Федеральное агентство по образованию
Архангельский государственный технический университет
Институт экономики, финансов и бизнеса

Н.Н. Тюкина

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие для студентов
экономических специальностей

Допущено Советом Учебно-методического объединения ВУЗов России
по образованию в области менеджмента в качестве учебного пособия
по специальности «Менеджмент организации»



Архангельск
2005

Рассмотрено и рекомендовано к изданию
методической комиссией Института экономики,
финансов и бизнеса АГТУ
18 ноября 2004 г.

Рецензенты:
А.В. Сметанин, докт. экон. наук, проф., директор Архангельского филиала Всероссийского заочно-финансового экономического института;
Н.П. Гиманов, канд. экон. наук, доц. Северо-Западной академии государственной службы

УДК 339
ББК 65.5
Т 98

Тюкина Н.Н. Мировая экономика: учебное пособие для студентов экономических специальностей. – 2-е изд., доп. – Архангельск: Изд-во Арх. гос. техн. ун-та, 2005. – 152 с.

Тематика курса разработана на кафедре экономической теории АГТУ.

В учебном пособии изложена тематика лекционных и семинарских занятий, краткое их содержание, приведены список литературы, базовые термины и понятия, вопросы для обсуждения, а также тесты по материалу учебного курса.

Составлено в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта по дисциплине «Мировая экономика».

Предназначено для студентов дневной и заочной форм обучения.

ISBN 5-261-00174-9

© Архангельский государственный технический университет, 2005
© Н.Н. Тюкина, 2005

ВВЕДЕНИЕ

Изучение курса «Мировая экономика» приобретает особую актуальность в современных условиях, поскольку усиливающиеся взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик оказывают всё большее воздействие на развитие каждой отдельной страны. В настоящее время повышается уровень открытости стран, растёт интернационализация хозяйственной жизни. Преимущества активного участия в мировой торговле и движении капитала ни у кого не вызывают сомнения. Россия как суверенное государство делает, по существу, первые шаги на мировой арене. В новых условиях переход к открытой экономике стал составной частью движения России к рыночной экономике. В связи с этим возрастает интерес к изучению теории и практики рыночных отношений, форм и методов участия корпораций во внешнеэкономических связях, проблем, связанных с выходом российских предприятий на внешний рынок. Знание современных проблем мировой экономики, особенно в сопоставлении и применении к российской действительности, совершенно необходимо как в области предпринимательской деятельности, межгосударственных отношений, так и для обычных поездок за границу с личными целями.

Учебно-методическое пособие подготовлено в соответствии с новым государственным стандартом по данной дисциплине. В пособии рассматриваются такие темы, как становление и сущность мирового хозяйства, интернационализация и глобализация мирохозяйственных связей; природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства; использование трудовых ресурсов; классификация стран по уровню социально-экономического развития; место России в мировом хозяйстве. Пособие также включает вопросы, касающиеся международных экономических отношений, с таких позиций, как движение потоков товаров, услуг, рабочей силы, капитала. Рассматриваются проблемы интеграции и другие аспекты международных экономических отношений. Данное пособие может быть использовано при обучении студентов и слушателей при получении как первого, так и второго высшего образования.

Пособие подготовлено на основе работ отечественных и зарубежных экономистов, а также собственного опыта преподавания данного курса для студентов и слушателей Президентской программы подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства. В пособие включены тесты, которые могут быть использованы для проверки и закрепления полученных знаний, Кроме того, каждая тема завершается вопросами для обсуждения, выделены основные термины и понятия. Приведён список рекомендуемой при изучении курса литературы.

1. ПОНЯТИЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Современная специальная литература не содержит единого толкования понятий *«мировая экономика», «мировое хозяйство»*. Наиболее часто *мировое хозяйство* определяют как совокупность национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда, разнообразных экономических связей.

Мировая экономика также рассматривается как система международных экономических взаимоотношений, как своего рода универсальная связь между отдельными национальными хозяйствами.

Мировая экономика относится к числу тех сложных систем, которые характеризуются множественностью составляющих их элементов, иерархичностью, структурностью. В основе этой системы – международное и ограниченное рамками отдельных государств национальное производство материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление. Цель функционирования мировой экономики – удовлетворение человеческих потребностей.

Мировое хозяйство как единое целое сложилось к началу XX века вследствие дополнения мирового рынка международным переплетением ссудного и предпринимательского капитала, создания системы эксплуатации западными державами огромной колониальной периферии. Мировое хозяйство состояло из индустриальных стран Запада, многие из которых являлись метрополиями, и их аграрно-сырьевых придатков – колоний.

Этапы формпрованпя мпрового хозяйства:

I (1910–1930 гг.). Становление мирового хозяйства. Период заканчивается мировым экономическим кризисом.

II (1930–1970 гг.). Образуется мировое социалистическое хозяйство. Происходит распад колониальной системы, и появляется большая группа развивающихся стран. Возникают три центра соперничества: США, Япония, Западная Европа.

III (1970–1990 гг.). Подъем экономики развивающихся стран.

IV (с 1990 года). Распад мировой системы социализма.

Выделяются **подспстемы мпрового хозяйства** по следующим критериям:

уровень хозяйственного развития:

- промышленно развитые;
- развивающиеся;
- страны с переходной экономикой;

тип экономического развития:

- экстенсивный;
- интенсивный;

социальная структура экономики;

уровень и характер внешнеэкономических связей.

Для анализа экономического мира используется целый ряд показателей:

1. Валовой мировой продукт (ВМП);
2. Валовой внутренний продукт (ВВП);
3. Валовой национальный продукт (ВНП);
4. Показатель национального дохода (НД).

Структура современного мирового хозяйства представляет собой систему рыночного мирового хозяйства, которая складывается из национальных рынков товаров, услуг, капиталов различных стран, интернационализации производств и интернациональных объединений отдельных групп стран, международных финансовых центров. Особенностью современного мирового рынка является его полицентрический характер, который проявляется в отсутствии единого центра и наличии сплетения рынков различных регионов и стран.

В настоящее время главным системообразующим фактором мировой экономики стало непосредственное международное производство хозяйственных объединений. Они обладают значительной экономической мощью, высоким уровнем конкурентоспособности. По национальному составу капитала их делят на две группы: транснациональные (ТНК) и собственно международные, многонациональные компании. Ведущее место занимают ТНК, которые являются национальными по капиталу и международными по месту его приложения. Международные по капиталу компании немногочисленны и стоят на втором плане. В условиях обострения международной конкуренции важным направлением развития ТНК стало формирование смешанных компаний с участием местного капитала.

Другая особенность мирового хозяйства заключается в том, что на его развитие, структуру и эволюцию большое влияние оказал рост производительных сил и научно-технической революции. В рамках всемирного хозяйства это обусловило развитие интеграционных процессов отдельных

стран. **Экономическая интеграция** – процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами.

К **формам экономической интеграции** относятся:

1. Зона свободной торговли;
2. Таможенный союз;
3. Общий рынок;
4. Экономический и валютный союз.

С помощью интеграционных процессов от компаний до государств в рамках всемирного хозяйства промышленно развитым странам удалось преодолеть взаимные противоречия, повысить общую эффективность национальных экономик, осуществить упрочение материально-технической базы рыночного хозяйства, добиться сглаживания социальных конфликтов, продвижения национальных товаров и услуг на рынки других стран, обновления основного капитала и развертывания новых технологических процессов, увеличить эффективность миграционных потоков рабочей силы, преодолеть валютно-финансовые трения.

Международное разделение труда (МРТ) – специализация отдельных стран на определённые виды производительной деятельности, товары, услуги, результаты НТП, которые реализуются на мировом рынке. Всемирное разделение труда, объединяющее несколько типов международного распределения обязанностей в единую систему, дает возможность каждому партнеру извлекать выгоды из рационального размещения своих производственных сил независимо от природного фактора. Однако такому процессу обычно мешают торговые барьеры как проявление дискриминации одних стран по отношению к другим, несбалансированное ценообразование, образующее ножницы цен между промышленно развитыми и развивающимися странами в рамках мирового рынка.

В настоящее время основными видами МРТ являются частичное (между отраслями и подотраслями), единичное, или потоварное (внутри отраслей и подотраслей), и технологическое. Степень развития МРТ определяется участием отдельных компаний, стран, подсистем в международном обмене.

Участие в МРТ выступает необходимой предпосылкой международного кооперированного производства. Производственная кооперация предполагает создание совместных производств для выпуска тех или иных товаров, которые реализуются по определенной квоте в странах, создав-

ших совместное предприятие. В условиях кооперации международная торговля все более сводится к заранее согласованным поставкам товаров между кооперирующимися. Углубление специализации и кооперирования привело к модификации видов МРТ и соотношений между ними. Произошел переход от межотраслевого к внутриотраслевому разделению труда. Это в свою очередь усиливает специализацию не только компаний и предприятий, но и отраслей и стран.

Формирование международной специализации производства определяется рядом факторов, среди которых, в частности:

- существующие и прогнозируемые к вводу производственные мощности, трудовые ресурсы, возможности роста численности и квалификации кадров в стране;

- уровень национального дохода, накопления и потребления в экономике страны, возможности его повышения, а также расширение емкости внутреннего рынка;

- природные богатства и почвенно-климатические условия;

- географическое положение страны по отношению к другим странам, существующие международные коммуникации и перспективы их дальнейшего развития;

- сложившиеся экономические связи страны, возможности их дальнейшего расширения и установления новых связей.

С точки зрения международной специализации, в идеальном отношении находятся те страны, которым присущи действия всех этих факторов, что позволяет им сбалансировано участвовать в разделении труда и мировом хозяйстве. Международная специализация не является застывшей, она постоянно эволюционирует.

Всемирный рынок, отражающий интенсивное развитие международных экономических отношений, представляет собой насыщенную сеть связей между различными типами разделения труда как отражение потребности охвата всего мира достижениями НТР, массивного расширенного воспроизводства. Всемирный рынок – эталон экономического общения между государствами, стремящимися к экономической и политической стабильности, разрешению межгосударственных проблем.

Основные термины и понятия

Валовой мировой продукт.

Международная экономическая интеграция.
Международное разделение труда.
Мировое хозяйство.
Транснациональные компании.
«Экономия масштаба».

Вопросы для обсуждения по теме «Мпровая экономпка п мпровое хозяйство»

1. Понятие «мировое хозяйство» и этапы формирования современной мировой экономики.
2. Субъекты современного мирового хозяйства, показатели динамики и состояния мировой экономики.
3. Критерии выделения подсистем мирового хозяйства.
4. Каковы основные формы интеграции и чем характеризуются процессы интернационализации и интеграции в мировой экономике?
5. Международное разделение труда, формы и тенденции его развития.

Тестовые заданпя

1. Современное состояние мировой экономики и мирохозяйственных связей характеризуется:
   а) тотальным преобладание рыночных отношений;
   б) ограниченным распространением рыночных отношений;
   в) преобладанием отношений, основанных на идеологических соображениях;
   г) преобладанием отношений, основанных на политических соглашениях.
2. Системообразующим фактором в современной единой рыночной системе мировой экономики выступает:
   а) НТП;
   б) капитал;
   в) спрос;
   г) предложение;
   д) МРТ;
   е) конкурентоспособность.
3. Выбор внешнеэкономической политики между протекционизмом и либерализацией зависит от (отметить нужное):
   а) географического положения страны;
   б) поставленных задач;

в) наличия природно-ресурсного потенциала;

г) конкретной политико-экономической ситуации в конкретной стране в данный период времени;

д) состояния НТП;

е) степени развития средств коммуникации.

4. Совокупность взаимодействующих национальных экономик всех стран мира и международных экономических отношений – это:

а) мировой рынок;

б) мировое хозяйство;

в) мировая экономика;

5. Время начала формирования мирового хозяйства, как правило, датируется:

а) концом XIX–началом XX вв.;

б) началом XVIII в.;

в) XV–XVI вв.;

г) серединой XX в. (после Второй мировой войны).

Список рекомендуемой литературы

Киреев А.П. Международная экономика. М.: Международные отношения, 1997. Ч. 1.

Ломакин В.К. Мировая экономика. М.: ЮНИТИ, 1998. Гл. 1–2.

Лушин С.И. Финансовая глобализация // Финансы. 2001. № 2–3.

Международные экономические отношения / под ред. Б.П. Супруновича. М., 1995. Гл. 1.

Мировая экономика / под ред. проф. А.С. Булатова. М.: Юристъ, 1999. Гл.1–3.

Нухович Э.С. Мировая экономика на рубеже XX–XXI веков/Э.С. Нухович, Б.М. Смитиенко, М.А. Эскиндаров. М., 1995. Гл. 1.

Спиридонов И.А. Мировая экономика. М.: ИНФРА, 1997. Гл. 1–2.

2. РЕСУРСЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства

Земельные ресурсы

Земельные ресурсы – один из главных видов природных ресурсов. Они обладают рядом особенностей:

1) земельный фонд постоянен;

2) земельные ресурсы не перемещаются, а используются только на месте;

3) каждый участок земли в данный момент времени может использоваться только определённым образом (городская застройка, сенокос, пашня и т.п.);

4) более 30 % мирового земельного фонда – труднодоступные земли (горные территории, пустыни, тундры и т.п.).

Земельные ресурсы оцениваются по двум показателям:

1) обеспеченность территорией (площадь территории на душу населения);

2) качество земель (типы почв, их плодородие).

Общая площадь мирового земельного фонда составляет 13,4 млрд га. На одного жителя Земли приходится около 2,5 га. Но по регионам и странам мира земельный фонд распределен неравномерно.

Наибольшая часть земельного фонда приходится на Африку (30,3 млн км^2) и Зарубежную Азию (27,7 млн км^2). Наибольшей обеспеченностью (33 га на душу населения) обладают Австралия и Океания, где численность населения лишь 26 млн человек. Среди стран мира, обладающих наибольшим земельным фондом, можно выделить: Россию (17,1 млн км^2); Канаду (10 млн км^2); Китай (9,6 млн км^2); США (9,4 млн км^2); Бразилию (8,5 млн км^2); Австралию (7,7 млн км^2). По обеспеченности земельными ресурсами в расчете на одного жителя среди перечисленных стран лидерами являются Австралия (44 га) и Канада (37 га). Но есть страны, в которых на 1 жителя приходится более 50 га земли (Ботсвана, Мавритания). В России эта величина составляет 12 га на душу населения.

Структура земельного фонда показывает, каким образом используются земельные ресурсы, и зависит от качества земель. В структуре мирового зе-

мельного фонда 34 % приходится на сельскохозяйственные угодья, из них 11 – это обрабатываемые земли (пашня, сады, сеяные луга), остальные 23 – естественные луга и пастбища. Доля земель, не используемых в сельском хозяйстве, составляет 66 % – это леса (30), земли под городской, транспортной и промышленной застройкой (2) и малопродуктивные и непродуктивные земли (34).

Наибольшая доля обрабатываемых земель – в Зарубежной Европе (29 %), наименьшая – в Австралии (5 %) и Южной Америке (7 %). Наибольшие площади распаханных земель находятся в России, Казахстане, Китае, США, Канаде, Индии. По обеспеченности пашней на душу населения выделяются регионы: Австралия и Океания (1,87 га), страны СНГ (0,81 га) и Северная Америка (0,65 га). Наименьшая обеспеченность в Зарубежной Азии (0,15 га).

Изменение структуры земельного фонда может быть вызвано следующими причинами:

1) освоением целинных земель в странах, обеспеченных земельными ресурсами (Казахстан, Россия, США, Китай);

2) «наступлением» на прибрежные участки в малоземельных странах (Нидерланды, Япония);

3) потерей плодородных земель в результате эрозии, опустынивания, засоления, заболачивания;

4) отчуждением сельскохозяйственных земель под промышленную, транспортную и жилую застройку;

5) вырубкой лесов.

Лесные ресурсы

Леса – это источник конструкционных материалов и сырья, имеющих многоцелевое назначение; источник биологических ресурсов.

Лесные ресурсы оцениваются по трем главным показателям:

1) размер лесной площади;

2) доля лесных территорий в общей площади страны или региона;

3) запасы древесины на корню.

Общая площадь лесов в мире составляет 4 млрд га. По площади лесов лидируют Латинская Америка и страны СНГ (около 1 млрд га). Эти регионы выделяются и по запасам древесины (около 90 млрд $м^3$). Наибольшими размерами лесных площадей обладают: Россия, Бразилия, Канада, США, Китай, Индонезия.

Наиболее высокая обеспеченность на душу населения в Австралии и Океании (6,4 га на 1 жителя). Также можно выделить: Гвиану (144 га), Суринам (36 га), Габон (36 га), Конго (20 га). В России на душу населения приходится более 5 га лесной площади.

По лесистости территории страны делятся на три группы:

1) сильнолесистые (50–100 %): Гвиана, Суринам, Мозамбик, Япония, Эквадор, Конго;

2) среднелесистые (10–50 %): Ангола, Бразилия, Испания, США, Канада, Индия;

3) слаболесистые (менее 10 %): Монголия, Великобритания, Кения, Сирия, ЮАР, Кувейт.

Главной проблемой использования лесных ресурсов является сокращение их площади. Ежегодно в мире леса вырубаются площади размером 125 тыс. км^2. Особенно активно уничтожаются леса Южного полушария. Это вызвано следующими причинами:

1) расширением сельскохозяйственных угодий, особенно при подсечно-огневом земледелии, а также расчисткой площадей для городских, промышленных и транспортных нужд;

2) использованием древесины в качестве топлива в развивающихся странах;

3) увеличением экспорта древесины из стран Азии, Африки и Латинской Америки в Западную Европу, США, Японию.

Минеральные ресурсы

Минеральные ресурсы – это природные вещества минерального происхождения, находящиеся в земной коре и представляющие собой исходный материал любого производственного процесса, его материальную основу.

Минеральные ресурсы имеют свои особенности:

1) невозобновимость;

2) неравномерность размещения;

3) возможность транспортировки на дальние расстояния;

4) возможность пополнения запасов за счет разведки и освоения новых месторождений.

Обеспеченность минеральными ресурсами оценивается ***показателем ресурсообеспеченности***, который показывает, на сколько лет хватит запасов данного вида ресурсов:

$$Р = З / Д.$$

где З – запасы; Д – добыча в год.

По современным расчетам, мировых запасов угля хватит на 270–280 лет, нефти – на 55–60 лет, газа – на 70–80 лет, железной руды – на 150 лет.

Однако обеспеченность регионов и стран мира отдельными видами полезных ископаемых различна. Это связано в первую очередь с их размещением на территории Земли. Например, наиболее богаты **углем** Азия, Северная Америка и Европа, причем основная часть угля сконцентрирована в десяти крупнейших бассейнах. Из них 6 – в России (Тунгусский, Ленский, Канско-Ачинский, Кузнецкий, Печорский, Таймырский), 2 – в США (Аппалачский, Западный), 1 – в Германии (Рурский) и 1 – на территории России и Украины (Донбасс). По запасам **нефти** лидируют Азия, Центральная Америка и Африка. Главная часть месторождений также сконцентрирована в крупнейших бассейнах: Персидского залива, Западно-Сибирском, Мексиканского залива, Волго-Уральском, Североморском и др. **Металлическими рудами** наиболее богаты Азия и Латинская Америка.

Среди стран мира можно выделить:

1) страны, обеспеченные разнообразным минеральным сырьем (Россия, США, Китай, Индия, Австралия);

2) страны, обеспеченные преимущественно одним видом минерального сырья (Ирак – нефть, Замбия – медь, Либерия – железные руды, Науру – фосфориты, Гвинея – бокситы);

3) страны, бедные минеральными ресурсами (Япония, Республика Корея, Швейцария).

На промышленно развитые страны приходится примерно 36 % запасов нетопливных минеральных ресурсов мира, 5 % нефти и 81 % производства обрабатывающей промышленности. Среди развитых стран самыми большими запасами минеральных ресурсов обладают Австралия (уран, железные и марганцевые руды, медь, бокситы, свинец, цинк, титан, золото, алмазы), ЮАР (марганцевые и хромовые руды, ванадий, золото, алмазы, уран), Канада (уран, свинец и цинк, вольфрам, никель, кобальт, золото, калийные соли), США (медь, молибден, фосфатное сырье).

На территории развивающихся стран сконцентрировано порядка 50 % мировых нетопливных минеральных ресурсов, 2/3 запасов нефти и около половины природного газа, при этом развивающиеся страны производят менее 20 % продукции обрабатывающей промышленности. В недрах этой подсистемы мирового хозяйства находятся 90 % промышленных запасов фосфатов, 86 % олова, 88 % кобальта, более половины запасов медной и никелевых руд. Подавляющая часть минеральных ресурсов сосредоточена примерно в 30 из 160 развивающихся стран. Так, страны Персидского зали-

ва располагают 2/3 мировых запасов нефти. Кроме нефтедобывающих стран Среднего Востока, следует выделить Бразилию (железные и марганцевые руды, бокситы, олово, титан, золото, ниобий, тантал), Мексику (нефть, медь, серебро), Чили (медь, молибден), Гвинею (бокситы), Заир (медь, кобальт, алмазы). Восточноевропейские страны располагают значительными разведанными запасами минерального сырья. Крупнейшей базой этого региона и всего мира является Российская Федерация, где сконцентрировано 13 % мировых запасов нефти, 39 % природного газа и угля, 1/3 железной руды, 70 % апатитовой руды. Минеральных ресурсов в РФ в 3 раза больше, чем в США, и в 4,4 раза, чем в КНР.

По обеспеченности отдельными видами полезных ископаемых выделяются следующие страны:

Нефть	*Газ*	*Уголь*	*Железная руда*	*Медная руда*	*Бокситы*
Саудовская Аравия	Россия	Китай	Бразилия	Замбия	Франция
	США	США	Китай	Заир	Италия
Россия	Канада	Германия	Австралия	Чили	Индия
США	Нидерланды	Россия	Россия	США	Суринам
Мексика		Польша	Украина	Канада	Гвинея
Иран	Великобритания	Австралия	Индия	Россия	США
Ирак		Индия	США	Казахстан	Россия
Кувейт	Алжир				
Великобритания	Норвегия				

Промышленно развитые страны потребляют свыше 60 % минерального нетопливного сырья, 58 % нефти и порядка 50 % природного газа. В целом же по миру отмечается большой разрыв между производством и потреблением минеральных ресурсов. В США он составляет 20 %. Страны ЕС могут удовлетворять свои потребности только на 2/3. Собственные ресурсы у них достаточны лишь по немногим из основных видов минерального сырья – железной руде, ртути, калийным удобрениям. Еще ниже уровень самообеспеченности минеральными ресурсами промышленности Японии – около 1/3.

Одной из сложных проблем западноевропейских стран и США является обеспечение потребностей в нефти. В Западной Европе потребление нефти в 1990 г. превышало собственную добычу в 2,5 раза, в США – в 1,9 раза, Япония практически полностью зависит от импорта нефти. Развивающиеся страны в виду недостаточного промышленного развития потребляют около 16 % мирового производства минерального сырья. 19 % всего мирово-

го товарного экспорта приходится на минеральное сырьё. В экспорте минерального сырья основную массу поставок составляет топливо (53 %). В поставках минерального сырья важную роль играют развитые страны.

Объемы добычи полезных ископаемых в последние десятилетия резко возросли. За 40 лет объем добычи вырос более чем в 3 раза. Ежегодно добывается более 100 млрд т различного минерального сырья и топлива. Наиболее доступные месторождения полезных ископаемых в настоящее время истощаются: железорудные бассейны в Лотарингии (Франция) и на Урале (Россия), угольные бассейны – Подмосковный (Россия), Рурский (Германия), месторождения меди в Заире, фосфоритов в Науру и др. Однако при все возрастающем объеме добычи сырья на производство готовой продукции идет не более 20 %.

Водные ресурсы и ресурсы мирового океана

К водным ресурсам относятся воды, пригодные для хозяйственного использования. Как любой вид природных ресурсов, водные ресурсы имеют свои особенности:

1) в основном используется пресная вода, которая составляет крайне малую долю водных ресурсов Земли;

2) использование водных ресурсов – многоцелевое;

3) используются в основном на месте;

4) размещены крайне неравномерно;

5) обновляются в результате мирового круговорота воды.

Общий объем воды на Земле – 1386 млн км, таким образом на 1 человека приходится примерно 270 млн $м^3$. Однако 96,5 % – это воды Мирового океана и еще 1 % – соленые подземные воды и озера. Для жизнедеятельности и производства человеку необходима пресная вода. Ее доля в общем объеме воды на Земле составляет всего 2,5 %. Причем наиболее доступная пресная вода – это реки и озера, а их доля крайне незначительна (всего 0,01 %).Основные запасы пресной воды содержатся в ледниках (Антарктида, Гренландия, льды Арктики) и практически недоступны для использования, а также в виде подземных вод, которые пока расходуются незначительно.

Таким образом, практические потребности людей удовлетворяют в первую очередь *ресурсы речного стока.* Учитывая многократный водообмен, фактический мировой объем речного стока в год составляет 47 тыс. $км^3$, но используется лишь половина этого запаса.

