуренции между отечественными производителями, стимулируемый конкуренцией на мировом рынке.

Открытая экономика предполагает целостность экономики, единый экономический комплекс, интегрированный в мировое хозяйство, мировой рынок. Открытая экономика – это ликвидация государственной монополии внешней торговли (по большинству позиций при сохранении государственного контроля), эффективное использование принципа сравнительных преимуществ в международном разделении труда, активное использование различных форм совместного предпринимательства, организация зон свободного предпринимательства.

Одним из важнейших критериев открытой экономики является благоприятный инвестиционный климат страны, стимулирующий приток капитальных вложений, технологий, информации в рамках, обусловленных экономической целесообразностью и международной конкурентоспособностью (на отраслевом и макроэкономическом уровнях). Открытая экономика предполагает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров, технологий, информации, рабочей силы.

Открытая экономика требует существенного вмешательства государства при формировании механизма ее осуществления на уровне разумной достаточности. Абсолютной открытости экономики нет ни в одной стране.

Стихийная открытость не только не способствует экономическому развитию, но и, наоборот, является угрозой экономической безопасности страны. Разумная открытость, построенная на принципах эффективности, конкурентоспособности, национальной безопасности, не может быть осознана без учета структуры экспорта и движения капитала, а также таможенной, валютной, налоговой, кредитной и инвестиционной политик, оказывающих влияние не только на формы, но и на общие масштабы их взаимодействия с внешним миром.

К количественным индикаторам открытости можно отнести удельный вес экспорта и импорта в валовом внутреннем продукте. Их комбинация дает представление о масштабах связей отдельных национальных экономик с мировым рынком. Так, отношение экспорта к ВВП определяется как экспортная квота.

Другим показателем открытости экономики, выражающим соотношение между импортом и валовым внутренним продуктом (ВВП), является показатель импортной квоты.

К числу более комплексных показателей открытости обычно относят внешнеторговую квоту (ВТК).

Факторами, влияющими на степень открытости экономики и уровень развития международных экономических отношений, является объем внутреннего рынка страны и уровень ее экономического развития, участие ее в международном производстве, в операциях международного финансового рынка и др. Некоторые экономисты выделяют следующую закономерность: чем больше в структуре экономики вес базовых отраслей (энергетики,

металлургии, горно-рудной и др.), тем меньше участие страны в международном разделении труда (МРТ), тем меньше открытость экономики.

Следует отметить, что не всегда представленные коэффициенты и показатели правильно отражают состояние открытости экономики. Так, внешнеторговая квота, характеризуя в известной степени открытость экономики, не может быть ее синтетическим показателем. Внешнеторговая квота, в основном, отражает степень участия стран в МРТ, что является лишь одной из составляющих понятия открытости экономики. Показатель открытости экономики является более сложным, комплексным.

Иногда у отдельных развивающихся стран-экспортеров сырья экспортная квота значительно выше средней. В этих случаях экспортная квота говорит скорее не о степени открытости конкретной страны и вовлеченности ее в мировое хозяйство, а просто о сырьевой направленности экспорта.

4. Международная торговля и мировой рынок. Показатели развития мировой экономики.

Международная торговля – это обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами. Мировая торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

Международная торговля отличается от внутренней торговли тем, что:

- 1) ресурсы на международном уровне менее мобильны, чем внутри страны;
- 2) каждая страна имеет свою валюту;
- 3) международная торговля более подвержена политическому контролю.

Мировая торговля состоит из экспорта и импорта.

Экспорт (вывоз) товаров означает, что их реализация происходит на внешнем рынке. Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что данная страна вывозит ту продукцию, издержки производства которой ниже мировых. Размер выигрыша при этом зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара.

При **импорте** (ввозе) товаров страна приобретает товары, производство которых в настоящее время экономически невыгодно. Под экономической эффективностью импорта понимается тот экономический выигрыш, который получает страна из-за быстрого удовлетворения своих потребностей в определенных товарах за счет импорта и высвобождения ресурсов, затрачиваемых на производство подобных товаров внутри страны. Общая сумма экспорта и импорта составляет **внешнеторговый оборот** данной страны с зарубежными странами.

Существует ряд показателей, характеризующих активность страны в мировой торговле:

1. Экспортная квота – отношение объема экспортируемых товаров и услуг к ВВП/ВНП; на уровне отрасли – это удельный вес экспортируемых отраслю товаров и услуг в их общем объеме. Характеризует степень включения страны во внешнеэкономические связи.

2. Экспортный потенциал – это та доля продукции, которую может продать определенная страна на мировом рынке без ущерба для собственной экономики.

3. Структура экспорта – соотношение или удельный вес экспортируемых товаров по видам и степени их переработки. Структура экспорта позволяет выделить сырьевую или машинно-технологическую направленность экспорта, определить роль страны в международной отраслевой специализации.

Так, высокий удельный вес продукции обрабатывающих отраслей в экспорте страны, как правило, свидетельствует о высоком научно-техническом и производственном уровне отраслей, продукция которых идет на экспорт.

4. Структура импорта, особенно соотношение объемов ввозимого в страну сырья и готовой конечной продукции. Этот показатель наиболее точно отражает зависимость экономики страны от внешнего рынка и уровень развития отраслей национальной экономики.

5. Сравнительное соотношение доли страны в мировом производстве ВВП/ВНП и ее доли в мировой торговле. Так, если доля страны в мировом производстве какого-либо вида продукции составляет 10%, а ее доля в международной торговле этим товаром – 1-2%, то это может означать несоответствие производимых товаров мировому уровню качества как следствие низкого уровня развития этой отрасли.

6. Объем экспорта в расчете на душу населения характеризует степень открытости экономики данного государства.

В доиндустриальную эпоху и на ранних стадиях индустриализации ведущих стран мира в международном обороте преобладали продукты сельского хозяйства, добывающей промышленности и текстильные изделия (2/3 мирового товарооборота). Сырье и продовольствие экспортировались из аграрных стран, готовая продукция преимущественно потребительского назначения – из индустриальных стран.

В таких условиях конкурентные позиции той или иной страны и ее возможности в международном разделении труда определялись ее природными ресурсами (землей, полезными ископаемыми, климатическими условиями).

Позднее, с переходом передовых стран к машинному производству, ведущую роль в мировом товарообороте стали играть готовые изделия. Конкуренция ставит производителей перед необходимостью постоянно обновлять технологию производства, снижать его издержки, улучшать потребительские свойства изделий. Доля продукции обрабатывающей промышленности возросла с 1/3 до 3/4.

В результате роста внутриотраслевой специализации, прежде всего в машиностроении, значительно повысилась роль машин и оборудования в мировой торговле, расширился обмен машиностроительной продукцией между промышленно развитыми странами (готовыми изделиями, деталями, узлами). Существенное значение приобретает поставка комплектного оборудования для строительства предприятий, особенно в новых отраслях производства. В целом, торговля машинами и оборудованием составляет 1/3 всей современной мировой торговли.

Рост промышленного производства ведет к увеличению потребления сырья и соответственно к росту международной торговли им в абсолютном выражении. Однако темпы роста этой торговли оказались существенно ниже общих темпов роста мировой торговли. Сказывается влияние таких факторов, действующих в условиях НТР, как более экономное расходование промышленного сырья и замена во многих отраслях натурального сырья синтетическим. Повлияли и некоторые сдвиги в размещении мирового производства. В ряде стран-поставщиков сырья появилась промышленность по его первичной переработке и производству готовых изделий (текстильная промышленность в странах-производителях хлопка и т.д.).

Сократилась также доля продовольствия в мировой торговле. Объясняется это тем, что в развитых странах расширилось производство сельскохозяйственной продукции, повысилась, соответственно, степень их самообеспеченности продовольствием. Ограниченность же финансовых возможностей развивающихся стран не позволяет им увеличивать закупки продовольственных товаров на мировом рынке.

Структура торговли весьма разнообразна в различных странах. Более бедные развивающиеся страны склонны экспортировать продукты питания и сырье, а импортировать промышленные товары.

Индустриальные страны импортируют сырьевые товары и экспортируют продукцию перерабатывающей промышленности.

Важную роль в международной торговле играют **экспорт и импорт услуг (невидимый экспорт)**:

- 1) все виды международного и транзитного транспорта;
- 2) иностранный туризм;
- 3) телекоммуникации;
- 4) банковское и страховое дело;
- 5) программное обеспечение вычислительной техники;
- 6) услуги здравоохранения и обучения и др.

При уменьшении экспорта некоторых традиционных услуг наблюдается рост услуг, связанных с применением научно-технических достижений.

Мировой обмен услугами в последние два десятилетия увеличивался втрое быстрее обмена товарами. По оценкам специалистов, в настоящее время на сферу услуг приходится 20 % мировой торговли (в стоимостном выражении).

Для XXI столетия характерно изменение структуры внешней торговли: существенно возросла доля промышленных товаров, особенно машин и оборудования; увеличивается продажа комплектующих изделий и запасных частей; растет реэкспорт; расширяется торговля лицензиями, новыми технологиями, интеллектуальной продукцией. В мировой торговле все большую роль начинают играть «новые индустриальные страны».

Мировой рынок можно условно разделить на три «этажа». Во 2-й половине XX века в условиях нового этапа НТР верхний этаж мирового рынка расслоился на 3 яруса.

I. Верхний «этаж» мирового рынка включает:

1-й ярус – низкотехнологичные изделия (продукты черной металлургии, конструкционные материалы, текстиль, швейные изделия, обувь и др. продукция легкой промышленности);

2-й ярус – среднетехнологичные изделия (станки и транспортные средства, резинотехнические и пластмассовые изделия, продукты основной химии и деревообработки);

3-й ярус – высокотехнологичные изделия (аэрокосмическая и информационная техника, автоматизированное конторское оборудование, электроника и фармацевтика, точные и измерительные приборы).

II. Средний «этаж» - это рынок средне- и низкотехнологичных трудоинтенсивных готовых изделий и полупродуктов. На нем ведут борьбу быстро индустриализирующиеся страны.

III. Нижний «этаж» – это рынок ресурсо- и трудоемких товаров. На нем конкурируют менее развитые страны, постсоветские государства.

Различные этажи мирового рынка отличаются друг от друга характером конкуренции. Конкурентоспособность базовых ресурсов (агропродукты, лесоматериалы, топливо, минеральное сырье) определяется 2-мя составляющими:

- 1) природными качествами;
- 2) издержками производства, хранения и транспортировки.

Природные свойства многих товаров (говядины, апельсинов, минерального топлива) более или менее схожи. Главным фактором их конкурентоспособности становится цена, а точнее **издержки производства, хранения и транспортировки**. Эти издержки определяются стоимостью рабочей силы и уровнем производительности труда, которая во многом зависит от технической оснащенности производства.

Главная форма борьбы за рынки таких товаров – **ценовая конкуренция**.

Основой конкуренции на рынке готовых изделий являются **потребительские свойства товара**. В значительной мере это обусловлено тем, что качество готовых изделий изменчиво.

Особенности конкуренции определяют и торговую политику государств, точнее степень тарифной и нетарифной защиты ими внутреннего рынка.

Тема 2. Теории международной торговли

1. Меркантилистская теория международной торговли

Теории международной торговли прошли в своем развитии ряд этапов вместе с развитием экономической мысли. Однако их главными вопросами были и остаются следующие: что лежит в основе международного разделения труда? Какая международная специализация является наиболее эффективной для стран?

Первые попытки теоретического обоснования процессов международной торговли относятся к XV–XVIII векам, когда возникла и развивалась экономическая теория меркантилизма. Меркантилисты считали экономически оправданным только экспорт. Представления меркантилистов основывались на ограниченности мирового богатства, которое, главным образом, ассоциировалось с количеством золота и серебра. Поэтому соответствующая этим представлениям торговая политика была направлена на развитие экспорта и всякое ограничение импортных закупок, т.к. они помогали вывозить деньги из страны. Такая политика способствовала притоку денег, формой аккумуляции которых были накопления.

Меркантилисты считали, что экономическая выгода одних участников сделки (экспортеров) оборачивается экономическим ущербом для других (импортеров). В России данной политики придерживался Петр I, который поощрял российскую промышленность и экспорт товаров, в том числе через высокие ввозные пошлины, раздачу привилегий отечественным монополистам.

2. Теория абсолютного и сравнительного преимущества

Основы классической теории международной торговли были заложены в конце XVIII – начале XIX в.в. английскими экономистами Адамом Смитом и Давидом Рикардо.

Исходным этапом в развитии классической теории международной торговли стали идеи либерализации торговли Смита. В отличие от меркантилистов он утверждал, что как в импорте, так и в экспорте каждое государство имеет абсолютное преимущество. Смит попытался ответить на вопрос, какие товары выгодно экспортировать, а какие – импортировать. Главной в работе А. Смита была идея о том, что основой богатства нации и народов служит разделение труда.

Смит в своей работе «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776г.) показал, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, т.к. могут выигрывать от нее независимо от того, являются ли они экспортерами или импортерами. Он создал *теорию абсолютного преимущества*.

Какая-либо страна обладает абсолютным преимуществом, если есть такой товар, которого на единицу затрат она может производить больше, чем другая страна.

Эти преимущества могут, с одной стороны, порождаться естественными факторами – особыми климатическими условиями, наличием природных ресурсов. Естественные преимущества играют особую роль в сельском хозяйстве и в отраслях добывающей промышленности.

С другой стороны, преимущества могут быть приобретенными, т.е. обусловленными развитием технологии, повышением квалификации работников, совершенствованием организации производства. В условиях, когда внешняя торговля отсутствует, каждая страна может потреблять только те товары и только то их количество, которое она производит.

Относительные цены товаров на внутреннем рынке определяются относительными издержками их производства. Относительные цены на один и тот же товар, производимый в разных странах, различны. Если эта разница превышает затраты на транспортировку товаров, то имеется возможность получать прибыль от внешней торговли.

Чтобы торговля была взаимовыгодной, цена товара на внешнем рынке должна быть выше, чем внутренняя цена в стране-экспортере, и ниже, чем в стране-импортере.

Рикардо в своей работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817г.) доказал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал *теорию сравнительного преимущества*.

До тех пор, пока в соотношениях внутренних цен между странами сохраняются различия, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом, т.е. у нее всегда найдется товар, производство которого более выгодно при существующем соотношении издержек, чем производство остальных.

Совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные издержки. Направления мировой торговли определяются относительными издержками.

Последующее развитие теория сравнительных преимуществ получила в работе Д. Милля «Принципы политической экономии», опубликованной в 1848г. Им было установлено, что относительная цена товара будет стремиться к промежуточному значению между ценами, которые были у товаров до начала торговли. Цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность ее импорта. Этот **закон международной стоимости** (или теория международной стоимости) – важная заслуга Милля. Его теория показывает, что существует цена, которая оптимизирует обмен товаров между странами, она зависит от спроса и предложения.

3. Теория Хекшера–Олина

В 30-х гг. XX века шведские экономисты Эли Хекшер и Бертель Олин создали свою модель международной торговли – *теорию соотношения*

факторов производства. К этому времени произошли большие изменения в системе международного разделения труда и международной торговли. Заметно снизилась роль естественно-природных различий как фактора международной специализации, а в экспорте развитых стран стали преобладать промышленные товары. Модель Хекшера-Олина призвана объяснить причины международной торговли товарами обрабатывающей промышленности.

По мнению авторов, межстрановые различия в относительных издержках объясняются тем, что:

- 1) в производстве различных товаров факторы используются в различных соотношениях;
- 2) неодинакова относительная обеспеченность стран факторами производства.

Отсюда следует закон пропорциональности факторов: в открытой экономике каждая страна стремится специализироваться в производстве товара, требующего больше факторов, которыми страна относительно лучше наделена.

Международный обмен – это обмен изобильных факторов на редкие. Мобильность товаров заменяет более затрудненную мобильность факторов производства. Таким образом, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства, т.е. передвижение товаров из страны в страну компенсирует низкую мобильность факторов производства в масштабах мирового хозяйства.

Наибольший вклад в развитие и уточнение модели Хекшера–Олина внес Пол Самуэльсон. В 1948 году он представил синтез этого течения экономической мысли в виде следующей теоремы: в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами. Это – теорема HOS (теорема Хекшера–Олина–Самуэльсона).

В процессе международной торговли происходит выравнивание цен факторов производства. Первоначально цена фактора, имеющегося в избытке, будет относительно низкой. Избыток капитала приводит к специализации на производстве капиталоемких товаров, переливу капитала в экспортные отрасли. Возрастает спрос на капитал, следовательно, растет цена капитала. Если же в стране в избытке труд, то экспортируются трудоемкие товары. Цена труда (зарплата) также возрастает.

4. Парадокс Леонтьева

Теория Хекшера–Олина является одной из основополагающих теорий международной торговли, поэтому ее основные положения становятся объектами многих эмпирических исследований. Василий Леонтьев после окончания Ленинградского университета учился в Берлине. В 1931г. эмигрировал в США и начал преподавать в Гарвардском университете. С

1948г. назначен директором службы экономических исследований. Разработал метод экономического анализа «затраты-выпуск» (используется для прогнозирования). В 1973г. удостоен Нобелевской премии.

В 1947г. Леонтьев предпринял попытку эмпирической проверки выводов теории Хекшера-Олина и пришел к парадоксальным выводам. Исследуя структуру экспорта и импорта США, он обнаружил, что в экспорте США преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте – капиталоемкие.

Учитывая, что в послевоенные годы в США капитал был относительно избыточным фактором производства, а уровень зарплаты был значительно выше, чем в других странах, этот результат противоречил теории Хекшера-Олина и потому получил название «парадокс Леонтьева».

Леонтьев выдвинул гипотезу, что в любой комбинации с данным количеством капитала 1 человеко-год американского труда эквивалентен 3 человеко-годам иностранного труда. Он предположил, что большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих. Леонтьев провел статистическую проверку, которая показала, что США экспортируют товары, требующие более квалифицированного труда, чем импортные.

Это исследование послужило основой для создания американским экономистом Д. Кисингом в 1956г. модели, учитывающей квалификацию рабочей силы. В производстве участвуют 3 фактора: капитал, квалифицированный и неквалифицированный труд. Относительно изобилие высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, требующих большого количества квалифицированного труда.

В более поздних моделях западных экономистов использовалось 5 факторов: финансовый капитал, квалифицированный и неквалифицированный труд, пригодные для сельскохозяйственного производства земельные угодья и др. естественные ресурсы.

5. Неоклассические теории

Представителями неоклассического направления были предприняты многочисленные попытки расширить и усовершенствовать модель Хекшера-Олина. Для ее динамизации вводились такие факторы, как: изменение структуры спроса (Г. Д. Джойсом), изменение наделенности факторами производства под воздействием роста активного населения, накопление капитала (теорема Т. Рыбчинского) или мобильность одного из факторов (теорема Э. Маделла), эволюция производственных структур под воздействием технического прогресса (Дж. Хикс, Г. Грубел).

П. Самуэльсоном и Р. Джонсом в 1971г. была разработана модель (теория) *специфических факторов*. В отличие от модели Рикардо эта модель допускает существование иных факторов производства помимо труда. Если труд является мобильным фактором, который может перемещаться из отрасли в отрасль, то остальные факторы имеют специфический характер,

позволяющий использовать их при производстве товаров лишь в определенных отраслях.