Распределение ресурсов речного стока на Земле неравномерно. По абсолютным показателям наибольший объем речного стока приходится на Азию (13,2 тыс. $км^3$ в год) и Южную Америку (10,4 тыс. км в год), а наименьший – на Австралию (около 2 тыс. $км^3$ в год).

Для практических целей человек потребляет большие запасы водных ресурсов. Это использование воды в качестве:

1) питьевой;

2) технологической (в отраслях материального производства);

3) транспортного ресурса;

4) энергетического ресурса.

Объём водопотребления постоянно растёт. В XX веке он увеличился в 10 раз и составляет в настоящее время более 4 тыс. км^3 в год. Структура водопотребления такова:

1) сельское хозяйство – 69 %;

2) промышленность – 21 %;

3) коммунальное хозяйство – 6 %;

4) водохранилища – 4 %.

При этом главный потребитель – сельское хозяйство – 89 % воды использует безвозвратно.

Речной сток используется и для получения гидроэнергии. Гидроэнергетический потенциал мира, пригодный для использования на современном технологическом уровне, оценивается в 10 трлн кВт · ч.

Наибольшим гидроэнергетическим потенциалом обладает Зарубежная Азия (27,3 %), наименьшим – Австралия и Океания (2 %) и Зарубежная Европа (7,3), по размерам гидроэнергетического потенциала выделяются: Китай, Россия, США, Заир, Канада, Бразилия.

Гидроэнергетический потенциал Земли реализуется лишь на 21 %. Однако степень его использования в странах мира различна: в Швеции, Норвегии, Финляндии она составляет более 80%, Канаде – 60, США – 50, Китае – 8, а в Заире, Колумбии и Перу – менее 1.

Проблема водообеспечения заключается в дефиците пресной воды, потребление которой постоянно растет, а ресурсы речного стока остаются неизменными.

Наиболее обеспеченными ресурсами речного стока на душу населения являются Австралия и Океания (83 тыс. м^3 в год) и Южная Америка (34 тыс. м^3 в год), а наименее обеспечена Азия (4,5 тыс. м^3 в год) – при среднемировом показателе около 8 тыс. м^3.

По обеспеченности ресурсами речного стока на душу населения страны мира можно разделить на три группы:

1) с достаточной и избыточной обеспеченностью (более 25 тыс. м^3 в год) – Новая Зеландия, Конго, Канада, Норвегия, Бразилия, Россия;

2) со средней обеспеченностью (5–25 тыс. $м^3$ в год) – США, Мексика, Аргентина, Мавритания, Танзания, Финляндия, Швеция;

3) с недостаточной обеспеченностью (менее 5 тыс. $м^3$ в год) – Египет, Саудовская Аравия, Алжир, Китай, Индия, Германия, Польша.

Природно-ресурсный потенциал океана огромен. В Мировом океане сосредоточены большие запасы разнообразных ресурсов. Среди них можно выделить четыре основных вида:

- морская вода;
- минеральные ресурсы дна океана;
- энергетические ресурсы;
- биологические ресурсы.

Запасы морской воды огромны, ее объем на Земле равен 1338 млн $км^3$. Она является уникальным ресурсом, ее использование носит многоцелевой характер. В морской воде содержится 75 химических элементов. Каждый кубический километр морской воды включает 37 млн т минеральных веществ. Прежде всего это поваренная соль. Сейчас из морской воды извлекают около одной трети добываемой в мире поваренной соли (в основном в Японии и Китае). Кроме того, в морской воде содержится магний, бром, йод, сера, медь, уран, серебро и золото.

Кроме добычи солей и химических веществ, морская вода используется в опресненном виде. Опреснение морской воды стало особенно актуально в условиях дефицита пресной воды на Земле при увеличении объемов водопотребления. И, наконец, морская вода является транспортным ресурсом. В морях и океанах проложены сотни тысяч морских путей, и морской транспорт имеет наименьшую себестоимость среди всех видов транспорта.

Минеральные ресурсы дна океана можно подразделить на:

- ресурсы шельфа;
- ресурсы глубоководного ложа.

Среди ресурсов шельфовой зоны выделяются нефть и газ. В настоящее время известно более 300 нефтегазоносных бассейнов в зоне шельфа. В них сосредоточено около половины мировых запасов. Добыча нефти и газа на морском шельфе – наиболее перспективная отрасль добывающей промышленности. Главные районы добычи нефти и газа – Персидский, Мексиканский, Гвинейский заливы, Карибское, Северное, Каспийское и Южно-Китайское моря. Разрабатываются также бассейны в Беринговом и Охотском морях.

Кроме того, в шельфовой зоне добываются руды железа, меди, никеля, олова, ртути. На шельфе добывают также уголь (Великобритания, Канада, Япония, Китай), серу (США). Важное значение имеют прибрежно-морские россыпи. Например, янтарь – на побережье Балтийского моря, алмазы – у берегов Намибии, золото – у берегов США, цирконий – у берегов Австралии.

К ресурсам глубоководного ложа относятся железомарганцевые конкреции. Помимо железа и марганца, в них содержатся никель, кобальт, медь, титан, молибден. Наиболее распространены конкреции в Тихом океане. В Индийском и Атлантическом океанах их площади значительно меньше. Технологии добычи уже разработаны, но она пока широко не ведется.

Потенциал энергетических ресурсов Мирового океана огромен. Главным образом используется приливная энергия. Приливные электростанции построены во Франции, России, Великобритании, США. Потенциальные запасы приливной энергии наиболее велики в России на побережьях Белого, Баренцева и Охотского морей.

Разрабатываются технологии использования энергии морских течений и волн.

Биологические ресурсы Мирового океана используются наиболее широко. Они разнообразны по видовому составу (около 140 тыс. видов) – это различные животные (рыбы, млекопитающие, моллюски, ракообразные) и растения (прежде всего водоросли). Более 85 % используемой человеком биомассы океана приходится на рыбу. Более 90 % всей рыбы добывается в зоне шельфа, причем наиболее продуктивными являются умеренные и высокие широты Северного полушария. Самый большой улов дает Тихий океан (55 %), а из морей – Норвежское, Берингово, Охотское и Японское. В настоящее время добыча живых организмов моря в некоторых странах превышает их естественное воспроизводство, поэтому достаточно распространенным стало искусственное разведение рыб, моллюсков (устриц, мидий), ракообразных, водорослей. Такой промысел называется *марикультурой*. Он широко распространен в Японии, Китае, США, Нидерландах, Франции.

Главной проблемой Мирового океана стало загрязнение вод. Особую угрозу представляют нефтяные загрязнения. Они оцениваются в 3–5 млн т в год и связаны в первую очередь со сбросами в реки и моря различных нефтесодержащих отходов с континентов, сбросами судов, авариями танкеров и разливом нефти по поверхности вод, а также с частичной потерей нефти при загрузке судов и добыче на шельфе океана. Кроме того, загрязнение Мирового океана связано с захоронением токсичных и радиоактивных отходов, проведением испытаний различных видов вооружений в Мировом океане и на островах.

С другой стороны, наблюдается истощение отдельных видов ресурсов Мирового океана. Прежде всего это касается биологических ресурсов. Уже сейчас практически полностью истреблены многие виды, рыб и морских животных. Некоторые из них внесены в Красную книгу.

Человеческие ресурсы мирового хозяйства

Численность населения мира в настоящее время составляет более 6 млрд чел.

Страны мира резко различаются по числу жителей. Более половины населения мира сосредоточено в семи странах:

Китай – 1 млрд 285 млн чел.;

Индия – 1 млрд 25 млн чел.;

США – 286 млн чел.;

Индонезия – 215 млн чел.;

Бразилия – 173 млн чел.;

Пакистан – 146 млн чел.;

Россия – 145 млн чел.

Однако есть страны, численность населения которых составляет 20–30 тыс. чел. Например, «карликовые» государства Зарубежной Европы: Монако, Лихтенштейн, Андорра.

На протяжении почти всей истории человечества рост численности населения был невелик, но в последние два столетия прирост населения резко увеличился. Так, в течение XIX века численность населения возросла на 710 млн чел., а в течение XX века – на 4590 млн чел. Причем наибольшие темпы роста населения пришлись на 60–80-е годы XX века, когда число жителей планеты выросло более чем в 1,5 раза. В настоящее время численность населения мира ежегодно увеличивается на 90 млн чел., причем 90 % прироста приходится на развивающиеся страны Африки, Азии и Латинской Америки. К 2030 году по прогнозам ООН численность населения увеличится до 10,5 млрд чел.

Динамику численности населения определяет процесс воспроизводства населения. Это соотношение рождаемости и смертности, обеспечивающие беспрерывное возобновление и смену людских поколений. Рождаемость и смертность – это число родившихся или умерших за год в расчете на 1000 жителей.

Разница между рождаемостью и смертностью называется естественным приростом. Таким образом, «формулу воспроизводства» можно записать как:

$$Р – С = ЕП,$$

где Р – рождаемость, С – смертность, ЕП – естественный прирост.

Среднемировой показатель естественного прироста составляет 17 чел. на 1000 чел. населения. Однако в регионах и странах мира он существенно различен:

Естественный прирост	Очень высокий (более 30‰)	Высокий (20-30 ‰)	Средний (10-20 ‰)	Низкий (2-10‰)	Очень низкий (менее 2‰)
Регионы	Африка	Африка Зарубежная Азия	Зарубежная Азия Латинская Америка	Зарубежная Европа Северная Америка	Зарубежная Европа СНГ
Страны	Нигер Кения Зимбабве Ливия Нигерия	Монголия Филиппины Бангладеш Эфиопия Египет	Китай Индия Турция Куба Бразилия	Польша Франция Чехия Великобритания США	Венгрия Германия Болгария Австрия Италия Россия

В связи с быстрым ростом численности населения в развивающихся странах весьма остро встают проблемы, связанные с необходимостью обеспечения людей работой, жильём и т.п.

В развитых странах, с низким приростом населения, возникают проблемы, связанные со «старением нации». В таких странах, как Венгрия, Швеция, Дания, наблюдается постоянное сокращение численности населения (то есть смертность превышает рождаемость).

При анализе состава населения принято выделять три основные возрастные группы:

дети (0–14 лет);

взрослые (15–64 года);

пожилые (65 лет и старше).

В структуре населения мира доля детей составляет в среднем 34 %, взрослых – 58, пожилых – 8.

Возрастная структура в странах с различным типом воспроизводства населения имеет свои особенности. В странах с первым типом воспроизводства (низкие показатели рождаемости и смертности) доля детей не превышает 22–25 %, тогда как доля людей пожилого возраста составляет 15–20 % и имеет тенденцию к увеличению в связи с общим «старением» населения в этих странах. В странах со вторым типом воспроизводства населения (высокая рождаемость и относительно низкие показатели смертности) доля детей достаточно высока. В среднем она составляет 40–45 %, а в отдельных странах уже превышает 50 % (Кения, Ливия, Ботсвана). Доля пожилого населения в этих странах не превышает 5–6 %.

Возрастная структура населения определяет его производительную составляющую – *трудовые ресурсы,* которые в разных странах оцениваются поразному. Особенно важна степень вовлечения трудоспособного населения в производство, о чем свидетельствует показатель *экономически активного населения,* реально занятого в материальном производстве и непроизводственной сфере. В мире к экономически активному относится около 45 % всего населения, причем в странах Зарубежной Европы, Северной Америки, России этот показатель составляет 48–50 %, а в странах Азии, Африки, Латинской Америки – 35–40 %. Это связано с уровнем занятости женщин в общественном производстве и долей детей в возрастной структуре населения. По данным статистики об участии в общественном производстве населения в возрасте 15–19 лет, страны можно условно разделить на две группы. В одной группе стран – США, Канада, Великобритания – экономически активное население среди молодежи данной возрастной группы составляет более 50 %; в другой – Япония, Италия – 20–30 %. Такая большая разница в степени участия молодежи данного возраста в общественном производстве объясняется требованиями к обязательному образованию: более жесткими в одних странах и более либеральными в других.

Среди молодежи в возрасте 20–24 лет доля экономически активного населения выравнивается. В первой группе стран она увеличивается в 1,5 раза: в США – с 55 до 76 %, Канаде – с 58 до 81, Великобритании – с 57 до 77. Во второй группе эта доля увеличивается более значительно: в Японии – с 1,7 до 72 %, в Италии – с 28 до 68 %. Что же касается молодежи в возрасте 25–29 лет, то в большинстве стран она достигает пика участия в экономической жизни (82 % – в США, 85 – в Канаде, 78 – в Великобритании, 90 – в Швеции).

Специфические тенденции отмечаются в занятости экономически активного женского населения. У женщин рост активного участия в обществен-

ном производстве происходит в возрасте 20–24 лет и затем снижается, что связано с появлением у них семейных обязанностей по воспитанию детей. Подобные тенденции наблюдаются в США и Канаде. Во Франции максимальный удельный вес – 75 % достигается в возрасте 20–29 лет, затем он снижается и в возрастных группах от 30 до 59 лет составляет в среднем 63 %. В Японии участие женщин в общественном производстве по возрастным группам идет скачкообразно, с наибольшей долей участия в производстве в возрасте от 20 до 24 и затем от 40 до 49 лет. При этом участие женщин в общественном производстве остается высоким по сравнению с другими странами: если в Японии экономически активное женское население в возрасте 65–69 лет составляет 26,3 %, то в Великобритании всего 2,7 %.

Если говорить об участии в общественном производстве лиц пенсионных возрастов (от 60 лет и старше), то можно отметить две страны, отличающиеся высокой долей активности пожилых трудящихся в экономической жизни. В Японии в возрастной группе 65–69 лет экономически активное население составляет 38 %, в возрастной группе 70–74 года – 25 и в возрасте старше 75 лет 11. Это связано с тем, что в Японии при выходе на пенсию (55–60 лет) работник получает выходное пособие размером в несколько годовых сумм зарплаты, что позволяет ему открыть собственное дело. В Швеции также высок удельный вес экономически активного населения среди лиц старших возрастов: 51 % в возрасте от 60 до 64 лет, 13 – от 65 до 69 лет, 6 – от 70 до 74 лет, 3 – у лиц 75 лет и старше. В этой стране на столь активное участие в общественном производстве лиц старших возрастов влияют благоприятные условия труда, льготный режим рабочего времени, развитая система услуг.

Соотношение между трудоспособной частью населения и неработающими (детьми и пожилыми) называется демографической нагрузкой. Демографическая нагрузка в мире составляет в среднем 70 % (то есть 10 неработающих на 100 трудоспособных), в развитых странах – 45–50 %, в развивающихся – до 100 %.

Основные термины и понятия

Воспроизводство.

Промышленные запасы полезных ископаемых.

Экономически активное население.

Экономически неактивное население.

Вопросы для обсуждения по теме «Ресурсы мирового хозяйства»

1. Природно-ресурсный потенциал Российской Федерации.
2. Понятие об относительной и абсолютной редкости ресурсов.
3. Значение минеральных ресурсов в мировой экономике?
4. Типы воспроизводства населения.

Тестовые задания

1. Единственная страна мира, осуществляющая добычу, переработку алмазного сырья и бриллиантов:
   а) США;
   б) Нигерия;
   в) Россия.
2. По запасам древесины Россия занимает:
   а) второе место в мире;
   б) запасы леса незначительны;
   в) первое место в мире.
3. На какую часть РФ приходится большая часть водных ресурсов?
   а) Центральная часть;
   б) Сибирь и Дальний Восток;
   в) Север;
   г) Урал.
4. Коэффициент естественного движения населения определяется как:
   а) разница между родившимися и умершими;
   б) разница между коэффициентами рождаемости и смертности.
5. В структуре мирового земельного фонда на обрабатываемые земли приходится:
   а) 11 %;
   б) 23 %;
   в) 30 %;
   г) 36 %.
6. Наиболее обеспечены ресурсами речного стока на душу населения страны:
   а) Канада и Норвегия;
   б) Бразилия и Китай;
   в) США и Индия;
   г) Конго и Австралия.

Список рекомендуемой литературы

Международные экономические отношения / под ред. Б.П. Супруновича. М., 1995. Гл. 9.

Мировая экономика / под ред. проф. А.С. Булатова. М.: Юристъ, 1999. Гл. 4, 5.

Нухович Э.С. Мировая экономика на рубеже XX–XXI веков / Э.С. Нухович, Б.М. Смитиенко, М.А. Эскиндаров. М., 1995. Гл.2.

Спиридонов И.А. Мировая экономика. М.: ИНФРА, 1997. Гл. 5, 6.

3. ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

По ходу развития цивилизации перед человечеством неоднократно возникали сложные проблемы, порою и планетарного характера. Но все же это была далекая предыстория, своего рода «инкубационный период» современных глобальных проблем. В полной мере эти проблемы проявились уже во второй половине и, в особенности, в последней четверти XX века, на рубеже двух тысячелетий. Они были вызваны к жизни целым комплексом причин, отчетливо проявившихся именно в этот период.

В самом деле, впервые численность мирового населения выросла в 2,5 раза при жизни только одного поколения, увеличивая силу «демографического пресса». Общество вступило в период научно-технической революции, достигло постиндустриальной стадии развития, открыло дорогу в космос. Никогда прежде для его жизнеобеспечения не требовалось такого количества природных ресурсов и возвращаемые им в окружающую среду отходы тоже не были столь велики. Никогда до этого не возникало такой глобализации мировой экономики, такой единой мировой информационной системы. Наконец, «холодная война» подвела все человечество чрезвычайно близко к рубежу самоуничтожения.

Проблема войны и мира

В настоящее время проблема войны и мира, предотвращения новой мировой войны является важнейшей глобальной проблемой человечества. И для этого есть все основания.

Человечество тратит на вооружение огромные средства. Так, с 1950 по 1987 гг. общемировые военные расходы составили около 19 трлн долл. (в постоянных ценах). Военные расходы СССР в 1989 г составили 77,3 млрд руб.

Доля военных расходов в валовом национальном продукте составляла: в США – менее 6 %, в ФРГ – около 3 %, в Японии – 1 %, в СССР – до 17 % от ВНП.

Известно, что войны накладывали свой отпечаток на развитие общества во все предыдущие эпохи развития человеческой цивилизации. Только в XX веке в двух мировых и множестве локальных войн погибло более 100 млн чел. После Второй мировой войны ядерное оружие создало реальную возможность уничтожения целых стран и даже континентов, то есть

всей современной цивилизации. Достаточно сказать, что в одном ядерном заряде может быть сконцентрирована разрушительная сила, в несколько раз превышающая силу всех взрывчатых веществ, использованных во всех предшествующих войнах вместе взятых. К тому же ядерные боеприпасы в сочетании с баллистическими ракетами способны в считанные минуты преодолевать огромные расстояния и наносить удары практически по любой точке земного шара. В таком случае потенциальными объектами ядерного поражения неизбежно должны были стать не только и не столько противоборствующие вооруженные силы, сколько вся территория воюющих и других стран. А суммарная мощность уже накопленного в мире ядерного оружия более чем достаточна, чтобы уничтожить все живое на Земле. В арсеналах разных стран хранятся ядерные заряды, суммарная мощность которых в несколько миллионов раз превышает мощность бомбы, сброшенной на Хиросиму. А одна эта бомба уничтожила свыше 200 тыс. человек!

Разумеется, в сложившейся ситуации принимаются меры по сокращению вооружений и укреплению мира. В 1987–1991 гг. мировая торговля оружием сократилась более чем в два раза. Сократилась она и в большинстве ведущих стран-продавцов, причем в особенности в России, которая прежде была ведущим мировым экспортером оружия и военной техники, и конкурировала с США за лидерство на мировом рынке вооружений. Было запрещено производство химического оружия – в январе 1992 г., после более чем двадцатилетних переговоров и обсуждений, была принята Международная конвенция о запрещении разработки, производства, накопления и применения химического оружия и его уничтожении, которую подписали сразу 130 стран. В настоящее время широкое распространение получили пацифистские движения, отвергающие любые войны и всякое насилие.

Экологическая проблема

На всех стадиях своего развития человек был тесно связан с окружающим миром. Но с тех пор как общество стало высокоиндустриальным, опасное вмешательство человека в природу резко усилилось, оно стало многообразнее и сейчас грозит стать глобальной опасностью для человечества.

Хозяйственная деятельность в ряде государств сегодня развита настолько мощно, что она воздействует на экологическую обстановку не только внутри отдельной страны, но и далеко за ее границами. Характерные примеры: Великобритания «экспортирует» 2/3 своих промышленных выбросов, 75–90 % кислотных дождей Скандинавских стран имеют загра-

ничное происхождение. От кислотных дождей в Великобритании страдает 2/3 лесных массивов, а в странах континентальной Европы – около половины их площадей. Крупнейшие реки, озера, моря Европы и Северной Америки интенсивно загрязняются промышленными отходами предприятий самых различных стран, использующих их водные ресурсы.

С 1950 по 1984 год производство минеральных удобрений возросло с 13,5 до 121 млн т в год. Их использование дало 1/3 прироста сельскохозяйственной продукции. Вместе с тем использование химических удобрений, а также различных химических средств защиты растений стало одной из важнейших причин глобального загрязнения окружающей среды. Разносимые водой и воздухом на огромные расстояния, они включаются в геохимический круговорот веществ по всей Земле, нанося нередко значительный ущерб природе, да и самому человеку.

Огромные и все более расширяющиеся масштабы использования природных минеральных ресурсов привели не только к истощению сырья в отдельных странах, но и к существенному обеднению всей сырьевой базы планеты.

На наших глазах заканчивается эра экстенсивного использования потенциала биосферы. Это подтверждается следующими факторами:

- осталось крайне мало неосвоенных земель для ведения сельского хозяйства;

- непрерывно увеличивается площадь пустынь. С 1975 по 2000 гг. она возросла на 20 %;

- большую тревогу вызывает сокращение лесного покрова планеты. С 1950 по 2000 г. площадь лесов уменьшилась почти на 10 %, а ведь леса это легкие всей Земли;

- эксплуатация водных бассейнов, в том числе Мирового океана, осуществляется в таких масштабах, что природа не успевает воспроизвести то, что забирает человек.

Постоянное развитие промышленности, транспорта, сельского хозяйства и т.д. требует резкого увеличения затрат энергии и влечет за собой все возрастающую нагрузку на природу. В настоящее время в результате интенсивной человеческой деятельности происходит даже изменение климата.

По сравнению с началом прошлого века содержание углекислого газа в атмосфере возросло на 30 %, причем 10 % дали последние 30 лет. Повышение его концентрации приводит к так называемому "парниковому эффекту", в результате которого происходит потепление климата всей планеты.

Ученые считают, что такого рода изменения осуществляются уже в наше время. В результате человеческой деятельности произошло потепление в пределах 0,5 °С. Однако если концентрация углекислого газа в атмосфере удвоится по сравнению с ее уровнем в доиндустриальную эпоху, т.е. увеличится еще на 70 %, то произойдут очень резкие изменения в жизни Земли. Прежде всего, на 2–4, а на полюсах на 6–8 °С повысится средняя температура, что в свою очередь вызовет необратимые процессы:

- таяние льдов;
- поднятие уровня мирового океана на один метр;
- затопление многих прибрежных районов;
- изменение влагообмена на поверхности Земли;
- сокращение количества осадков;
- изменение направления ветра.

Ясно, что подобные изменения поставят перед людьми огромные проблемы, связанные с ведением хозяйства, воспроизведением необходимых условий их жизни.

Сегодня, как справедливо отметил В.И. Вернадский, человечество обрело такую мощь в преобразовании окружающего мира, что оно начинает существенно влиять на эволюцию биосферы как целого.

Хозяйственная деятельность человека в наше время уже влечет за собой изменение климата, она воздействует на химический состав водного и воздушного бассейнов Земли, на животный и растительный мир планеты, на весь ее облик.

Проблема ресурсов

В сегодняшнем мире неуклонно расширяется потребление природных ресурсов. Растут также отходы производства и потребления. Увеличиваются затраты на борьбу с загрязнением окружающей среды. В итоге общество должно постоянно увеличивать ту долю национального дохода, которая компенсирует затраты на извлечение природных ресурсов и охрану среды обитания человека. Это вызывает ограничение темпов экономического роста и ухудшает качество жизни населения.

В мире действительно существует ряд природных ограничений. Так, если брать оценку количества топлива по трем категориям: разведанные, возможные, вероятные, то угля хватит на 600, нефти – на 90, природного газа – на 50, урана – на 27 лет. Иными словами, все виды топлива по всем категориям будут сожжены за 800 лет. Предполагается, что к 2010 г. спрос на минеральное сырье в мире увеличится в 3 раза по сравнению с сего-

дняшним уровнем. Уже сейчас в ряде стран богатые месторождения выработаны до конца или близки к истощению. Аналогичное положение наблюдается и по другим полезным ископаемым. Если энергопроизводство будет расти сегодняшними темпами, то все виды используемого сейчас топлива будут истрачены через 130 лет, то есть в начале XXII в.

Кроме энергетических ресурсов, крайне актуальным является обеспечение человечества продовольствием. По некоторым подсчетам, в ближайшие 40 лет население Земли увеличится до 10 млрд человек. Между тем из 149 млн км^2 суши пригодными для сельскохозяйственной обработки считаются только 45, при этом обрабатывается менее одной трети этих земель. Согласно расчетам английского географа Л. Стэмпа, даже при нынешних методах обработки земли можно обеспечить продовольствием 10 млрд человек. Но человечество крайне непроизводительно использует обрабатываемые земли. Достаточно сказать, что средний мировой урожай различных культур обычно в 3 раза меньше максимально достигнутого урожая в том же году, а максимально достигаемые урожаи, как считают специалисты, могут быть в 5–10 раз выше.

И все же вряд ли правомерно говорить о дефиците природных ресурсов на нашей планете. Человечество вовлекло в хозяйственный оборот меньшую часть ресурсов Земли: глубина разрезов не превышает 700 м, шахт – 2,5 км, скважин – 10 тыс. м. Наконец, основные резервы сбережения ресурсов содержатся в отсталой технологии, из-за которой не используется значительная часть природных ресурсов. Так, используемая ныне технология извлекает не более 30–40 % потенциальных запасов нефти, а коэффициент полезного использования добытых энергетических ресурсов ограничен 30–35 %. В России до 70 % воды, используемой в орошаемом земледелии, терялось безвозвратно.

Существуют также и неисчерпаемые ресурсы – такие, как энергия ветра и солнца, морских приливов и др. Но многие проекты, технически реализуемые уже сейчас, тем не менее, не реализуются из-за недостатка средств у каждой отдельной страны. Так, существующий сейчас проект орошения Африки и Австралии посредством транспортировки айсбергов, технически осуществимый уже сейчас, требует объединения усилий мирового сообщества. Можно утверждать, что дефицит природных ресурсов связан в значительной степени с неэффективной добычей и переработкой этих источников.

Человечество имеет, таким образом, реальную возможность преодоления дефицита ресурсов на основе новейших достижений науки и техники, рационального их использования.

Основные термины и понятия

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС).
Всемирная торговая организация (ВТО).
Глобальные проблемы.
Глобализация мирового хозяйства.
Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).
Европейский союз (ЕС).
Международный валютный фонд (МВФ).
Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Вопросы для обсуждения по теме «Глобальные проблемы мирового хозяйства»

1. Охарактеризовать основные глобальные проблемы мирового хозяйства.
2. В чем состоит проблема войны и мира.
3. Раскрыть экологическую проблему.
4. Обозначить значимость проблемы ресурсов.

Тестовые задания

1. Отметить основные принципы глобального подхода к изучению и анализу проблем развития политической, экономической, социальной и культурной сторон жизни человечества:
   а) целостный взгляд на систему взаимосвязей человека, общества и природы;
   б) понимание системы взаимосвязей как кризисной;
   в) формирование глобально-управленческой схемы осмысления происходящего на планете;
   д) определение целей экономического и политического воздействия, а также средств и механизма их достижения.
2. Отметить основные сферы деятельности ЭКОСОС как одного из подразделений ООН:
   а) политика;
   б) наука и культура;
   в) экономика;
   г) социальная сфера.
3. Деятельность ЮНКТАД направлена на развитие:
   а) международного НТП;

б) международных средств связи;
в) международной торговли;
г) культурной среды;
д) искусства;
е) промышленного сотрудничества;
ж) решение проблем развивающихся стран.

4. Вопросами развития образования, науки и культуры в системе ООН занимается:
а) ПРООН;
б) ЭКОСОС;
в) ЮНЕСКО;
г) НАТО;
д) ЮНКТАД;
е) МОТ.

5. Группу Всемирного (Мирового) банка образуют следующие структуры:
а) МВФ;
б) МФК;
в) ЕБРР;
г) МАР;
д) МБРР;
е) ОЭСР.

Список рекомендуемой литературы

Герчикова И.Н. Международные экономические организации. М.: Консалтбанкир, 1999. Гл. 2.

Егоров А.И. Мировая экономика / А.И. Егоров [и др.]. СПб.: Политехника, 2000. Гл. 4.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / под ред. Л.Н. Красавиной. М., 2000. Гл. 9, 10.

Международные экономические отношения / под ред. Б.П. Супруновича. М., 1995. Гл. 12.

Международные экономические отношения / под ред. В.Е. Рыбалкина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. Гл. 22.

Международные экономические отношения / под ред. Е.Ф. Жукова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. Гл. 10.

Мировая экономика / под ред. проф. А.С. Булатова. М.: Юристъ, 1999. Гл. 14.
Спиридонов И.А. Мировая экономика. М.: ИНФРА, 1997. Гл. 4.
Стрыгин А.В. Мировая экономика. М., 2001. Гл. 18.
Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М., 2001. Т.1, гл. 3.
Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М., 2001. Т.2, гл. 24.

4. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАН

Важнейшей чертой современной мировой экономики является процесс ее **глобализации**, представляющий собой качественно новое развитие интернационализации хозяйственных систем. Отдельные страны и регионы в мировой экономике специализируются на выпуске своей, особой продукции, востребованной в других странах. И тот, кто не встраивается в этот процесс, неизбежно проигрывает в своем экономическом и социальном развитии.

Другой важнейшей чертой современности является повышение доли развивающихся стран в мировой экономике. Так, доля этих стран в мировом ВВП в 1900 г. составляла 26,1 %, в настоящее время – 38,1 %, доля развитых стран сократилась соответственно с 60 до 51 %.

Самым ярким примером быстрого развития может послужить **Китай**. За последние годы происходил рост доли КНР в мировой торговле, что обусловило вступление Китая во Всемирную торговую организацию. Главные принципы модели догоняющего индустриального развития КНР:

- внешняя ориентация производственной базы на мировой спрос;
- последовательное планирование индустриальной структуры;
- партнерство государства и бюрократии с бизнесом;
- распространение результатов экономического роста среди различных слоев населения.

В последующие годы КНР добивается успехов в расширении внешней торговли, к 2001 г. выходит на 2-е место после Японии в экспорте и импорте стран Азии. Однако, хотя в абсолютном исчислении традиционный экспорт (текстиль и одежда) значительно вырос во всех региональных направлениях, доля его снизилась за 1990–2001 гг. с 27 до 10,7 %. Одновременно существенно выросла доля машин и оборудования: 7-е место в мировой торговле (после США, Канады, Германии, Японии, Франции и Великобритании). Увеличению среднедушевых доходов способствуют инвестиции из США, Западной Европы, Японии и стран АСЕАН.

За последние 10 лет высокотехнологичный сектор экономики КНР прошел стадию становления, став способным развивать конкурентоспособность и отвечать вызовам международного рынка. Число малых и средних предприятий в ней выросло с 2,5 тыс. в 1992 г. до 36 тыс. в 2000 г.,

а занятость составила около 5–6 млн человек. Продукция экспортируется главным образом в развитые страны.

Также динамично растет сектор коммерческих услуг – туризм, транспортные, коммуникационные, компьютерные, информационные и прочие услуги. КНР занимает 3-е место по экспорту коммерческих услуг в Азии после Японии и Гонконга и 11-е место в мире.

К 2001 г. активный циклический подъем производства как в мире, так и в главных капиталистических странах закономерно сменился замедлением темпов и даже рецессией. Предыдущая рецессия наблюдалась 10 лет назад и охватила период 1990–1993 гг. В 2001 г. прирост мирового ВНП составил около 2 % и был достигнут за счет прежде всего развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

"Лидером" в формировании негативных тенденций опять же является экономика **США**. Все началось с падения промышленного производства, которое обозначилось с октября 2000 г. Это падение продолжалось до декабря 2001 г. и сменилось ростом в начале 2002 г. Однако затем динамика индекса промышленного производства США приостановилась и летом 2002 г. вновь начался спад. В Штатах заговорили о второй волне спада промышленного производства. Но, тем не менее, большинство экспертов ожидали роста промышленного производства к середине 2003 г.

Военная операция США и их союзников поспособствовала росту промышленного производства за счет как военных, так и базовых отраслей (машиностроение, химическая), не говоря уже о высокотехнологичных отраслях американской промышленности. В 2002 г. имело место существенное наращивание военных расходов США и в абсолютном – на 47 млрд. долл., и в относительном выражении – с 3 % ВВП в 2001 г. до примерно 3,5 % в 2002 г.

Уменьшилась доля промышленности в ВВП США. Ранее она составляла порядка 40 %, сегодня она лишь немного превышает 20 %, ибо резко возросла доля сферы услуг, а в последние годы доля быстрорастущих отраслей самых современных информационных и коммуникационных технологий, входящих в понятие "новая экономика".

Замедление роста происходило вследствие падения не только промышленного производства, но и инвестиций. При этом потребительские расходы населения, как правило, росли так же, как и сбережения. Этому способствовало и снижение налогов. Рост потребительских расходов происходит в США на фоне роста реальных доходов населения.

Своего рода парадоксом можно считать и высокие темпы роста производительности труда в экономике США.

В США сохраняется высокий потенциал увеличения как внутреннего потребительского спроса, так и инвестиций и промышленного производства.

Рост производительности труда в США в 2000–2002 гг. напрямую связан с ростом безработицы. Вместе с ростом безработицы росла и недогрузка производственных мощностей в обрабатывающей промышленности США. При этом в высокотехнологичных отраслях обрабатывающей промышленности загрузка мощностей снизилась до 60 %.

Пока же внешнеторговый оборот США снижается, а дефицит внешней торговли растет.

Как и экономика США, экономика **Западной Европы** также характеризовалась не только уменьшением темпов роста. В ряде стран наблюдалось абсолютное падение промышленного производства: в 2001 г. в Голландии – на 0,3 %, в Италии – на 1,2, в Великобритании – на 2,3, а в Евросоюзе в целом – на 0,2 %. Однако в Западной Европе намного (в 1,5–2,0 раза) выше уровень безработицы и отсутствует единая политика по выходу из экономического кризиса. Банковская учетная ставка здесь повсеместно выше, чем в США. Правда, в отличие от США Западная Европа продолжает активно форсировать свой экспорт, несмотря на укрепление своей единой валюты. Так, например, в Германии, в экономике которой в 2001 г. наблюдалось явное неблагополучие, положительное сальдо внешнеторгового баланса составило более 100 млрд долл.

Страны **Восточной Европы** благодаря проведенным реформам перешли к рыночной системе. Но затянувшийся экономический спад, высокий уровень безработицы, упадок системы социального обеспечения, углубление дифференциации доходов и благосостояния – привели к нарастающей политической напряженности. Резкий дисбаланс между ожиданием и реальностью стал основным фактором резкой смены социально-политического климата в Восточной Европе. Первоначальное осуществление реформ базировалось на прямых иностранных инвестициях, которые шли за счет квалифицированной дешевой рабочей силы, удобного положения вблизи западных рынков, ожидавшегося роста внутреннего спроса и либерального законодательства. Сейчас требуется неординарная внутренняя политика, направленная на поддержание экономического роста и необходимых структурных сдвигов при обеспечении финансовой дисциплины макроэкономической стабильности, более активное сотрудничество с мировым сообществом. В настоящее время страны Центральной и Восточной

Европы, а также Россия и другие страны СНГ с растущей переходной экономикой становятся серьезным "подспорьем" для западноевропейской экономики – рынком сбыта товаров и услуг, в то время как страны Западной Европы предпринимают все меры по стимулированию экспорта товаров и услуг.

Первой среди стран **Восточной Азии** совершила переход к современному экономическому росту **Япония**. На протяжении последних десятилетий Япония богатела феноменальными темпами. Послевоенные экономические достижения оказались непревзойденными в мировой истории. Япония стала первой страной, в которой реализовалась модель сбалансированного роста. Однако последние годы она находится в состоянии депрессии. На протяжении 1990-х годов среднегодовой прирост ВВП Японии составлял всего лишь 1,4 %, что является самым низким показателем среди промышленно развитых стран мира. Краху ранее сложившейся модели экономического развития Японии послужило то, что в ней были чрезмерно велики нормы валового накопления (свыше 35 % ВВП), создавались крупные хозяйственные монополии-конгломераты, огромную роль в экономике играло государство, которое не только ее планировало, но и ограждало от внешней конкуренции. Экономика по-настоящему не вписалась в общемировой процесс глобализации, однако в настоящее время ей помогают Соединенные Штаты. Подъем мировой экономики в 2003 г. также будет способствовать выходу Японии из длительного экономического застоя.

Несколько более скромных результатов в своем хозяйственном развитии добились страны **Латинской Америки**. Возрос внешнеторговый оборот, бегство капиталов за рубеж сменилось их притоком, повысилась общественная производительность труда. Но подъем экономики был связан с приходом к власти энергичных и профессионально подготовленных глав государств. На современном этапе свыше 10 стран региона не в состоянии своевременно уплачивать проценты по внешней задолженности. Однако регион пришел в движение, его экономическое развитие стало динамичным. Особо стоит отметить Бразилию и Мексику, которые, помимо Китая и стран Юго-Восточной Азии, могут послужить примером быстрого развития.

Немало сложных проблем и перед развивающимися странами **Африки**. Несмотря на значительный приток средств, условия жизни населения неуклонно ухудшаются. На протяжении последних лет темпы экономического роста опережали темпы прироста населения. Это свидетельствует о благоприятных возможностях для оздоровления экономики. Позитивные

перемены обозначились в горнодобывающей и обрабатывающей отраслях промышленности. Эта тенденция косвенно подтверждается повышением внутреннего спроса и увеличением личного потребления, некоторым расширением использования материальных ресурсов в госсекторе и ростом валовых внутренних капиталовложений. Поскольку экономика африканских государств находится в сильной зависимости от внешних факторов, и прежде всего от торговли с зарубежными странами, то ее оздоровление может быть напрямую связано с принятием таких мер, как снижение импортных таможенных тарифов, отмена налогов на экспорт сельхозпродукции, сокращение налога на корпорации. В настоящее время африканские страны пока еще находятся на стадии апробации различных моделей экономического развития, которые построены на трех позициях: разгосударствление собственности, либерализация хозяйственной деятельности и стабилизация финансовой сферы. А стратегия, ориентирующаяся на количественные, а не на качественные показатели, идет вразрез с общими тенденциями мировой торговли, в которой все большую долю занимают промышленные изделия с высокой добавленной стоимостью. Помимо этого, резкие колебания цен на вывозимое сырье создают ситуацию неопределенности и нарастающей зависимости от мировых потребителей сырья, что дестабилизирует экономику.

Основные термины и понятия

Валовой национальный продукт.
Мировое хозяйство.
Модель сбалансированного роста.
Прямые и портфельные инвестиции.

Вопросы для обсуждения по теме «Экономический потенциал страны»

1. Какая страна является лидером в мировой экономике? Чем вы можете объяснить такое положение? Абсолютно ли это лидерство?
2. Какие предпринятые меры обусловили первенство Канады в «большой семерке» в 1994–1995г.г.?
3. Назовите основную черту современного экономического развития стран Западной Европы. Происходит ли полное обновление производственного аппарата?
4. От какого сектора экономики сильно зависит развитие Японии?
5. Почему инвесторы вкладывали деньги в страны Восточной Европы?

6. Существует ли прямая зависимость между зарубежными странами и странами Африки? Определите ее.

Тестовые задания

1. Отметить факторы, которые наиболее ярко характеризуют потребительский спрос в США:
   а) высокий уровень дохода относительно других стран;
   б) значительный вес среднего класса, ориентированного на высокие стандарты потребления;
   в) высокий уровень развития информационных структур;
   г) значительное число домашних хозяйств;
   д) высокий уровень накопления капитала;
   е) высокий уровень инвестиционной активности.
2. Отметить низшие формы взаимодействия стран в процессе интеграции:
   а) таможенный союз;
   б) валютный союз;
   в) экономический союз;
   г) зона свободной торговли;
   д) общий рынок.
3. В развитии деятельности японского бизнеса традиционно активную роль играет:
   а) иностранный капитал;
   б) частный японский капитал;
   в) государство;
   г) международные финансовые структуры.
4. Главной движущей силой экономики КНР является:
   а) развитие сферы услуг;
   б) сельское хозяйство;
   в) колоссальный объем вложений в основные фонды;
   г) человеческий фактор.
5. Рост стоимости рабочей силы в НИС:
   а) улучшает конкурентные преимущества НИС на мировом рынке;
   б) ухудшает конкурентные преимущества НИС в МЭ;
   в) практически не влияет на положение НИС в МЭ.
6. Отметить сравнительные преимущества развивающихся стран в мировой экономике:
   а) дешевое сырье;

б) дешевая рабочая сила;

в) уникальные почвенно-климатические условия для тропического земледелия;

г) высокая квалификация рабочей силы.

Сппсок рекомендуемой лптературы

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 2001. Гл. 12.

Воронин В.П. Мировая экономика/В.П. Воронин [и др.]. М.: Юрайт-М., 2001. Гл. 9–11.

Курдов В.М. Мировая экономика. М.: БЕК, 1999. Гл. 7.

Ломакин В.К. Мировая экономика. М.: ЮНИТИ, 1998. Гл. 20–31.

Мировая экономика / под ред. проф. А.С. Булатова. М.: Юристъ, 1999. Гл. 15, 17, 18, 26.

Мировая экономика / под ред. д-ра экон. наук, проф. И.П. Николаевой. М.: ЮНИТИ, 2000. Гл. 11–14, 16, 18.

Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / под ред. проф. В.П. Колесова. М.: Флинта, 2000. Гл. 8.

Погорлецкий А.И. Экономика зарубежных стран. СПб.: Изд-во В.А. Михайлова, 2000. Гл. 4, 6, 9, 11, 13.

Страны мира: Справочник / под ред. И.С. Иванова. М.: Республика. 1997.

Стрыгин А.В. Мировая экономика. М.: Экзамен, 2001. Гл. 2.

Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М.: Экономика, 2001. Т.1, гл. 11.

Япония: конец века. М.: Междунар. отношения, 1996.

Япония: полвека обновления. М.: Междунар. отношения, 1995.

5. МИРОВОЙ РЫНОК И ЕГО КОНЪЮНКТУРА

В настоящее время возрастает потребность в глубоких профессиональных знаниях о товарных рынках и в умениях использовать эти знания, основывающиеся на изучении рыночной конъюнктуры.

Конъюнктура – это процесс циклического воспроизводства, который находит свое проявление в динамике промышленного производства и капиталовложений, в колебании цен и учетного процента, в изменениях внутренней и внешней торговли и других экономических показателях.

Можно рассматривать конъюнктуру и как совокупность факторов и условий, определяющих развитие мировой экономики, экономическое положение отдельно взятой страны, развитие какой-либо сферы воспроизводства.

Конъюнктура зависит от многих факторов: политических, социальных, научно-технических, экономических и др. Все факторы можно разделить на постоянные и временные, последние делятся на циклические и нециклические.

Экономические факторы или показатели, используемые для изучения конъюнктуры, можно систематизировать по группам:

Данные о промышленном производстве:

1) индексы промышленного производства – дают возможность оценить изменения в объеме производства как всей промышленности, так и отдельных отраслей;

2) данные о производстве в абсолютных единицах измерения;

3) динамика капиталовложений – отражает процесс обновления и расширения основного капитала;

4) сведения о заказах;

5) показатели по труду.

Показатели внутреннего товарооборота :

1) обороты розничной торговли – изменения в платежеспособном спросе населения;

2) индексы стоимости жизни;

3) размеры продаж в кредит;

4) движение товарных запасов;

5) внутренние перевозки.

Показатели внешней торговли:

1) удельный вес отдельных стран в мировой торговле;

2) изменения в товарной номенклатуре;

3) объем и географическое распределение экспорта и импорта.

Данные относительно положения в кредитно-денежной сфере:

1) эмиссия ценных бумаг – выпуск их на рынок с целью мобилизации свободных денежных ресурсов для увеличения оборотных средств:

а) акции – ценные бумаги с переменным доходом;

б) облигации – ценные бумаги с постоянным доходом;

2) курс акций – перспективы получения дивидендов в будущем;

3) учетный процент – цена банковского капитала.

Конъюнктура характеризуется состоянием производства и сбыта за определенный период времени или положением на рынке в данный момент. Только непрерывность конъюнктурного наблюдения обеспечивает корректировку составляемых прогнозов в соответствии с происходящими на рынке изменениями. Надо знать, какие отрасли экономики и в каком объеме являются потребителями данного конкретного товара.

Анализ конъюнктуры:

1. Необходимо определить, какие страны на данном товарном рынке играют решающую роль как производители и как потребители.

2. Необходимо знание фирменной структуры и степени монополизации рынка, это помогает правильно понимать происходящие изменения в условиях производства и сбыта. От количества фирм, от их производственных, сбытовых и др. возможностей зависят большая или меньшая острота конкуренции, уровень издержек производства, сроки поставок и др.

3. Необходимо выявлять причины, вызвавшие тот или иной сдвиг в уровне цен.

Прогноз развития конъюнктуры имеет двухступенчатый характер. На первом этапе готовится прогноз проявления основных факторов, воздействующих на конъюнктуру. На втором этапе разрабатывается комплексный прогноз конъюнктуры, главными разделами которого являются:

прогноз *производства товара* – учитывает наличие резервных и ввод в действие новых мощностей, политику государства по сдерживанию или расширению выпуска товара, появление принципиально новой технологии производства;

прогноз *потребления* – разрабатывается с учетом перспектив развития отраслей, использующих данный товар или движения потребительского спроса, ожидаемых размеров потребления и др. В прогнозе спроса и про-

изводства желательно указывать на ожидаемые сдвиги, отличать, какие товары будут пользоваться наибольшим спросом;

прогноз *международной торговли* – учитывает перспективы общеэкономической конъюнктуры хозяйства, вероятные тенденции производства и спроса в целом, ожидаемые тенденции в международном разделении труда, торгово-политические мероприятия государств;

прогноз *динамики и уровня цен* – учитывает развитие производства, потребления, международной торговли и др. показатели состояния и перспектив развития рынка.

Основные термины и понятия

Акция.
Динамика капиталовложений.
Индекс промышленного производства.
Индекс стоимости жизни.
Курс акции.
Облигация.
Понятие конъюнктуры рынка.
Учетный процент.
Фирменная структура: концентрация «по вертикали», концентрация «по горизонтали».
Эмиссия.

Вопросы для обсуждения по теме «Мировой рынок и его конъюнктура»

1. От чего может зависеть конъюнктура рынка?
2. На какие группы можно разделить экономические показатели, используемые для изучения конъюнктуры?
3. В каких формах осуществляется изучение рыночной конъюнктуры?
4. Прокомментировать понятия «диверсификация», «горизонтальная концентрация».

Тестовые задания

1. Сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда и других факторах производства, – это:
   а) международный рынок;
   б) мировой рынок;
   в) глобальный рынок;
   г) международная торговля.

2. Отметить основные черты, присущие мировому рынку:
   а) межгосударственное перемещение товаров;
   б) товары, находящиеся в товарообороте, находятся под воздействием внутреннего спроса;
   в) категория товарного производства, вышедшего в поисках сбыта продукции за национальные границы;
   г) оптимизация использования факторов производства;
   д) выбраковка из международного обмена товаров, которые не соответствуют международным стандартам качества при конкурентных ценах;
   е) информационная функция показывает совокупный спрос и предложение, через которые производитель может оценить и адаптировать показатели своего производства;
   ж) обратное влияние на производство, показывает что, сколько и по какой цене производить;
   з) вторичная категория теории мировой экономики;
   и) причина возникновения международной конкуренции.
3. Отметить основные типы рынков по характеру и степени свободы конкуренции:
   а) совершенной (чистой) конкуренции;
   б) частичной конкуренции;
   в) чистой монополии;
   г) ограниченной монополии;
   д) монополистической конкуренции;
   е) олигополистической конкуренции;
   ж) частичной олигополии.
4. «Ценовая дискриминация» – это:
   а) установление цены на товар ниже себестоимости;
   б) поставщик товара варьирует цену на товар в зависимости от страны-импортёра, финансовых возможностей импортёра;
   в) принудительное установление цены ниже мирового уровня.
5. Отметить основные методы прогнозирования конъюнктуры:
   а) «глупого следования за конкурентом»;
   б) затратный;
   в) экстраполяции;
   г) экспертных оценок;
   д) «снятия сливок»;
   е) эконометрических моделей;
   ж) балансовый.

Список рекомендуемой литературы

Международные экономические отношения / под ред. д-ра экон. наук, проф., чл.-кор. РАЕН Е.Ф. Жукова. М.: ЮНИТИ, 1999. Гл. 2.

Сергеев, Е.Ю. Международные экономические отношения: курс лекций. М.: Информ.-внедренч. центр «Маркетинг», 2000. Гл. 6.

Тэор, Т.Р. Мировая экономика. СПб.: Питер, 2002. Гл. 31–33.

6. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ

Международная торговля – это обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами. Международная торговля служит средством, с помощью которого страны, развивая свою специализацию, могут повышать производительность имеющихся ресурсов, увеличивать объём производимых ими товаров и услуг и, в конечном счёте, повышать уровень благосостояния населения.

Динамика международного обмена

Современная международная торговля развивается высокими темпами. В настоящее время 4/5 совокупного объёма международных экономических отношений приходится на мировую торговлю. Сегодня рост мирового товарооборота опережает рост промышленного производства.