В этой теории концепция Хекшера–Олина получила дальнейшее развитие. В теории рассматривается гипотетическая экономика, которая производит два товара и распределяет один ресурс (труд) между отраслями. Два других фактора – капитал и земля не являются мобильными, и каждый из них используется только в одной отрасли.

В качестве исходной предпосылки из общей экономической теории был взят закон убывающей предельной отдачи, в соответствии с которым каждая дополнительная единица труда, вложенного в производство, обеспечивает меньший прирост его объемов. Различия в обеспеченности факторами производства обуславливают различия в относительных ценах на товары, которые стимулируют взаимную торговлю. В процессе международной торговли развивается производство в экспортоориентированных отраслях, развиваются факторы, связанные с ними, в эти же отрасли происходит перемещение мобильного фактора (труда), которое способствует оттоку трудовых ресурсов из импортоориентированных отраслей.

Таким образом, совершается перераспределение доходов, характер которого приводится в теореме Самуэльсона–Джонса: увеличиваются доходы владельцев фактора, являющегося специфическим для экспортных отраслей, и сокращаются доходы владельцев фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом.

Самая известная из простых моделей общего равновесия – неоклассическая модель для двух стран, двух факторов производства и двух товаров (« $2 \times 2 \times 2$ »). Она была разработана, чтобы элементарно выразить теорию Хекшера–Олина о «вкладах» различных факторов производства. Так, предположим, что две страны различаются только жестким соотношением двух факторов производства, а именно капитала и труда. Если рассматривать эти страны независимо одна от другой, то для той страны, где капиталовооруженность труда выше, больше будет и отношение заработной платы к арендной плате за использование капитала и соответственно будут выше издержки производства более трудоемкого товара. Таким образом, каждая страна обладает сравнительным преимуществом в выпуске товара, производство которого требует значительных затрат относительно избыточного фактора. Это и есть теорема Хекшера–Олина.

Были сформулированы еще три важных положения:

1. Теорема о выравнивании цен факторов П. Самуэльсона. Теорема позволяет строго сформулировать выдвинутое Олином положение о том, что торговля товарами заменяет перемещение факторов производства между странами. Если различия в соотношении факторов производства в странах не слишком велики, то свободная торговля полностью заменяет их перемещение. В условиях, когда цены факторов выровнены, перемещение

факторов производства между странами (если допустить его возможность) не приносило бы выгоды.

2. Предложенное В. Ф. Столпером и Самуэльсоном объяснение того, как изменения цен товаров влияют на реальное вознаграждение владельцев факторов. Поскольку рост относительных издержек на производство трудоемкого товара сопровождается увеличением отношения заработной платы к арендной плате за использование капитала, цена услуг труда возрастает относительно цен обоих товаров, а цена услуг капитала относительно снижается. Таким образом, реальное вознаграждение владельца труда возрастает, а владельца капитала – падает вне зависимости от того, каким образом эти доходы используются на приобретение двух товаров. Благодаря этому выводу можно установить глубокую связь между развитием внешней торговли и распределением дохода внутри страны, чего нельзя было сделать с помощью прежних объяснений, учитывающих лишь специфические для каждого сектора экономики факторы.

3. Положение, выдвинутое Т. М. Рыбчинским на основе анализа внешнеторговой модели общего равновесия. Если капиталовооруженность труда в экономике в целом возрастает, то производство расширяется именно в капиталоемкой отрасли, тогда как в трудоемкой отрасли объем производства сокращается. Такие соотношения позволяют установить связь между развитием внешней торговли и экономическим ростом.

6. Альтернативные теории международной торговли

В последние десятилетия XX века в направлениях и структуре международной торговли происходят существенные сдвиги, которые не всегда объясняются классической теорией МТ. Среди таких качественных сдвигов следует отметить превращение НТП в доминирующий фактор в международной торговле, возрастающий удельный вес встречных поставок сходных промышленных товаров. Возникла необходимость учесть это влияние в теориях международной торговли.

Альтернативные теории можно условно разделить на два направления. Первое направление основывается на творческом развитии основных положений классической школы, второе – решительном пересмотре классических концепций и создании принципиально новых теорий.

Теория эффекта масштаба и внутриотраслевой торговли.

Истоки теории эффекта масштаба восходят к А. Маршаллу, который заметил основные причины преимущества группы компаний по сравнению с отдельной компанией. В современную теорию эффекта масштаба (теорию международной торговли на основе монополистической конкуренции) наибольший вклад внесли М. Кэмп и П. Кругман. Данная теория объясняет, почему существует торговля между странами, которые одинаково наделены факторами производства. По мере возрастания масштабов производства, которое обычно идет в рамках монополистической конкуренции, издержки производства каждой единицы продукции снижаются.

Многие страны обеспечены основными факторами производства в сходных пропорциях, и поэтому им будет выгодно торговать между собой при специализации в отраслях, которые характеризуются наличием эффекта массового производства. Специализация позволяет расширить объемы производства, снизить издержки, цену. Для того, чтобы эффект масштаба был реализован, необходим емкий рынок, т.е. мировой.

Странам становится выгодным специализироваться и обмениваться даже технологически однородной, но дифференцированной продукцией (так называемая внутриотраслевая торговля).

К этой теории близка теория внутриотраслевой торговли английского экономиста Белы Балассы, который обратил внимание не только на эффект масштаба, но и на различия во вкусах потребителей разных стран, географическую близость их пограничных регионов, несовпадение сельскохозяйственных сезонов.

Дальнейшее развитие теории внутриотраслевой торговли связано с именами Г. Грубея, П. Армингтона, П. Кругмана, К. Ланкастера, Е. Хелпмана и др.

Теория пересекающегося спроса.

Шведским экономистом С. Линдером в 1961г. было установлено, что одной из основных причин внутриотраслевой торговли между странами является пересекающийся спрос. Необходимым условием экспорта товаров является насыщенный внутренний спрос, только при этом условии товар может выйти на мировой рынок. Однако оптимальный результат от экспорта может быть достигнут в торговле со страной, имеющей одинаковую или сопоставимую структуру спроса.

В соответствии с концепцией С. Линдера реальный спрос подкреплен высоким уровнем дохода, который позволяет приобретать более качественный товар. Таким образом, наибольшее пересечение структур спроса в странах-партнерах, основанных на высоком уровне дохода, является залогом более интенсивной взаимной торговли.

Теория жизненного цикла продукта.

В середине 60-х гг. XX века американский экономист Р. Вернон выдвинул теорию жизненного цикла продукта, в которой попытался объяснить развитие мировой торговли готовыми изделиями на основе этапов их жизни. Этап жизни – это период времени, в течение которого продукт обладает жизнеспособностью на рынке и обеспечивает достижение целей продавца.

Цикл жизни продукта охватывает 4 стадии:

1. Внедрение. На этой стадии происходит разработка нового продукта в ответ на возникшую потребность внутри страны. Производство носит мелкосерийный характер, требует высокой квалификации рабочих и концентрируется в стране нововведения. Производитель занимает почти монопольное положение. Лишь небольшая часть продукта поступает на внешний рынок.

2. Рост. Спрос на продукт растет, его производство расширяется и распространяется на др. развитые страны. Продукт становится стандартизованным. Увеличивается конкуренция, расширяется экспорт.

3. Зрелость. Для этой стадии характерно крупносерийное производство, в конкурентной борьбе преобладает ценовой фактор. Страна нововведения уже не имеет конкурентных преимуществ. Начинается перемещение производства в развивающиеся страны, где дешевле рабочая сила.

4. Упадок. В развитых странах сокращается производство, рынки сбыта концентрируются в развивающихся странах. Страна нововведения становится чистым импортером.

Неотехнологические теории.

Сторонники неотехнологического направления структуру международной торговли пытались объяснить технологическими факторами. Основные преимущества связаны с монопольной позицией фирмы-новатора. Новая оптимальная стратегия для фирм: выпускать не то, что относительно дешевле, а то, что необходимо всем, но что пока никто выпускать не может. Как только эту технологию смогут освоить другие – производить что-то новое.

Изменилось и отношение к государству. Согласно модели Хекшера-Олина, задача государства – не мешать фирмам. Экономисты неотехнологического направления считают, что государство должно поддерживать производство высокотехнологичных экспортных товаров и не мешать свертыванию устаревших производств.

Наиболее популярной моделью является модель технологического разрыва. Основы ее были заложены в 1961г. в работе английского экономиста М. Познера. Позже модель разрабатывалась в работах Р. Вернона, Р. Финдли, Э. Мэнсфилда. Торговля между странами может быть вызвана технологическими изменениями, возникающими в какой-то одной отрасли в одной из торгующих стран. Эта страна приобретает сравнительные преимущества: новая технология позволяет производить товары с низкими издержками. Если же создан новый продукт, то фирма-новатор в течение определенного времени обладает квазимонополией (непрочной), т.е. получает дополнительную прибыль.

В результате технических новшеств образовался технологический разрыв между странами. Этот разрыв будет постепенно преодолеваться, т.к. другие страны начнут копировать нововведение страны-новатора. Познер для объяснения постоянно существующей международной торговли вводит понятие «потока нововведений», со временем возникающего в разных отраслях и разных странах.

Обе торгующие страны выигрывают от нововведения. По мере распространения новой технологии менее развитая страна продолжает выигрывать, а более развитая страна теряет свои преимущества. Таким

образом, международная торговля существует даже при одинаковой наделенности стран факторами производства.

Теория конкурентных преимуществ.

На основе исследований, проведенных в конце 80-х годов XX века в десяти крупнейших промышленных странах (в т.ч. США, Германии и Японии), американский экономист Майкл Портер разработал теорию международной конкурентоспособности наций. В статье «Конкурентные преимущества стран» в 1990г. М. Портер предложил новый подход к анализу теории международной торговли. Сначала он идентифицировал отрасли, в которых национальные компании добились успеха на международном уровне. Затем проводил исследования, связанные с зарождением отрасли в каждом из государств и последующим ее развитием. Это позволило получить следующие результаты:

1. Конкурентоспособность обусловлена эффективностью компаний по использованию мощностей при производстве товаров и услуг.

2. Производительность заложена в национальном и региональном окружении страны.

3. Конкурентоспособность конкретной страны тесно увязана со способностью национальной промышленности к инновациям и модернизации.

4. В современных условиях роль правительства, главным образом, состоит в создании необходимых условий для активизации деятельности компаний, и она постоянно возрастает.

В качестве основного элемента, который обуславливает конкурентоспособность на национальном уровне, Портер называет производительность. Национальные компании повышают производительность путем улучшения качества продукции, применения новых технологий, новых методов работы.

По мнению Портера, главными параметрами (детерминантами), определяющими конкурентоспособность страны, а значит и развитие современной внешней торговли, являются:

1. Факторные условия. Портер считает, что эти факторы страной не наследуются, а создаются в процессе расширения производства.

2. Условия спроса. Этот параметр представляет собой требования внутреннего рынка, определяющие развитие фирмы, взаимосвязь с потенциальным развитием мирового рынка. Портер утверждает, что требования внутреннего рынка являются важнейшими для воздействия на деятельность компании. Например, японцы, живущие в небольших комнатах, ориентировались на потребление дешевых энергосберегающих кондиционеров, которые стала выпускать японская промышленность. Впоследствии такие кондиционеры широко использовались во всем мире, что обеспечивало их экспорт японскими компаниями.

3. Близкие и обслуживающие отрасли. Характеризует наличие эффективного производственного окружения, непосредственно влияющего

на деятельность фирмы. Итальянские фирмы, производящие ювелирные изделия, процветают потому, что Италия выступает мировым лидером по производству машин для обработки драгоценных камней и металлов.

4. Стратегия фирмы и конкуренция. При этом нельзя выделить какую-либо единую и универсальную систему управления, которая была бы одинаково применима для всех. Итальянским фирмам, лидирующим в производстве мебели, светотехнических устройств, упаковочных машин, свойственны динамизм, отсутствие жестких форм управления, способность к быстрым изменениям. Для немецких фирм, специализирующихся в области производства оптики, точного машиностроения, типична жесткая система централизованного управления.

Большое значение теория конкурентных преимуществ придает внутренней конкуренции и географической концентрации. Острая конкуренция на внутреннем рынке стимулирует выход фирмы за границу, способствует поиску внешних рынков. Географическая концентрация усиливает внутреннюю конкуренцию, приводит конкурентную борьбу на уровень ее максимальной интенсивности.

Из практики следует, что страна редко имеет одну конкурентоспособную отрасль. Конкурентоспособные отрасли связаны между собой вертикальными (покупатель-продавец) и горизонтальными (общие потребители, технологии, каналы) связями. Одна конкурентоспособную отрасль способствует возникновению другой, и таким образом появляются кластеры (промышленные группы). **Кластер** – представляет собой географически соседствующие взаимосвязанные компании и связанные с ними организации, действующие в определенной сфере и характеризующиеся общностью деятельности, взаимодополняющие друг друга. Близость между компаниями в кластере и как следствие этого – наличие контактов, связей по поставкам и технологиям обуславливают интенсивный обмен информацией внутри кластера. Иногда повышенный местный спрос способствует зарождению кластера. Образование кластера по производству ирригационного оборудования в Израиле было связано с намерением страны в условиях ограниченных водных ресурсов перейти на самообеспечение продуктами питания.

Тема 3. Типология стран мира

1. Общие положения классификаций стран мира

В современном мире насчитывается более 250 стран.

Все типологии стран объединены в три группы:

1) по размерам страны. Размеры страны определяются ее площадью - от 17 млн. км. (Россия) до 0,44 кв.км (Ватикан) и численностью населением – от 1,3 млрд. (Китай) до 1 тыс. (Ватикан).

2) по политической системе:

А) по форме правления - республики (президентские и парламентские) и монархии (ограниченные и абсолютные);

Б) по демократичности (демократические; авторитарные; тоталитарные);

В) по принципу административно-территориального устройства – федеративные и унитарные.

3) по уровню социально-экономическому развитию:
развитые;
развивающиеся;
страны с переходной экономикой.

2. Классификация стран по уровню социально-экономического развития

Группа развитых стран с рыночной экономикой в настоящее время включает около 40 стран. В нее входят государства, имеющие высокий уровень социально-экономического развития, преимущественное преобладание рыночной экономики. На группу развитых стран приходится 55% мирового ВВП.

В число развитых стран, входят США, все страны Западной Европы, Канада, Япония, Австралия и Новая Зеландия, Южная Корея, Сингапур, Гонконг и Тайвань, Израиль. ООН присоединяет к ним Южно-Африканскую Республику. Организация экономического сотрудничества и развития добавляет к их числу Турцию и Мексику.

Группа развивающихся стран – это самая многочисленная группа (около 140 государств, расположенных в Азии, Африке, Латинской Америке и Океании).

Характерные черты:

1. низкий уровень экономического развития, но страны с рыночной экономикой;
2. большая численность населения;
3. немалая территория (Китай, Индия, Бразилия и др.);
4. приходится всего лишь 28 % мирового ВВП;
5. страны с ресурсной специализацией, но отсталые в других отраслях;
6. бедное население.

Типы развивающихся стран:

- индустриально-развивающиеся;
- наименее развитые.

Индустриально-развивающиеся страны – более или менее успешно развиваются. Для них характерны переориентация с сырьевой и аграрной специализации на дифференцированный промышленный комплекс.

К индустриально-развивающимся странам относятся:

Новые индустриальные страны (Индонезия, Малайзия, Таиланд, Чили, Саудовская Аравия и др.);

Страны – экспортеры нефти (Кувейт и др.)

Черты слаборазвитых (наиболее бедные) стран:

Отсталость, отсутствие богатых запасов полезных ископаемых, а в некоторых странах и выхода к морю, неблагоприятная внутривнутриполитическая и социальная обстановка, военные действия и просто засушливый климат.

В настоящее время их 47 (32 – в Тропической Африке, 10 – в Азии, 4 – в Океании, 1 – в Латинской Америке).

На их территории проживает 2,5 % населения мира, производят около 1% мирового ВВП.

К группе стран с переходной экономикой относят государства, осуществляющие переход от административно-командной (социалистической) экономики к рыночной.

Таковыми являются 12 стран Центральной и Восточной Европы, 15 стран бывших советских республик, а также Монголия, Китай и Вьетнам.

На данные страны приходится около 17–18 % мирового ВВП.

Тема 4. Внешнеторговая политика

1. Государственное регулирование мировой торговли

Торговая политика – это государственная политика, которая оказывает влияние на торговлю через налоги, субсидии и прямые ограничения на импорт или экспорт.

Государственное регулирование внешнеэкономических связей – это совокупность используемых государственными органами и службами форм, методов и инструментов воздействия на экономические отношения между странами в соответствии с государственными и национальными интересами.

Регулирующее воздействие государства осуществляется посредством принятия законов, постановлений и решений правительства.

Из истории известны два основных направления внешнеэкономической политики: протекционизм и фритредерство.

Фритредерство – это политика свободной торговли, отсутствие искусственных (установленных правительством) барьеров в торговле между отдельными лицами и фирмами разных стран. При этом таможенные органы выполняют только регистрационные функции, не взимаются экспортные или импортные пошлины, не устанавливаются какие-либо ограничения на внешнеторговый оборот.

Принцип свободной торговли был официальной экономической политикой Англии в XIX веке, а в его основу легла теория сравнительных преимуществ Рикардо. Такую политику может проводить страна с высокоэффективным хозяйством, при котором местные предприниматели способны выдерживать иностранную конкуренцию.

Свобода торговли обладает многими достоинствами:

1. Благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более

эффективного размещения ресурсов. Если каждая страна будет специализироваться на производстве и экспорте тех товаров и услуг, в которых она имеет абсолютные или сравнительные преимущества, а ввозить из других стран товары и услуги, в которых ее преимущества невелики либо не существуют, то мировое производство, мировой экономический рост и эффективность использования ограниченных ресурсов достигнут максимума.

2. Свободная торговля ограничивает монополию и стимулирует конкуренцию. Возросшая конкуренция со стороны иностранных фирм заставляет местные фирмы переходить к производственным технологиям с наиболее низкими издержками.

3. Свободная торговля предоставляет потребителям возможность выбора из более широкого ассортимента продукции.

Протекционизм – это политика создания отечественным предпринимателям льготных условий деятельности по сравнению с иностранными, т.е. защита национальных производителей от иностранных конкурентов с помощью торговых барьеров. Существование противодействующих друг другу государств ставит перед национальными правительствами задачу обеспечения национальных интересов, в том числе за счет протекционистских мер. Практически любая страна применяет торговые ограничения.

Существуют 2 группы методов политики протекционизма:

1. Тарифные методы.
2. Нетарифные методы.

Очевидно, должно быть найдено равновесие между свободой торговли и протекционизмом. Это равновесие тем более благоприятно для глобального прогресса мировой экономики, чем больше оно повернуто в сторону свободы торговли; однако любые излишества в этой области неизбежно усиливают неравновесие между странами в пользу наиболее сильных и в ущерб наиболее слабым.

2. Тарифные методы

Тарифные методы заключаются в установлении таможенного тарифа (пошлины). Это наиболее традиционный метод, активно применяемое средство государственного регулирования экспортно-импортных операций.

Таможенный тариф – это систематизированный перечень пошлин, которыми правительство облагает некоторые товары, ввозимые в страну или вывозимые из нее.

Таможенные пошлины – это налоги, взимаемые государством за провоз через границу страны товаров, имущества, ценностей.

Начало формирования таможенного тарифа – III – II тысячелетия до н.э. Термин «тариф» берет начало от южно-испанского города Тариф, в котором была впервые составлена таблица, где были внесены названия товаров, меры измерения и величина пошлин за провоз товаров через Гибралтарский пролив.

Таможенный тариф выполняет следующие функции:

- 1) фискальная (пополнение доходов бюджета);
- 2) защитная (защита отечественных производителей от конкуренции);
- 3) регулирующая (регулирует ввоз и вывоз товаров);
- 4) торгово-политическая.

Различают пошлины:

- импортные (ими облагаются ввозимые в страну товары);
- экспортные (ими облагаются вывозимые товары);
- транзитные (взимаются с товаров, пересекающих национальную территорию транзитом).

Импортные пошлины подразделяются на фискальные и протекционистские. *Фискальные пошлины* применяются в отношении товаров, которые не производятся внутри страны. *Протекционистские пошлины* предназначаются для защиты местных производителей от иностранных конкурентов.

Импортные пошлины используются либо как средство финансовых поступлений (чаще в развивающихся странах), либо как средство проведения определенной торгово-экономической политики. Владелец импортируемого товара после уплаты пошлины повысит цену. Тариф, ограничивая импорт, приводит к ухудшению возможностей потребителя. Но он выгоден государству и отечественным производителям.

Экспортные пошлины удорожают стоимость товара на мировом рынке, поэтому их используют в тех случаях, когда государство стремится ограничить вывоз данного товара. Задачей экспортных пошлин, взимаемых странами, обладающими монопольными природными преимуществами, является ограничение поставок на мировой рынок сырьевых товаров, увеличение цен и повышение доходов государства и производителей.

В развитых странах экспортные пошлины практически не применяются. Конституция США даже запрещает их использование.

Транзитные пошлины сдерживают товарные потоки и рассматриваются как крайне нежелательные, нарушающие нормальное функционирование международных связей. В настоящее время практически не применяются.

Существуют две основные методики установления уровня таможенных пошлин:

1. Величина пошлины определяется в виде фиксированной суммы с единицы измерения (веса, площади, объема и т. д.). Такая пошлина называется *специфической*. Она особенно эффективна в условиях снижения цен на товары – в периоды депрессии и кризисов.

2. Пошлина устанавливается в виде процента от декларируемой продавцом стоимости товара. Называется *адвалорной*.

Существует и промежуточная методика, заключающаяся в том, что таможенник получает право самостоятельно выбирать между специфической и адвалорной пошлинами в зависимости от того, какая из них выше. Подобная пошлина – *альтернативная*.

Торгующие страны могут находиться в различных договорно-политических отношениях: являться членами таможенного или экономического союза, иметь подписанный договор о предоставлении им режима наибольшего благоприятствования.

В зависимости от режима устанавливаются пошлины, взимаемые с поставляемого товара:

- преференциальные (особо льготные);
- договорные (минимальные);
- генеральные (автономные), то есть максимальные.

Ставки *преференциальных пошлин* ниже минимальных и зачастую равны нулю. Право использования преференциальных пошлин получают страны, входящие в экономические интеграционные группировки: зоны свободной торговли, таможенные и экономические союзы и т.д. Например, страны Европейского Союза предоставляют друг другу по импорту товаров преференциальные пошлины (равные нулю), которые не распространяются на другие страны.

Генеральная (максимальная) пошлина в два-три раза выше всех остальных, и ее применение фактически дискриминирует товары, ввозимые из конкретной страны. Например, взимание при ввозе товаров из СССР в США в период холодной войны.

При введении таможенного тарифа цена на импортные товары возрастает. Это способствует росту цен на товары отечественного производства. Предложение товаров на внутреннем рынке возрастает, однако спрос уменьшается. Как следствие происходит уменьшение импорта.

Влияние тарифа различно для субъектов экономики. Так потребители:

- 1) оплачивают доход от тарифа;
- 2) оплачивают прибыль фирмам;
- 3) оплачивают избыточные издержки отечественного производства;
- 4) теряют излишек потребителя.

Государство выигрывает за счет введения таможенного тарифа, так как увеличиваются поступления в бюджет. По сути это трансферт от потребителей государству.

Отечественные производители получают дополнительную прибыль. Эта прибыль является переводом доходов от потребителей к производителям.

Общество несет социальные издержки, потому что ресурсы, которые притекают в отрасль, защищенную тарифом, могли бы использоваться более эффективно в других секторах экономики.

В ЕС импортные пошлины на рис 231%, молочные продукты – 205%, сахар – 279%. В Японии пошлина на рис 444 %, на пшеницу – 193%. В США пошлина на молочные продукты 93%, на сахар – 91%.

3. Нетарифные методы

Нетарифные методы делятся на группы:

1. Административные меры или количественные ограничения (их называют «жесткими барьерами»):

- лицензирование (избирательная выдача лицензий);
- контингентирование;
- сертификация;
- запрет на импорт.

2. Технические меры (т.е. стандарты здравоохранения, безопасности и охраны окружающей среды):

- требования к маркировке, расфасовке и упаковке;
- ветеринарный и гигиенический контроль;
- определенные стандарты качества.

3. Экономические методы:

- валютный контроль;
- НДС;
- обеспечение уплаты таможенных платежей;
- контроль над ценами (например, установление минимальной цены и расследование по ценам в случае антидемпинговых мер);
- государственная монополия на внешнюю торговлю;
- государственные переговоры с экспортером о «добровольном» ограничении поставок в данную страну.

Нетарифные (количественные) ограничения представляют устанавливаемые государством прямые административные нормы, определяющие количество и номенклатуру товаров, разрешенных к ввозу или вывозу.

Наряду с видом и количеством иногда ограничивается круг стран, из которых эти товары могут быть ввезены. Количественные ограничения могут использоваться также с целью устранения торговых дисбалансов с отдельными странами, а также в качестве ответных мер на дискриминационные действия других стран.

Государственные ограничения на экспорт вводятся чаще всего применительно к тем товарам, в которых остро нуждается сама страна.

Квотирование (контингентирование) – представляет собой ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота) за определенный период. Как правило, квотирование внешней торговли осуществляется путем ее лицензирования, когда государство выдает лицензии на импорт или экспорт ограниченного объема продукции и одновременно запрещает нелицензированную торговлю.

Лицензии могут быть генеральные и индивидуальные.

Генеральная лицензия предоставляет право любому лицу в течение длительного времени ввозить товары либо без ограничения, либо только из указанных стран.

Индивидуальная лицензия предоставляется обычно конкретной фирме с указанием объема, времени и наименования товара, разрешаемого к вывозу.

Лицензирование делится на два вида – автоматическое и неавтоматическое.

При **автоматическом лицензировании** лицензия выдается автоматически без каких-либо препятствий. Государство постоянно контролирует и наблюдает за закупками, учитывает их объем и имеет возможность при необходимости быстро ограничить импорт.

Неавтоматическое лицензирование – это, как правило, разовое разрешение на импорт или экспорт товара. Такая лицензия выдается органом власти, уполномоченным на это, по заявлению импортера или экспортера товара. В этом случае в лицензии регламентируются важнейшие стороны внешнеторговой сделки: указано количество и стоимость товара, разрешенного к импорту или экспорту, страна происхождения или назначения товара. Срок действия такой лицензии ограничен по времени. Обычно неавтоматическое лицензирование используется в случаях, когда необходимо ограничить импорт продукции.

4. Экспортный протекционизм

Современная комплексная система форсирования сбыта товаров на мировом рынке включает экономическое стимулирование экспорта, административные меры по воздействию на вывоз, использование средств морального поощрения экспортеров.

Экспортные субсидии – это льготы финансового характера, предоставляемые государством экспортерам для расширения вывоза товаров за границу. В результате таких субсидий экспортеры получают возможность продавать товар на внешнем рынке по более низкой цене, чем на внутреннем. Экспортные субсидии могут быть **прямыми** (выплата дотаций производителю при его выходе на внешний рынок) и **косвенными** (путем льготного налогообложения, кредитования, страхования и т.п.).

Субсидирование экспорта одновременно является и субсидированием импорта. Это происходит из-за того, что экспортные субсидии способствуют повышению обменного курса национальной валюты, а, следовательно, удешевляют приобретение иностранных товаров в данной стране.

Субсидирование экспорта идет вразрез с международными соглашениями. Одно из положений ГАТТ оценивает экспортные субсидии как «нечестную конкуренцию» и разрешает импортирующим странам принимать ответные меры путем взимания протекционистских «компенсационных пошлин».

Существует множество **способов** государственного субсидирования экспорта в обход требований ГАТТ/ВТО.

1. Государство может использовать средства налогоплательщиков для предоставления низкопроцентных займов самим экспортерам или их иностранным клиентам.

2. Государство осуществляет непосредственные затраты по стимулированию сбыта экспортной продукции за рубежом, организуя рекламу и предоставляя дешевую информацию о конъюнктуре экспортного рынка.

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

В среднем экспортные субсидии невелики, но для отдельных товаров, а также компаний они достигают очень больших размеров. В целом же эти субсидии в обрабатывающей промышленности развитых стран не выходят за пределы 1% стоимости экспорта. Наибольшими в процентном отношении субсидиями пользуется сельскохозяйственная продукция.

Конечным результатом субсидирования экспорта является излишний рост торговли. Это приносит вред как субсидирующему государству, так и всей мировой экономике.

Компенсационные импортные пошлины, направленные против субсидируемого экспорта и санкционированные ГАТТ, приносят убытки стране, их учреждающей. Однако в целом для мирового хозяйства они выигрышны, поскольку нейтрализуют экспортные субсидии. Комбинация экспортных субсидий и компенсационных пошлин оставляет совокупное благосостояние в мире без изменения. При этом налогоплательщики страны, субсидирующей экспорт, неявно доплачивают налогоплательщикам импортирующей страны.

Получаемая экспортерами помощь в такой форме существенно повышает конкурентоспособность товаров и стимулирует коммерческую деятельность, также позволяет продавать товар на внешнем рынке по более низкой цене, чем на внутреннем.

В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО применение экспортных субсидий запрещено. Если они все-таки используются, то импортирующим странам разрешено принимать ответные меры путём взимания *компенсационных импортных пошлин*.

С начала 70-х гг. широкое распространение получила особая форма количественного ограничения импорта – **добровольные экспортные ограничения (ДЭО)**, когда не страна-импортер устанавливает квоту, а страны-экспортеры сами берут на себя обязательства по ограничению экспорта в данную страну. В настоящее время заключено несколько десятков подобных соглашений, ограничивающих экспорт автомобилей, стали, телевизоров, текстильных изделий и т.д. главным образом из Японии и новых индустриальных стран в США и страны ЕС. Конечно, на деле такие экспортные ограничения являются не добровольными, а вынужденными: они вводятся либо в результате политического давления страны-импортера, либо

под влиянием угроз применить более жёсткие протекционистские меры (например, возбудить антидемпинговое расследование).

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

Демпинг может являться, во-первых, следствием государственной внешнеторговой политики, когда экспортер получает субсидию. Во-вторых, демпинг может стать результатом типично монополистической практики дискриминации в ценах, когда фирма-экспортер, которая занимает монопольное положение на внутреннем рынке, при неэластичном спросе максимизирует доход, повышая цены, тогда как на конкурентном зарубежном рынке при достаточно эластичном спросе она добивается максимизации дохода путем снижения цены и расширения объема продаж. Такого рода дискриминация в ценах возможна, если рынок сегментирован, т.е. затруднено выравнивание цен внутреннего и внешнего рынка путем перепродажи товара из-за высоких транспортных расходов или установленных государством ограничений торговли.

В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО в целях защиты от демпинга государство-импортер может вводить антидемпинговые пошлины, чему должно предшествовать специальное расследование с целью установления самого факта демпинга и ущерба от него. Однако часто фирмы, производящие импортозамещающую продукцию, инициируют антидемпинговые расследования, когда демпинга как такового нет, а низкие цены импортных товаров объясняются более низким уровнем издержек у иностранных конкурентов. В этом случае существует опасность злоупотребления антидемпинговым законодательством и превращения его в чисто протекционистский инструмент, что может увеличить цену импортных товаров и ограничить конкуренцию на внутреннем рынке.

Антидемпинговые пошлины, как и обычные таможенные пошлины, приводят к повышению внутренних цен и потерям в благосостоянии страны. Вместе с тем если введение антидемпинговой пошлины вынудит фирму, осуществляющую демпинг, еще более снизить экспортную цену, то страна-импортер может получить выигрыш, как в случае с оптимальным тарифом.

5. Экономические санкции

Крайней формой государственного ограничения внешней торговли являются экономические санкции, например *торговое эмбарго* – запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны товаров. Страна вводит эмбарго на торговлю с другой страной, как правило, по политическим мотивам. Экономические санкции по отношению к какой-либо стране могут также носить коллективный характер, например, когда они вводятся по решению ООН.

Эмбарго наносит экономический ущерб как стране, вводящей эмбарго, так и стране, против которой оно вводится. Кроме того, для третьих стран, не

присоединившихся к эмбарго, возникает возможность получить дополнительный выигрыш.

Целью введения эмбарго, однако, является не получение экономических выгод, а оказание давления на страну для достижения определённых экономических целей. С этой точки зрения успех эмбарго более вероятен в том случае, если: во-первых, страна, вводящая эмбарго, имеет высокую эластичность экспортного предложения, т.е. может относительно безболезненно сократить объём своего экспорта; во-вторых, у страны, против которой вводится эмбарго, низкая эластичность спроса на импорт, т.е. она сильно зависит от внешней торговли; в-третьих, если вводимые санкции неожиданны и масштабны.

Тема 5. Международная экономическая интеграция

1. Формы экономической интеграции

Под **международной экономической интеграцией** понимается высокая степень интернационализации производства на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, ведущая к постепенному сращиванию воспроизводственных структур.

МЭИ — высшая ступень международного разделения труда, возникшая в результате углубления международной специализации и объединения национальных хозяйств ряда стран.

Процесс интеграции обычно начинается с либерализации взаимной торговли, устранения ограничений в движении товаров, затем услуг, капиталов и постепенно при соответствующих условиях и заинтересованности стран-партнеров ведет к единому экономическому, правовому, информационному пространству в рамках региона. Формируется новое качество международных экономических отношений.

На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие капиталов отдельных хозяйственных субъектов (предприятий, фирм) близлежащих стран путем формирования системы экономических соглашений между ними, создания филиалов за границей.

На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Бурное развитие межфирменных связей вызывает необходимость межгосударственного (а в ряде случаев надгосударственного) регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы между странами в рамках данного региона, на согласование и проведение совместной экономической, научно-технической, финансовой и валютной, социальной, внешней и оборонной политики.

В результате происходит создание целостных региональных хозяйственных комплексов с единой валютой, инфраструктурой, общими

экономическими пропорциями, финансовыми фондами, общими межгосударственными или наднациональными органами управления.

Формы (стадии) экономической интеграции:

1. Преференциальная зона – объединяет все страны, во взаимной торговле которых снижены или отменены таможенные пошлины на ввозимые товары.

2. Зона свободной торговли – означает отмену торговых ограничений между странами-участницами (таможенных тарифов и количественных ограничений).

3. Таможенный союз – межгосударственное формирование, в рамках которого действует соглашение об установлении общего внешнего тарифа, отмене ограничений на торговлю для членов союза и проведении единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. Завершено формирование таможенного союза ЕврАзЭС (Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан). В данном союзе предусмотрено формирование единого органа управления и единого бюджета (за счет отчислений от таможенных пошлин).

4. Общий рынок – к 3-й форме добавляется свободное перемещение капитала и труда, а также согласование между странами-участницами общей экономической политики.

5. Экономический союз – межгосударственное соглашение между странами, разрешающее свободное обращение капитала, рабочей силы, товаров и услуг, а также предполагающее гармонизацию и унификацию социальной, фискальной и монетарной политики. К 4-й форме добавляется единая экономическая и валютно-финансовая политика (например, ЕС).

6. Полная интеграция – форма МЭИ, которая возможна, если к экономическим мерам добавляются меры политические (создание надгосударственных органов управления, ликвидация государственных границ и др.).

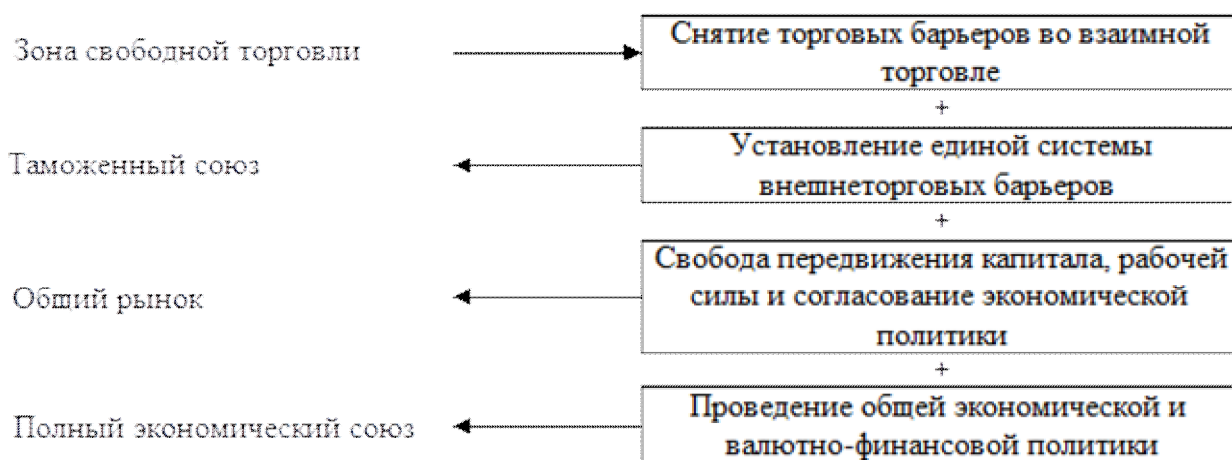


Рис.1. Основные формы экономической интеграции

Экономическая интеграция обеспечивает ряд благоприятных условий для взаимодействующих сторон.

Интеграционное сотрудничество дает хозяйствующим субъектам (товаропроизводителям) более широкий доступ к ресурсам – финансовым, материальным, трудовым; к новейшим технологиям в масштабах всего региона; позволяет производить продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки.

Экономическое сближение стран в региональных рамках создает привилегированные условия для фирм стран-участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран.

Интеграционное взаимодействие позволяет его участникам совместно решать наиболее острые социальные проблемы, такие, как выравнивание условий развития отдельных, наиболее отсталых, районов, смягчение положения на рынке труда, предоставление социальных гарантий малообеспеченным слоям населения, дальнейшее развитие системы здравоохранения, охраны труда и социального обеспечения.

Вместе с тем нельзя не упомянуть и о проблемах, которые могут возникнуть в процессе интеграционного взаимодействия.

Зона свободной торговли создает неудобство, которое заключается в риске отклонения торговых потоков: производители третьих стран могут ввозить свои товары в зону через страны-участницы с самыми низкими таможенными пошлинами, что искажает движение торговых потоков, а также уменьшает таможенные сборы государств-членов сообщества.