В период 1950–1994 гг. мировой торговый оборот возрос в 14 раз. Согласно оценке западных специалистов, период между 1950 и 1970 годами можно охарактеризовать как «золотой век» в развитии международной торговли. Именно в этот отрезок времени наблюдался ежегодный 7 %-ный рост мирового экспорта. Тем не менее, уже в 70-е гг. он снизился до 5 %, ещё больше сократившись в 80-е гг. В конце 80-х мировой экспорт заметно оживился (до 8,5 % в 1988 г.). Далее, после явного спада в начале 90-х, в середине 90-х гг. он вновь достигает высоких устойчивых темпов роста.

В абсолютном выражении суммарная стоимость мирового экспорта между 1948 (58 млрд долл.) и 2001 гг. (6186 млрд долл.) повысилась примерно в 100 раз. Причём каждые 25 лет она увеличивалась приблизительно в 10 раз. В значительной мере этому послужила либерализация торговли в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле, а затем Всемирной торговой организации.

Согласно ежегодному докладу ВТО, в 2001 г. доля России в мировом экспорте составляла 1,3 %; в импорте – 0,7 %.

В последнее время темпы ежегодного роста международного обмена существенно опережают темпы увеличения мирового производства, составляя соответственно: в 1991 г. – 2,9 и 1,4 %, а в 1994 г. – 9,2 и 3,7 %. Это обусловлено постоянно возрастающими масштабами активности и степени вовлечённости отдельных стран и регионов в процессы международного обмена.

Тем не менее, за последние десятилетия проявились заметные различия в темпах роста и направлениях внешнеторговой (прежде всего экспортной) деятельности различных стран. Подобные тенденции привели к существенным сдвигам как в географической, так и в товарной структуре современной международной торговли.

Структура международного обмена

Географическая структура международного обмена представляет собой систему распределения товарных потоков между отдельными странами или группами стран, формируемыми либо по территориальному, либо по организационному признаку.

Как и 50 лет назад, в мировой торговле неоспоримо преобладают «старые» промышленно развитые государства, но примерно с середины 70-х гг. их всё больше теснят «новые» промышленно развитые страны. В мировом экспорте доля «старых» промышленно развитых стран (к которым относятся и страны Восточной Европы) сначала повысилась с 69 в 1948 г. до 80 в 1973 г., а затем вновь упала до 70 % в 2000 г. Доля стран Западной Европы в мировом экспорте в 2000 г. составила 40 %. США постепенно утрачивают своё доминирующее положение в системе международного обмена. Так, если в 1950 г. на долю этой страны приходилось 1/3 всего мирового экспорта, то в 1995 г. – только менее 1/8.

Экспорт Германии, напротив, приблизился к американскому, а в отдельные годы даже превосходил его. Помимо Германии, существенными темпами рос экспорт и других западноевропейских стран. В 90-е годы Западная Европа превращается в главный центр современной международной торговли. Совокупный экспорт этого региона почти в 4 раза превышал экспорт США.

Кроме того, в 80-е годы значительный рывок в сфере международного обмена сделала и Япония. В 1983 г. эта страна впервые смогла выйти на первое место в мире по вывозу машин и оборудования. Ныне Япония значительно опережает все страны по экспорту легковых и грузовых автомобилей, бытовой электроники и прочих товаров. Переживаемый сейчас страной структурный кризис сказывается на её экспорте, к 2000 г. доля Японии сократилась до менее чем 8 %.

Постепенное снижение доминирующей роли США в международной торговле было связано со снижением конкурентоспособности американского производства. К концу 80-х гг. Япония стала выбиваться в лидеры и в течение 6 лет первенствовала по этому показателю. К середине 90-х гг.

США вновь выходят на лидирующие позиции в мире по конкурентоспособности. Но за ними вплотную следуют Сингапур, Гонконг и Япония.

На фоне происходивших перемен долевое участие различных стран в международном обмене оставалось практически постоянным. Так, удельный вес промышленно развитых стран в мировом экспорте колебался в последние 20 лет в пределах 70–76 %; доля государств развивающегося мира – в интервале 20–24 %, а бывших социалистических стран – не превышала 6–10 %.

Что касается товарной структуры международной торговли, то на протяжении последних десятилетий опережающими темпами развивалась торговля готовыми промышленными изделиями: машинами, оборудованием, средствами связи, электронной техникой, компьютерами, а также торговля комплектующими узлами к агрегатам. Так, в 1955 г. доля готовых изделий в мировом вывозе составляла 40,9, а в 1994 г. уже 71,5 %. Кроме того, в этот же период происходил рост международной торговли услугами (невидимый экспорт), доля которой в совокупной стоимости мирового вывоза в 1996 г. достигла примерно 20 %. В конце 90-х гг. XX в. экспорт услуг оценивался суммой в 1,8 трлн долл., в то время как мировой экспорт товаров приблизился к цифре 6,5 трлн долл. По имеющимся оценкам, в 2020 г. мировой экспорт услуг может сравниться с мировым экспортом товаров.

Опережающие темпы роста международной торговли услугами и расширение их позиций в экономике всех стран – характерная особенность развития современной мировой экономики.

По экспорту услуг Россия в настоящее время находится в четвёртом десятке.

В то же время удельный вес сельскохозяйственной продукции упал с 34,9 в 1955 г. до 11,9 % в 1994 г., а продукции добывающей промышленности с 23,2 до 13,6 %.

Ценообразование в международной торговле

Мировые цены – это цены реализации товаров на мировом рынке. В международной торговле мировые цены выступают обычно как цены сделок между крупнейшими продавцами и покупателями определённого вида товара или как цены основных мировых торговых центров.

В основе формирования мировой цены лежат два показателя:

1. *Интернациональная стоимость*. В каждой стране складывается свой уровень производительности и интенсивности труда, которые и опре-

деляют национальную стоимость. Но при международном обмене используется интернациональная стоимость, которая формируется на основе среднемировой производительности и интенсивности труда.

2. *Потребительная стоимость*. При приобретении того или иного товара покупатели прежде всего интересуются его потребительскими свойствами. Поэтому в основе определения мировой цены лежит также потребительная стоимость, т.е. способность товара удовлетворить потребности человека в процессе личного или производственного потребления.

Таким образом, мировая цена выражает в денежной форме интернациональную стоимость (цену производства) товара общественно необходимого качества (с общественно необходимой потребительной стоимостью).

Влияние на мировые цены оказываю следующие основные факторы:

1.*Циклы воспроизводства*. При переходе от фазы депрессии к фазе оживления мировые цены повышаются, а при наступлении кризиса – снижаются. Максимальные цены бывают в фазе подъёма в связи с длительным превышением спроса над предложением.

2.*Монопольная власть* (способность устанавливать цену выше предельных издержек). В качестве продавцов монополии стремятся продать свою продукцию по монопольно высоким ценам, а партнёрам, выступающим в роли продавцов, навязывают монопольно низкие цены. Но в большинстве монополизированных отраслей имеются конкуренты монополий, которые называются аутсайдерами, и борьба между ними и монополистами оказывает самое непосредственное воздействие на уровень цен.

3.*Контроль государства*. Государство может осуществлять финансирование научно-исследовательских работ, бюджетное финансирование экспорта, а также проводить соответствующую таможенную политику: вводить высокие импортные пошлины, максимальное налогообложение импортируемых товаров и т.п. Обычно государство поддерживает политику монополий, т.е. помогает на внутреннем рынке удерживать высокий уровень цен (при помощи гарантирования производителям уровня продажных цен и субсидирования издержек производства), а на внешнем – более низкий уровень на экспортные товары для повышения конкурентоспособности монополий. С целью понижения экспортных цен и повышения конкурентоспособности правительства выдают своим экспортёрам субсидии, если внутренние цены выше экспортных. Кроме того, может быть оказано и косвенное воздействие на экспортные цены путём снижения уровня или

отмены налогов на экспортные товары, сырьё и материалы, из которых они производятся.

4. *Уровень экономического развития стран-экспортёров.* Цены на продукцию промышленности развивающихся стран более высоки, чем на продукцию развитых стран. Это объясняется сравнительно низкой производительностью труда, невысокой квалификацией рабочих и относительно невысокими объёмами производства в развивающихся странах. Это особенно сильно заметно на примере продукции обрабатывающей промышленности.

5. *Научно-технический прогресс.* НТП оказывает воздействие по двум направлениям. С одной стороны, в условиях НТП растёт производительность труда и эффективность производства, что ведёт к снижению затрат труда и, соответственно, к снижению стоимости. С другой стороны, улучшаются потребительские свойства, полезный эффект товаров, что ведёт к увеличению их стоимости в абсолютном выражении. Таким образом НТП приводит к относительному удешевлению продукции из расчёта на единицу полезного эффекта при возможном увеличении её абсолютной стоимости.

Цены мировых товарных рынков подразделяют на несколько групп:

- *Контрактная цена* – это конкретная цена, которую согласовали между собой продавец и покупатель в ходе переговоров, и которая, как правило, ниже цены предложения поставщика. Такие цены нигде не публикуются, т.к. представляют собой коммерческую тайну.

- *Справочные цены* – это цены продавца, публикуемые в специализированных изданиях, бюллетенях, а также в периодической литературе, в газетах, журналах, в каналах компьютерной информации.

- *Биржевые цены* – это цены на товары, торговля которыми производится на товарных биржах. К биржевым товарам относятся в основном сырьё и полуфабрикаты.

- *Цены аукционов* – это цены, полученные в результате торгов.

- *Статистические внешнеторговые цены* – публикуются в различных национальных и международных статистических справочниках. Эти цены определяются путём деления стоимости экспорта или импорта на объём закупленной или поставленной продукции.

Эффективность валютной сделки в значительной степени зависит от валюты цены и валюты платежа. *Валюта цены* представляет собой валюту, в которой устанавливаются цены на товар. *Валюта платежа* – это валюта, в которой будет погашено обязательство импортёра. Причём в условиях нестабильности валютных курсов цены фиксируются в наиболее устойчи-

вой валюте, а платёж – в валюте страны-импортёра. При этом если валюта цены и валюта платежа не совпадают, в контракте оговариваются курс пересчёта и его условия.

Основные термины и понятия

Валюта платежа.
Валюта цены.
Интернациональная стоимость.
Международная торговля.
Мировая цена.
Потребительная стоимость.

Вопросы для обсуждения по теме «Международная торговля товарами и услугами»

1. Охарактеризовать динамику мировой торговли на современном этапе.
2. Раскрыть структуру современной мировой торговли.
3. Прокомментировать ценообразование на мировом рынке.

Тестовые задания

1. Внешнеторговый оборот страны – это:
   а) весь экспорт страны, за исключением гуманитарных поставок и помощи;
   б) сумма экспорта и импорта;
   в) все экспортные поставки;
   г) весь экспорт, за исключением необлагаемых налогом товаров.
2. Перечислить основные инструменты внешнеторгового регулирования:
   а) таможенные тарифы;
   б) протекционизм;
   в) нетарифные методы регулирования;
   г) реэкспорт;
   д) меры по стимулированию экспорта.
3. Отметить зоны свободной торговли:
   а) ЕС; д) ЕАСТ;
   б) СНГ; е) Европейское экономическое пространство;
   в) НАФТА; ж) НАТО;
   г) АСЕАН; з) АТЭС.

4. Режим наибольшего благоприятствования – это:

а) национальный режим ВТ;

б) льготный режим международной торговли;

в) режим внешней торговли, когда государства на взаимной основе предоставляют друг другу те же условия внешнеторговых операций, которые применяются или будут применяться и к третьим странам;

г) нормальные возможности для взаимной торговли.

5. Отметить страны, входящие в ЕС:

а) США	к) Франция	т) Румыния
б) Австрия	л) Испания	у) Люксембург
в) Германия	м) Чехия	ф) Нидерланды
г) Австралия	н) Португалия	х) Греция
д) Болгария	о)Швейцария	ц) Польша
е) Великобритания	п) Швеция	ч) Венгрия
ж) Италия	р) Дания	ш) Монако
з) Финляндия	с) Бельгия	щ) Албания
и) Ирландия		

Список рекомендуемой литературы

Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 2001. Гл. 3.

Баранова, Е.П. Современная международная торговля. М.: Фин. акад., 1998. Гл. 1–3.

Гаврилова, Т.В. Международная экономика. М., 1999.

Киреев, А.П. Международная экономика. М., 1999. Ч. 2, гл. 8.

Международные экономические отношения / под ред. Б.П. Супруновича. М., 1995. Разд. 3.

Смитиенко, Б.М. Всемирная торговля и организации и проблемы регулирования международной торговли / Б.М. Смитиенко, Б.П. Супрунович. М.: Фин. акад., 2000.

Фомичёв, В.И. Международная торговля. М., 1998. Гл. 1, 4, 5.

7. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Государственное регулирование внешней торговли

Теория меркантилистов (А. Монкретьен). Суть теории: богатство страны измеряется владением ценностями, обычно золотом. Поэтому следует ограничивать проникновение в страну купцов, привозящих товар, и стимулировать экспорт товаров. Современный меркантилизм основан на том, что страна должна защищать свой внутренний рынок и проводить политику протекционизма – защиту национальных интересов, национального рынка, то есть политику государственной поддержки производителей и торговцев.

Теория абсолютного преимущества (А. Смит). В основе теории лежит принцип разделения труда: если какая-либо страна может найти за границей за меньшую цену и без ограничений по объёму все блага, в которых она нуждается, то в её интересах приобретать за границей всё то, что она должна потреблять. Если одна из стран имеет более низкие издержки производства одного товара, а другая страна – другого товара, то специализация на производстве "своих" товаров и последующий обмен позволит обеим странам увеличить суммарное потребление и благосостояние. (Возникает вопрос: будет ли выгодна торговля между двумя странами, если одна более развитая страна может производить оба вида продукции с меньшими издержками?)

Теория относительного преимущества (Д. Рикардо). Суть теории: преимущества, как абсолютные, так и сравнительные, которыми обладают страны, не являются раз и навсегда данными. Даже если какая-либо страна имеет абсолютное преимущество в издержках производства по всем товарам, то и в этом случае сохраняется стимул для внешней торговли, поскольку этой стране выгоднее сосредоточить усилия на производстве тех товаров, где она добилась большей эффективности, и обменивать их на товары, по которым относительное преимущество сохраняет другая страна.

Теория международной стоимости (Джон Стюарт Милль). Суть теории: существует цена, которая оптимизирует обмен товаров между странами. Эта цена зависит от спроса и предложения и устанавливается на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность её импорта.

Теория Хекшера–Олиина (Эли Хекшер, Бертиль Олин). Суть теории: выдвинута теорема «выравнивания цен на факторы производства». Хекшер установил, что международный обмен происходит из-за относительного изобилия или относительной редкости факторов производства, которые находятся в распоряжении различных стран. Каждая страна специализируется на том факторе производства, которым она располагает. Олин уточнил этот анализ формулировкой: «международный обмен является обменом избыточных факторов на редкие факторы».

Теория внешнеторгового мультипликатора. Суть теории: эффект, оказываемый внешней торговлей (в частности, экспортом) на динамику роста национального дохода, на размер занятости, потребление и инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны вполне определёнными количественными зависимостями и может быть вычислен и выражен в виде определённого коэффициента – мультипликатора.

Теория жизненного цикла товара (Р. Вернон, Ч. Киндельбергер, Л. Уэльс). Суть теории: продукт с момента появления на рынке до ухода с него проходит ряд этапов (внедрение, рост, зрелость, упадок). И международное перемещение товаров происходит в зависимости от определённого этапа жизненного цикла. Теория достаточно реалистично отражает эволюцию многих отраслей, однако не является универсальным объяснением тенденций развития международной торговли.

Государственное регулирование внешней торговли, тарифные и нетарифные методы

Государственное регулирование может происходить в двух направлениях: политика протекционизма, т.е. защита внутреннего рынка от иностранных производителей, и политика свободной торговли, т.е. поощрение экспорта.

В наибольшей степени интересам любой страны отвечает *политика свободной торговли*. При её проведении государство воздерживается от непосредственного вмешательства во внешнюю торговлю, позволяя ей развиваться под влиянием свободных сил спроса и предложения. Однако это не означает, что государство вообще не воздействует на внешнюю торговлю. Оно заключает договоры с другими странами, чтобы предоставить максимальную свободу своим хозяйствующим субъектам. Именно свободная торговля позволяет максимизировать объемы выпускаемой продукции каждой из торгующих стран. Свободная торговля приводит к положительным политическим последствиям, т.к. в этом случае страны становятся

в большей степени взаимозависимы и уменьшается опасность враждебных действий по отношению друг к другу.

Хотя экономическая наука, начиная со времен А. Смита, однозначно выступает за либерализацию внешнеторговых отношений, на практике абсолютно свободной торговли никогда не было и, по всей видимости, быть не может. Правительства всех стран вводят те или иные ограничения на пути движения международных потоков товаров и услуг.

Протекционизм – это политика защиты национального рынка от иностранной конкуренции путем использования таможенных тарифов и нетарифных методов регулирования. В своей крайней форме протекционизм принимает форму *экономической автаркии*, при которой страны стремятся ограничить импорт только теми товарами, производство которых в данной стране невозможно.

Современный протекционизм, как правило, многолик и скрытен. Вместо таможенных тарифов широко применяются нетарифные методы защиты. Протекционистские действия часто имеют выборочный характер, т.е. используются против конкретных товаров и продукции отдельных отраслей, а также против некоторых стран. Позиции протекционизма более сильны в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, чем в промышленно развитых странах мира. Но слишком длительное применение политики протекционизма может привести к экономическому застою, т.к. устранение иностранной конкуренции ослабляет заинтересованность отечественных предпринимателей в повышении технического уровня и эффективности производства.

Инструменты политики протекционизма:

1. *Тарифные методы регулирования*, т.е. регулирование с помощью таможенных тарифов и пошлин. Тариф – это государственный налог на товары, пересекающие границы стран. Он состоит из конкретных ставок, т.е. пошлин. Они могут быть трёх видов. Если этот налог взимается вывозящей страной, то называется вывозной (экспортной) пошлиной; если собирается страной, через которую товары провозятся, то транзитной пошлиной; если же налог собирается ввозящей страной, то это будет ввозная (импортная) пошлина (она является самой распространённой). В настоящее время значение таможенного тарифа снижается, т.к. правительства большинства стран предпочитают прибегать к нетарифным методам ограничения международной торговли.

2. *Нетарифные методы регулирования:*

а) Количественные ограничения:

- Квоты. Это количественные ограничения ввоза и вывоза товаров в физическом или стоимостном объёме.

- Законодательство по приобретению отечественной продукции. Законом устанавливается, какая доля покупаемой продукции должна иметь отечественное происхождение.

- Стандарты. Страны устанавливают стандарты и проводят испытания для того, чтобы была возможность продажи отечественной продукции, но блокировался сбыт продукции иностранного производства.

- Лицензирование. Это выдача специальными государственными органами разрешений (лицензий) на внешнеторговые операции.

- Валютный контроль. Чтобы ввезти продукцию, импортёр в стране, где введён валютный контроль, должен обратиться в органы государственной власти с просьбой о получении иностранной валюты для оплаты этой продукции.

- Административные проволочки. Преднамеренные административные проволочки при въезде увеличивают неопределённость и расходы на содержание товарно-материальных запасов.

- Взаимные требования. В последние годы к экспортёрам всё чаще предъявляются требования принимать в качестве оплаты товары вместо денег. Эти бартерные операции часто называются встречной торговлей или компенсационными сделками.

- Ограничение услуг. Государства сами осуществляют такие услуги, как транспортировка, страхование, консультации и банковское обслуживание, чем ограничивают доходы зарубежных стран, поступающие от продажи этих услуг.

б) Финансовые методы:

- Субсидии. Это денежные выплаты, направленные на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта.

- Ограничение экспортного кредитования. Экспортное кредитование предусматривает финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

- Борьба с демпингом. Демпинг – метод, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счёт снижения экспортных цен ниже нормального уровня.

Роль ГАТТ/ВТО в регулировании международной торговли

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) как крупнейшая международная организация, регулирующая таможенно-тарифные во-

просы мировой торговли, была создана в Женеве в 1947 г. Это было время, когда США выступили за создание стабильных правил международной торговли, обеспечивающих возможность поступательного развития мирового товарооборота. Поэтому на основе американских предложений был разработан проект устава Международной торговой организации (МТО), центральная задача которой заключалась в том, чтобы обеспечить регулирование мировой торговли и постепенно либерализовать её. Но устав МТО, принятый в Гаване, так и не был утверждён странами-участницами; вместо него в действие вступило многостороннее соглашение об основных нормах таможенной политики (ГАТТ). Оно было создано на основе несколько скорректированных американских предложений и проводило в качестве главной идеи свободу торговли, т.е. равенство всех участвующих сторон.

Данная идея конкретизировалась в нескольких положениях:

1. *«Режим наибольшего благоприятствования»*. Это тезис о необходимости соблюдения равенства и недискриминации всех участников внешней торговли. Страны-участницы обязуются устанавливать на взаимно поставляемые товары пошлины не выше тех, которые были установлены по отношению к любой третьей стороне. Этот тезис, однако, допускает исключения в случаях создания специальных экономических (интеграционных) группировок, таких как Европейский союз, Европейская ассоциация свободной торговли. Особо оговорено предоставление развивающимся странам права пользоваться льготным таможенным режимом на односторонней основе, т.е. без взаимного снижения пошлин на товары, импортируемые из развитых стран.

2. *ГАТТ признаёт пошлины в качестве единственного приемлемого средства внешнеторгового регулирования*. Все остальные формы и методы применяться не должны, а в тех случаях, когда их применение и осуществляется, это должно носить временный характер и обосновываться исключительными обстоятельствами. При этом ГАТТ не рекомендует странам-участницам использовать квоты, а также экспортные или импортные лицензии. Однако существует перечень исключений, когда введение количественных ограничений становится приемлемым и возможным.

Основное значение в деятельности ГАТТ имела задача сокращения таможенных пошлин. В 1945–1947 гг. средняя величина таможенных пошлин в развитых странах составляла 40–60 %. Постоянная активная работа по снижению таможенных барьеров позволила сократить их величину до 3–5 % к концу 80-х гг.

Негативным является отношение ГАТТ к таким мерам государственного регулирования, как стимулирование производства с помощью налоговых льгот, программ регионального развития и помощи. Эти меры не допускаются к использованию в тех случаях, когда это ведёт к дискриминации стран-участниц соглашения.

3. *Отказ от односторонних действий в пользу переговоров и консультаций.* Страны-участницы берут на себя обязательство не осуществлять односторонние действия, связанные с ограничением свободы торговли; все решения принимаются только в рамках взаимных торговых переговоров. Текущая деятельность ГАТТ состояла в проведении многосторонних встреч-раундов, во время которых обсуждались вынесенные на повестку дня вопросы. Всего с момента создания и до настоящего времени в рамках ГАТТ было проведено 8 таких раундов.

Всемирная торговая организация (ВТО), преемница ГАТТ, начала свою деятельность с января 1995 г. В середине декабря 1996 г. в Сингапуре состоялась её первая Министерская конференция, которая является высшим органом этой международной организации. На конференции был подведён итог двухлетней деятельности организации, а также намечены стратегические направления эволюции всей системы мировой торговли.

На современном этапе ВТО призвана регулировать экономические взаимоотношения стран-участниц на основе пакета соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986–1994 гг.). ВТО функционирует во многом так же, как и ГАТТ, но осуществляет надзор за более широким спектром торгово-политических соглашений и имеет гораздо больше полномочий.

Центральная задача ВТО – либерализация мировой торговли путём последовательного сокращения уровня импортных пошлин, а также устранения различных нетарифных барьеров. В своей деятельности она исходит из того, что расширение международного обмена позволит наиболее оптимально использовать мировые ресурсы, обеспечит стабильность экономического развития всех стран и сохранение окружающей среды.

Страны-члены ВТО принимают на себя обязательство выполнять 18 соглашений и юридических инструментов, объединённых термином «многосторонние торговые соглашения». Таким образом, ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется свыше 97 % всей мировой торговли товарами и услугами.

Пакет соглашений Уругвайского раунда объединяет примерно 50 правовых документов, основным из которых является Соглашение об учреждении ВТО.

ВТО в его нынешнем виде не запрещает протекционизм, разрешает повышать таможенные пошлины, позволяет применять многие виды нетарифных ограничений, не запрещает использовать квотирование и лицензирование, разрешает субсидировать отдельные отрасли экономики. Однако все это может осуществляться в рамках и на основе определенных, иногда более общих правил, правовых норм и обычаев.

При присоединении к ВТО страна-кандидат принимает на себя определенные обязательства. Можно выделить два главных направления этих обязательств. Во-первых, это обязательства, связанные с необходимостью приведения национального законодательства и практики его применения в соответствие с нормами и правилами ВТО. Во-вторых, это согласование в ходе переговоров индивидуальных обязательств – условий либерализации доступа на рынок товаров и услуг.

Таким образом, последствия принятия обязательств в рамках процесса присоединения могут носить как качественный характер (например, изменение законодательства), так и количественный (например, динамика и соотношение производства и импорта, которые могут быть наблюдаемы и оценены статистически).