Создание зоны свободной торговли или таможенного союза может, как повысить, так и понизить благосостояние.

Факторы, определяющие интеграционные процессы:

1. Возросшая интернационализация хозяйственной жизни.
2. Углубление международного разделения труда.
3. Общемировая по своему характеру научно-техническая революция.
4. Повышение степени открытости национальных экономик.

Все эти факторы взаимообусловлены.

Интернационализация представляет собой процесс развития устойчивых экономических взаимосвязей стран (прежде всего на основе международного разделения труда) и выхода воспроизводственного процесса за рамки национального хозяйства. Росту интернационализации особенно активно способствуют транснациональные корпорации (ТНК).

Другим фактором развития интеграционных процессов являются глубокие сдвиги в структуре международного разделения труда, происходящие прежде всего под влиянием НТР. Сам термин «международное разделение труда», с одной стороны, традиционно выражает процесс стихийного распределения производственных обязанностей между нациями, специализацию отдельных стран на определенных видах продукции. С другой стороны, производственные

обязанности планомерно распределяются внутри фирм и между ними. Получает широкое распространение внутриотраслевая специализация.

Современный этап НТР выводит интернационализацию, как рынка, так и производства на качественно новый уровень, несмотря на неравномерность распространения НТР в различных странах. Научно-техническая революция выступает самостоятельным фактором, обуславливающим возрастание роли внешнеэкономических связей в современном общественном воспроизводстве. Трудно представить успешное развитие науки и техники в той или иной стране вне связи с другими государствами.

Интенсивное развитие в последние годы кооперирования между фирмами разных стран привело к появлению крупных международных производственно-инвестиционных комплексов, инициаторами создания которых чаще всего являются ТНК. Для них внутрифирменное разделение труда вышло за национальные рамки и по существу превратилось в международное. На этой основе повышается степень открытости национальных экономик. Открытая экономика формируется на основе более полного включения страны в мирохозяйственные связи.

Значительную роль в формировании открытой экономики в развитых странах играет внешнеэкономическая стратегия государств по стимулированию экспортных производств, содействию кооперации с зарубежными фирмами и созданию правовой основы, способствующей притоку из-за рубежа капиталов, технологий, квалифицированных кадров.

2. Региональные экономические группировки

Несмотря на то, что интернационализация хозяйственной жизни достигла глобальных масштабов, в настоящее время интеграционные процессы носят в основном региональный характер. Главные интеграционные группировки созданы в Западной Европе, Северной Америке и Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Западноевропейская интеграция.

Первый шаг к созданию экономического сообщества в этом регионе был сделан в 1951г. подписанием в Париже договора об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). В эту отраслевую организацию вошли шесть стран: Италия, Франция, ФРГ, Бельгия, Нидерланды, Люксембург. Деятельность ЕОУС была успешной в психологическом аспекте. Центр европейской тяжелой промышленности превратился в место, где активно развивался процесс сотрудничества. Это усилило веру в объединение Европы и открыло путь для целой серии новых инициатив в области европейской интеграции.

Новый мощный импульс западноевропейская интеграция получила в 1957г. в Риме, когда теми же странами были подписаны договоры о создании с 1 января 1958г. Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом).

После слияния в 1967г. органов этих трех самостоятельных организаций интеграционная группировка западноевропейских стран стала называться «Европейские сообщества». После вступления в силу Маастрихтских соглашений (1 ноября 1993г.) официальное название этой группировки – Европейский Союз.

У Европейского Союза есть свой бюджет, размеры которого довольно внушительны и сопоставимы с бюджетами некоторых западноевропейских стран. Доходная часть бюджета складывается из собственных средств (ввозные пошлины, таможенные пошлины, отчисления от НДС и прочие средства) и взносов стран, входящих в ЕС (в размере 1,2–1,3% от ВВП). Расходы распределяются на административно-хозяйственные нужды, на проведение политики (сельскохозяйственной, региональной, социальной, энергетической, промышленной, научно-технической), на компенсационные выплаты государствам-членам ЕС.

Важную роль в финансовой деятельности играет Счетная палата, осуществляющая общее финансовое управление и контроль над расходами различного рода фондов и финансовых институтов ЕС.

В рамках ЕС функционирует Европейская валютная система с коллективной валютой (евро).

Над экономическими структурами находится институциональная надстройка. Ее главными элементами являются:

- Совет министров – законодательный орган;
- Комиссия европейских сообществ (КЕС) – исполнительный орган;
- Европарламент – контролирующий орган. Осуществляет контроль за деятельностью комиссии и утверждает бюджет;
- Европейский суд – высший судебный орган;
- Европейский Совет, в состав которого входят главы правительств стран-членов;
- Европейское политическое сотрудничество – комитет, в который входят министры иностранных дел и один член Комиссии.

Развитие интеграции в рамках ЕС прошло ряд этапов, характеризующихся ее углублением, переходом от низших форм к высшим и увеличением числа участников.

Североамериканская интеграция.

Договор о Североамериканской зоне свободной торговли (САСТ – НАФТА) вступил в силу в январе 1994г. НАФТА объединяет три страны – США, Канаду, Мексику – с огромной территорией, с населением в 370 млн. человек и очень мощным, особенно благодаря США, экономическим потенциалом. Ежегодно эти страны производят товары и услуги на сумму около 7 трлн. долларов, на их долю приходится почти 20% всего объема мировой торговли. Соглашение предусматривает:

- ликвидацию всех таможенных пошлин к 2010 году;
- поэтапное упразднение значительного числа нетарифных барьеров в торговле товарами и услугами;

- смягчение режима для североамериканских капиталовложений в Мексике;
- либерализацию условий для деятельности американских и канадских банков на финансовом рынке Мексики;
- урегулирование вопросов, связанных с правами интеллектуальной собственности;
- создание американо-канадско-мексиканской арбитражной комиссии.

Вопрос о политической интеграции в этой группировке пока не поднимается.

Устранение таможенных тарифов и пошлин, а также других барьеров на пути свободного перемещения товаров, капиталов и рабочей силы между этими странами приведет к усилению североамериканской группировки, повысит эффективность производства в масштабах объединенного рынка трех стран, даст возможность каждому из участников в максимальной степени реализовать свои естественные преимущества. Сложение экономик США-Канады-Мексики даст не просто арифметическую сумму. Оно приведет к синергическому эффекту.

С этой стороны появление НАФТА не может не вызывать закономерных опасений в странах других регионов.

Вместе с тем создание зоны свободной торговли в составе США-Канада-Мексика приведет к заметному осложнению на североамериканском рынке стран – не членов группировки. Товары из этих стран не будут пользоваться теми преференциальными условиями, которые по соглашению получают США, Канада и Мексика.

Канадский и мексиканский рынки также оттянут на себя ту часть зарубежных американских инвестиций, которые могли бы достаться другим странам и континентам.

Формирование НАФТА подтверждает, что процесс интеграции в настоящее время является преобладающей тенденцией мирового развития.

Пример НАФТА показывает, что включение страны в систему международных экономических связей может происходить не только прямо, но и опосредованно – через участие в региональных объединениях и торговых союзах, которые становятся неотъемлемым атрибутом движения к мировому рынку.

Тихоокеанское сообщество.

Тихоокеанское сообщество объединяет страны и территории Азиатско-Тихоокеанского региона. Это развитые страны – Япония, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, страны Юго-Восточной Азии, а также Китай и Океания. Данное объединение получило наименование организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). С 1998г. полноправным членом его является Россия.

Базисные принципы организации АТЭС выработаны во время первой встречи министров иностранных дел и торговли двенадцати стран региона (1989г.). На ней было провозглашено, что цель АТЭС – поддержать развитие

в регионе, направленное на повышение жизненного уровня народов и рост мировой экономики.

На встрече лидеров стран АТЭС в 1994г. обсуждались планы создания к 2020 году крупнейшей в мире зоны свободной торговли. При этом развитые страны – члены АТЭС взяли на себя обязательства снять взаимные барьеры уже к 2010г.

В 1998г. была принята декларация, в которой указывалось на необходимость срочных действий по преодолению финансового кризиса, распространившегося за пределы АТЭС. В документе содержался призыв к укреплению контроля за банковскими системами и рынками ценных бумаг, созданию условий для притока инвестиций в регион.

На этот регион приходится более 60% общемирового ВВП и 47% объема мировой торговли.

Правила АТЭС следующие:

- сотрудничество стран только в экономической сфере;
- почти полное отсутствие специального административного аппарата;
- примат добровольности;
- приоритетное внимание к информационному обмену;
- отказ от жесткого планирования перспектив эволюции.

Тема 6. Природные и капитальные ресурсы мирового хозяйства

1. Природные ресурсы мирового хозяйства

Природные ресурсы — совокупность объектов и систем живой и неживой природы, компоненты природной среды, окружающие человека и которые используются в процессе общественного производства для удовлетворения материальных и культурных потребностей человека и общества.

Природные ресурсы классифицируют по следующим основным признакам:

1. По происхождению: ресурсы природных компонентов (минеральные, климатические, водные, растительные, почвенные, животного мира), ресурсы природно-территориальных комплексов (горно-промышленные, водохозяйственные, селитебные, лесохозяйственные).

2. По видам хозяйственного использования: ресурсы промышленного производства, энергетические ресурсы (Горючие полезные ископаемые, гидроэнергоресурсы, биотопливо, ядерное сырье), неэнергетические ресурсы (минеральные, водные, земельные, лесные, рыбные ресурсы), ресурсы сельскохозяйственного производства (агроклиматические, земельно-почвенные, растительные ресурсы — кормовая база, воды орошения, водопоя и содержания).

3. По виду истощаемости: истощаемые, невозобновляемые (минеральные, земельные ресурсы), возобновляемые (ресурсы растительного и животного мира), не полностью возобновляемые — скорость

восстановления ниже уровня хозяйственного потребления (пахотно пригодные почвы, спеловозрастные леса, региональные водные ресурсы), неисчерпаемые ресурсы (водные, климатические).

4. По степени заменимости: незаменимые, заменимые.

5. По критерию использования: производственные (промышленные, сельскохозяйственные), потенциально-перспективные, рекреационные (природные комплексы и их компоненты, культурно-исторические достопримечательности, экономический потенциал территории).

Структуру природно-ресурсного потенциала можно также представить как совокупность следующих ресурсов: земельных, водных, растительно-природных, полезных ископаемых и природно-рекреационных.

Важнейшие направления и характеристики экономического использования земельного фонда мира:

1. Общая площадь земельных ресурсов мира. Ее определяют в 129–135 млн кв. км, или 85–86,5 % площади суши (около 20 млн кв. км составляют площади Арктики и Антарктики);

2. Структура земельных ресурсов: 11 % – обрабатываемые земли; 30 % – леса; 23 % – луга и пастбища; 3 % – антропогенные ландшафты: населенные пункты, транспортные линии, промышленные зоны и т.п.; 33 % – малопродуктивные земли (неэффективные территории).

3. Доля обрабатываемых площадей в земельном фонде и в среднем на душу населения. Площадь земель сельскохозяйственного назначения превышает 4,6 млрд га. Из них обрабатывается около 1 млрд га.

Если судить по доле обрабатываемых площадей в общем земельном фонде в отдельных странах, то это выглядит так: Индия – 57,1 %; Китай – 10,3%; Польша – 46,9%; Россия – 7,8%; Италия – 40,3%; Австралия – 6%; Франция – 35,3%; Канада – 5%; Германия – 33,9%; Египет – 2,8%.

В среднем на душу населения в мире приходится 0,3 га пашни – основного источника получения продовольствия. Что касается площади пашни на душу населения в отдельных странах, то она резко различается. Так, в США на душу населения приходится 0,67 га пашни, в Германии – 0,12 га, в Великобритании – 0,11 га, в Японии – 0,03 га.

Основные направления хозяйственного использования водных ресурсов мира следующие:

1. Добыча рыбы, других морепродуктов и искусственное разведение рыбы. Улов рыбы в начале XXI века составляет более 60 млн т в год. Разведение рыбы дает в год примерно 9 млн т, получаемых с 6 млн прудов и рыбозаводов.

2. Потребление пресной воды для хозяйственных нужд. Из общего объема потребления пресной воды в среднем 70 % идет на сельскохозяйственные нужды, 20 % – на промышленные, 10 % – на нужды коммунального хозяйства и другие цели. Главным источником пресной воды остаются реки. Объем мирового потребления воды приблизился к 1/4 водных ресурсов планеты, которые могут быть использованы. В мировом хозяйстве

сохраняется тенденция к увеличению спроса на воду. Уровень использования водных ресурсов для нужд промышленности, сельского хозяйства и быта составляет в Египте – 97,1%, Израиле – 84,4%, Украине – 40%, Италии – 33,7%, Германии – 27,1%, США – 18,9%, Турции – 17,3%, России – 2,7%.

3. Использование рек и морей в качестве транспортных артерий, а также для добычи электроэнергии (как гидроресурсы).

К растительно-природным ресурсам относят лесные ресурсы. Лесопокрытая площадь планеты составляет 40 млн кв. км, или 28–30% территории суши, но для использования пригодны лишь 23 млн кв. км. Мировые лесные ресурсы характеризуются показателями лесистости, лесной площади и запаса древесины на корню. Показатель лесной площади отражает размер территории, покрытой лесами, в том числе на душу населения. В мире покрытые лесом площади достигают 40 млн кв. км, в том числе на Россию приходится не менее 8, Бразилию – 3,2, Канаду – 2,6, США – 2 млн кв. км. За последние 200 лет площадь лесов сократилась примерно вдвое.

К полезным ископаемым относятся природные минеральные вещества земной коры, которые могут быть использованы в хозяйстве в естественном виде или после предварительной переработки. Современное хозяйство использует около 200 видов минерального сырья. Мировые прогнозные запасы геологического минерального сырья превышают 12,5 трлн т. Эти запасы состоят из угля (до 60%), нефти и газа (около 27%), а также сланцев, торфа и т.п.

Важнейшими рекреационными территориями мира являются Альпы (климатические и бальнеологические курорты), Багамские острова (морские купания, водные виды спорта и туризма), Лазурный берег – полоса побережья Средиземного моря Франции (отдых и туризм) и др.

2. Капитальные ресурсы мирового хозяйства

Капитальные ресурсы мирового хозяйства можно представить как совокупность накопленных основных материальных и нематериальных активов, а также оборотных активов, используемых в производстве. Соотношение между различными подразделениями экономики характеризует отраслевая структура мировой экономики – совокупность пропорций и отношений между отраслями производственной деятельности.

Под отраслью понимается совокупность качественно однородных групп хозяйственных единиц, однотипных в технологическом отношении и выполняющих особую роль в системе общественного разделения труда.

В хозяйственной практике обычно выделяют три группы отраслей: сельское хозяйство (первичные отрасли), промышленность и строительство (вторичные отрасли) и сферы услуг (третичные отрасли). По доле в создаваемой стоимости в среднем в мире на сельское хозяйство приходится лишь 10%, на промышленность – 30–40%, на услуги – 60%.

Промышленность. По некоторым оценкам ООН, объем промышленного производства в мире оценивается в размере не менее 9 трлн долл. Ведущая роль в промышленном производстве принадлежит развитым

странам. Так, на США приходится 16,6%, Японию – 7%, Германию – 6%, Францию – 3%. Совокупная доля «новых индустриальных стран» – не менее 25%.

Ведущая роль экономики страны и ее положение в мире во многом определяются развитием машиностроительного комплекса. В современном мировом хозяйстве выделяются четыре региональных машиностроительных центра:

- Северная Америка, где производится практически вся номенклатура машиностроительной продукции;
- Западная Европа, где производится главным образом массовая машиностроительная продукция и высоко развиты некоторые новейшие отрасли;
- Юго-Восточная Азия, где лидирует Япония, сочетающая продукцию массового машиностроения с изделиями самой высокой технологии;
- страны СНГ, где имеются достаточные производственные мощности, но наукоемких технологий недостаточно.

Сфера услуг завоевывает все более устойчивые позиции в мировой экономике. В большинстве стран увеличиваются объемы ее производства и доля в структуре ВВП, возрастает численность занятых, развивается международная торговля услугами. Тенденция увеличения доли доходов от сферы услуг в структуре ВВП обозначилась в некоторых странах уже в 60–70-е годы XX века. В настоящее время, по оценкам Всемирного банка, эта доля составляет около 68 % мирового ВВП.

3. Сущность и формы движения капитала

Вывоз капитала (зарубежное инвестирование) представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны.

Экспортирующие страны (откуда уходит капитал) называются странами базирования. Импортирующие страны называются принимающими.

Важнейшими причинами вывоза капитала являются:

1. Несовпадение спроса на капитал и его предложения в различных звеньях мирового хозяйства.
2. Появление возможности освоения местных товарных рынков. Капитал экспортируется для того, чтобы проложить дорогу экспорту товаров, стимулировать спрос на собственную продукцию.
3. Наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы.
4. Стабильная политическая обстановка и в целом благоприятный климат в принимающей стране, льготный инвестиционный режим в специальных экономических зонах.

5. Более низкие экологические стандарты в принимающей стране, чем в стране-доноре капитала.

6. Стремление окольным путем проникать на рынки третьих стран, установивших высокие тарифные и нетарифные ограничения.

В зависимости от собственника вывоз капитала делится на 3 вида:

- 1) частный вывоз капитала (крупные компании и банки);
- 2) государственный вывоз капитала;
- 3) вывоз капитала международными финансовыми компаниями.

В зависимости от срока вывоз делится на краткосрочный (до года) и долгосрочный (более года).

Вывоз капитала может происходить в товарной (оборудование, патенты) и денежной форме.

Движение капитала осуществляется в 2-х формах:

1. Вывоз (ввоз) ссудного капитала или перемещение капитала (займы, кредиты, банковские депозиты и средства на счетах в финансовых институтах, платежи по операциям с зарубежными партнерами);

2. Вывоз (ввоз) предпринимательского капитала или иностранные инвестиции:

2.1. прямые зарубежные инвестиции;

2.2. портфельные инвестиции.

Прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ) представляют собой потоки предпринимательского капитала в форме, соединяющей управленческий опыт с кредитованием. Это такая форма инвестирования, когда инвестор владеет управленческим контролем над объектом, в который вложен капитал.

Основными формами прямых инвестиций являются: открытие за рубежом предприятий, создание совместных предприятий, совместная разработка природных ресурсов, покупка или аннексия (приватизация) ПП страны, принимающей капитал.

Доходы, получаемые прямыми инвесторами, состоят из дивидендов, процентов, лицензионных платежей и платежей за управленческие услуги.

Портфельные инвестиции – это капиталовложения в ценные бумаги иностранных инвесторов (акции, облигации). Они не дают возможности непосредственного контроля над деятельностью зарубежного предприятия.

4. Мотивы осуществления прямых зарубежных инвестиций

Прямым зарубежным инвестированием является любое предоставление кредита или приобретение собственности в зарубежном предприятии, которое в значительной степени находится в собственности резидентов страны-инвестора. В США формально признается прямым зарубежным инвестированием всякое вложение, если инвестор располагает или получает 10% собственности фирмы.

В настоящее время свыше 70% прямых частных заграничных инвестиций приходится на промышленно развитые страны. Миграция капитала осуществляется между основными центрами современного

капитализма (США, Западная Европа, Япония). Возрастает экспорт капитала из ряда развивающихся стран, особенно нефтедобывающих.

Прямые инвестиции включают в себя все виды инвестирования – приобретение новых акций или простое кредитование, лишь бы инвестирующая фирма имела необходимый процент акций зарубежной фирмы.

Прямое инвестирование намного сложнее портфельного, поскольку инвестор в значительной степени контролирует деятельность зарубежного филиала. Подконтрольный филиал часто напрямую получает доступ к управленческим навыкам, торговым секретам, технологии, праву использовать торговую марку родительской компании. Одновременно он получает и указания, например, на какие рынки внедряться, а какие оставить конкурентам.

Мотивы осуществления прямых инвестиций за рубежом:

1. Основной причиной является стремление к наиболее выгодному вложению капитала, что достигается производством товаров и услуг на месте.

2. Техничко-экономическая причина. Часть прямых инвестиций нацелена на создание за рубежом собственной инфраструктуры внешнеэкономических связей или, иначе говоря, товаро- и услугопроводящей сети для обеспечения сбыта.

3. Стремление избежать налогообложения. Чем выше уровень налоговых ставок, тем сильнее стимул к поиску легальных и нелегальных путей уклонения от налогов.

Прямые инвестиции позволяют решить эту проблему двумя способами:

а) международные монополии могут располагать свои филиалы в странах с минимальным обложением;

б) компании могут, используя трансфертные цены и другие инструменты, заявлять свои прибыли в странах с низким уровнем налогообложения, хотя сами прибыли получены в странах с высокими налогами. Итог таких операций – чистое сокращение сумм уплачиваемых налогов.

4. Экономическая и политическая нестабильность в стране, необходимость «отмывания» незаконных средств и т. п.

Кроме того, для объяснения массовых прямых инвестиций требуется включение в анализ понятия преимуществ фирмы. В прямом инвестировании важнейшую роль играют особые преимущества фирмы. Выделяют два основных подхода.

1. Подход С. Хаймера.

Стефан Хаймер считает, что зарубежный инвестор – это монополия (или чаще олигополия) на каком-то рынке. Зарубежное инвестирование осуществляется для удушения конкуренции и сохранения контроля над рынком. Инвестор настаивает на сохранении контроля над предприятием,

отказывается разделить собственность с целью оградить эти предприятия от конкуренции.

Если прямое инвестирование действительно ведет к узурпации контроля на отдельных рынках, правительства должны контролировать действия иностранных вкладчиков. Деятельность олигополии или монополии, стремящейся к контролю над рынком, противоречит национальным интересам. Правительство принимающей страны может ограничить действия компании, выступающей против конкуренции, или предложить ей вообще прекратить операции в стране.

2. Теория присвоения.

Согласно этой теории, преимущества дают фирме монопольное право только в области факторов производства (менеджмент, информация, патенты, ноу-хау и т. д.). Такие преимущества весьма редко предоставляют фирме контроль над рынком, но обеспечивают ей возможность получать экономическую ренту.

Специфические преимущества фирмы подталкивают ее к прямому зарубежному инвестированию по тем же причинам, которые заставляют фирму на внутреннем рынке создавать новые производственные мощности, а не просто покупать их у других предприятий.

Чтобы в полной мере присвоить потенциальные выгоды, вытекающие из преимуществ, фирма часто предпочитает сохранить за собой контроль и собственность. Если она не закрепляет такой контроль и делит с кем-либо собственность на зарубежное предприятие, специфические производственные преимущества этой фирмы могут быть утрачены.

Теория присвоения может помочь в определении перспектив прямого инвестирования. Она четко предопределяет преимущественное развитие прямого инвестирования в высокотехнологических отраслях, поскольку зависимость фирм в этих отраслях от сложных и ценных знаний заставляет их (фирмы) осознать преимущества сохранения прямого контроля над зарубежными предприятиями. Проблема возникает в том случае, когда весьма трудно гарантировать, что плоды технологического преимущества фирмы будут присвоены ею самой при развертывании операций в других странах. Если у фирмы есть опасения по поводу эффективности контроля над зарубежными филиалами, ей лучше воздержаться от производственных зарубежных инвестиций. Это приводит к потерям для всех сторон: фирмы, принимающей стороны, мира в целом. Поскольку большинство преимуществ фирмы имеют производительный характер, правительство принимающей страны должно либо проводить политику дерегулирования (полностью отойти от регулирования), либо поощрять прямое инвестирование.

Центр ООН по ТНК выделяет четыре наиболее типичных случая прямых капиталовложений, связанных с организацией производства товаров и услуг в зарубежной стране:

1. Предпринимательская деятельность за рубежом осуществляется потому, что ввоз некоторых товаров и услуг в зарубежную страну

невозможен или затруднен из-за различных ограничений или из-за свойств этих товаров и особенно услуг. Часто единственный способ продать услугу покупателю – это оказать ее на месте.

2. Торговля с другой страной ведется без существенных ограничений, однако производство товаров и услуг на месте оказывается более эффективным способом обслуживания этого зарубежного рынка (например, из-за экономии на транспортных расходах).

3. Страна приложения предпринимательского капитала оказывается наиболее дешевым местом производства товаров и услуг для поставки их на мировой рынок, включая и рынки страны происхождения инвестиций.

4. Производство организуется за рубежом и в тех случаях, когда важны послепродажное обслуживание, консультационные и другие услуги, требующие постоянного присутствия производителя на рынке. Как правило, это производство технически сложных видов продукции. В этом случае иметь собственное производство за рубежом более выгодно, чем организовать там чисто сбытовую фирму и, тем более, чем сбывать продукцию через посредников.

5. Последствия экспорта и импорта капитала

Международное движение капитала оказывает огромное влияние на мировую экономику:

1. Способствует росту мировой экономики. Приток зарубежных инвестиций для стран-реципиентов помогает решить проблему нехватки производительного капитала, увеличивает инвестиционную способность, ускоряет темпы роста.

2. Углубляет международное разделение труда и международное сотрудничество.

3. Увеличивает объемы взаимного товарооборота между странами.

Между интересами экспортеров и импортеров капитала существуют объективные противоречия. Первые заинтересованы в наиболее прибыльном размещении своих свободных средств, вторые стремятся к их наиболее дешевому получению, по возможности на льготных условиях или безвозмездно.

Для стран-реципиентов импорт капитала имеет следующие положительные последствия:

- преодолеваются проблемы внутреннего производства, проблемы ограниченности ресурсов и их эффективного использования;
- создаются новые рабочие места;
- иностранный капитал приносит новые технологии, эффективный менеджмент;
- ускоряются темпы НТП;
- расширяется товарный экспорт, т.к. вывоз капитала становится средством поощрения вывоза товаров за границу;

- приток капитала способствует улучшению платежного баланса страны.

Отрицательные последствия импорта капитала:

- приток иностранного капитала вытесняет местный капитал из прибыльных отраслей. Это может привести к однобокости развития страны и угрозе ее экономической безопасности;

- бесконтрольный импорт капитала может сопровождаться загрязнением окружающей среды;

- импорт капитала часто связан с проталкиванием на рынок страны-реципиента товаров, уже прошедших свой жизненный цикл, а также снятых с производства в результате недоброкачественных свойств;

- импорт ссудного капитала ведет к увеличению внешней задолженности страны.

К числу последствий для стран, экспортирующих капитал, можно отнести:

- вывоз капитала за рубеж без адекватного привлечения иностранных инвестиций ведет к замедлению экономического развития;

- вывоз капитала отрицательно сказывается на уровне занятости;

- перемещение капитала неблагоприятно сказывается на платежном балансе страны.

Влияние *прямых зарубежных инвестиций* проявляется следующим образом.

Страна базирования выигрывает, потому что выгоды для инвесторов больше, чем потери рабочих и других категорий лиц в этой стране. Потери рабочих вызваны тем, что прямые зарубежные инвестиции означают экспорт рабочих мест из страны базирования. В менее выигрышном положении оказываются также налогоплательщики, поскольку прибыли ТНК сложнее облагать налогом и правительство вынуждено либо перекладывать недополученную сумму налоговых поступлений на других плательщиков, либо сокращать расходы на социальные программы.

Но, чтобы сделать вывод, что страна базирования в целом выигрывает, нужно рассматривать инвесторов как принадлежащих этой стране. Если у инвесторов нет права голоса как полномочных граждан страны базирования, нужно исключить их доход от инвестиций из суммы выигрыша нации от прямого инвестирования. В этом случае страна базирования несет убытки в результате оттока прямых инвестиций и, естественно, должна ограничить прямые зарубежные инвестиции.

У страны базирования могут быть и другие причины вводить налоги и ограничивать отток прямых зарубежных инвестиций:

- 1) необходимость установления оптимального налога;

- 2) необходимость обратить в свою пользу возможные положительные побочные эффекты, сопровождающие прямые зарубежные инвестиции;

- 3) желание избежать возможного искажения внешней политики из-за лоббистской деятельности ТНК.

Принимающая страна в целом выигрывает от притока инвестиций. Трудящиеся и поставщики, обслуживающие новые предприятия, наряду с местными властями, получающими налоги, выигрывают больше, чем теряют конкурирующие местные инвесторы.

Широкое привлечение иностранного капитала способствует снижению безработицы в стране.

С организацией производства в стране тех изделий, которые раньше ввозились, отпадает необходимость в их импорте.

Компании, выпускающие конкурентоспособную на мировом рынке продукцию и ориентированные в основном на экспорт, в значительной степени способствуют укреплению внешнеторговых позиций страны.

6. Международный кредит

Движение ссудного капитала в сфере внешнеэкономических связей выступает в форме международного кредита.

Международный кредит – это ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая кредитором одной страны заемщику из другой страны на условиях возвратности, срочности и уплаты процентов. В широком смысле это понятие включает в себя также заграничные портфельные инвестиции – вложения капитала в иностранные облигации, акции зарубежных компаний и другие ценные бумаги с целью получения дохода, а не установления контроля за хозяйственной деятельностью заемщика.

В условиях стабильности и предсказуемости мировой экономики международное кредитование может быть эффективным с глобальной точки зрения. Воздействие международного кредита идентично воздействию на благосостояние мер по либерализации торговли или миграции рабочей силы. Устранение ограничений на пути международных финансовых потоков приносит выигрыш миру в целом и тем группам, для которых свобода означает дополнительные возможности, но наносит ущерб группам, для которых свобода означает более жесткую конкуренцию.

Либо страна-кредитор, либо страна-заемщик может ввести на международный кредит налоги.

Если финансовая мощь страны достаточно велика, чтобы она могла влиять на уровень процента международного рынка капитала, эта мощь может использоваться в ее собственных интересах. Ограничивая предложение ссудного капитала на внешних рынках, она может вынудить зарубежных заемщиков платить более высокую ставку и добиться чистых односторонних выгод.

Страна-заемщик, ограничивая свои займы, может вынудить кредиторов пойти на более низкий уровень доходности.

Если обе стороны пытаются ввести налог на один и тот же международный капитал, мировая экономика будет двигаться к финансовой автаркии, что означает потери для всех.

Анализ налогообложения международного кредитования и заимствования предполагает, что уйти от налогов нельзя. На практике же это часто удается. Кредиторы и должники могут изобрести тысячи способов скрыть наличие сделки.

Самым распространенным инструментом является **«трансфертное ценообразование»**. Между кредиторами и должниками часто существуют не только сделки ссуды, но и сделки купли-продажи. Если они стараются представить дело таким образом, будто никаких кредитов не было выдано, то могут сделать это, введя нерыночные цены на товары и услуги своего внутреннего товарообмена, например, подписать соглашения, в которых заемщик продает кредитору некоторые товары за наличный расчет в данный момент времени, а кредитор продает заемщику товары за наличные позднее. Можно сделать так, что кредитор недоплачивает за некоторые товары в настоящее время и/или заемщик переплачивает за какие-то товары позднее. Так фальсифицированные цены осуществляют «трансферт» дополнительных процентных платежей от заемщика кредитору. Заемщик получает средства во временное пользование, кредитор получает проценты, но правительства при этом не получают никаких налогов с международных кредитных сделок.

Международный кредит часто выходит из состояния равновесия. Главной причиной периодической повторяемости международного кризиса задолженности является наличие сильной мотивации к отказу платежей по долгу суверенными задолжниками.

Нельзя заставить суверенных должников заплатить по долгам, если у них нет такого желания. Даже если правительства откажутся платить в срок по долгам, кредиторы не имеют возможности обратиться в суд или наложить арест на активы должников.

Нация-должник может привлекать иностранные кредиты до того момента, пока сумма кредитов будет превышать сумму оттока средств по обслуживанию накопленной суммы долга (то есть выплаты процентов и основной суммы), а затем объявить о прекращении платежей.

Тема 7. Трудовые ресурсы мира

1. Сущность и причины миграции рабочей силы

Движение рабочей силы тесно связано с движением капитала и во многом обусловлено его перемещениями. Миграция населения известна с давних времен, исторически это была первая форма существования МЭО.

Миграция (от лат. «перехожу», «переселяюсь») – это перемещения людей через границы определенных территорий, связанные, как правило, со сменой места жительства.

Международная миграция существует в различных формах: трудовая, семейная, рекреационная, туристическая. Миграция носит добровольный характер. Но истории известны факты принудительной миграции (доставка черных рабов на Американский континент).

Виды миграции:

1) Эмиграция – это выезд граждан из своей страны, иммиграция – это въезд граждан другого государства на территорию данной страны;

2) Внешняя миграция – миграция населения между странами, внутренняя миграция – миграция в пределах национальных границ;

3) Трудовая миграция. Международный рынок рабочей силы существует в виде трудовой миграции, которая является формой экспорта и импорта рабочей силы.

Все перемещения рабочей силы слагаются из потоков выбытий (**эмиграции**) и прибытий (**иммиграции**). Разница между этими потоками дает **объем чистой миграции**, а их сумма – **объем валовой миграции**.

По классификации ООН, **постоянными трудящимися мигрантами** считаются лица, прибывающие в страну въезда, чтобы найти оплачиваемую работу на срок, не превышающий одного года.

Причинами трудовой миграции являются факторы экономического, культурного, экологического, политического, национального, религиозного, расового, психологического, гуманитарного, правового порядка.

Социально-экономические причины трудовой миграции:

1. Неравномерность экономического развития различных стран; пребывание их в разных фазах экономического цикла.

2. Различные уровни доходов в разных странах.

3. Существенное отличие уровней безработицы в странах.

4. Специфика формирования трудовых ресурсов в экономически отсталых странах (перенаселенность, безработица, низкая производительность труда).

5. Относительная дешевизна трудовых услуг слаборазвитых стран.

Выделяют следующие виды трудовой миграции:

1. Безвозвратная, при которой мигранты выезжают на ПМЖ в принимающей стране;

2. Временно-постоянная, когда миграция ограничена сроком пребывания в стране въезда от 1 года до 6 лет;

3. Сезонная миграция, которая связана с кратковременным (в пределах года) въездом для работы в тех отраслях хозяйства, которые имеют сезонный характер (с/х и сфера услуг);

4. Маятниковая (челночная, приграничная) – ежедневный переезд из одной страны в другую и обратно (называют этих людей фронтальеры);

5. Нелегальная – незаконный въезд в страну в поисках работы или прибытие в нее на законных основаниях (туристами, по приглашению) с последующим нелегальным трудоустройством;

6. «Утечка умов» – это односторонняя миграция научно-технических кадров в рамках мирового хозяйства в преимущественно промышленно развитые страны, ведущая к утрате квалифицированных специалистов стран-доноров (ученых, «звезд» спорта).

2. Государственное регулирование трудовой миграции

Для нейтрализации отрицательных последствий и усиления положительного эффекта необходимо использовать арсенал средств политики государственного регулирования этого процесса, выработанный практикой многих стран.

Целью государственного регулирования трудовой миграции является достижение желательного для принимающей страны масштаба иммиграции, а также отбор нужных работников. В связи с противоречивостью последствий миграции государственное регулирование этого процесса может быть направлено как на привлечение иммигрантов и стимулирование миграции, так и на сокращение потоков миграции.

Вмешательство государства в международное движение рабочей силы началось значительно раньше, чем его участие в регулировании внешнеторговых потоков. Уже в конце XVIII в. в Англии были приняты законы, запрещавшие промышленным рабочим эмигрировать за границу. В течение XIX в. многие европейские страны приняли законы, ограничившие въезд нежелательных лиц. Тогда же страны стали заключать двусторонние конвенции, регулирующие миграцию, часть из которых действует и поныне.

В странах-импортерах рабочей силы система государственного регулирования включает в себя законодательство о юридическом, политическом и профессиональном статусе мигрантов, национальные службы иммиграции, а также межгосударственные соглашения.

Государственные органы почти всех стран, в которых используется иностранная рабочая сила, проводят целенаправленную политику по выбору, распределению и использованию иностранной рабочей силы.

Рабочие-иммигранты заняты преимущественно неквалифицированным трудом. В области занятости на них распространяется принцип: нанят последним, уволен первым. Существует дискриминация в оплате труда, хотя в подавляющем большинстве стран это юридически запрещено. Иностранцы дискриминируются при найме жилья, при попытке получить образование, при обращении за медицинской помощью и т. д.

Одной из форм рабочей силы является *ротация*, которая предполагает постоянное замещение работающих мигрантов новыми партиями иностранных рабочих. Практикуется и *контрабандный ввоз иностранных рабочих* в обход существующего законодательства.

Страны-реципиенты (принимающие) применяют следующие виды ограничений на въезд трудовых иммигрантов:

1. профессиональная квалификация (наличие диплома, определенный стаж работы по специальности). Минимальным требованием к образованию считается окончание полного курса средней школы или профессионально-технического училища, что подтверждается соответствующим дипломом. В большинстве случаев диплом необходимо подтвердить или оценить в принимающей стране. Стаж работы по специальности должен быть от 2 до 5 лет (Кипр - 2 года, Австралия - 3 года, США - 5 лет);

2. возрастной ценз (обычно 20-40 лет);
3. состояние здоровья (запрет на въезд наркоманов, больных СПИДом и психическими заболеваниями);
4. социальные и политические ограничения (не допускается иммиграция лиц, ранее осужденных за уголовные преступления, а также состоящих в рядах реакционных партий);
5. квотирование (законодательное установление максимальной доли иностранной рабочей силы в рамках экономики в целом, отдельных отраслей и предприятий, при этом страны устанавливают квоты на въезд иностранцев из определенных стран – Азии, Африки).

Экономическое регулирование трудовой миграции включает:

- уплату иммигрантом пошлины за трудоустройство;
- первоочередной прием иммигрантов, осуществляющих инвестиции в экономику страны-реципиента;
- налог на предпринимателей, использующих труд иммигрантов;
- ограничение времени пребывания иностранных рабочих в данной стране.

В странах могут действовать профессиональные и отраслевые ограничения на использование иностранной рабочей силы в форме запретов. Явные запреты прямо указывают профессии, которыми иностранцам заниматься нельзя.

Законодательно устанавливаются *санкции* за нарушение порядка иммиграции (депортация, денежные штрафы и/или тюремное заключение). Они могут налагаться как на самих мигрантов, так и на тех, кто помогает им незаконно въехать в страну или нанимает их на работу.

Если в стране увеличивается безработица государство может:

- ограничить въезд иммигрантов;
- выслать насильственно (депортировать) иностранных рабочих в их отечества;
- стимулировать добровольное переселение (репатриацию) рабочих-иммигрантов.