В настоящее время полноправными участниками ВТО являются 144 государства, причем только 16 из них стали новыми членами за последние 6 лет – Эквадор, Болгария (1996 г.), Монголия, Панама (1997 г.), Киргизия (1998 г.), Латвия, Эстония (1999 г.), Иордания, Грузия, Албания, Оман, Хорватия (2000 г.), Литва, Молдова (2001 г.), Китай (декабрь 2001 г.), Тайвань (январь 2002 г.). Более тридцати государств имеют статус наблюдателя в ВТО. Подавляющее большинство из них, в том числе Россия, Саудовская Аравия, Алжир, Украина, Казахстан, остальные государства СНГ (кроме Туркмении), находятся на различных стадиях присоединения к ВТО.

Основные термины и понятия

Абсолютное преимущество.
Нетарифные методы регулирования.
Относительное преимущество.
Протекционизм.
Свободная торговля.
Тарифные методы регулирования.
Экономическая автаркия.

Вопросы для обсуждения по теме «Теории международной торговли»

1. Раскрыть основные теории международной торговли.
2. Что подразумевается под государственным регулированием внешней торговли?
3. Прокомментировать политику протекционизма: тарифные и нетарифные методы.
4. Каковы функции и роль ГАТТ/ВТО в регулировании мировой торговли?
5. Отметить особенности деятельности ВТО на современном этапе.

Тестовые задания

1. Теория абсолютных преимуществ утверждает, что:
   а) страна специализируется на производстве тех товаров, по которым она имеет меньшие издержки, чем другая страна;
   б) специализация каждой страны на производстве “своего” товара увеличивает мировой продукт;
   в) выигрыш от специализации получают обе страны;
   г) все предыдущие ответы верны;
   д) все предыдущие ответы неверны.
2. Теория относительных преимуществ во внешней торговле:
   а) открыта А. Смитом;
   б) утратила свою актуальность после краха мировой социалистической системы;
   в) выгодна прежде всего развивающимся странам;
   г) выгодна прежде всего развитым странам;
   д) все ответы неверны.
3. Отличие теории относительных преимуществ от теории абсолютных преимуществ в том, что:
   а) первая доказала выгодность торговли даже между несопоставимыми по уровню развития странами;
   б) первая применима только к развитым странам, а вторая ко всем странам;
   в) вторая оказалась научно несостоятельной;
   г) нет правильного ответа.
4. Недостатком классических теорий международной торговли является:
   а) нереалистичность исходных предпосылок моделей;
   б) анализ торговли в статике, а не в динамике;

в) невозможность объяснить быстрый экономический рост развивающихся стран;

г) нет правильного ответа.

5. Страна А может производить 1 т пшеницы или 4 т угля, используя одну единицу ресурсов. Страна Б может производить 2 т пшеницы или 5 т угля, используя также одну единицу ресурсов. Как будет осуществляться обмен между странами:

а) страна А будет экспортировать пшеницу и импортировать уголь;

б) страна Б будет экспортировать пшеницу и импортировать уголь;

в) страна А не будет экспортировать и импортировать пшеницу;

г) страна Б не будет экспортировать и импортировать уголь;

д) торговля будет отсутствовать.

Список рекомендуемой литературы

Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 2001. Гл. 3.

Баранова, Е.П. Современная международная торговля. М.: Фин. акад., 1998. Гл. 1–3.

Гаврилова, Т.В. Международная экономика. М., 1999.

Киреев, А.П. Международная экономика. М., 1999. Ч. 2, гл. 8.

Международные экономические отношения / под ред. Б.П. Супруновича. М., 1995. Разд. 3.

Смитиенко, Б.М. Всемирная торговля и организации и проблемы регулирования международной торговли / Б.М. Смитиенко, Б.П. Супрунович. М.: Фин. акад., 2000.

Фомичёв, В.И. Международная торговля. М., 1998. Гл. 1, 4, 5.

8. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ: ДИНАМИКА, СТРУКТУРА И ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Формой связи между производителями продукции разных стран выступает их внешнеторговая деятельность. Она предусматривает обмен товарами, услугами и капиталом между различными странами.

При рассмотрении географической структуры внешней торговой структуры России необходимо выделить два основных направления: страны СНГ (ближнее зарубежье) и остальные (дальнее зарубежье). На протяжении 90-х годов Российская Федерация неизменно сводила свой внешнеторговый баланс с положительным сальдо.

Для 2001 г. было характерно плавное снижение темпов роста внешнеторгового оборота вплоть до его сокращения в последние месяцы года.

Сальдо внешнеторгового баланса сложилось положительное (49,7 млрд долл.), уменьшившись по сравнению с прошлым годом на 18,2 %. Сокращение сальдо проходило за счет уменьшения экспорта на фоне роста объема импорта.

В 2001 г. внешнеторговый оборот России со странами вне СНГ по сравнению с прошлым годом увеличился на 4,3 % и составил в текущих ценах 128 млрд долл., экспорт соответственно 87,7 млрд долл. и уменьшился на 3,9 %, импорт – 40,3 млрд долл. и увеличился на 28,1 %.

С государствами-участниками СНГ внешнеторговый оборот России увеличился на 2,7 %, составив 28,4 млрд долл., в том экспорт составил 15,3 млрд долл. и увеличился 7,5 %, а импорт соответственно 13,1 млрд долл. и сократился на 2,3 %.

Внешнеторговый оборот по данным таможенной статистики в 2001 г. составил 141,9 млрд долл. Экспорт составил 100,7 млрд долл., в том числе в страны вне СНГ – 86,2 млрд долл., в государства-участники СНГ – 14,5 млрд долл. Импорт составил 41,2 млрд долл., в том числе из стран вне СНГ – 30,1 млрд долл. из государств СНГ – 11,1 млрд долл.

Согласно оперативным данным Государственного таможенного комитета РФ за январь 2002 г. внешнеторговый оборот России составил 8,9 млрд долл., что на 15,9 % меньше по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. В том числе со странами дальнего зарубежья – 7,3 млрд долл. (на 16 %), со странами СНГ – 6 млрд долл. (на 15,8 %).

Экспорт России в январе 2002 г. снизился на 21,9 % по сравнению с январем прошлого года, составив 6,4 млрд долл. В том числе в страны дальнего зарубежья экспорт уменьшился на 23,6 % (5,5 млрд долл.), в страны СНГ – на 10 % (0,9 млрд долл.).

Основными торговыми партнерами РФ в январе 2002 г., как и в 2001 г., по-прежнему оставались Германия – 11 % от всего товарооборота, Белоруссия – 7,0, Италия – 6,9, Китай – 5,8, Украина – 5,7, Нидерланды – 4,9, США – 4,5, Польша – 3,7.

Расширение сотрудничества со странами СНГ является одним из приоритетных направлений внешнеторговых и внешнеэкономических связей России, которые установлены на трех уровнях. Большинство стран СНГ выполняют обязательства в соответствии с Соглашением о создании зоны свободной торговли, подписаны 15 апреля 1994 г., и двусторонними соглашениями о свободной торговле. Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия заключили Соглашение о создании Таможенного союза, согласно которому установлен единый порядок внешнеторгового регулирования. Страны-участницы Таможенного союза 23 марта 1993 г. подписали Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях. Россия и Белоруссия подписали 2 апреля 1996 г. Договор об образовании Сообщества двух суверенных государств.

При рассмотрении товарной структуры экспорта и импорта товаров следует выделить ее *специфику*. По-прежнему, важнейшей статьей в товарной структуре экспорта в страны дальнего зарубежья оставались топливно-энергетические товары, хотя их удельный вес по сравнению с январем 2001 г. уменьшился на 2,3 процентных пункта, составив 61,7 % от всего объема российского экспорта в эти страны. Удельный вес металлов и изделий из них составил 16 % (в январе прошлого года – 16,3), лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий – 5,8 % (4,8), продукции химической промышленности – 5,8 % (6,4), машиностроительной продукции – 5,4 % (4,2). По сравнению с январем 2001 года экспортные поставки сырой нефти (по физическому объему) сократились на 7 %, автобензина – в 2,1 раза, дизельного топлива – на 12 %, каменного угля – на 6 %. В то же время экспорт мазута возрос на 46 %, природного газа – на 4 %.

Среди *негативных тенденций* в развитии экспортно-импортных контрактов современной России в последнее время выделяется сокращение российского присутствия на многих важных региональных и мировых товарных рынках. Кроме того, отечественных товаропроизводителей с внутреннего рынка России потеснили иностранные конкуренты.

Основными причинами относительно малой доли машин и оборудования в общем объеме экспорта являются снижение объемов их производства, низкая конкурентоспособность, нерешенность вопросов кредитования производства и поставок, отсталость производственной базы, длительные сроки освоения современных видов оборудования, а также проблема неплатежей, отсутствие системы страхования и банковских гарантий.

По итогам 2001 г. внешнеторговый оборот России по методологии платежного баланса составил 156,4 млрд долл. (4707,0 млрд руб.) что на 4 % превысило показатель 2000 г. В том числе экспорт составил 103,0 млрд долл. (3100,5 млрд руб.), уменьшившись по сравнению с предыдущим годом на 2,4 %, импорт – 53,4 млрд долл. (1606,5 млрд руб.) и увеличился на 19 %.

Российский импорт в январе 2002 г. составил 2,5 млрд долл., что на 4,7 % больше по сравнению с январем 2001 г. В том числе из стран дальнего зарубежья – 1,8 млрд долл. (на 19,5 %), их стран СНГ – 0,7 млрд долл. (снижение на 23,1 %). В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья основное место занимали машины и оборудование – 37 % от всего импорта из этих стран, продовольственные товары и сырье для их производства – 27 %, продукция химической промышленности – 18 %. По сравнению с январем 2001 г. возросли объемы импорта из стран дальнего зарубежья свежемороженого мяса – на 64 %, мяса птицы – на 31 %, сливочного масла – в 3,2 раза, кофе – в 2,2 раза, мясных консервов – в 4 раза, хлопчатобумажных тканей – в 2,4 раза, кожаной обуви – в 3,1 раза. Объем импорта стальных труб вырос на 88 %, машин и оборудования – на 26 %, черных металлов – на 6 %. Отмечено значительное снижение импорта сахара-сырца и сахара белого – в 2 и 6,6 раза соответственно, а также закупки свежемороженой рыбы сократились на 27 %, сухого и сгущенного молока – в 6,3 раза, медикаментов – на 43 %.

По оценке Банка России, совокупная иностранная задолженность резидентов России составляет 173,3 млрд долл.

Между тем наблюдался рост объема импорта машин и оборудования, что свидетельствует о некотором оживлении инвестиционной активности в стране. Поэтому важнейшей задачей является вступление России в ВТО.

Развитию международных валютно-финансовых отношений способствовало принятие Правительством РФ и Центральным банком РФ *международных обязательств* по текущим операциям в рамках 8 ст. Устава МВФ. Это обеспечило расширение участия России в мировом торговом обороте и укрепило ее позиции во взаимоотношениях с ведущими государствами мира, особенно со странами Европейского союза. 1 декабря 1997 г.

вступило в силу Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС. Евросоюз поддерживает усилия России по ее интеграции в мировые экономические отношения и международные организации. Результаты взаимодействия России с другими странами и международными финансово-кредитными организациями находят отражение в платежном балансе, динамика показателей которого оказывает влияние на соответствие валютного регулирования.

Целью Центрального банка РФ в области внешнеторгового регулирования внешней торговли является обеспечение оптимальной структуры платежного баланса за счет переориентации внешнеторгового оборота России с сырьевого экспорта и импорта в основном в виде потребительских товаров на наукоемкие, высокотехнологические отрасли; повышение эффективности внешнеторговых операций путем более четкого контроля над уровнем контрактных цен, затрат на производство продукции, уровнем налоговых сборов, таможенно-тарифных платежей, а также динамикой валютного курса рубля и др.

При установлении деловых отношений с той или иной страной учитываются следующие факторы:

1) отношение к закупкам из-за рубежа;

2) политическая стабильность;

3) валютные ограничения – блокирование собственной валюты или запрещение ее перевода в любую страну;

4) состояние государственного аппарата.

Страны-конкуренты обычно классифицируются по следующим критериям: размер рынка, динамика его роста, конкурентные преимущества, степень риска.

В Российской Федерации государственное вмешательство во внешнеторговую деятельность предприятий осуществляется:

- таможенными тарифами;
- нетарифными ограничениями;
- контингентированием и лицензированием внешнеэкономических операций;
- налоговым законодательством;
- системой международных договоров и соглашений;
- кредитными мероприятиями;
- формированием торгового режима в отношении со странами ближнего зарубежья для защиты экономических интересов России и сохранения рациональных интеграционных связей;

- контролем над использованием валютных поступлений для оплаты импорта;

- формированием рационального (паритетного) курса рубля, реально отражающего ценовые соотношения внутреннего и мировых рынков и т.д.

Существенную роль в системе государственного вмешательства в экономику играют средства государственного стимулирования экспорта. В современных условиях в России действует система стимулирования экспорта, которая соответствует требованиям ВТО. Она включает систему финансовых льгот, предоставляемых национальным экспортерам для повышения конкурентоспособности их продукции на внешнем и внутреннем рынках.

К ним можно отнести:

- предоставление Правительством РФ в лице Министерства финансов РФ гарантийных обязательств в отношении кредитных ресурсов, привлекаемых российскими коммерческими банками для обеспечения оборотными средствами экспортно-ориентированных организаций;

- гарантирование страхования экспортных кредитов от долгосрочных коммерческих рисков;

- прямые дотации экспортерам в виде экспортных премий, выплаты разницы стоимости услуг по транспортировке грузов национальных и иностранных перевозчиков;

- выдача на льготных условиях экспортных кредитов и т. д.

Государство берет на себя значительную часть расходов по обучению кадров, исследованию конъюнктуры рынка, защите интересов национальных экспортеров и импортеров за рубежом, а также обеспечению необходимых политических условий для их деятельности на внешнем рынке.

Экспортный контроль служит важным инструментом политики национальной безопасности. Его основными задачами являются:

1) осуществление на единой нормативной и организационно-методической основе контроля над экспортом сырья, материалов, оборудования, технологий и научно-технической информации, которые имеют военное или двойное применение, т. е. могут использоваться для военных и невоенных целей;

2) разработка списков товаров и услуг, экспорт которых контролируется и осуществляется по лицензиям;

3) осуществление контроля и учета за соблюдением порядка предоставления предприятиям и организациям права экспорта стратегически важных сырьевых товаров.

С 1 января 1996 г. в Российской Федерации был введен *импортный контроль*. Он предусматривает контроль над предпринимательской деятельностью российских резидентов, связанный с закупкой у нерезидентов и ввозом в страну резидента товаров, услуг, технологий для последующей реализации на внутреннем рынке. Целями импортного контроля являются:

1) обеспечение обоснованности платежей за импортируемые товары;

2) установление льготного режима при ввозе товаров из различных стран с учетом страны происхождения товара;

3) установление защитных мер и ограничений на импорт и сертификация импортируемых товаров.

По мнению многих экспертов, основой создания жизнеспособной экономики переходного периода в России следует считать ее открытость, имея в виду влияние конкуренции из-за рубежа. Именно в этих условиях мировой рынок прямо или косвенно влияет на формирование цен на отечественную продукцию, а у российских производителей остается такой выход, как повышение качества и конкурентоспособности продукции, расширение ее производства при снижении всех видов затрат.

Основные термины и понятия

Внешняя торговля.
Географическая структура.
Импорт.
Контингентирование.
Лицензирование.
Реимпорт.
Реэкспорт.
Транзитная торговля.
Экспорт.

Вопросы для обсуждения по теме «Внешняя торговля России: динамика, структура и формы государственного регулирования»

1. Охарактеризовать внешнюю торговлю России.
2. Раскрыть географическую и товарную структуры внешней торговли.
3. В чем состоят особенности экспорта и импорта Российской Федерации?
4. Каковы формы государственного регулирования?
5. Раскрыть понятия экспортного и импортного контроля.

Тестовые задания

1. Преобладающее место во внешней торговле России занимают:
   а) страны СНГ;
   б) развитые страны с рыночной экономикой;
   в) развивающиеся страны;
   г) страны Центральной и Восточной Европы.
2. В экспорте России в настоящее время преобладают (расположить в порядке убывания):
   а) машины, оборудование и транспортные средства;
   б) руды, черные и цветные металлы и изделия из них;
   в) топливо и энергия.
3. Большинство стран СНГ осуществляют внешнеторговые и внешнеэкономические связи друг с другом на основе следующих договоров и соглашений (отметить нужное):
   а) Договор о совместном сотрудничестве;
   б) Соглашение о создании зоны свободной торговли (1994 г.);
   в) Двустороннее соглашение о свободной торговле;
   г) Соглашение о Таможенном союзе;
   д) Союзное соглашение о создании единого экономического пространства.
4. Отметить страны СНГ, которые заключили между собой Соглашение о создании Таможенного союза и подписали в 1993 г. Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях:
   а) Россия;
   б) Украина;
   в) Белоруссия;
   г) Молдова;
   д) Латвия;
   е) Таджикистан;
   ж) Грузия;
   з) Казахстан;
   и) Киргизия;
   к) Армения.

Список рекомендуемой литература

Мировая экономика / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.С. Булатова. М.: Юрист, 1999. Гл. 29.

Мировая экономика / под ред. д-ра экон. наук, проф. И.П. Николаевой. М.: ЮНИТИ, 2000. Гл. 20.

Старыгин, А.В. Мировая экономика. М.: Экзамен, 2001. Гл. 11.

Черников, Г.П. Мировая экономика Г.П. Черников, Д.А. Черникова. М.: Дрофа, 2003. Гл. 15–16, 19–24.

9. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК УСЛУГ

Международный рынок услуг, представляющий собой сферу обмена между странами услугами, является неотъемлемой частью международных экономических отношений наряду с мировыми рынками товаров, капитала и рабочей силы. **Предметом обмена** на этом рынке являются услуги, выступающие как результаты важнейших сфер человеческой деятельности: науки, техники, производства и управления. **Формы реализации услуг** на рынке достаточно многообразны: от классических лицензионных соглашений и продажи машин и оборудования, произведенных по новой технологии, до заключения компенсационных сделок.

Появлению и развитию рынка услуг логически и исторически предшествовало развитие мирового рынка товаров. Увеличение объемов внешней торговли, серьезная конкуренция товаропроизводителей привели к появлению неценовой конкуренции, сопровождающейся продажей товаров с предоставлением определенных услуг, таких как транспортировка, фрахт, страхование, банковские и финансовые услуги. Впоследствии эти услуги стали обособляться, и затем сформировался самостоятельный рынок – рынок услуг, расширяющийся за счет вовлечения в него все новых услуг в сфере туризма, образования, медицины. В современных условиях с развитием научно-технической революции все большее значение приобретают консалтинговые, инженерно-строительные услуги, ноу-хау. Развитие транснациональных корпораций, вытеснение мелких и средних фирм, новшества в организации производства, маркетинге и распределении товаров способствуют интернационализации банковских и страховых услуг, вовлечению в их сферу бухгалтерских и инжиниринговых услуг. Заметные перемены произошли в организации торговли услугами в связи с развитием научно-технического прогресса – повышение наукоемкости привело к росту стоимости услуг в цене товаров, изменился порядок заключения сделок по услугам, увеличилась доля услуг в общем объеме торговли. Изменилась структура предоставления услуг. Возросла доля производительных и профессиональных услуг, для которых характерна высокая степень централизации управления, финансов, оперативного контроля и маркетинга.

К числу услуг можно отнести все, что не связано с добычей полезных ископаемых, промышленным и сельскохозяйственным производством. Такое обобщенное определение приводит к различным классификациям ви-

дов услуг. МВФ подразделяет эту торговлю только на четыре вида – фрахт, остальные транспортные услуги, туризм, прочие услуги. В системе национальных счетов услуги подразделяются на потребительские (туризм, гостиничные услуги), социальные (образование, медицина), производственные (инжиниринг, консалтинг, финансовые и кредитные услуги), распределительные (торговые, транспортные, фрахтовые).

В свою очередь международные услуги могут быть *факторные* – это услуги, связанные с пересечением границы, а также классические услуги по предоставлению капитала, в сфере туризма, образования, медицины и *нефакторные*, для которых характерно пространственное разделение производителя и потребителя (фильмы, патенты, издательская деятельность).

По формам реализации услуги могут быть подразделены на четыре основные группы в зависимости от нахождения производителя и потребителя в момент ее потребления:

1. Услуга предлагается на территории ее потребления. Примером такого «перемещения» является миграция рабочей силы, капитала – сеть ресторанов «Макдональдс», банковские и страховые услуги, которые связаны с открытием дочерних отделений, филиалов за рубежом и обслуживанием клиентов на их территории.

2. Услуга потребляется за рубежом, что предопределяет потребителя услуги. Примером может выступать туризм, когда туристы выезжают за рубеж для отдыха, развлечений, деловых встреч и т.д.; обслуживание судов, самолетов, которое происходит в иностранных портах и аэропортах; медицинское обслуживание – проведение курса лечения, операций в зарубежных клиниках, больницах; образование – учеба в зарубежных университетах, колледжах.

3. Услуга предлагается и на территории ее потребления, и за рубежом. Например, чтение лекций профессорами университетов, гастроли театров, артистов.

4. Услуга не перемещается из страны в страну. В такую группу входят услуги транспортных фирм, предоставляющих свой транспорт для перевозки грузов за границу, подготовка проектно-сметной документации, которая затем может быть передана по каналам связи.

В целом же к международным услугам можно отнести: транспортные, услуги связи, туризма, консалтинговые, инжиниринговые, инженерно-строительные, информационные, юридические, страховые, посреднические, финансовые, образования, медицинские и т.д.

Международный рынок услуг развивается более быстрыми темпами по сравнению с рынком товаров. Для двукратного роста услуг потребовалось всего лишь 7–8 лет, а для подобного расширения рынка товаров – 15. Особенно быстро растет доля услуг, предоставляемых частными фирмами, за этот период она увеличилась в 2,5 раза.

Услуги все сильнее влияют на внешнюю торговлю товарами, особенно наукоемкими. Расширяется сфера привлечения услуг для поставки товаров, от анализа товарных рынков и до технического обслуживания проданных товаров. Приблизительно 3/4 объема всех услуг – услуги, связанные с научно-техническим и производственным опытом (торговля лицензиями, ноу-хау, инжиниринговые, консалтинговые и т.д.).

Вплоть до недавнего времени международный рынок услуг был представлен мелкими и средними фирмами. Сегодня основными производителями и потребителями услуг выступают ТНК. В сфере услуг размещено 40 % объема их иностранных прямых инвестиций. Американские ТНК производят за рубежом услуг на сумму, в два раза превышающую экспорт услуг США.

Географическое распределение торговли услугами отличается крайней неравномерностью в пользу развитых государств с рыночной экономикой, активное сальдо платежных балансов которых выросло за последнее десятилетие практически в 7 раз. Такое увеличение связано в первую очередь с развитием факторных услуг. На мировом рынке услуг доминируют восемь ведущих стран, на которые приходится 2/3 мирового экспорта услуг и более 50 % импорта. Но развитие услуг и в этих странах неравномерно. Доля первой пятерки стран превышает 50 % экспорта услуг. При этом на четыре страны – США, Великобританию, ФРГ, Францию – приходится 44 % мирового экспорта услуг. Для многих компаний из этих стран все большее значение имеет производство услуг в их зарубежных филиалах.

Для развивающихся стран характерно, как правило, наличие отрицательного сальдо во внешней торговле услугами, хотя некоторые являются крупными их экспортерами, например Южная Корея, предоставляющая инжиниринговые, консультационные и строительные услуги, Мексика – туризм, Сингапур – финансовые услуги.

Восточно-европейские страны достигли определенных успехов в экспорте отдельных услуг. Их доля равняется 4 %, а в экспорте товаров она составляет 8 %. Однако специалисты не надеются на быстрое развитие экспорта банковских, страховых, фрахтовых, посреднических услуг из

России и Украины. Многие же страны обладают значительными резервами для развития туризма, экспорта транспортных и ряда других современных услуг. Использованию этих резервов часто мешает низкое качество предоставляемых услуг. В ряде стран слабо развиты целые отрасли услуг. Помимо этого, нельзя не учитывать, что высокий уровень развития услуг на Западе и немалые ограничения на импорт услуг в развитых странах препятствуют расширению подобного экспорта из стран СНГ.

Наиболее общие сведения о роли сферы услуг в экономике дает изучение двух показателей: *доли занятых в сфере услуг в общем объеме занятых и доли в ВВП*. В развитых странах доля занятых в сфере услуг составляет в среднем 50 %, причем в США и Японии 59 и 55 % соответственно. По оценкам экспертов, доля занятых в Японии к 2000 г. увеличится до 67 %. Однако этот показатель не является точным, так как высокая трудоемкость отдельных видов услуг может создать превратное впечатление о значимости (доле) услуг для национальной экономики. Кроме того, на сегодняшний день темпы роста производительности труда в сфере услуг значительно ниже, чем в промышленности.

Второй показатель наиболее приемлем, поскольку позволяет точнее определить роль сферы услуг. В послевоенное время доля услуг составила в развитых странах до 55 % ВНП, а на промышленность приходится лишь 26. Однако и в этом показателе есть свои отрицательные стороны – невозможность соизмерить цены (они различны на товары и услуги), услуги качественно несоизмеримы с товарами.