В настоящее время миграционные потоки регулируются как двусторонними межправительственными соглашениями, так и многосторонними.

Действуют Шенгенский договор (Германия, Франция, страны Бенилюкса, Италия), соглашение о создании общего североевропейского рынка труда (Дания, Исландия, Норвегия, Финляндия, Швеция).

Странами ЕС в конце 1991г. разработаны кратко-, средне- и долгосрочно действующие стратегии и различные инструменты сдерживания потоков нелегальных мигрантов.

Большинство принимающих стран сочло выгодным проводить политику отбора иммигрантов, допускаемых в страну. Иммиграционные правила пересматриваются в сторону поощрения «притока умов» и

ограничения притока неквалифицированных рабочих. Объясняется это тем, что высококвалифицированные специалисты, владеющие языком принимающей страны, сразу становятся крупными нетто-налогоплательщиками. Такую политику осуществляют США, Канада, Великобритания и другие богатые страны.

Большинство принимающих стран используют *селективный подход* при регулировании иммиграции. Его суть заключается в том, что государство не препятствует въезду тех категорий работников, которые нужны в данной стране, ограничивая въезд всем остальным. Перечень желательных иммигрантов неодинаков по разным странам, но обычно они относятся к одной из следующих категорий:

- работники, готовые за минимальную плату выполнять тяжелую, вредную, грязную и неквалифицированную работу (строительные, подсобные, сезонные, вахтенные, муниципальные рабочие);
- специалисты для новых и перспективных отраслей (программисты, узкоспециализированные инженеры, банковские служащие);
- представители редких профессий (огранщики алмазов, реставраторы картин, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения);
- специалисты с мировым именем (музыканты, артисты, ученые, спортсмены, врачи, писатели);
- крупные бизнесмены, переносящие свою деятельность в принимающую страну, инвестирующие капитал и создающие новые рабочие места.

В разрешении проблем иммиграции задействованы как минимум три государственных ведомства: Министерство иностранных дел, ведающее через свое консульское управление выдачей въездных виз; Министерство юстиции в лице службы по иммиграции или иные органы пограничного контроля, которые непосредственно исполняют определенный законом режим въезда; Министерство труда, надзирающее за использованием иностранной рабочей силы.

В большинстве стран разрешение на въезд иммигранту выдается на основании подписанного контракта с нанимателем о его трудоустройстве и заключения Министерства труда о том, что данная работа не может выполняться местными работниками в силу требуемых специфических навыков или по другим причинам.

В области регулирования миграции в **странах-экспортерах** рабочей силы ключевую роль играют гибкость и реализм политики. Просчеты в выборе ориентиров незамедлительно вызывают нежелательную реакцию в виде:

- роста нелегальной миграции;
- сокращения валютных переводов;
- снижения степени возвратности и т. д. Наиболее важными задачами, которые приходится решать стране-экспортеру рабочей силы, являются

экономическая и социальная реинтеграция и адаптация возвращающихся мигрантов.

Международная организация по миграциям (МОМ) выработала рекомендации, в соответствии с которыми странам-экспортерам рабочей силы предлагается произвести определенные модификации в функциях государственных органов для повышения их роли в защите интересов мигрантов, консультационном и информационном обслуживании как находящихся за рубежом, так и собирающихся выехать на заработки. Государству необходимо:

- 1) определить отрасли и формы малого бизнеса, потребность в развитии которых особенно очевидна в данный момент;
- 2) оказывать конкретную помощь в открытии предприятий мигрантам, возвращающимся в страну;
- 3) осуществлять их льготное кредитование.

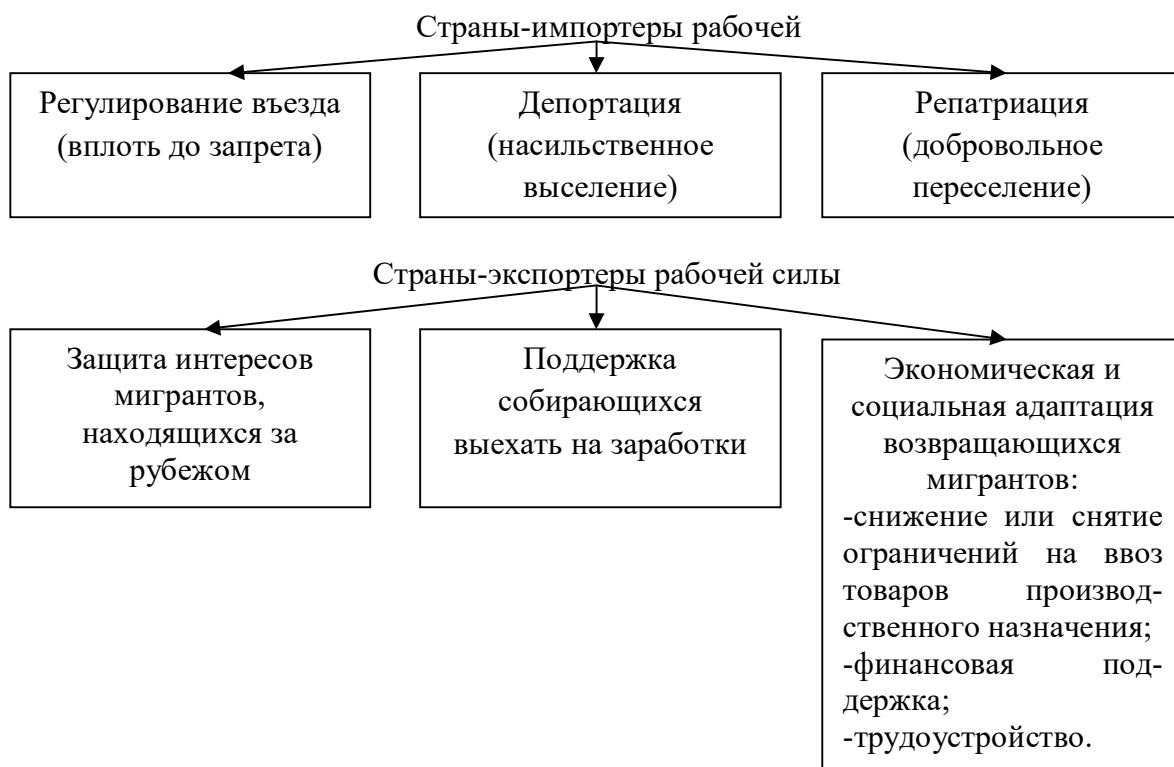


Рис. 2. Государственное регулирование миграции рабочей силы

На международном уровне проблемой регулирования миграции занимаются несколько организаций.

Международная организация по миграциям (МОМ) осуществляет разработку долгосрочных программ в области упорядочения миграционных потоков, оказывает помощь в вопросах организации миграции, технического сотрудничества, предотвращения «утечки умов», реэмиграции, предоставления экспертных услуг и т. д.

Международная организация труда (МОТ) действует в области социального развития, содействия занятости, защиты занятых мигрантов.

Верховный комиссариат ООН по делам беженцев решает вопросы их защиты, реализует долгосрочные решения и в первую очередь проблемы репатриации.

Тема 8. Финансовые ресурсы мира

1. Этапы развития мировой валютной системы

В каждой стране существует своя национальная денежная система; та ее часть, в рамках которой формируются валютные курсы и осуществляются международные платежи, называется валютной системой.

Национальная валютная система – это форма организации валютных отношений данной страны, определяемая национальным законодательством.

На базе национальных валютных систем функционирует мировая валютная система.

Мировая валютная система – это форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства.

Она сложилась на основе развития мирового рынка и закреплена межгосударственными соглашениями.

В мировую валютную систему входят следующие элементы:

- 1) международные платежные средства;
- 2) механизм установления и поддержания валютных курсов;
- 3) порядок балансирования международных платежей;
- 4) условия конвертируемости (обратимости) валют;
- 5) режим работы валютных и золотых рынков;
- 6) права и обязанности межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

Этапы развития мировой валютной системы.

1-й этап. Период возникновения системы «золотого стандарта» (XIX - начало XX в.), когда центральную роль в международной валютно-кредитной системе играло золото.

Первой Британская империя объявила свою денежную единицу (фунт стерлингов) свободно обратимой в золото по установленному государством курсу (чистое содержание золота составляло 7,322 г). Вслед за ней золотой стандарт установили США, затем страны Западной Европы и Россия с 1897г).

Наибольшей силы и твердости золотой стандарт достиг в период 1880 – 1914 гг. Имел место свободный ввоз и вывоз золота, валютные курсы стран определялись на базе золотых паритетов национальных денежных единиц и колебались в пределах «золотых точек», связанных с расходами по перемещению золота между странами.

Признаки золотомонетного стандарта:

- исчисление цен товаров в золоте,
- обращение золотых монет и их неограниченная чеканка государственными монетными дворами для любых владельцев,
- свободный обмен кредитных денег на золотые монеты по номиналу,

- отсутствие ограничений на ввоз и вывоз золота,
- обращение на внутреннем рынке наряду с золотыми монетами и банкнотами неполноценной разменной монеты и государственных бумажных денег с принудительным курсом.

К числу преимуществ золотого стандарта можно отнести:

- отсутствие резких колебаний валютных курсов;
- низкая инфляция.

Недостатки системы золотого стандарта:

- жесткая взаимосвязь между объемом денежной массы в обращении и объемом добычи и производства золота (открытие новых месторождений вело к инфляции, а отставание производства золота от роста реального производства вело к дефициту наличных денежных средств);
- невозможно было проводить самостоятельную национальную денежно-кредитную политику.

Это заставило все европейские страны, включая Россию, отказаться от золотого стандарта во время первой мировой войны. Ведь финансировать военные расходы приходилось за счет эмиссии бумажных денег.

2-й этап. В 1922г. на Генуэзской конференции было достигнуто соглашение о переходе к золотодевизному стандарту. Основным средством международных расчетов становились заменители золота – девизы, т.е. национальные или коллективные валюты.

Предусматривался обмен кредитных денег на девизы в валютах стран золотослиткового стандарта и затем на золото. Кредит и безналичные деньги стали занимать господствующие позиции. При золотодевизном стандарте валюты одних стран ставились в зависимость от валют других стран, обесценение которых вызывало неустойчивость подчиненных валют.

3-й этап. В 1944г. основные участники международной торговли провели конференцию в г. Бреттон-Вудс (США). На ней было определено устройство послевоенной валютно-кредитной системы (названа бреттонвудской). Для внедрения и руководства этой системой был создан Международный валютный фонд (МВФ). Его штаб-квартира находится в Вашингтоне.

В основе новой системы лежал принцип двойственного обеспечения бумажных денег – золотом и долларом. Страны-участницы зафиксировали курсы своих валют в долларах. Сам доллар получил золотое содержание (35 \$ = тройской унции золота или 31,1 г).

Доллар признавался основной «резервной» и «расчетной» валютной единицей, т.к. свободно обращался в золото. Страны-участницы обязывались поддерживать курсы своих валют по отношению к доллару на постоянном уровне. Если же курс валюты отклонялся от постоянного более чем на 1%, ЦБ данной страны обязан был исправить ситуацию (валютные интервенции).

Во время «бреттонвудской» системы мировая экономика развивалась очень быстро. Это были годы «экономического чуда»: инфляция сохранялась на низком уровне, безработица сокращалась, рос жизненный уровень. Но

одновременно разрушались основания этой системы. Производительность труда в промышленности США оказалась ниже, чем в Европе и Японии. Это привело к росту экспорта европейских и японских товаров в США. В результате в Европе скопилось большое количество «евродолларов». Западноевропейские банки вкладывали их в американские казначейские бумаги. Это привело к росту внешнего долга США. К тому же часть «евродолларов» была предъявлена в конце 60-х гг. Центральными банками стран к прямому обмену на золото. Золотой запас США начал уменьшаться. В 1971г. официально был прекращен обмен \$ на золото. В результате двух девальваций \$ (понижение золотого содержания) в 1971 и 1973 гг. система «плавающих» курсов прекратила существование.

4-й этап. Юридически был оформлен в 1976г. в Кингстоне (о. Ямайка). Странам было предоставлено право выбора любого режима валютного курса. Валютные отношения между странами стали основываться на «плавающих» курсах. По условиям соглашения, валютный курс определяется рыночными силами (спросом и предложением).

Размер спроса на инвалюту определяется потребностями данной страны в импортируемых товарах и услугах, расходами туристов и разными внешними платежами. Размер предложения инвалюты определяется объемами экспорта и полученными займами.

Колебания курсов обусловлены 2 основными факторами:

- реальными стоимостными соотношениями, покупательной способностью валют на внутренних рынках стран;
- соотношением спроса и предложения национальных валют на международных рынках.

Но пределы изменения цен валют относительно друг друга не должны быть слишком большими. Для сглаживания резких колебаний валютных курсов ЦБ стран должны управлять изменениями курсов.

Ямайская валютная система базировалась на специальных правах заимствования (СДР – расчетная единица), плавающих валютных курсах, определяющей и регулирующей роли МВФ. СДР стали эталоном мировых денег. Но эта денежная единица так и осталась расчетной. Оценка СДР стала осуществляться на основе валютной «корзины», которая складывалась из национальных валют в следующем соотношении:

доллар США – 42%, основные западноевропейские единицы (фунт стерлингов, марка, франк) – 45%, йена Японии – 13%.

Соотношение между двумя национальными валютами, установленное в законодательном порядке и являющееся основой валютного курса, называется **валютным паритетом**.

2. Валютный рынок

Мировая экономика не может существовать без развитого финансового рынка, составной частью которого является валютный рынок.

Валютный рынок представляет собой официальный финансовый центр, где сосредоточена купля-продажа валют и ценных бумаг в валюте на основе спроса и предложения на них.

Валютный рынок – это совокупность всех отношений, возникающих между субъектами валютных сделок.

С институциональной точки зрения валютный рынок представляет собой множество коммерческих банков и др. финансовых учреждений, связанных друг с другом сетью коммуникационных средств связи, с помощью которых осуществляется торговля валютами.

Одной из форм организации торговли валютой является межбанковский валютный рынок. Часть его организационно оформлена в виде валютной биржи. Большая часть валютных операций проводится в безналичной форме (по текущим и срочным банковским счетам).

Валютные операции осуществляются в основном через банки, которые выполняют на договорной основе платежные и иные поручения иностранных банков-корреспондентов. Банки совмещают 85-95 % валютных сделок между собой на межбанковском рынке, а также с торгово-промышленной клиентурой. Межбанковский рынок делится на прямой и брокерский. Банки, которым предоставляется право на проведение валютных операций, называются уполномоченными, девизными или валютными.

В некоторых странах функционируют валютные биржи, где представители Центрального банка встречаются с участниками валютного рынка. Валютная биржа - обычно не коммерческое предприятие, поскольку ее основная задача состоит не в получении высокой прибыли, а в организации торгов валютой и в мобилизации временно свободных валютных ресурсов. Например, в Японии, во Франции, Скандинавских и других странах роль валютных бирж заключается в установлении курса валюты, в фиксации справочных курсов валют.

С организационно-технической точки зрения *валютный рынок* - это совокупность телеграфных, телефонных, телексных, электронных и прочих коммуникационных систем, связывающих в единую систему банки разных стран, осуществляющих международные расчеты и валютные операции.

Функции валютного рынка:

- 1) обеспечение своевременного осуществления международных расчетов;
- 2) страхование от валютных рисков;
- 3) диверсификация валютных резервов;
- 4) валютная интервенция - это целевые операции по купле-продаже иностранной валюты для ограничения динамики курса национальной валюты определенными пределами его повышения или понижения;
- 5) получение прибыли участниками валютного рынка в виде разницы курсов валют.

По сфере распространения валютный рынок делится на мировой и внутренний рынки.

Мировой охватывает валютные рынки всех стран мира. Под ним понимается цепь тесно связанных между собой системой кабельных и спутниковых коммуникаций мировых региональных валютных рынков. Мировой валютный рынок работает круглосуточно из-за расположения мировых региональных валютных рынков в различных часовых поясах. На нем котируются не все валюты, а только наиболее употребляемые участниками данного рынка, то есть местные денежные единицы и ряд ведущих свободно конвертируемых валют, прежде всего резервных валют.

Внутренний рынок состоит из ряда региональных валютных рынков. Между ними существует перелив средств в зависимости от текущей информации и прогнозов ведущих участников рынка относительно возможного положения отдельных валют.

Выделяют следующие мировые региональные валютные рынки:

- азиатский валютный рынок (с центрами в Токио, Гонконге, Сингапуре, Мельбурне);
- европейский валютный рынок (с центрами в Лондоне, Франкфурте-на-Майне, Цюрихе);
- американский валютный рынок (с центрами в Нью-Йорке, Чикаго, Лос-Анджелесе).

3. Валютный курс

Любая национальная денежная единица является **валютой** и приобретает ряд дополнительных функций и характеристик как только она начинает рассматриваться с позиций участника международных экономических отношений (МЭО).

С точки зрения материально-вещественной формы **валютой** является любой платежный документ или денежное обязательство, выраженное в той или иной национальной денежной единице, используемое в международных расчетах (банкноты, казначейские билеты, чеки, векселя, аккредитивы).

Эти платежные документы продаются и покупаются на валютном рынке.

Национальный режим регулирования валютных сделок по различным видам операций для резидентов и нерезидентов определяет степень конвертируемости валюты.

Валюты можно разделить на 3 группы:

1. Свободно конвертируемые валюты (СКВ) – валюты тех стран, где нет ограничений на совершение валютных сделок по любым видам операций (торговым, неторговым, движению капитала) для резидентов и нерезидентов.

2. Частично конвертируемые валюты (ЧКВ) – валюты тех стран, где существуют количественные ограничения или специальные разрешительные процедуры на обмен валюты по отдельным видам операций или для различных субъектов сделки. ЧКВ обладает признаком внутренней или внешней обратимости. Внутренняя обратимость означает, что резиденты страны могут без ограничений покупать инвалюту и осуществлять расчеты с

зарубежными партнерами. Внешняя обратимость – свободный обмен валют действует только в отношении нерезидентов.

3. Неконвертируемые (замкнутые) валюты – валюты тех стран, где существуют ограничения почти по всем видам операций.

Также выделяют **клиринговые валюты** – расчетные валютные единицы, которые существуют только в идеальной (счетной) форме в виде бухгалтерских записей банковских операций по взаимным поставкам товаров и оказанию услуг странами-участницами платежного соглашения. Примером является до 2002г. евро, сейчас – СДР.

Валютный курс – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны, при сделках купли-продажи. Такая цена может устанавливаться исходя из соотношения спроса и предложения на определенную валюту в условиях свободного рынка, либо быть строго регламентированной решением правительства или центральным банком.

На большинстве валютных рынков применяется процедура котировки, называемая *фиксинг* – это определение межбанковского курса путем последовательного сопоставления спроса и предложения по каждой валюте. Затем на этой основе устанавливают курсы покупателя и курсы продавца.

Фиксирование курса национальной валюты в иностранной называется валютной котировкой. Котировки делятся на 2 вида:

- прямые (1 \$ = 70 руб.);
- обратные (1 рубль = \$).

В большинстве стран применяют прямые котировки, в Великобритании – обратную, в США – обе.

Классификация валютных курсов:

1. В зависимости от сторон сделки различают курс покупателя и курс продавца. Курс продавца более высокий. Разница между этими курсами называется маржой (прибыль).

2. По видам платежных документов различают курс телеграфного перевода, курс чеков, курс банкнот.

3. По формам валютного курса различают:

а) колеблющийся — свободно меняется под влиянием спроса и предложения и основан на использовании рыночного механизма;

б) плавающий – колеблется, что обусловлено использованием механизма валютного регулирования. Так, для ограничения резких колебаний курсов национальных валют, которые вызывают неприятные последствия валютно-финансовых и экономических отношений, страны, вошедшие в Европейскую валютную систему, ввели в практику согласование относительных взаимных колебаний валютного курса;

в) фиксированный – официально установленное отношение между национальными валютами, основанное на определенных в законодательном порядке валютных паритетах. Он допускает закрепление содержания национальных денежных единиц непосредственно в золоте, долларах США,

евро при строгом ограничении колебаний рыночных курсов валют в оговоренных границах (порядка 1%).

4. Кросс-курс – это котировка 2-х иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участника сделки. Этот курс получается расчетным путем. Например, курс доллара к йене через рубль.

5. Номинальный обменный курс – это относительная цена валют 2-х стран. Реальный обменный курс – это относительная цена товаров, произведенных в 2-х странах. Он сообщает, в каком соотношении можно обменивать товары одной страны на товары другой.

6. В зависимости от вида валютных сделок различают:

а) курс СПОТ – курс наличных (кассовых) сделок, при которых валюта поставляется немедленно (в течение 2-х рабочих дней). Это базовый курс валютного рынка, по нему происходит урегулирование текущих торговых и неторговых операций.

б) форвардный курс – курс срочных сделок, при которых поставка валюты осуществляется через определенный период времени на фиксированную дату.

Страхование (хеджирование) валютных рисков, обусловленных колебанием курсов, представляет собой действие, направленное на то, чтобы не допустить открытых позиций в инвалюте. Открытые позиции бывают 2-х видов:

- «длинная» (нетто-активы в инвалюте, т.е. требования превышают обязательства);

- «короткая» (нетто-пассивы, т.е. обязательства превышают требования).

Спекуляция на валютном рынке в широком смысле означает действия, которые направлены на открытие «длинной» или «короткой» позиции в инвалюте. Прибыльность спекулятивных операций зависит от того, насколько курс инвалюты упадет сверх разницы в процентных ставках по депозитам в национальной валюте, с одной стороны, и в инвалюте.

4. Структура платежного баланса

Платежный баланс страны – соотношение денежных платежей, поступающих в страну из-за границы, и всех ее платежей за границу в течение определенного периода времени (год, квартал, месяц). Платежный баланс – это таблица соответствия внешних доходов и расходов страны. В нем находят стоимостное выражение все внешнеэкономические операции страны.

Платежный баланс представляет собой систематизированную оценку экономических операций между резидентами страны и нерезидентами, связанных с получением и платежами денежных средств. Основными операциями получения являются поступления от экспорта товаров, услуг, доходы от зарубежных инвестиций и приобретение зарубежными фирмами внутренних активов страны, а основными операциями платежей – оплата

импорта товаров, услуг, выплаты доходов по зарубежным инвестициям в данную страну и приобретение резидентами иностранных активов.

Под резидентами понимаются юридические и физические лица, осуществляющие свою деятельность в данной стране. Информация, содержащаяся в платежном балансе, используется для оценки кредитоспособности страны, прогнозирования воздействия внешнеэкономических связей на валютный рынок и валютный курс, их регулирования, оценки состояния экономики страны, прогнозирования возможной экономической, фискальной и монетарной политики, расчетов валового внутреннего продукта и др.

При составлении платежного баланса используется принятый в бухгалтерском учете принцип двойной записи. Каждая операция отражается по дебету и кредиту счета, а итоговая сумма дебета должна равняться итоговой сумме кредита. Кредитовые суммы (доходы) формируются в результате экспорта товаров и услуг и притока капитала, что приводит к поступлению иностранной валюты на счет, они отражаются со знаком плюс. Дебетовые суммы (расходы) формируются в результате импорта товаров и услуг и оттока капитала, приводящих к расходу иностранной валюты. Они отражаются со знаком минус. В платежном балансе экономические операции отражаются по рыночным ценам, т. е. по ценам, по которым фактически происходил обмен экономическими ценностями.

Разница между доходом и расходом составляет сальдо платежного баланса. Оно может быть положительным или отрицательным. В последнем случае имеется дефицит платежного баланса. Страна больше тратит за рубежом, чем получает извне. Это может отрицательно сказаться на стабильности валютного курса.

Сальдо платежного баланса финансируется, т. е. погашается (если оно отрицательно) или распределяется (если оно положительно) преимущественно за счет итогового изменения золотовалютных и других официальных резервов страны.

Платежные балансы принято составлять в национальной валюте соответствующих стран, с пересчетом данных по рыночным валютным курсам, складывающимся на дату совершения операций. Если национальная валюта неустойчива, платежный баланс может составляться в твердой валюте какой-либо страны.

В балансе выделяются два раздела (счета):

- 1) счет текущих операций;
- 2) счет операций с капиталом и финансовыми инструментами.

Под текущими операциями понимаются операции с товарами, услугами и доходами.

Баланс текущих операций включает:

- экспорт товаров;
- импорт товаров;
- экспорт услуг;

- импорт услуг;
- чистые доходы от инвестиций;
- чистые денежные переводы.

Составной частью счета «текущие операции» является торговый баланс, определяемый в виде разницы между стоимостью экспорта и импорта товаров. Если экспорт превышает импорт, то торговый баланс является положительным (активным). Если импорт превышает экспорт, то торговый баланс – отрицательный (пассивный).

Торговля услугами включает оплату международных перевозок, туризм, куплю и продажу патентов и лицензий, международное страхование.

Помимо торгового баланса и услуг в раздел текущих операций включаются денежные переводы, движение доходов от собственности за границей (%), дивиденды, прибыль). Еще одна статья баланса текущих операций – оплата % по иностранным займам и кредитам.

Баланс операций с капиталом и финансовыми инструментами характеризует операции, связанные с инвестиционной деятельностью. Этот раздел состоит из переводов финансовых средств для инвестирования в предприятия, покупки акций. Он отражает куплю и продажу зарубежных активов, предоставление и получение займов.

Баланс движения капитала включает:

- приток капитала;
- отток капитал.

Разделы платежного баланса балансируют между собой. Балансирование достигается за счет золотовалютных резервов (их продажа) и отсрочки платежей по кредитам. Наличие 2-х разделов показывает, что международные потоки фондов для финансирования накопления капитала и потоки товаров и услуг представляют собой 2 стороны одной медали.

Сальдо по итогу текущих операций и сальдо по итогу операций с капиталом и финансовыми активами должны быть равны между собой по абсолютной величине и иметь противоположные знаки. Дефицит платежного баланса по текущим операциям означает, что страна расходует на приобретение товаров, услуг и на другие текущие операции больше иностранной валюты, чем получает от их продажи. Он финансируется за счет продажи нерезидентам активов и за счет внешних займов. При ограниченных активах и трудностях в получении займов страны с устойчивым дефицитом текущего платежного баланса вынуждены сокращать импорт и увеличивать экспорт.

Кредит	Дебет
I. Счёт текущих операций	
1. Экспорт товаров	2. Импорт товаров
Сальдо баланса внешней торговли	
3. Экспорт услуг	4. Импорт услуг
5. Чистые доходы от инвестиций	
6. Чистые текущие трансферты	
Сальдо баланса по текущим операциям	

II. Счёт операций с капиталом и финансовыми инструментами	
7. Чистые капитальные трансферты	
8. Полученные долгосрочные и краткосрочные кредиты	9. Предоставленные долгосрочные и краткосрочные кредиты
10. Чистые пропуски и ошибки	
Сальдо баланса официальных расчётов	
	11. Чистое увеличение официальных валютных резервов

Положительное сальдо текущего баланса означает прирост чистых зарубежных активов. Общий платежный баланс страны является положительным в случае, если баланс текущих операций в сумме с балансом операций с капиталом и финансовыми инструментами образует положительное сальдо. Это ведет к притоку иностранной валюты в страну и увеличению валютных запасов. В случае отрицательного сальдо имеет место дефицит платежного баланса, и национальный банк страны вынужден сокращать резервы иностранной валюты. Страна не может в течение длительного времени тратить на приобретение иностранных товаров, услуг и активов больше средств, чем получено выручки от реализации собственных товаров, услуг и активов. Поэтому сальдо платежного баланса является его важнейшим аналитическим понятием.

Платежный баланс называется активным, когда сумма полученных средств от других стран меньше, чем сумма выплат. В противном случае баланс является пассивным.

При активном платежном балансе курсы иностранных валют на валютном рынке данной страны падают, а курс национальной денежной единицы повышается. Обратное происходит в случае, когда страна имеет пассивный платежный баланс.

Платежный баланс сводится с положительным сальдо, когда текущий баланс в сумме с балансом движения капитала дает положительный результат, т.е. чистые поступления валюты являются положительными.

Платежный баланс сводится с дефицитом, когда чистые поступления инвалюты по 2-м разделам являются отрицательными.

При дефиците платежного баланса ЦБ сокращает свои резервы иностранной валюты, при положительном сальдо – формирует резервы. Дефицит платежного баланса по текущим операциям финансируется в основном чистым притоком капитала на счете движения капитала. И наоборот, актив текущего платежного баланса сопровождается чистым оттоком капитала. В последнем случае избыточные средства текущего платежного баланса будут использованы для покупки недвижимости или предоставления займов другим странам. В результате платежный баланс должен быть всегда сбалансированным.

Резкое увеличение положительного сальдо платежного баланса ведет к быстрому росту денежной массы и тем самым стимулирует инфляцию.

Резкое увеличение отрицательного сальдо может вызвать снижение обменного курса.

5. Факторы, влияющие на платежный баланс

На состояние платежного баланса влияет ряд факторов:

1. Неравномерность экономического и политического развития стран, международная конкуренция. Эволюция основных статей платежного баланса отражает изменения соотношения сил центров соперничества в мировой экономике. После второй мировой войны сложился активный платежный баланс США при крупном дефиците платежных балансов стран Западной Европы и Японии в силу отставания их экономического потенциала. В этом проявилась характерная до конца 50-х годов моноцентрическая система господства во главе с США. Так, в период после второй мировой войны и до 60-х годов торговые балансы большинства стран Западной Европы и Японии были обычно пассивными. Торговый баланс США в те же годы сводился с огромным активным сальдо (в 1947г. 10 млрд. долл.) благодаря укреплению позиции американских монополий на мировом рынке, устойчивости доллара. Превращение США в международного инвестора и кредитора обусловило приток огромных дивидендов и процентов из-за рубежа.

Однако доля США в ежегодном приросте прямых инвестиций уменьшилась с 50% в 1967г. до 4% в 1980г. за счет увеличения доли Западной Европы и Японии, а с 1985г. США стали нетто-импортером капитала.

Падение доли США в мировом промышленном производстве (с 54,6% в 1948г. до 37,8% в 1984г.), экспорте товаров (с 33,0 до 12,7% соответственно), экспорте капиталов (на 20% за 70-е годы) при увеличении военных расходов, в том числе за границей, привело к хроническому дефициту текущих операций их платежного баланса. Длительный экономический подъем в США в 90-х годах способствовал восстановлению их лидирующих позиций в мировой экономике и международных финансах. Противоречия между тремя центрами — США, Западной Европой (в первую очередь странами ЕС), Японией — отражаются на состоянии их платежных балансов.

2. Циклические колебания экономики. В платежных балансах находят выражение колебания, подъемы и спады хозяйственной активности в стране, так как от состояния внутренней экономики зависят ее внешнеэкономические операции. Колебания платежного баланса, обусловленные механизмом промышленных циклов, способствуют перенесению внутриэкономических циклических процессов из одной страны в другие. Рост производства вызывает увеличение импорта топлива, сырья, оборудования, а при замедлении темпов экономического роста ввоз товаров сокращается. Экспорт товаров, капиталов, услуг в большей степени реагирует на изменения условий мирового рынка. При вялом хозяйственном развитии вывоз капитала

обычно увеличивается. При ускоренном развитии экономики, когда растут прибыли, усиливается кредитная экспансия в стране, повышается процентная ставка, темп вывоза капитала падает. В силу асинхронности современного экономического цикла его колебания влияют на платежный баланс зачастую косвенно. Мировые экономические кризисы приводят к крупномасштабным дефицитам платежных балансов то одних, то других стран.

3. Рост заграничных государственных расходов. Тяжелым бременем для платежного баланса являются внешние правительственные расходы, которые преследуют разнообразные экономические и политические цели.

4. Милитаризация экономики и военные расходы. Основная масса государственных расходов США за границей, отражающихся в платежном балансе, предназначена на военные цели (более 50%; в их числе содержание и оснащение военных баз за рубежом, военная помощь). Косвенное воздействие военных расходов на платежный баланс определяется их влиянием на условия производства, темпы экономического роста, а также масштабами изъятия из гражданских отраслей ресурсов, которые могли бы использоваться для капиталовложений, в частности в экспортные отрасли. Если экспортные отрасли загружены военными заказами, а средства, которые можно применить для расширения вывоза товаров, направляются на военные цели, это приводит к сокращению экспортных возможностей страны. Рост вооружений вызывает увеличение импорта военно-стратегических товаров, в том числе многих видов сырья (нефти, каучука, цветных металлов), сверх нормальных потребностей мирного времени.

5. Усиление международной финансовой взаимозависимости. В современных условиях движение финансовых потоков стало важной формой международных экономических связей. Это обусловлено увеличением масштабов вывоза капиталов, развитием мирового рынка ссудных капиталов, включая евторынки, финансовые рынки, в условиях либерализации условий сделок. В итоге финансовая взаимозависимость стран стала сильнее коммерческой взаимозависимости. Это усиливает валютные и кредитные риски, в первую очередь риск неплатежеспособности заемщика; мировой долговой кризис 80-х и 90-х годов, валютно-финансовый кризис 1997—1998 гг. вскрыли опасность этих рисков. Финансовые потоки превышают в десятки раз платежи по международной торговле.

Двойственное влияние вывоза капитала на платежный баланс страны-экспортера заключается в том, что он увеличивает его пассив, но служит базой для притока в страну процентов и дивидендов через определенный период. Однако приток процентов и дивидендов уменьшается при реинвестиции части прибылей в стране приложения капитала. Например, филиалы американских корпораций в Западной Европе реинвестируют примерно половину прибылей, полученных в этом регионе.

Чрезмерный вывоз капитала отвлекает средства, которые могли бы быть использованы для модернизации экспортных отраслей. В отличие от внутренних капиталовложений экспорт капитала оказывает меньшее влияние

(«мультипликационный эффект») на рост инвестиций в сопряженных сферах, так как тратится в основном на покупку иностранных, а не национальных сырья, оборудования, рабочей силы.

6. Изменения в международной торговле. НТР, рост интенсификации хозяйства, переход на новую энергетическую базу вызывают структурные сдвиги в международных экономических связях. Более интенсивной стала торговля готовыми изделиями, в том числе наукоемкими товарами, а также нефтью, энергоресурсами. Резкое повышение цен на нефть в 70-х и начале 80-х годов (в 18 раз в 1980г. против 1971г.) привело к дефициту текущих операций платежного баланса стран — импортеров нефти ряда промышленно развитых стран, включая США, развивающихся стран и активизации платежного баланса нефтеэкспортирующих стран ОПЕК. Война в Персидском заливе, начавшаяся в январе 1991г., вызвала скачок цены на нефть.

В географии товарных потоков происходит сдвиг в сторону расширения обмена между развитыми странами (70% мировой торговли, стран ЕС — 38%) при сокращении удельного веса развивающихся стран в их внешней торговле. Взаимная торговля развитых стран поглощает 80% их экспорта (стран ЕС — 58%), а торговля между развивающимися странами составляет лишь 1/4 их экспорта. Это обостряет конкуренцию на мировом рынке.

ТНК наращивают внутрифирменный товарообмен, включаемый статистикой в общий итог мировой торговли. Это накладывает отпечаток на уровень цен, структуру МЭО, распределение выгод от участия в МРТ, способствует таможенному протекционизму. На состояние платежного баланса влияют явные и скрытые международные операции ТНК. Повысилась влияние неценовых факторов конкуренции — новизны, качества, надежности, сроков поставки продукции — на платежный баланс.

7. Валютно-финансовые факторы. Девальвация обычно поощряет экспорт, а ревальвация стимулирует импорт при прочих равных условиях. Нестабильность мировой валютной системы ухудшает условия международной торговли и расчетов. В ожидании снижения курса национальной валюты происходит смещение сроков платежей по экспорту и импорту: импортеры стремятся ускорить платежи, а экспортеры, напротив, задерживают получение вырученной иностранной валюты (политика «лидз энд лэгз»). Достаточен небольшой разрыв в сроках международных расчетов, чтобы вызвать значительный отлив капиталов из страны. С введением плавающих курсов возрос риск валютных потерь. Колебания курса ведущих валют, которые используются как валюты цены и платежа, — доллара, евро, японской йены — влияют на платежные балансы большинства стран.

8. Отрицательное влияние инфляции на платежный баланс. Это происходит в том случае, если повышение цен снижает конкурентоспособность национальных товаров, затрудняя их экспорт, поощряет импорт товаров и способствует «бегству» капиталов за границу.

9. Чрезвычайные обстоятельства — неурожай, стихийные бедствия, катастрофы и т.д. отрицательно влияют на платежный баланс.

Платежные балансы реагируют на торгово-политическую дискриминацию определенных стран, создающих искусственные барьеры и препятствующих развитию взаимовыгодных отношений.

Тема 9. Перспективы и проблемы мирового хозяйства

1. Глобализация и порождаемые ею проблемы

Глобализация является синонимом взаимопроникновения и слияния экономик под давлением все более острой конкуренции и ускорения НТП.

Суть глобализации – в резком расширении и усложнении взаимосвязей и взаимозависимостей как людей, так и государств, что выражается в процессах формирования планетарного информационного пространства, мирового рынка капиталов, товаров и рабочей силы, межэтнических и межконфессиональных конфликтах.

Предпосылки глобализации:

- 1) информационная революция (создание глобальных сетей);
- 2) интернационализация капитала и ужесточение конкуренции на мировых рынках;
- 3) дефицит природных ресурсов и обострение борьбы за контроль над ними;
- 4) демографический взрыв;
- 5) усиление техногенной нагрузки на природу;
- 6) распространение оружия массового уничтожения.

Проблемы, порождаемые глобализацией:

1. Дестабилизация экономической и социально-политической ситуации в отдельных странах и в мировом сообществе.

2. Изменение внешних и внутригосударственных условий деятельности финансовых институтов, что порождает нестабильность мировой финансовой системы. Процессы глобализации не только привели к неконтролируемому перемещению огромных денежных масс через национальные границы и формированию глобального финансового рынка, но и к изменению функций денег в мировой экономике. Деньги сами стали товаром, а спекуляция на изменении курса валют – наиболее выгодной операцией.

3. Усиление диспропорций в мировой экономике и нарастание социальной поляризации. Разрыв между нищим большинством и богатым меньшинством все больше.