Иногда для оценки состояния рынка услуг используют соотношение доли экспорта и импорта услуг в ВНП. При более низком значении этого индекса услуги играют большее значение для страны. Самый низкий уровень такого индекса в Австралии, Бельгии, США, Испании, Франции, Сингапуре, Великобритании, Швейцарии.

Международный обмен услугами в условиях научно-технической революции не является пассивным элементом международных экономических отношений, а становится ведущим позитивным моментом экономического роста. Скорость обмена информацией, простота, надежность коммунальных систем дают возможность наладить оперативную связь между крупными биржами мира, между штаб-квартирами, предоставлять юридические и финансовые услуги, консультации через компьютерную сеть, выполнять конструкторские и проектные работы. Все это оказывает влияние на производственный процесс, т.е. торговля услугами важна не только

своими внешнеэкономическими аспектами, но и является одним из способов стратегического отрыва от конкурентов.

Основные термины и понятия

Инжиниринг.
Международный рынок услуг.
Нефакторные услуги.
Факторные услуги.
Формы реализации услуг.

Вопросы для обсуждения по теме «Международный рынок услуг»

1. Какие услуги в современных условиях приобретают все большее значение?
2. Какой рынок развивается быстрее: международный рынок услуг или международный рынок товаров?
3. Кто в настоящее время являются основными производителями и потребителями услуг?
4. Какие страны доминируют на мировом рынке услуг?
5. Изучение каких показателей дает наиболее общее представление о роли сферы услуг в экономике страны?

Тестовые задания

1. Какое утверждение верно?
   а) международный рынок товаров растёт быстрее, чем рынок услуг;
   б) международный рынок услуг растёт быстрее, чем рынок товаров;
   в) и тот, и другой рынки сокращаются.
2. Большая часть объёма международных услуг – это:
   а) транспортные услуги;
   б) банковские услуги;
   в) услуги, связанные с наусно-техническим и производственным опытом;
   г) туристические услуги.
3. Страны Карибского бассейна на международном рынке услуг представлены:
   а) инжиниринговыми услугами;
   б) туристическими услугами;
   в) образовательными услугами.

4. Основные современные производители и потребители услуг:
   а) мелкие компании и индивидуальные предприниматели;
   б) мелкие и средние компании;
   в) транснациональные корпорации;
   г) государственные сектора экономики.

Сппсок рекомендуемой лптературы

Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 2001. Гл. 9.
Киреев, А.П. Международная экономика. М., 1999. Ч. 1, гл. 11.
Международные экономические отношения / под ред. Б.П. Супруновича. М., 1995. Разд. 5.
Международные экономические отношения / под ред. В.Е. Рыбалкина. М., 1999. Гл. 11.
Овчинников, Г.П. Международная экономика. СПб., 1998. Гл. 7.
Фомичёв, В.И. Международная торговля. М., 1998. Гл. 9–11.

10. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ, ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЕ

Международный рынок рабочей силы охватывает разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающих национальные границы. Международный рынок труда объединяет национальные и региональные рынки рабочей силы. Международный рынок рабочей силы существует в форме трудовой миграции. Миграция рабочей силы является одной из важных форм международных экономических отношений в современных условиях. Внутренние рынки рабочей силы одних стран являются внешними источниками пополнения армии наемного труда других государств. В сферу мирового рынка рабочей силы попадает только та часть наемных рабочих, которая вынуждена продавать свою рабочую силу за границей.

Наличие мирового рынка рабочей силы обусловлено международной миграцией трудящихся. Международная миграция рабочей силы – передвижение наемного труда через государственные границы в поисках работы. При выезде из своей страны трудящийся является *эмигрантом,* а при въезде в другую страну – *иммигрантом.* Главная причина перемещения наемной рабочей силы заключается в колебании спроса на нее со стороны различных сфер рыночной экономики в лице частного и государственного секторов. Неравномерность накопления капитала в различных странах вызывает необходимость международного обмена рабочей силой. Также причины миграции подразделяют на факторы экономического и неэкономического характера. К причинам неэкономического типа относятся: политические, национальные, религиозные, расовые, семейные и т.д. Причины экономического характера кроются в различном экономическом уровне развития отдельных стран. Рабочая сила перемещается из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем жизни.

Согласно разработанной Международной организацией труда (МОТ) классификации видов современной международной миграции, она подразделяется на пять основных типов:

1. Работающие по контракту, в котором четко оговорен срок пребывания в принимающей стране. В основном это сезонные рабочие, приезжающие на уборку урожая, а также неквалифицированные и малоквалифицированные работники, занятые на подсобных работах, например в сфере туризма.

2. Профессионалы, которых отличает высокий уровень подготовки, наличие соответствующего образования и практического опыта работы. К этой же группе относят представителей профессорско-преподавательского состава и студентов.

3. Нелегальные иммигранты, в число которых входят иностранцы с просроченной или туристической визой, занимающиеся трудовой деятельностью.

4. Переселенцы, т.е. переезжающие на постоянное место жительства (прежде всего в промышленно развитые страны).

5. Беженцы – лица, вынужденные эмигрировать из своих стран из-за какой-либо угрозы их жизни и деятельности.

Современная миграция характеризуется следующими особенностями:

- приток рабочей силы направляется преимущественно в капиталоэкспортирующие страны (США, Западная Европа, Япония), т.е. в направлении, обратном вывозу капитала;

- преобладающей социальной группой миграционных потоков являются низкоквалифицированные рабочие, безземельные крестьяне, служащие;

- миграция квалифицированных кадров, инженеров, врачей, ученых в развитые страны определяется более низкими доходами на национальных территориях.

Последняя особенность характерна в основном для стран Большой семерки, которые активно поддерживают так называемую «утечку мозгов» за счет высокой оплаты труда. При этом доминирующую роль играют США, ФРГ, Англия, Япония, Франция.

Основными формами миграции рабочей силы являются следующие:

- текучее переселение (создание промышленных комплексов и интеграционные процессы);

- миграция в пределах пограничных зон (живет в одной стране, работает в другой), получившая развитие во Франции, Бельгии, ФРГ, Швейцарии, Испании, Голландии;

- аграрная миграция (миграция сельскохозяйственных рабочих);

- сезонная миграция.

В международной миграции рабочей силы можно выделить пять направлений:

- миграция из развивающихся стран в промышленно развитые страны;

- миграция в рамках промышленно развитых стран;

- миграция рабочей силы между развивающимися странами;

- миграция рабочей силы из бывших социалистических стран;

- миграция научных работников, квалифицированных специалистов из промышленно развитых в развивающиеся страны.

Для *промышленно развитых стран* иностранная рабочая сила означает обеспечение ряда отраслей, инфраструктурных служб необходимыми работниками, без которых невозможен нормальный производственный процесс, а иногда и просто нормальная повседневная жизнь. Например, во Франции эмигранты составляют 25 % всех занятых в строительстве, 1/3 в автомобилестроении, в Бельгии половина всех горняков – иммигранты, в Швейцарии 40 % строительных рабочих – иммигранты. Миграция рабочей силы в рамках промышленно развитых стран в большей степени связана с неэкономическими факторами. Однако и для этих стран характерно такое явление, как утечка умов.

В последние годы растет миграция рабочей силы *между развивающимися странами*. Главным образом между НИС и странами арабских эмиратов, странами-членами ОПЕК, с одной стороны, и другими развивающимися странами с другой. Так, например, в послевоенные годы (60–80-е годы) особенно был заметен приток рабочей силы в Гонконг из Китая, Вьетнама и других стран Юго-Восточной Азии. Эта миграция определялась в основном экономическими причинами: более высоким уровнем жизни и заработной платы.

Существует миграция рабочей силы *из промышленно развитых стран в развивающиеся*. В основном это поток квалифицированных кадров из стран Европы и Северной Америки в развивающиеся страны. Причины этой миграции как экономические (более высокие заработки, например в странах ОПЕК), так и неэкономические (например, стремление познать мир).

Особо следует сказать о миграции *в рамках бывших социалистических стран,* а также в СНГ. Известно, что СССР импортировал рабочую силу из Болгарии, Вьетнама, Северной Кореи. После распада СССР и возникновения Российской Федерации к ним добавились рабочие из Китая. В настоящее время, по официальным данным, в России трудятся 40 тыс. китайцев. Наряду с организованным импортом рабочей силы имеет место стихийный приток мигрантов из Китая на территорию России. По некоторым прогнозам, существует опасность колонизации российского Дальнего Востока и Сибири его перенаселенным соседом. В 90-е годы возникла миграция в Россию из стран ближнего зарубежья: Украины, Белоруссии, Молдавии. Крупнейшим импортером рабочей силы является Москва – в ней работают около 70 тыс. иностранных рабочих из 78 стран мира. Основными причи-

нами привлечения иностранных работников на российские предприятия является нехватка рабочих отдельных профессий, а также нежелание местного населения выполнять предлагаемую работу. Сегодня Россию также очень волнует вопрос об «утечке умов» из нее. Ежегодные прямые потери России от «утечки умов» можно оценить не менее чем в 3 млрд долл., а суммарные с учетом упущенной выгоды – в 50–60 млрд долл. Другими словами, страна каждый год теряет сумму, эквивалентную 1/3 всей своей внешней задолженности.

По мере роста мирового хозяйства и рынка усиливается тенденция к миграции населения. Этот процесс создает определенные проблемы для развитых стран, обостряя социальные, расовые и религиозные противоречия.

Регулирование международного рынка рабочей силы

Для нейтрализации отрицательных последствий и усиления положительного эффекта трудовой миграции используют средства государственной политики. Просчеты в выборе ориентиров миграционной политики вызывают нежелательную реакцию в виде роста нелегальной миграции и последующей социальной активности возвращающихся мигрантов. В этой области особенно очевидна неэффективность жестких, директивных мер и необходимость косвенных, координирующих воздействий со стороны государств и правительств. Учитывая, что правительство каждой страны суверенно в своем праве определять цели и направления миграционной политики, при разработке комплекса мер, регулирующих процессы внешней трудовой миграции, признано целесообразным и необходимым условием придерживаться определенных правовых норм и стандартов, закрепленных в документах международных организаций.

Важная особенность международной миграции рабочей силы состоит в том, что регулирование данного процесса осуществляется двумя или более субъектами. Если страна-импортер рабочей силы в большей степени отвечает за прибытие и использование мигрантов, то в функции страны-экспортера рабочей силы входит регулирование оттока и защита интересов мигрантов за рубежом. Правовое выражение заинтересованности стран, принимающих и направляющих мигрантов, осуществляется в форме двух- или многосторонних международных соглашений по вопросам миграции. Защита прав трудящихся обеспечивается:

- организацией бесплатных служб для помощи мигрантам и обеспечения их необходимой информацией;

- принятием мер против недостоверной информации и пропаганды в отношении вопросов, касающихся иммиграции и эмиграции граждан;

- принятием мер, облегчающих все стадии миграции: отъезд, перемещение и прием мигрантов;

- организацией соответствующих служб;

- разрешением переводить на родину заработок и сбережения трудящихся-мигрантов.

Страны-импортеры трудовых ресурсов свою *иммиграционную политику* основывают прежде всего на мерах регулирования численности и качественного состава прибывающих трудящихся-мигрантов. В качестве инструмента регулирования численности используется *иммиграционная квота*, которая ежегодно рассчитывается и утверждается в стране-импортере. Иммиграционная квота может быть распределена в определенной пропорции между различными категориями иммигрантов. Возрастной ценз также является одним из распространенных критериев отбора иммигрантов. Шансы получить разрешение на въезд в страну выше у более молодых претендентов. К числу требований, предъявляемых к качеству рабочей силы, относятся требования хорошего состояния здоровья прибывающего мигранта, дополнительные профессиональные требования, ограничения личностного и психологического плана.

Цели эмиграционной политики стран-экспортеров: сокращение безработицы, поступление валютных средств от трудящихся-эмигрантов, возвращение эмигрантов на родину с приобретением в зарубежных странах образования и профессиональных навыков. Используются различные методы для достижения целей эмиграции например: метод защиты интересов государства путем регулирования масштабов эмиграции и качественного состава эмигрантов, метод по защите прав трудящихся-эмигрантов путем использования двусторонних соглашений и контрактов, создание специальных фондов, в задачи которых помимо контроля за соблюдением прав трудящихся и их семей, входит накопление средств, предназначенных для медицинского обслуживания, жилищного строительства, расширения сети школ и т.д.

Основные термины и понятия

Иммиграционная квота.

Иммиграционная политика.

Международная миграция рабочей силы.

Международный рынок рабочей силы.

Эмиграционная политика.

Вопросы для обсуждения по теме «Международный рынок рабочей силы, его регулирование

1. Чем обусловлено наличие международного рынка рабочей силы?
2. Каковы причины перемещения наемной рабочей силы?
3. С чем связана миграция рабочей силы в рамках промышленно развитых стран?
4. С какой целью Россия привлекает иностранных рабочих на свои предприятия?
5. В чем различие между целями иммиграционной и эмиграционной политики?

Тестовые задания

1. Международная трудовая миграция – это:
   а) выезд трудоспособного населения из данной страны за рубеж;
   б) выезд высококвалифицированных специалистов из данной страны за рубеж;
   в) въезд трудоспособного населения в данную страну из-за рубежа;
   г) выезд из страны и въезд в страну трудоспособного населения по экономическим причинам.
2. Отметьте основные преимущества для стран, принимающих иностранную рабочую силу:
   а) стимулирование роста производства и занятости в следствие дополнительного роста на товары и услуги;
   б) повышение конкурентоспособности производимых в стране товаров;
   в) уменьшение издержек производства в стране;
   г) экономия на затратах на образование и профессиональную подготовку населения;
   д) иностранные рабочие “амортизируют” социально-экономические последствия кризисов;
   е) экономия при реализации разного рода социальных программ;
   ж) дополнительный источник валютных поступлений в страну.
3. Отметьте основные причины привлечения иностранных работников на российские предприятия:
   а) нехватка рабочих отдельных профессий и специальностей;
   б) нежелание местного населения выполнять предлагаемую работу;
   в) низкая стоимость иностранной рабочей силы;
   г) высокий уровень квалификации иностранной рабочей силы;

д) экономия на обучении россиян отдельным рабочим специальностям;

е) необходимость сохранения сложившихся коллективов предприятий;

ж) экономическая выгода.

4. В результате международной трудовой миграции при прочих равных условиях получают чистый экономический выигрыш:

а) рабочие, оставшиеся в стране-доноре, и предприниматели в стране-реципиенте;

б) предприниматели в стране-доноре и рабочие в стране-реципиенте;

в) рабочие в стране-доноре и рабочие в стране-реципиенте;

г) предприниматели в стране-доноре и предприниматели в стране-реципиенте;

5. Какая из перечисленных категорий мигрантов является в настоящий период наиболее многочисленной:

а) иммигранты, легально въезжающие в страну;

б) работники-мигранты по контракту;

в) нелегальные иммигранты;

г) лица, просящие убежища;

д) беженцы.

Сппсок рекомендуемой лптературы

Мировая экономика / под ред. проф. А.С. Булатова. М.: Юристъ, 1999. Гл. 4.

Нухович, Э.С. Мировая экономика на рубеже XX–XXI веков / Э.С. Нухович, Б.М. Смитиенко, М.А. Эскиндаров. М., 1995. Гл. 2.

Спиридонов, И.А. Мировая экономика. М.: ИНФРА, 1997. Гл. 5.

11. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ И ИХ РЕГУЛИРОВАНИЕ. ВЫВОЗ КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

Необходимость привлечения иностранного капитала и его значение для России

Экономическая жизнь индустриальной России во многом определяется оборотом промышленного капитала, связанного с инвестиционным циклом. Помимо внутренних инвестиций, являющихся основным двигателем инвест-цикла, Россия с конца 80-ых годов пытается активно использовать и *иностранные инвестиции* (ИИ). Использование ИИ является объективной необходимостью, обусловленной системой участия экономики страны в международном разделении труда и переливом капитала в отрасли, свободные для предпринимательства.

Нужно ли привлекать средства в экономику России? Официальная точка зрения: следует активно привлекать ИИ, создавая благоприятный инвестиционный климат. В то же время существуют и другие мнения о нежелательности широкого доступа иностранного капитала в российскую экономику. Такие экономисты видят в притоке иностранного капитала угрозу серьезной конкуренции для российской промышленности.

Россия, как и другие страны, рассматривает ИИ как факторы:

- ускорения экономического и технического прогресса;
- обновления и модернизации производственного аппарата;
- овладения передовыми методами организации производства;
- обеспечения занятости, подготовки кадров, отвечающих требованиям рыночной экономики.

Инвестиционная активность является самым слабым местом в российской экономике с начала рыночных реформ. В начале 90-х годов динамика внутренних капиталовложений была отрицательна, что объяснялось крайней нестабильностью и неопределенностью в политической и экономической ситуации в стране. В настоящее время ситуация в России стабилизировалась. ИИ стали поступать в страну в больших объемах по сравнению с 90-ми. В 2002 г. в нефинансовый сектор экономики России поступило 19.8 млрд долл.

Структура иностранных инвестиций

Прямые. В 2002 г. их объем увеличился по сравнению с 2001 г. на 0,6 %, а их доля в общем объеме ИИ снизилась с 27,9 % в 2001 г. до 20,2 % в 2002 г. В основном прямые ИИ поступали в виде взносов в уставный капитал предприятий и кредитов от зарубежных совладельцев совместных предприятий. Наибольший объем прямых ИИ направлялся в такие отрасли экономики как торговля и общественное питание, нефтедобывающая промышленность, машиностроение и металлообработка, общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка, пищевая промышленность.

Портфельные. Их объем в 2002 г. увеличился по сравнению с 2001 г. на 4,6 %. Величина портфельных инвестиций по-прежнему невелика, а их доля в общем объеме ИИ составила в 2002 г. 2,4 % (3,2 % в 2001 г.).

Прочие. Объем поступивших прочих ИИ за 2002 г. превысил на 55,8 % уровень 2001 г. главным образом из-за роста кредитов международных финансовых организаций и Европейского банка реконструкции и развития на срок свыше 180 дней. Их доля в общем объеме ИИ составила 77,4 % (в 2001 – 68,9 %).

Инвестиционный климат в России и меры государства по его улучшению

Готовность инвесторов к вложению капитала в экономику страны зависит от существующего в ней инвестиционного климата (ИК), т.е. совокупности политических, юридических, социальных, бытовых и других факторов, которые в конечном счете предопределяют степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования.

В настоящее время ИК в России, в основном, является благоприятным для широкого привлечения иностранных инвестиций. Стабилизировавшее политическое положение, укрепившаяся экономика подняли рейтинг России у западных организаций, однако он все еще остается ниже, чем хотелось бы. Хотя ИК в России стал более благоприятным, многие иностранные инвесторы до сих пор считают его неблагоприятным из-за экономической нестабильности, неотработанности законодательства, обременительной налоговой системы, неразвитости инфраструктуры. Так, они отмечают наличие в России противоречащих друг другу и быстро изменяющихся законодательных актов и постановлений, касающихся иностранных инвестиций, различное толкование или даже игнорирование их отдельными организациями и местными властями. На такие принципиальные вопросы,

как право собственности на землю, механизмы реализации залоговых форм, иностранные инвесторы не получат однозначных ответов. Налоговая система не стимулирует инвестиционную активность. Недостаток коммерческой информации о рынке в России, регионах и конкретных предприятиях, транспортной и телекоммуникационной системах, правовой базе также является препятствием на пути иностранного инвестирования в экономику России, особенно для малых и средних зарубежных компаний и фирм. Но все же есть факторы, играющие *положительную роль* в привлечении ИИ в Россию:

- богатые и сравнительно недорогие природные ресурсы;
- огромный внутренний рынок;
- достаточно высокий уровень базового образования кадров;
- относительная дешевизна квалифицированной рабочей силы;
- отсутствие серьезной конкуренции со стороны российских производителей;
- возможность получения сверхприбылей.

Формы участия иностранного капитала в экономике России

Иностранный капитал в России присутствует как в государственной, так и в частной форме, в смешанном виде, а также в форме капитала международных организаций. ИИ поступают в российскую экономику как прямые инвестиции в форме портфельных инвестиций и в виде кредитов, как ссудный капитал. Общий объем ИИ в нефинансовый сектор российской экономики в 2002 г. составил около 19,8 млрд долл.

Одна из популярных форм привлечения прямых инвестиций (вложение капитала за рубеж посредством создания в другой стране собственных предприятий, производств) в российскую экономику – создание предприятий с ИИ. Совместные и иностранные предприятия создаются, в основном, в сфере торговли и общественного питания. С точки зрения потребностей российской экономики желательно привлечение ИИ в оборонные предприятия, осуществляющие конверсию производства, в мощности по переработке и хранению продовольствия, добыче золота и алмазов.

К числу стран с наибольшим объемом инвестиций в России в 2000–2002 гг. относились США (машиностроение, пищевая промышленность, связь), Германия (торговля, общественное питание), Кипр (общая коммерческая деятельность по обеспечению деятельности рынка, цветная и черная металлургия), Великобритания (торговля, общественное питание, общая коммерческая деятельность по обеспечению деятельности рынка,

цветная металлургия), Франция (цветная металлургия и внешняя торговля) и др.

Среди регионов у западных инвесторов наибольшей популярностью пользуются Москва, Санкт-Петербург, а также Нижегородская и Тюменская области. Благоприятный налоговый режим создала Новгородская область. В ней четыре района объявлены безналоговыми зонами. Продолжается приток капитала из азиатских НИС (800 млн долл.).

Несомненным приоритетом для иностранных инвесторов в 2002 г. были:

- торговля и общественное питание (45,5 % от общего объема ИИ);
- металлургия (12,5 %, в 2001 г. – 10,9 %);
- топливная промышленность (9,8 %, в 2001 г. – 7,2 %);
- общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка (9,8 % против 5,6 % в 2001 г.).

Торможение притока ИИ в Россию после кризиса 1998 г. постепенно останавливается. Как свидетельствует мировой опыт, продуманная политика привлечения иностранного капитала – самый прямой и достаточно эффективный путь выхода из кризиса, ускорения социально-экономического развития страны.

Регулирование иностранных инвестиций в России

Современную правовую базу ИИ в России составляют более 30 федеральных законов, указов президента и постановлений Правительства, непосредственно регулирующих доступ и обращение ИИ в стране. ИИ в России, как и в других странах, пользуются полной правовой защитой государства. Ограничения на деятельность иностранных инвесторов отражены в нормативных актах, регулирующих правовую активность в отдельных отраслях, видах деятельности или на определенных территориях, и основаны на интересах обеспечения национальной безопасности. Предприятиям с ИИ предоставлен национальный режим, обеспечивающий равноправие иностранных инвесторов и возлагающий на них тяжести и проблемы национального регулирования хозяйственной деятельности. Также для иностранных инвесторов установлен ряд льгот следующими законами: «О налоге на добавленную стоимость», «О таможенном тарифе», «О налоге на прибыль предприятий и организаций». Содействуют привлечению ИИ также такие методы таможенного регулирования, как *льготные таможенные режимы* и *таможенно-тарифное регулирование.*

В последние годы сделано многое для укрепления правовой базы ИИ в России. В январе-сентябре 2002 г. продолжалась работа по формированию нормативной базы инвестиционной деятельности. Вступили в силу федеральные законы «Об инвестиционных фондах в Российской Федерации», «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О лизинге», «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об ипотеке» и множество постановлений по федеральным целевым программам.

Принятые законодательные и другие нормативные акты направлены на улучшение инвестиционного климата страны, создание механизма трансформации сбережений в инвестиции, упорядочение выделения и использования государственных ресурсов на инвестиционные цели.

Вывоз каппгала пз Росспп

Россия является одним из крупнейших в мире экспортеров капитала. За рубежом действуют тысячи фирм с российским капиталом. Российские зарубежные предпринимательские инвестиции размещены преимущественно на Западе.

Вывоз капитала из России осуществляется двумя путями: законным путем и незаконными способами, принявшими форму «бегства капитала». К законному вывозу капитала относятся все государственные и негосударственные предприятия, внесенные в Государственный реестр зарубежных предприятий. К законным способам вывоза капитала можно отнести рост зарубежных активов российских уполномоченных банков. Основная масса частного капитала из России вывозится в рамках так называемого «бегства капитала», которое началось в 1989 г. и включает в себя: непереведенную в Россию экспортную выручку, занижение экспортных и завышение импортных цен, осуществление авансовых платежей под импортные цены без последующей поставки товара и зачисления валюты на зарубежные счета российских резидентов, контрабандный вывоз СКВ и другие ухищрения.

Частный капитал вывозится за рубеж в основном из-за стремления его владельцев разместить его в более стабильной экономике, избежать экспроприации.

Основные термины и понятия

«Бегство капитала».
Законный вывоз капитала.
Инвестиционный климат.
Национальный режим.
Прямые инвестиции.
Таможенно-тарифное регулирование.
Таможенный режим.

Вопросы для обсуждения по теме «Иностранные инвестиции в России и их регулирование. Вывоз капитала из России»

1. Нужны ли иностранные инвестиции экономике России? Обоснуйте ответ, раскрыв положительные и отрицательные стороны привлечения иностранных инвестиций в нашу страну.
2. Какие сферы российской экономики наиболее привлекательны для иностранных инвесторов сегодня?
3. Какие отрасли российской экономики нуждаются в иностранных инвестициях сегодня и почему? Каковы основные причины вывоза капитала из России?

Тестовые задания

1. Какой из следующих видов инвестиций не является прямым:
   а) российский банк «Столичный» приобрел в Амстердаме здание для собственного филиала;
   б) американский банк приобрел акции «Лукойла» на 5 млн долл.;
   в) российская фирма «Броксервис» приобрела по поручению клиента из ФРГ 11 % текущего выпуска акций компании «Сургутнефтегаз»;
   г) канадская фирма «МакДональдс» открыла очередной ресторан в Москве;
   д) американский пенсионный фонд разместил 100 млн долл. в российских государственных краткосрочных облигациях.
2. Что из нижеперечисленного можно назвать портфельными инвестициями:
   а) покупка фьючерса на курс доллара;
   б) покупка опциона на курс корпоративных акций;
   в) покупка облигаций сберегательного займа;
   г) покупка депозитного сертификата;
   д) все вышеперечисленное.

3. К прочим инвестициям не относится:
   а) ввоз наличной иностранной валюты;
   б) размещение еврооблигаций;
   в) размещение валюты от экспорта в зарубежном банке;
   г) привлечение стабилизационного кредита МВФ;
   д) нет правильного ответа.
4. Правительству наиболее выгодно привлекать инвестиции в виде:
   а) прямых;
   б) портфельных;
   в) прочих;
   г) все в одинаковой степени;
   д) нет правильного ответа.
5. Положительная роль инвестиций для принимающей страны заключается в том, что:
   а) они снижают чрезмерно завышенный курс национальной валюты;
   б) снижают инфляцию в стране;
   в) сокращают чрезмерную занятость;
   г) улучшают состояние платежного баланса;
   д) все ответы неверны.

Сппсок рекомендуемой лптературы

Об иностранных инвестициях: федер. закон от 9 июля 1999 г.
О соглашениях о разделе продукции: федер. закон от 30 декабря 1995 г.
Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 2001. Гл. 6.
Международные экономические отношения / под ред. В.Е. Рыбалкина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. Гл. 8.
Международные экономические отношения / под ред. Е.Ф. Жукова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. Гл. 8.
Мировая экономика / под ред. Л. Тарасевича. СПб.: Питер, 2001. Гл. 13.

12. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ

Транснациональные компании играют огромную роль в мировой экономике. Число ТНК постоянно растёт. В настоящее время их насчитывается примерно 53 тыс. с более чем 450 тыс. зарубежных филиалов. Более 90 % всех ТНК имеют штаб-квартиры в развитых странах, около 8 % – в развивающихся странах, менее 1 % в странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой.

В сферу «интересов» ТНК входят самые разнообразные отрасли материального производства (в основном высокотехнологичные) и сферы услуг. Надо учитывать, что каждая ТНК, как правило, занимается многими видами деятельности, но также имеет какое-либо основное направление специализации.

Экономическую мощь ТНК можно характеризовать такими цифрами: они контролируют более 1/3 мирового производства и мировой торговли, в них занято свыше 20 % мировой рабочей силы. Международная торговля сырьём почти полностью находится под их контролем.

Устоявшиеся определения относят к **ТНК акционерные компании, на зарубежную деятельность которых падает около 25–30 % её общего объёма и имеющие филиалы в двух и более странах мира.**

Показателями зарубежной деятельности могут служить, например, объём производства, инвестиций и активов за границей, численность зарубежного персонала. В экономической литературе используется и «показатель интернационализации деятельности компании». Это может быть доля зарубежных активов фирмы в общем объёме её активов, доля зарубежных инвестиций во всём объёме инвестиций и т.п. Количественный показатель интернационализации в 25–30 % достаточно условен и может различаться по отдельным странам и отраслям.

Формирование ТНК относится в основном к 60-м годам XX в., когда ведущие компании западных стран стали осуществлять массированный вывоз капитала. Их возникновению способствовал НТП. В конце 60-х–начале 70-х годов наиболее четко обозначилась деятельность ТНК, которые стали активно создавать производственную, сбытовую, дилерскую и финансовую сеть на национальных рынках других стран. В результате они оказали существенное эволюционное воздействие на формирование международных экономических отношений путем влияния на внешнюю и ми-

ровую торговлю, инвестиционный процесс, рынки капиталов, валютные операции, миграцию рабочей силы, передачу новейших технологий.

До недавнего времени под ТНК подразумевались, в основном, крупные фирмы, но в международных обзорах последних лет в категорию ТНК относят также средние и даже мелкие по масштабам своей деятельности компании.

Причины возникновения ТНК весьма разнообразны, но все они в той или иной степени связаны с несовершенством рынка и, в частности, с наличием тарифов и других ограничений на пути развития международной торговли, сильной монопольной властью производителей факторов производства, валютным контролем, транспортными издержками, характером отдачи от масштаба, различиями в налоговом законодательстве и т.д.

Специфические черты ТНК:

1. ТНК являются активными участниками международного разделения труда и способствуют его развитию.
2. ТНК проникают в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, которые требуют огромных инвестиций и высококвалифицированного персонала. При этом заметно проявляется тенденция к монополизации этих отраслей ТНК.
3. Существенной чертой является диверсификация их производства и услуг (каждая из 500 крупнейших ТНК США имеет в среднем предприятия одиннадцати отраслей, а наиболее мощные охватывают до 30–50 отраслей).
4. ТНК осуществляется динамичная политика в области капиталовложений и научно-исследовательских работ в континентальном и международном масштабе.

Транснациональные компании могут быть как национальными, так и многонациональными по принадлежности своего капитала. Примером многонациональных ТНК могут служить англо-голландские компании: нефтеперерабатывающая «Роял Датч/Шелл» и пищевая «Юнивелер».

Основными мотивами иностранного инвестирования ТНК на макроуровне в современных условиях выступают следующие:

1) факторы издержек производства (когда инвестирование за рубежом даёт возможность максимизации нормы прибыли при более дешёвых издержках на рабочую силу, определённые виды сырья и полуфабрикатов, аренду земли и.т.);

2) факторы рынка (когда мотивом инвестирования выступает большой объём зарубежных рынков, динамичность их развития и др.);

3) торговые препятствия (в этом случае иностранные инвестиции ТНК выступают средством их преодоления путём перенесения своего производства в страны, применяющие протекционистскую торговую политику);

4) инвестиционный климат (в определённых странах существуют более благоприятные экономические, политические, социальные и любые другие условия для вложения средств в их экономику).

Каждая конкретная ТНК принимает инвестиционное решение на основе глубокого анализа предполагаемых преимуществ и рисков, связанных со своими зарубежными капиталовложениями.

Деятельность ТНК за границей осуществляется через их **зарубежные филиалы**, которые контролируются **материнской (головной) компанией**. Филиалы делятся на несколько видов и различаются по своему статусу: **отделения**, **дочерние фирмы** и **ассоциированные компании**.

Отделениями считаются фирмы, которые хотя и регистрируются за рубежом, но не являются самостоятельными компаниями с собственным балансом и полностью (на 100 %) принадлежат родительской компании, т.е. ТНК. **Дочерняя компания** является юридическим лицом с собственным балансом, но контроль за её деятельностью осуществляет родительская компания, так как ей принадлежит больше, чем половина её акций (паёв). Родительская фирма имеет право, в частности, назначать или увольнять большинство членов органов администрации и управления в своей дочерней компании. **В ассоциированной компании** родительской ТНК принадлежит по меньшей мере 10 %, но не более 50 % её акций или паёв. Вследствие этого контроль над деятельностью ассоциированной компании со стороны ТНК носит ограниченный характер.

Если проанализировать данные общих активов 100 крупнейших ТНК мира, то можно сделать вывод о том, что только на две страны – США и Японию – приходится около 70 % совокупных активов 100 ведущих ТНК, что свидетельствует о колоссальной концентрации капитала в компаниях этих государств.

Надо отметить, что в последние годы происходит уменьшение доли США в страновой структуре ТНК, в то время как растёт роль в первую очередь японских, а также европейских компаний. Рост конкурентоспособности японских ТНК, их успехи на мировом рынке объясняются различными причинами, среди которых: завоевание ими значительных преимуществ в самых новейших отраслях на основе эффективного инновационного механизма; особенности традиционного японского менеджмента в сочетании с самыми современными методами организации труда, что по-

зволяет японским фирмам быть более гибкими и маневренными; реализация на практике новых принципов делового партнёрства и конкуренции, а также активная государственная поддержка государством в Японии экспансии своих ТНК.

Анализ отраслевой структуры 100 ведущих ТНК показывает, что на первом месте по инвестиционной привлекательности стоят такие сферы деятельности, как электроника (14 фирм из 100), автомобилестроение (12 фирм), нефтепереработка (11 фирм), химическая промышленность (10 фирм), пищевая промышленность (7 фирм). Всё больше растёт значение электронных, электротехнических и компьютерных компаний. В то же время традиционные «вотчины» ТНК – нефтепереработка и автомобилестроение – также сохраняют своё значение.

Надо отметить, что отраслевая структура ТНК в главных странах их базирования (в США, Японии, Германии) существенно отличается друг от друга. Например, среди американских ТНК 16 % оперируют в нефтяной промышленности, около 13 % в пищевой и табачной, по 9 % приходится на компании в сфере компьютерного бизнеса и производства транспортных средств. Японские ТНК имеют совсем другой основной профиль специализации: 32 % от их общего числа приходится на всемирно известные электронные фирмы «Мацусита», «Сони», «Хитачи», «Тошиба» и некоторые другие. Можно сделать вывод о том, что основная сфера интересов японских ТНК – это электронная промышленность и связанные с нею отрасли. На втором месте стоят торговые ТНК (21 % от их общего числа), на третьем – компании по производству транспортных средств (16 %).

Таким образом, несмотря на общие тенденции роста удельного веса новейших отраслей в структуре ТНК всех ведущих стран их базирования, конкретные «отраслевые пристрастия» ТНК той или иной страны связаны с типом её международной специализации в мировой экономике.

В целом сдвиги в отраслевой структуре ТНК развитых стран за последние десятилетия выражались в следующем:

- в росте доли активов и числа компаний, оперирующих в сфере услуг (если в 1970 г. она составляла в среднем 25–30 %, то к середине 90-х гг. увеличилась примерно в два раза – до 50–60 %);

- в уменьшении доли и числа компаний, оперирующих в сфере первичного сектора, т.е. добывающей промышленности и сельского, лесного и рыбного хозяйства (в 1970 г. она равнялась примерно 15–20 %, а к середине 90-х гг. упала в 1,5–2 раза, т.е. в среднем до 10 %);

- в незначительном уменьшении удельного веса ТНК обрабатывающей промышленности и стабилизации его на уровне примерно 40–45 %; кроме того, среди них быстро растёт доля и экономическая мощь компаний, занимающихся «высокими технологиями».

В последние годы быстро растёт мощь ТНК «родом» из новых индустриальных стран. По данным обзора ЮНКТАД по иностранным инвестициям более половины компаний из числа 50 ведущих ТНК развивающихся стран базируются в Азии, остальные – в Латинской Америке. Как общие, так и зарубежные активы ТНК развивающихся стран в среднем, безусловно, меньше соответствующих показателей для ТНК развитых стран. Однако в последние годы даже по этим абсолютным показателям ведущие ТНК развивающихся стран сильно приблизились к своим конкурентам.

В отраслевой структуре 50 ведущих ТНК развивающихся стран велика доля диверсифицированных фирм (18 %), компаний пищевой промышленности (12 %), электроники (10 %), строительства (10 %), металлургии (8 %). На все эти фирмы приходится около 2/3 от числа всех 50 ТНК. Необходимо отметить, что с развитием так называемых «инфраструктурных» ТНК (транспорт, связь, гостиничное хозяйство, торговля, туризм и т.п.), на которые приходится примерно 15 % от общего числа, происходит дальнейшее укрепление позиций электронных и электротехнических фирм. Именно эти компании представляют «особую опасность» для ТНК из индустриально развитых стран, в том числе для Японии (как это было раньше с ней самой, когда она превратилась в главного конкурента для американских и западноевропейских компаний во многих отраслях «высокой технологии»).

Таким образом, одной из новых тенденций последних лет в развитии процессов зарубежного инвестирования стало превращение НИС и Китая из регионов, принимающих и эффективно использующих иностранные капиталы ТНК промышленно развитых стран, в регионы, «откуда появляются молодые, энергичные и высококонкурентоспособные ТНК».

Деятельность современных ТНК отличается рядом особенностей. Главной из них является формирование *глобальной стратегии поведения* на мировых рынках, важнейшие черты которой:

- глобальное видение рынков и глубокое изучение конкурентов;
- обеспечение контроля в важнейших сегментах мирового рынка;
- преимущественное участие в высокотехнологичных отраслях;
- использование гибких информационных технологий при координации и деятельности всех филиалов;

- обеспечение высокой рентабельности путём своевременного изменения географического распределения и отраслевой структуры интегрированного в масштабе ТНК бизнеса.

Традиционным проявлением такой глобальной стратегии у крупных ТНК был классический механизм *«трансфертного ценообразования»*. Суть его состоит в том, что ТНК устанавливает завышенные цены на товары и услуги, поставляемые своим филиалам, которые расположены в странах с высоким уровнем налогообложения, и наоборот, – заниженные цены для филиалов в странах с низкими налогами. В результате филиалы ТНК в первой группе стран заносят в свои налоговые декларации данные о незначительных прибылях, а в других странах фиксируется искусственно завышенная прибыль. Таким образом, получается чистое сокращение сумм уплачиваемых налогов, поскольку прибыли ТНК как бы нелегально переводятся из филиалов компании в странах с низкими налогами. ТНК обеспечивает «курсирование» прибылей внутри своей империи, подчиняясь стратегическим целям её деятельности. Для налоговых служащих разных государств довольно сложно доказать факт уклонения от уплаты налогов ТНК. И если образование филиалов в странах с низким налогообложением представляет собой легальную деятельность, то использование механизма трансфертного ценообразования в целях уклонения от налогов вызывает большую критику, ведь вследствие этого государственные бюджеты многих стран недополучают огромные суммы.

Относительно новым явлением в деятельности ТНК в 80–90-х гг. становятся так называемые *стратегические соглашения*, или *альянсы*. Как форма международных связей между различными компаниями они существовали и до того, но лишь в последние десятилетия получили широкое распространение. Два основных фактора повлияли на быстрое и широкое распространение стратегических альянсов.

Первый – это обострение конкурентной борьбы на мировых рынках. Причём не только между компаниями наиболее развитых стран. Очень «опасными» и динамично развивающимися конкурентами стали выступать фирмы из НИС, которые постепенно завоёвывают всё больше конкурентных «ниш» на мировых рынках. Второй фактор – это то, что технология становится в современных условиях решающим условием конкурентоспособности фирмы. Именно поэтому стратегические альянсы создаются, как правило, в высокотехнологичных отраслях, таких как аэрокосмическая, авиационная промышленность, электроника, телекоммуникации, инфор-

мационные технологии, биотехнологии, автомобильная и химическая промышленность.

Суть стратегических альянсов состоит в объединении финансовых, научно-технических, человеческих и других ресурсов разными фирмами для достижения определённых целей, которых эффективнее всего достичь с помощью сотрудничества. Примерами стратегических альянсов, в частности, в автомобильной промышленности являются альянсы японской «Тойоты» и американской «Дженерал Моторс», немецкого «Фольксвагена» и американского «Форда», в электронике – немецких фирм «Сименс» и «Бош», в компьютерном бизнесе – американских компаний «Интел» и «Ай би эм».

Причины образования альянсов связаны с возможностью решения ряда стратегических проблем:

- сокращением объёма затрат, необходимого для реализации крупного проекта;

- уменьшением риска проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок;

- использованием высококвалифицированного научного, инженерного и управленческого персонала других компаний, их новейших изобретений и разработок;

- сокращением временного лага между каким-либо открытием и появлением нового товара и услуги на рынке, т.е. получением выигрыша во времени;

- использованием сбытовой сети или торговой марки своего партнёра по альянсу для проникновения на новые рынки сбыта.

Стратегические альянсы развивались в последнее время особенно бурно вследствие обострения конкурентной борьбы за глобальные рынки, роста издержек на разработки и быстрого старения новых продуктов, а также рисков транснациональной деятельности.

Существует несколько основных видов стратегических альянсов. Это двусторонние или многосторонние соглашения между различными компаниями о совместной научно-исследовательской деятельности; венчурные соглашения; совместные предприятия «стратегического характера»; консорциумы и т.п. Они отличаются от традиционных договоров об обмене технологиями, СП и других видов межфирменного сотрудничества тем, что являются долговременными соглашениями и образуются для создания принципиально новой технологии, товара или решения ключевых для ком-

паний-участниц проблем. Стратегический характер этих альянсов проявляется в том, что они нацелены на достижение долгосрочных конкурентных преимуществ для участников альянса в рамках глобальной стратегии их деятельности.

На современном этапе развития ТНК во все большей степени становятся определяющим фактором для решения судьбы той или иной страны в международной системе экономических связей. Активная производственная, инвестиционная, торговая деятельность ТНК позволяет им выполнить **функцию международного регулятора производства и распределения продукции** и даже, как считают эксперты ООН, содействовать экономической интеграции в мире.

Отмечая положительные стороны функционирования ТНК в системе мирового хозяйства, следует сказать и об их негативном влиянии на экономику тех стран, в которых они функционируют. Специалисты указывают:

- на противодействие реализации экономической политики тех государств, где ТНК осуществляют свою деятельность;

- на нарушение государственных законов. Так, манипулируя политикой трансфертных цен, дочерние компании ТНК, действующие в различных странах, умело обходят национальные законодательства в целях укрытия доходов от налогообложения путем перекачивания их из одной страны в другую;

- на установление монопольных цен, диктат условий, ущемляющий интересы принимающих стран;

- переманивание высококвалифицированных специалистов ведущими ТНК из многих стран мира.

В целом ТНК – это достаточно сложный и непрерывно развивающийся феномен в системе межхозяйственных связей, требующий постоянного внимания, изучения и международного контроля.

Основные понятия:

Ассоциированные компании.

Отделения.

Стратегические альянсы.

Транснациональные компании.

Трансфертные цены.

Филиалы.

Вопросы для обсуждения по теме «Транснациональные корпорации»

1. Что понимается под ТНК?
2. Назовите и охарактеризуйте основные направления и сферы воздействия ТНК на мировую экономику?
3. Прокомментируйте, почему деятельность ТНК в странах с переходной экономикой недостаточно развита?

Тестовые задания

1. Транснациональная компания решила увеличить долю своего капитала в зарубежном предприятии с 45 до 55 %. Данное предприятие по отношению к ТНК будет называться:
   а) филиал;
   б) дочернее предприятие;
   в) ассоциированная компания;
   г) подразделение;
   д) холдинговая компания;
2. Количественный показатель интернационализации, позволяющий отнести компанию в разряд транснациональных, равен:
   а) 15–20 %;
   б) 20–25 %;
   в) 25–30 %;
   г) 30–35 %;
   д) 35–40 %.
3. Сдвиги в отраслевой структуре ТНК развитых стран за последние десятилетия выражались в следующих тенденциях:
   а) в росте доли активов и числа компаний, оперирующих в сфере услуг ;
   б) в увеличении доли и числа компаний, оперирующих в сфере добывающей промышленности и сельского, лесного и рыбного хозяйства;
   в) в стремительном уменьшении удельного веса ТНК обрабатывающей промышленности и его дестабилизации, включая сферу «высоких технологий» ;
   г) в увеличении доли и числа компаний, оперирующих в сфере сельского, лесного и рыбного хозяйства.

4. Говоря о ТНК «новой волны», мы подразумеваем ТНК, базирующиеся в следующих регионах мира:
   а) Ближний Восток;
   б) НИС и Китай;
   в) страны Северной Африки;
   г) США и Канада;
   д) Океания.
5. Механизм «трансфертного ценообразования» состоит в следующем:
   а) ТНК устанавливает заниженные цены на товары и услуги, поставляемые своим филиалам, которые расположены в странах с высоким уровнем налогообложения, и наоборот, – завышенные цены для филиалов в странах с низкими налогами;
   б) ТНК устанавливает завышенные цены на товары и услуги, поставляемые своим филиалам, которые расположены в странах с высоким уровнем налогообложения, и наоборот, – заниженные цены для филиалов в странах с низкими налогами;
   в) ТНК стремятся открывать свои подразделения в странах с высоким уровнем налогообложения, и наоборот, – стремятся не открывать свои филиалы в странах с низкими налогами.

Список рекомендуемой литературы

Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 2001. Гл. 8.

Мировая экономика / под ред. А.С. Булатова. М.: Юристъ, 1999. Гл. 11.

Нухович, Э.С. Мировая экономика на рубеже XX–XXI веков / Э.С. Нухович [и др.]. М., 1995. Гл. 1.

Сергеев, Е.Ю. Международные экономические отношения. М., 2000. Гл. 21.

Хасбулатов, Р.И. Мировая экономика. М.: Экономика, 2001. Т.1, гл. 9.

13. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА, ДИНАМКА

Международное движение капитала, его активная миграция между странами является важнейшей составной частью и формой современных международных экономических отношений.

Вывоз капитала (зарубежное инвестирование) представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной и денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны. В настоящее время вывоз капитала становится функцией любой успешно, динамично развивающейся экономики. Капитал вывозят и ведущие промышленно развитые страны, и среднеразвитые страны, и развивающиеся, в особенности «новые индустриальные страны».

Причины вывоза капитала:

- относительный избыток капитала в данной стране, его перенакопление;
- несовпадение спроса на капитал и его предложение в различных звеньях мирового хозяйства;
- появление возможности освоения местных товарных рынков (для стимулирования спроса на собственную продукцию);
- наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы;
- стабильная политическая обстановка и в целом благоприятный инвестиционный климат в принимающей стране, льготный инвестиционный режим;
- более низкие экологические стандарты в принимающей стране, нежели в стране – доноре капитала;
- стремление окольным путем проникать на рынки третьих стран (Израиль, Южная Корея).

Факторы, способствующие и стимулирующие вывоз капитала:

- растущая взаимосвязь национальных экономик;
- международная промышленная кооперация;
- экономическая политика стран, направленная на привлечение значительных объемов капитала;
- международные финансовые организации, направляющие и регулирующие поток капиталов;

- международные соглашения об избежании двойного налогообложения доходов и капиталов между странами.

Субъектами движения капитала в мировом хозяйстве и источниками его происхождения выступают частные коммерческие структуры, государственные, международные экономические и финансовые организации.

По цели вложения капитал делится на:

Прямые инвестиции в промышленные, торговые и другие предприятия – это капиталовложения, которые позволяют участвовать в управлении объектом вложения. Основными формами инвестиций являются: открытие за рубежом предприятий, в том числе создание дочерних компаний или открытие филиалов; создание совместных предприятий на контрактной основе; совместные разработки природных ресурсов; покупка или приватизация предприятий страны, принимающей иностранный капитал. Прямые инвестиции составляют основу господства международных корпораций на мировом рынке. Ведущими странами в области прямых инвестиций являются промышленно развитые страны (Япония, США, Германия).

Портфельные инвестиции – это акции, облигации, иные формы капиталовложений, не дающие возможности непосредственного контроля над деятельностью зарубежного предприятия. Инвесторы могут получить прибыль лишь в соответствии с установленными правилами о ценных бумагах. Посредниками в осуществлении зарубежных портфельных инвестиций выступают, как правило, крупные инвестиционные банки. На движение портфельных инвестиций значительное влияние оказывает разница в норме процентных ставок, выплачиваемых по облигациям в отдельных странах.

Среднесрочные и долгосрочные международные кредиты (или займы) ссудного капитала промышленным и торговым корпорациям, банкам и другим финансовым учреждениям. Они используются для пополнения основного капитала, кредитования и финансирования операций по приобретению акций, учреждению филиалов, строительству и реконструкции зарубежных инвестиций. В роли главных заемщиков выступают, прежде всего, международные корпорации.

Экономическая помощь: бесплатно и в виде льготных кредитов (беспроцентных, низкопроцентных) ведется в США, Японии. На первом месте среди получателей кредитов – Израиль, на втором – Египет.

Международное движение капитала оказывает огромное влияние на мировую экономику, способствует росту мировой экономики, углубляет

международное разделение труда и международное сотрудничество, увеличивает объемы взаимного товарообмена между странами.

Последствия для стран, экспортирующих капитал:

- замедление экономического развития вывозящих стран;
- снижение уровня занятости в стране-экспортере;
- изменение платежного баланса в негативную сторону.

Последствия для стран, ввозящих капитал:

а) положительные:

- экономический рост страны – реципиента капитала;
- создание новых рабочих мест;
- разработка новых технологий, эффективный менеджмент, ускорение научно-технического прогресса;
- улучшение платежного баланса страны-реципиента.

б) отрицательные:

- вытеснение местного капитала из прибыльных отраслей;
- загрязнение окружающей среды;
- проталкивание на рынок страны-реципиента товаров, уже прошедших свой жизненный цикл, а также снятых с производства;
- увеличение внешней задолженности страны;
- потери страны-реципиента в налоговых поступлениях и таможенных сборах.