4. Экологическая проблема. Наступила реальная опасность экологической катастрофы. Это вызвано деградацией жизненно важной для здоровья человека природной среды, разрушительным техногенным влиянием на биосферу, усиливающимся воздействием парникового эффекта

на климат планеты, необратимыми потерями в генофонде планеты в связи с исчезновением многих видов животных и растений.

5. Мировой терроризм.

6. Угроза здоровью и жизни людей из-за эпидемий (малярия, «птичий грипп», туберкулез).

7. Геополитические конфликты (Ирак, Израиль и Палестина).

В качестве проблем, потенциально способных вызвать негативные последствия от глобализационных процессов во всех странах, можно назвать:

1) неравномерность распределения преимуществ от глобализации в разрезе отдельных отраслей национальной экономики;

2) возможная деиндустриализация национальных экономик;

3) возможность перехода контроля над экономикой отдельных стран от суверенных правительств в другие руки, в том числе к более сильным государствам, ТНК или международным организациям;

4) возможная дестабилизация финансовой сферы, потенциальная региональная или глобальная нестабильность из-за взаимозависимости национальных экономик на мировом уровне. Локальные экономические колебания или кризисы в одной стране могут иметь региональные или даже глобальные последствия.

Наиболее болезненные последствия глобализации могут ощутить на себе менее развитые страны, относящиеся к так называемой мировой периферии. Основная масса из них, участвуя в интернационализации в качестве поставщиков сырья и производителей трудоемкой продукции (а некоторые из них — поставщиков деталей и узлов для современной сложной техники), оказываются во всеобщей зависимости от передовых держав и имеют доходы, во-первых, меньшие, во-вторых, весьма нестабильные, зависящие от конъюнктуры мировых рынков.

Глобализация для таких стран порождает, помимо вышеперечисленных, и еще множество других проблем:

1) увеличение технологического отставания от развитых стран;

2) рост социально-экономического расслоения, маргинализацию (т.е. разрушение государственного общества, представляющее собой процесс распада социальных групп, разрыв традиционных связей между людьми, потерю индивидами объективной принадлежности к той или иной общности, чувства причастности к определенной профессиональной или этнической группе);

3) обнищание основной массы населения;

4) усиление зависимости менее развитых стран от стабильности и нормального функционирования мирохозяйственной системы;

5) ограничение ТНК способности государств проводить национально ориентированную экономическую политику;

6) рост внешнего долга, прежде всего международным финансовым организациям, который препятствует дальнейшему прогрессу.

Наибольший выигрыш от участия в глобализации имеют промышленно развитые страны, получающие возможность снижать издержки производства и сосредоточиваться на выпуске наиболее доходной наукоемкой продукции, перебрасывать трудоемкие и технологически грязные производства в развивающиеся страны. Но и промышленно развитые страны могут пострадать от процессов глобализации, которые, если с ними не совладать, увеличат безработицу, усилят нестабильность финансовых рынков и т.д.

В качестве наиболее часто обсуждаемых социально-политических проблем, потенциально имеющих место в развитых странах в связи с процессами глобализации, можно назвать:

- рост безработицы в результате:
- внедрения новых технологий, что приводит к сокращению рабочих мест в промышленности, усиливает социальную напряженность;
- изменения структуры производства и перемещения массового выпуска трудоемких видов товаров в развивающиеся страны, что тяжело ударяет по традиционным отраслям этих стран, вызывая там закрытие многих производств;
- возросшей мобильности рабочей силы;
- выдвинувшиеся на первый план ТНК нередко ставят собственные интересы выше государственных, в результате чего роль национальных государств ослабевает и часть функций переходит к различным надгосударственным организациям и объединениям.

2. Международные экономические организации

Усложнение характера вопросов, подлежащих решению в повседневной международной жизни, обуславливает необходимость оперативного решения при помощи институционального механизма. Таким механизмом являются международные экономические организации (МЭО).

МЭО делятся на 2 категории: межправительственные и неправительственные.

Международные правительственные организации – это международные организации, членами которых являются государства и которые учреждены на основе соответствующих договоров для выполнения определенных целей.

Эти организации имеют систему постоянно действующих органов и обладают международной правосубъектностью (способностью иметь права, обязанности).

Выделяют следующие виды МЭО:

1. Межгосударственные универсальные организации, цель и предмет деятельности которых представляют интерес для всех государств мира. Это система ООН, включающая ООН и специализированные учреждения ООН, являющиеся самостоятельными МЭО. Среди них можно выделить МВФ, МБРР, ВТО, ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию).

2. Межгосударственные организации регионального и межрегионального характера, которые создаются государствами для решения различных вопросов, в т.ч. экономических и финансовых. Напр., Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

3. МЭО, функционирующие в отдельных сегментах мирового рынка.

В этом случае они чаще всего выступают в форме товарных организаций, объединяющих круг стран. Напр., Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК, 1960), Международное соглашение по олову (1956), Международные соглашения по какао, по кофе, Международное соглашение по текстильным товарам (МСТТ, 1974).

4. МЭО, представленные полуформальными объединениями типа «семерки» (США, Япония, Канада, Германия, Франция, Великобритания и Италия).

5. Различные торгово-экономические, валютно-финансовые и кредитные, отраслевые и специализированные экономические и научно-технические организации.

ООН – Организация Объединенных Наций, создана в 1945г. Система ООН состоит из Объединенных Наций с ее главными и вспомогательными органами, 18 специализированных учреждений, Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ) и ряда программ, советов и комиссий.

Цели ООН:

- поддержание международного мира и безопасности путем принятия эффективных коллективных мер и мирного урегулирования споров;
- развитие дружественных отношений между нациями на основе уважения принципов равноправия и самоопределения народов;
- обеспечение международного сотрудничества по разрешению международных экономических, социальных, культурных и гуманитарных проблем и поощрение к правам человека.

ВТО – Всемирная Торговая Организация. Начала действовать с 01.01.1995г., является преемницей действовавшего с 1947г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). ВТО является единственной правовой и институциональной основой всемирной торговой организации. основополагающими принципами ВТО являются:

- предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле на недискриминационной основе;
- взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения;
- регулирование торговли преимущественно тарифными методами;
- отказ от использования количественных ограничений;
- содействие справедливой конкуренции;
- разрешение торговых споров путем консультаций.

Группа Всемирного Банка. Всемирный Банк – это многостороннее кредитное учреждение, состоящее из 5 тесно связанных между собой

институтов, общей целью которых является повышение уровня жизни в развивающихся странах за счет финансовой помощи развитых стран.

1. МБРР (Международный банк реконструкции и развития) основан в 1945г., цель: предоставление кредитов относительно богатым развивающимся странам.

2. МАР (Международная ассоциация развития) основана в 1960г., цель: предоставление льготных кредитов беднейшим развивающимся странам.

3. МФК (Международная финансовая корпорация) создана в 1956г., цель: содействие экономическому росту в развивающихся странах путем оказания поддержки частному сектору.

4. МАИГ (Международное агентство по инвестиционным гарантиям) основано в 1988г., цель: поощрение иностранных инвестиций в развивающихся странах путем предоставления гарантий иностранным инвесторам от потерь, вызванных некоммерческими рисками.

5. МЦУИС (Международный центр по урегулированию инвестиционных споров) создан в 1966г. Цель: содействие увеличению потоков международных инвестиций путем предоставления услуг по арбитражному разбирательству и урегулированию споров м/у правительствами и иностранными инвесторами; консультирование, научные исследования, информация об инвестиционном законодательстве.

МВФ – Международный валютный фонд. Создан в 1945г.

Функции:

- поддержание общей системы расчетов;
- наблюдение за состоянием международной валютной системы;
- содействие стабильности обменных курсов валют;
- предоставление краткосрочных и среднесрочных кредитов;
- предоставление консультаций и участие в сотрудничестве.

Каждое государство, вступая в члены МВФ, вносит определенную сумму – подписную квоту (более богатая страна вносит большую квоту и обладает большим количеством голосов). Для оказания финансовой поддержки своим членам МВФ использует следующие механизмы:

1. Обычные механизмы:

- политика траншей (кредиты в виде долей, составляющих 25% квоты данной страны);
- механизм расширенного финансирования (кредитование в течение 3 лет в целях преодоления трудностей с платежным балансом).

2. Специальные механизмы:

- кредитование в случае непредвиденных обстоятельств (напр., рост цен на импортируемое зерно);
- финансирование буферных запасов (кредит на пополнение запасов сырья).

3. Чрезвычайная помощь (в форме закупок товаров с тем, чтобы решить проблемы платежного баланса).

3. Сущность СЭЗ и причины их создания

Неотъемлемой частью международных экономических отношений второй половины XX века стали свободные (специальные) экономические зоны (СЭЗ). Для мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны предстают, в основном, как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, углубления интеграционных экономических процессов.

В 1973г. была подписана Киотская конвенция, определившая свободную зону как своеобразный внешнеторговый анклав, где товары считаются находящимися за пределами таможенной территории. В 90-е годы в мире функционировало несколько тысяч разного рода свободных экономических зон. К 2000 году через различные СЭЗ проходит до 30% мирового товарооборота. Международные корпорации рассматривают СЭЗ как благоприятные территории, где можно получить сверхприбыль (норма прибыли в СЭЗ в среднем составляет 30-35%, а в азиатских зонах – более 40%). Сроки окупаемости капиталовложений в СЭЗ сокращаются в 2-3 раза.

СЭЗ представляют собой часть национального экономического пространства, где используется особая система льгот и стимулов, не применяемая в остальных частях страны. Как правило, СЭЗ – это в той или иной степени обособленная географическая территория.

Цели создания СЭЗ зависят от уровня социально-экономического развития организующих их стран, их стратегических народнохозяйственных планов и др. Поэтому причины и цели создания свободных экономических зон в каждом конкретном случае могут отличаться друг от друга. Так, в **промышленно развитых странах**, таких как США, Великобритания, Франция СЭЗ часто создавались для активизации внешнеэкономических связей, реализации региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах, выравнивание межрегиональных различий. В этих целях такой категории предпринимателей предоставлялась большая, чем в других районах страны, свобода деятельности и значительные финансовые льготы.

Со сходной целью создавались свободные экономические зоны и в ряде **развивающихся** государств. Однако в отличие от промышленно развитых стран в этих государствах упор при создании СЭЗ делается **на привлечение иностранного капитала**, технологий, модернизацию промышленности, повышение квалификации рабочей силы.

Помимо названных целей и причин создание свободных экономических зон увязывается с тремя основными задачами:

- стимулированием промышленного экспорта и получением на этой основе валютных средств;
- ростом занятости;
- превращением зон в полигоны по опробованию новых методов хозяйствования, полюса роста национального хозяйства.

Создание СЭЗ рассматривается их учредителями как важное звено в реализации принципов открытой экономики. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности. В СЭЗ экономика имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режимы благоприятны для внешних и внутренних инвестиций.

В то же время образование СЭЗ может означать то, что страна, не желая полностью открывать свою экономику иностранному капиталу или повсеместно использовать особый инвестиционный климат, использует частичную, локальную открытость в виде специальной зоны. В последнее десятилетие в мировой экономике развернулась острая конкуренция между государствами в области налоговых и иных льгот, предоставляемых для привлечения капиталовложений из других стран. Волна разного рода налоговых льгот получила название «налоговой революции». СЭЗ фактически они представляют своеобразные ловушки для мигрирующих в масштабах мирового хозяйства капиталов.

4. Классификация СЭЗ

СЭЗ – это часть национальной территории, имеющая расширенную самостоятельность в решении хозяйственных вопросов, особый режим управления и преференциальные условия экономической деятельности для иностранных и национальных предпринимателей.

Выделяют следующие типы СЭЗ: таможенные зоны; беспошлинные торговые зоны; таможенные свободные зоны; зоны свободной торговли; внешнеторговые зоны; предпринимательские зоны; зоны технико-экономического развития; зоны развития новой и высокой технологии; научно-промышленные парки; экспортно-производственные зоны; свободные промышленные зоны; оффшорные центры; свободные банковские зоны; туристические центры и др.

Классификацию СЭЗ осуществляют по 4 критериям.

I. По характеру деятельности выделяют:

1. Зоны свободной торговли представляют собой ограниченные участки территории, в пределах которой установлен льготный режим хозяйственной, в т.ч. внешнеэкономической, деятельности. Возникли еще в XVII – XVIII вв. Функции их сводятся к ввозу, хранению, сортировке, упаковке и перевалке товаров. Иногда допускается незначительная обработка иностранных товаров в целях их дальнейшего реэкспорта. К числу ЗСТ можно отнести магазины «дьюти фри» в международных аэропортах и свободные гавани (порты) со льготным торговым режимом.

В 1817г. в Одессе был введен режим порто-франко, который просуществовал почти 40 лет. Этот режим представлял право беспошлинного ввоза и вывоза товаров, их продажи на территории порта.

2. Экспортно-производственные или промышленно-производственные зоны. Их относят к зонам 2-го поколения, возникли в

результате эволюции торговых зон, когда в них стали ввозить не только товары, но и капитал, заниматься не только торговлей, но и производственной деятельностью.

Промышленно-производственные зоны создаются на территории со специальным таможенным режимом, где производится экспортная или импортозамещающая продукция. Эти зоны пользуются существенными налоговыми и финансовыми льготами.

3. Научно-промышленные парки или технико-внедренческие зоны. Относятся к зонам 3-го поколения (70-80-е гг. XXв.). В них концентрируются национальные и зарубежные исследовательские, проектные, научно-производственные фирмы, пользующиеся единой системой налоговых и финансовых льгот. Наибольшее число таких зон функционирует в США (технопарки), Японии (технополисы), Китае (зоны развития новой и высокой технологии). В них организуется разработка и выпуск конкурентоспособной наукоемкой продукции.

4. Сервисные зоны представляют собой территории с льготным режимом предпринимательской деятельности для фирм, оказывающих различные финансово-экономические, страховые и иные услуги.

К числу сервисных зон относятся оффшорные зоны (ОЗ) и налоговые гавани (НГ). Они привлекают предпринимателей благоприятным валютно-финансовым, фискальным режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой тайны, лояльностью государственного регулирования. В этих зонах концентрируется банковский, страховой бизнес, через них осуществляются экспортно-импортные операции, операции с недвижимостью, трастовая и консалтинговая деятельность.

Налоговые гавани отличаются от ОЗ тем, что в них все фирмы (местные и иностранные) получают налоговые льготы на все или некоторые виды деятельности.

В н.в. в мире более 300 оффшорных центров, среди них около 70 НГ. В числе стран, где функционируют оффшорные компании, Лихтенштейн, Панама, Нормандские острова, Остров Мэн (Великобритания), Антильские острова, Гонконг, Мадейра, Либерия, Ирландия, Швейцария.

Компании в ОЗ либо не подлежат налогообложению, либо облагаются небольшим паушальным налогом. Также отсутствуют валютные ограничения и таможенные пошлины для иностранного инвестора, существует свободный вывоз прибылей, низкий уровень уставного капитала. Для стран, организующих ОЗ, выгода состоит в привлечении дополнительных капиталов, получении дохода от пребывания компаний, создании дополнительных рабочих мест.

II. По степени интегрированности в мировую и национальную экономику различают:

1. СЭЗ экстравертивного типа (ориентированы на внешний рынок, экспорт составляет от 75 до 90% всей производимой продукции).

2. СЭЗ интровертивного типа (интегрированы в национальную экономику).

III. По отраслевому признаку. Классификация по отраслевому признаку затруднена тем, что в экспортно-промышленных зонах располагаются ПП различных отраслей. Но существует и определенная специализация на одной или нескольких отраслях промышленности.

IV. По характеру собственности выделяют СЭЗ: государственные; частные; смешанные.

5. Льготы и фазы жизненного цикла СЭЗ

Общей характерной чертой различных видов СЭЗ является наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего таможенные, финансовые, налоговые льготы и преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей, существующим в той или иной стране.

Выделяют 4 группы льгот:

1. *Внешнеторговые льготы.* Они предусматривают введение особого таможенно-тарифного режима (снижение или отмену экспортно-импортных пошлин) и упрощение порядка осуществления внешнеторговых операций.

2. *Налоговые льготы* содержат нормы, связанные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности или поведения предпринимателей. Эти льготы могут затрагивать налоговую базу (прибыль), отдельные ее составляющие (амортизационные отчисления, издержки на зарплату, НИОКР), уровень налоговых ставок, вопросы постоянного или временного освобождения от налогообложения.

3. *Финансовые льготы* включают различные формы субсидий. Они предоставляются в виде более низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование земельными участками и помещениями, льготных кредитов.

4. *Административные льготы* предоставляются администрацией зоны с целью упрощения процедур регистрации предприятий и режима въезда-выезда иностранных граждан, а также оказания различных услуг.

Льготы, предоставляемые СЭЗ, не всегда являются главным фактором притока капитала. Более существенны такие факторы, как политическая стабильность, инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, упрощение административных процедур.

Фазы жизненного цикла СЭЗ:

1 стадия – внедрение, становление. Происходит выбор территории будущей зоны, разработка концепции ее функционирования, подготовка законодательных актов, создание промышленной инфраструктуры.

2 стадия – рост. Для этой стадии характерно налаживание промышленного производства из импортных материалов и полуфабрикатов, активное привлечение иностранного капитала и технологий, специализация на выпуске отдельных товаров.

3 стадия – зрелость. Производство массовой потребительской продукции, постепенное увеличение доли местного компонента в экспортной продукции, диверсификация производства и расширение рынков сбыта товаров.

4 стадия – спад, упадок. На этой стадии характерны или выравнивание условий деятельности для инвесторов по всей территории страны, или перепрофилирование зоны на выпуск наукоемкой продукции и трансформация ее в технопарк.

Список литературы

- 1.Абрамов, В.Л. Мировая экономика: учеб. пособие / В.Л. Абрамов.- М.: Дашков и К,2008. – 312 с.
- 2.Васильева, Т.Н. Мировая экономика: конспект лекций / Т.Н. Васильева, Л.В. Васильев. – М.:Флинта, МПСУ, 2010.- 160 с.
- 3.Гурова, И.П. Мировая экономика: учеб. / И.П. Гурова. – М.: Омега-Л, 2012. -400 с.
- 4.Ивасенко, А.Г. Мировая экономика: учеб. пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КноРус, 2013. – 640 с.
- 5.Любецкий, В.В. Мировая экономика и международные отношения: учеб. / В.В. Любецкий. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 350 с.
- 6.Мировая экономика: учеб. / под. Ред. Б.М. Смитиенко. – М. Юрайт-Издат, 2014. – 581 с.
- 7.Спиридонов, И.А. Мировая экономика: учеб пособие / И.А. Спиридонов. – М.: ИНФРА-М, 2013.

Учебное издание

Абрамова Елена Анатольевна

Мировая экономика и международные экономические отношения

Учебное пособие

Редактор В.Л. Родичева

Подписано в печать 23.08.2016 . Формат 60×84 1/16 Бумага писчая.
Усл. печ. л. 4,65 . Уч.-изд. л. 5,16. Тираж 50 экз. Заказ

Ивановский государственный
химико-технологический университет

Отпечатано на полиграфическом оборудовании
кафедры экономики и финансов «ИГХТУ»
153000, г. Иваново, Шереметевский пр. 7