Современные особенности и тенденции в международном движении капитала

Преобладающие потоки вывоза капитала осуществляются из промышленно развитых стран. Активная миграция капитала происходит и между этими странами. Миграцию капитала в рамках промышленно развитых стран следует рассматривать на нескольких уровнях:

1. Между странами “триады”: США–Западная Европа–Япония.
2. Между отдельными промышленно развитыми странами.
3. Между одними и теми же отраслями промышленно развитых стран.

С точки зрения субъектов миграции капитала различают макро- и микроуровень. *Макроуровень* – межгосударственный перелив капитала. Статистически он отражается в платежном балансе стран. *Микроуровень* – движение капитала внутри международных компаний по внутрикорпорационным каналам.

В послевоенный период наиболее интенсивным регионом миграции капитала становится Западная Европа. Лидирующие позиции занимают Великобритания, Германия, Франция. США являются основным объектом инвестиций из стран ЕС, при этом половина инвестиций приходит из Великобритании. Кроме того, США лидируют и по объемам вывезенного капитала. Взаимные инвестиции двух регионов – США и Западной Европы – затрагивают одни и те же ведущие отрасли: машиностроение и химическую промышленность.

Среди современных тенденций вывоза капитала следует выделить растущее значение экспорта производительного капитала. В последние два десятилетия отмечается опережающий рост инвестиций в сферу услуг по сравнению с инвестициями не только в добывающую, но и в обрабатывающую промышленность. Резко возрастает роль фондового рынка в движении капитала. Важная особенность современных процессов миграции капитала состоит в том, что капитал, как правило, не навязывается странам, а наоборот, проходит довольно жесткая конкурентная борьба за его привлечение.

В конце XX столетия рекордные объемы капитала поступили в развивающиеся страны (Азия и Латинская Америка), увеличился поток иностранного капитала в страны Восточной Европы (Венгрия, Польша, Чехия) и СНГ.

Важнейшим фактором, оказывающим определяющее влияние на объемы и качественные параметры международного движения капитала, является либерализация условий его миграции, свойственная почти всем странам.

Политическая стабильность, минимальный экономический риск, максимальная прибыльность являются незыблемыми ориентирами для частного капитала вне зависимости от времени и места его приложения.

Основные термины и понятия

Вывоз капитала.
Портфельные инвестиции.
Прямые инвестиции.
Среднесрочные и долгосрочные международные кредиты (займы).
Страна-донор капитала.
Страна-реципиент капитала.
Субъекты движения капитала.
Уровни миграции капитала.

Вопросы для обсуждения по теме «Международное движение капитала»

1. Что представляет собой вывоз капитала и каковы его причины?
2. Каковы факторы, способствующие и стимулирующие вывоз капитала?
3. Какое влияние оказывает международное движение капитала на мировую экономику?
4. Какие последствия могут быть у стран, вывозящих и ввозящих капитал?
5. Что является важнейшим фактором, оказывающим определяющее влияние на объемы международного движения капитала?

Тестовые задания

1. Отметить основные формы вывоза капитала:
   а) иностранные инвестиции;
   б) международные кредиты и займы ссудного капитала;
   в) прямые инвестиции;
   г) экономическая помощь;
   д) беспроцентные и низкопроцентные кредиты;
   е) портфельные инвестиции;
   ж) лизинг;
   з) хайринг;
   и) товарный кредит.
2. Осуществление зарубежных портфельных инвестиций происходит при посредничестве:
   а) крупнейших корпораций;
   б) центральных (государственных) банков;
   в) крупных инвестиционных банков;
   г) частных банков;
3. Средне- и долгосрочные кредиты используются для:
   а) пополнения нехватки оборотного капитала;
   б) пополнения основного капитала;
   в) кредитования и финансирования операций по приобретению акций;
   г) учреждения филиалов компаний;
   д) строительства и реконструкции зарубежных инвестиционных объектов;
   е) проектного финансирования.

4. Отметить основные причины вывоза капитала из страны:
   а) перенакопление капитала в стране;
   б) несовпадение спроса на капитал и его предложение в различных звеньях мирового хозяйства;
   в) благоприятный инвестиционный климат в принимающей стране;
   г) монополизация зарубежного рынка;
   д) «отмывание» денег;
   е) наличие дешевого сырья и рабочей силы в принимающей стране;
   ж) захват рынка;
   з) возможность влиять на политику принимающей страны;
   и) возможность получить сверхприбыли.
5. Вывоз капитала осуществляется в следующих двух основных формах (отметить нужное):
   а) предпринимательская;
   б) портфельная;
   в) ссудная;
   г) займы;
   д) прямые инвестиции;
   е) вложения в промышленность;
   ж) государственные кредиты;
   з) частные инвестиции.
6. Современные тенденции в вывозе капитала:
   а) сокращение прямых и портфельных инвестиций в целом;
   б) сокращение прямых и рост портфельных инвестиций;
   в) рост прямых и сокращение портфельных инвестиций;
   г) рост прямых и портфельных инвестиций в одинаковой степени.

Список рекомендуемой литературы

Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 2001. Гл. 5, 7.

Гаврилова, Т.В. Международная экономика. М., 1999. Гл. 7.

Киреев, А.П. Международная экономика. М., 1999. Ч. 1, гл. 9.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / под ред. Л.Н. Красавиной. М., 1994. Гл. 6.

Международные экономические отношения / под ред. Е.Ф. Жукова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. Гл. 7.

14. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ И ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Международные валютные отношения представляют совокупность экономических отношений, связанных с функционированием денег как мировых денег.

Валютные отношения осуществляются на национальном и международном уровне. На национальном уровне они охватывают сферу национальной валютной системы, которая является частью денежной системы страны. **Национальная валютная система** – это форма организации валютных отношений страны, определяемая ее валютным законодательством.

Основные составляющие национальной валютной системы:

- национальная денежная единица (национальная валюта);
- состав официальных золотовалютных резервов;
- паритет национальной валюты и механизм формирования валютного курса;
- условия обратимости национальной валюты;
- наличие или отсутствие валютных ограничений;
- порядок осуществления международных расчетов стран;
- режим национального валютного рынка и рынка золота;
- национальные органы обслуживания и регламентирующие валютные отношения страны.

Международная валютная система (МВС) – это форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства.

Основными элементами МВС являются:

- национальные и коллективные резервные валютные единицы;
- состав и структура международных ликвидных активов;
- механизм валютных паритетов и курсов;
- условия взаимной обратимости валют;
- формы международных расчетов;
- режим международных валютных рынков и мировых рынков золота;
- межгосударственные организации, регулирующие валютно-финансовые отношения (МВФ, МБРР и др.).

Главная задача МВС – регулирование сферы международных расчетов и валютных рынков для обеспечения устойчивого экономического рос-

та, сдерживания инфляции, поддержания равновесия внешнеэкономического обмена и платежного оборота разных стран.

Этапы развития валютной системы:

I. **Система золотого стандарта** – конец XIX в. Валюты государств свободно обращались в золото на внутренних рынках своих стран.

II. **Система золотодевизного стандарта** (1922 г.) – банкноты разменивались не на золото, а на девизы (банкноты, векселя, чеки) других стран, которые затем могли быть обменены на золото. В качестве девизной валюты были выбраны американский доллар и английский фунт стерлингов.

III. **Система золотовалютного стандарта** (30–50 гг.). Бумажные деньги перестали обмениваться на золото; резервной валютой стал американский доллар, который был признан мерой ценности валюты других стран.

IV. **Ямайская валютная система** – современный международный валютный механизм. Золото утрачивает денежные функции и становится обычным товаром со свободной ценой на него; странам предоставляется право выбора любого режима валютного курса («плавающий» курс); вводится стандарт «специальных прав заимствования» (СДР). СДР предназначались для регулирования сальдо платежных балансов, пополнения официальных резервов и расчетов с МВФ, соизмерения стоимости национальных валют. Курс СДР определяется на «валютной корзине», включающей 5 мировых валют (американский доллар, марка ФРГ, японская йена, французский франк и фунт стерлингов).

Валютная **расчетная корзина** – это метод соизмерения средневзвешенного курса одной валюты по отношению к определенному набору других валют.

С 1 января 1999 г. одиннадцать стран (Австрия, Бельгия, Германия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия и Франция) вступили в Европейский валютный союз (ЕВС). Страны-участницы ЕВС ввели единую валюту – **евро**. Создана и действует Европейская система центральных банков во главе с Европейским центральным банком. С этого же момента функции осуществления денежно-кредитной и валютной политики были переданы от национальных центральных банков Европейскому центральному банку (ЕЦБ). Основной задачей ЕЦБ стало обеспечение стабильности новой европейской валюты. Новая валюта заменила экю, ранее служившее средством осуществления платежей между странами-членами ЕС.

На первом этапе введения евро и начала работы Европейского центрального банка осуществлялось проведение операций на денежном рынке

в евро, проведение межбанковских расчетов и расчетов между центральными банками стран ЕВС в евро, установление фиксированных обменных курсов и перевод государственных долгов в евро.

На втором этапе, который начался с 1 января 2002 г., введены в обращение банкноты и монеты евро, новая валюта стала законным средством платежа.

Преимущества введения евро:

- устойчивость евро будет гарантирована деятельностью независимого Центрального банка, целями которого являются стабильность цен, а также проведением политики, направленной на достижение стабильности государственных финансов;

- благодаря самому процессу экономического сближения европейских стран инфляционные ожидания в Европе значительно ослабевают;

- положения Маастрихтского договора и Пакта стабильности и роста будут обеспечивать бюджетную политику, ориентированную на сбалансированные бюджеты, допуская при этом некоторую гибкость в реакции стран ЕС на внешние потрясения. Сокращение бюджетных дефицитов ведет к снижению нагрузки на накопление, следовательно, снизятся процентные ставки, в результате чего возрастёт приток инвестиций в частный сектор;

- при наличии низкого уровня инфляции и при разумной финансовой политике краткосрочные процентные ставки также должны находиться на устойчиво низком уровне;

- большие объемы и ликвидность финансовых рынков, работающих в евро, по сравнению с рынками, опирающимися на национальные валюты, также будут вести к снижению ставки процента на заимствования в единой валюте;

- введение единой валюты вместо множества национальных способствует уменьшению рисков валютного обмена.

Ключевым вопросом является создание основы для надежного и устойчивого евро. Все члены ЕЭС взяли на себя обязательства по сохранению низкой инфляции. Такая политика, в свою очередь, содействует низким процентным ставкам и должна привести к устойчивому экономическому росту, созданию большого числа рабочих мест. Несмотря на первоначальные колебания курса евро к курсу доллара, евро уже вносит свой вклад в стабилизацию международных валютных отношений.

Международные валютные и финансово-кредитные рынки составляют важнейшие звенья мировой финансовой системы. **Валютные рынки** – это

центры, где совершается купля-продажа иностранных валют на национальную по курсу, складывающемуся на основе спроса и предложения. Национальные валютные рынки существуют во всех странах с развитой рыночной экономикой. Единый мировой рынок включает в себя мировые, региональные, национальные (местные) валютные рынки, которые различаются по объемам, характеру валютных операций и количеству валют, участвующих в операциях. Мировые валютные рынки концентрируются в **мировых финансовых центрах**.

Мировые финансовые центры (МФЦ) – это места сосредоточения банков и других специализированных кредитно-финансовых институтов, в которых осуществляются международные валютные, кредитные, финансовые операции, сделки с ценными бумагами, золотом (Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майне, Париж, Цюрих, Токио, Сингапур, Гонконг).

Для современных валютных рынков свойственны следующие особенности:

1) преобладание трансграничных операций в общей массе заключаемых сделок;

2) масштабные объемы операций;

3) глобальный охват участников (сделки совершаются по большинству торгуемых валют, в любое время и в течение 24 часов в сутки);

4) высокая концентрация валютных сделок.

Международные кредитно-финансовые отношения охватывают систему отношений, связанных с движением ссудного капитала на мировом кредитном и финансовых рынках.

Институционально мировой рынок ссудных капиталов охватывает совокупность различных компаний, банков, валютно-кредитных учреждений, обеспечивающих движение ссудного капитала в международном масштабе.

В зависимости от сроков движения ссудного капитала, экономического содержания операций на этом рынке выделяют:

- мировой денежный рынок;
- мировой рынок капиталов.

Мировой денежный рынок определяет спрос и предложение ссудного капитала, функционирующего в качестве международного покупательского и платежного средства. Этот рынок охватывает краткосрочные депозитно-ссудные операции (от одного дня до одного года) и рынок евровалют (конвертируемых валют какой-либо страны, переведенных на счета иностранных банков и используемых ими для операций во всех странах).

На мировом рынке капиталов ссудный капитал выступает не как деньги, а как самовозрастающая стоимость. Заимствования осуществляются здесь на длительные сроки и в значительной мере используются для финансирования капиталовложений.

Мировой рынок капиталов включает две основные составляющие: средне- и долгосрочные иностранные кредиты (от одного года до 15 лет). По своему назначению международные кредиты подразделяются на *связанные* (имеют строго целевой характер, закрепленный в кредитном соглашении) и *финансовые* (не имеют строгого целевого назначения и могут быть использованы по усмотрению заемщика на любые цели).

Мировой финансовый рынок – это часть рынка ссудных капиталов, где в основном осуществляется эмиссия, купля-продажа ценных бумаг.

Еврорынок – это рынок, на котором проводятся операции по кредитам и займам в евровалюте.

Основные термины и понятия

Валютная расчетная корзина.
Валютный союз.
Европейская валютная система.
Золотовалютный стандарт.
Золотодевизный стандарт.
Золотой стандарт.
Международная валютная система.
Международные валютные отношения.
Мировой денежный рынок.
Мировой рынок капиталов.
Мировой финансовый рынок.
Мировые финансовые центры.
Национальная валютная система.
Специальные права заимствования (СДР).
Ямайская валютная система.

Вопросы для обсуждения по теме «Международные валютные и финансово-кредитные отношения»

1. Что представляют собой международные валютные отношения?
2. Составляющие национальной валютной системы и международной валютной системы.

3. Этапы развития международной валютной системы. В чем состоит ее главная задача?
4. Какие виды коллективных резервных валютных единиц вы знаете?
5. Что такое Европейская валютная система и каков механизм ее действия?
6. Какие особенности имеют современные валютные рынки?
7. Каковы отличия мирового денежного рынка от мирового рынка капиталов?

Тестовые задания

1. Валюты различных стран свободно обращались в золото при системе:
   а) золотого стандарта;
   б) золотодевизнго стандарта;
   в) золотовалютного стандарта.
2. Современная международная валютная система называется:
   а) Бреттонвудской;
   б) Ямайской;
   в) Вашингтонской;
   г) Парижской.
3. Безналичный евро был введен:
   а) в 1994 г.;
   б) в 1999 г.;
   в) в 2002 г.
4. Сегодня к мировым валютам не относят:
   а) американский доллар;
   б) японскую йену;
   в) французский франк;
   г) фунт стерлингов.

Список рекомендуемой литературы

Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 2001. Гл. 11–12.

Валютный рынок и валютное регулирование / под ред. И.Н. Платоновой. М., 1996. Гл. 1, 2, 59.

Киреев, А.П. Международная экономика. М., 1998. Ч. 1, гл. 12.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / под ред. Л.Н. Красавиной. М., 2000. Гл. 1, 6, 10.
Международные экономические отношения / под ред. В.Е. Рыбалкина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. Гл. 20–21.
Международные экономические отношения / под ред. Е.Ф. Жукова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. Гл. 9.
Хасбулатов, Р.И. Мировая экономика. М.: Экономика, 2001. Т. 2, гл. 23.

15. ПЛАТЕЖНЫЙ И РАСЧЕТНЫЙ БАЛАНС

Помимо экономических, существуют политические, военные, культурные и другие отношения между странами, которые порождают денежные платежи и поступления. Многогранный комплекс международных отношений страны находит отражение в балансовом счете, который по традиции называется платежным балансом.

Под платежным балансом понимается статистическая запись всех экономических сделок или обязательств, осуществленных в течение определенного отрезка времени между резидентами данной страны и резидентами любых других стран мира. Иначе говоря, платежный баланс – это таблица соответствия внешних доходов и расходов.

Принципы построения платежного баланса:

1. *Система двойной записи.* Одна из записей обозначается со знаком «+» – кредит, то есть отток стоимостей, а другая со знаком «–» – дебит, то есть приток стоимостей, за который резиденты страны должны платить.

2. В нем должно отражаться *время регистрации.* Обычный срок или период, охватываемый платежным балансом, – один календарный год, реже – месяц, квартал.

3. *Итог* платежного баланса в конечном счете *должен быть равен нулю.* Для этого в нем предусмотрены балансирующие статьи.

Виды внешнеторговых сделок, приводящих к поступлению в Россию иностранной валюты:

1. Экспорт товаров и услуг.

2. Проценты и дивиденды, выплачиваемые российским владельцам иностранных акций.

3. Односторонние переводы или трансферты – переводы пенсий, помощь иностранным государствам, пересылаемая своим родственникам заработная плата эмигрантов. Особенность данного вида сделки – все переводы не предусматривают обратного потока ресурсов в обмен на полученные средства.

4. Долгосрочные займы и инвестиции иностранных резидентов в России – покупка иностранцами российских производственных предприятий, строений, земли и т.д.

5. Краткосрочные инвестиции и займы иностранных фирм и организаций, предоставляемые Россией.

6. Иностранные резервы – суммы валюты или иных резервов, приобретенных или полученных иностранными государствами у ЦБ России для создания собственных резервов.

Каждый из перечисленных видов сделок имеет свою противоположную форму, связанную с оттоком иностранной валюты из страны, охватывающую импорт иностранных товаров, переводы пенсий и различных денежных средств, кредиты иностранным государствам и частным фирмам и т.д. Объединив все эти виды сделок, получаем документ – *платежный баланс.*

Рассмотренные виды сделок условно можно объединить в три группы:

1) *сделки по текущим счетам*, к которым относятся экспортно-импортные операции (пп. 1, 2, 3);

2) *сделки, связанные с движением капитала* (пп. 4,5);

3) *счета официальных резервов* (п. 6).

Первая группа сделок регистрирует операции, связанные с передачей права собственности на товары и услуги, вторая группа – с передачей права собственности на капитал, третья группа регистрирует приобретение официальных резервов в центральном государственном банке страны.

Основные методы регулирования платежного баланса

Материальной основой регулирования платежного баланса служат:

1) государственная собственность, в том числе официальные золотовалютные резервы;

2)возрастание доли (до 40–50 %) национального дохода, перераспределяемого через государственный бюджет;

3) непосредственное участие государства в международных экономических отношениях как экспортера капиталов кредитора, гаранта, заемщика;

4) регламентация внешнеэкономических операций с помощью нормативных актов и органов государственного контроля.

Государственное регулирование платежного баланса – это совокупность экономических, в том числе валютных, финансовых, денежно-кредитных мероприятий государства, направленных на формирование основных статей платежного баланса, а также покрытие сложившегося сальдо.

Мировая статистика свидетельствует, что платежный баланс стран мира постоянно находится в неравновесии. Для стран с дефицитным платежным балансом существуют специальные меры, стимулирующие экспорт, сдерживающие импорт товаров, способствующие привлечению иностранного капитала и ограничивающие вывоз капитала. К ним относятся:

- *Дефляционная политика* – политика, направленная на сокращение внутреннего спроса, включающая ограничение бюджетных расходов на гражданские цели (замораживание цен и заработной платы). Одним из важнейших ее инструментов служат финансовые и денежно-кредитные меры: уменьшение бюджетного дефицита, изменения учетной ставки центрального банка, кредитные ограничения, установление пределов роста денежной массы;

- *Девальвация* – понижение курса национальной валюты, направленное на стимулирование экспорта товаров;

- *Валютные ограничения* – блокирование инвалютной выручки экспортеров, лицензирование продажи иностранной валюты импортерам, сосредоточение валютных операций в уполномоченных банках;

- *Финансовая и денежно-кредитная политика*: субсидии экспортерам, протекционистское повышение импортных пошлин, отмена налога с процентов, выплачиваемых иностранным держателям ценных бумаг;

- *Прямой контроль* над экспортом и импортом.

Расчетный баланс – это соотношение денежных требований и обязательств страны по отношению к внешнему миру. Расчетный баланс отличается от платежного тем, что он составляется наперед, чтобы знать, как сложатся требования и обязательства страны в будущем году.

Различают расчетный баланс за определенный период и на определенную дату. Расчетный баланс *за определенный период* – это прежде всего инструмент планирования и прогнозирования. Расчетный баланс *на определенную дату* показывает, является ли страна нетто-должником или нетто-кредитором на эту дату и из каких основных статей состоят ее требования и обязательства.

Основные термины и понятия

Балансирующая статья.
Дебит.
Кредит.
Платежный баланс.
Расчетный баланс.
Счет движения капитала.
Счет официальных резервов.
Счет текущих операций.

Вопросы для обсуждения по теме «Платежный и расчетный баланс»

1. Что понимают под платежным балансом и каковы принципы его построения?
2. Какие виды внешнеторговых сделок приводят к поступлению в Россию иностранной валюты?
3. Назовите группы сделок, отражаемых в платежном балансе и меры его регулирования.
4. Чем расчетный баланс отличается от платежного?
5. Что такое расчетный баланс на определенную дату и за определенный период времени?

Тестовые задания

1. Какое из следующих утверждений является неверным:
   а) положительное сальдо счета капитала возникает, если отток капитала меньше иностранных инвестиций в национальную экономику;
   б) счет капитала и счет текущих операций в сумме составляют чистый экспорт;
   в) в соответствии со статистикой национальных счетов платежный баланс всегда сбалансирован;
   г) сальдо счета текущих операций равно чистому экспорту;
   д) все высказывания верны.
2. Статья «пропуски и ошибки» в платежном балансе:
   а) призвана выравнивать неравновесие платежного баланса, возникающее из-за разной методологии учета различных операций;
   б) была бы меньше, если бы резиденты сократили контрабандный вывоз товаров;
   в) была бы меньше, если бы сократилась утечка капитала из России;
   г) все ответы верны;
   д) верны только ответы *б* и *в*.
3. Положительное сальдо торгового баланса увеличится, если в стране:
   а) вырастут темпы экономического роста;
   б) увеличится денежное предложение;
   в) обесценится национальная валюта;
   г) вырастут процентные ставки;
   д) за счет всех этих событий.

4. Платежный баланс страны ухудшится за счет следующего фактора:
   а) увеличивается реальный ВНП;
   б) Центральный банк проводит дефляционную политику;
   в) правительство сокращает расходы и увеличивает налоги;
   г) Центральный банк повышает ставку рефинансирования;
   д) нет однозначного ответа.
5. Страна с устойчивым отрицательным сальдо платежного баланса должна:
   а) привлекать дополнительные долгосрочные займы от иностранцев;
   б) содействовать экспорту капитала из страны;
   в) запретить перевод в страну прибылей резидентов от зарубежных инвестиций;
   г) увеличить выпуск государственных облигаций для населения;
   д) выполнить все вышеуказанные меры.
6. Составная часть платежного баланса страны – счет текущих платежей – не включает:
   а) товарный экспорт;
   б) чистые доходы инвестиций;
   в) транспортные услуги иностранным государствам;
   г) изменения в активах за рубежом;
   д) односторонние трансфертные платежи.

Сппсок рекомендуемой лптературы

Киреев, А.П. Международная экономика: В 2 т. М.: Междунар. отношения, 2001. Гл. 4.

Носова, С.С. Экономическая теория. М.: Издат.-торг. корпорация «Дашков и Со». Гл. 43.

Овчинников, Г.П. Международная экономика. СПб.: Полиус, 1998. Гл. 9.

Экономическая теория / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Д. Камаева. М.: ВЛАДОС ИМПЭ им. А.С. Грибоедова, 2002. Гл. 20.

16. ФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Интеграция – это форма интернационализации хозяйственной жизни, процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами.

Интеграция представляет форму межгосударственного регулирования международных экономических отношений. Цель интеграции – сближение национальных экономик и обеспечение совместного решения экономических проблем.

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.

Формы экономической интеграции:

1. *Зона свободной торговли* предполагает отмену таможенных пошлин, количественных ограничений в торговле для стран – членов соглашения о ее создании. Ограничения применяются только в отношении «посторонних».

2. *Таможенный союз* характеризуется свободным перемещением товаров и услуг внутри группировки и установлением единого таможенного тарифа по отношению к третьим странам, а также согласование экономической политики.

3. *Общий рынок* обеспечивает свободное движение товаров, капиталов и рабочей силы между странами-участницами. Общий таможенный тариф ограждает рынок от «посторонних».

4. *Полный экономический союз* совмещает все вышеуказанные формы с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики.

Благоприятные и неблагоприятные условия интеграционного сотрудничества для стран-участниц:

Благоприятные условия	*Неблагоприятные условия*
- Даёт хозяйствующим субъектам более широкий доступ к разного рода ресурсам – финансовым, материальным, трудовым; - Защищает страны-участницы от конкуренции со стороны фирм третьих стран; - Позволяет его участникам совместно решать наиболее острые социальные проблемы (развитие системы здравоохранения, охраны труда и социального обеспечения); - Позволяет производить продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки	- Создаётся риск 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

На сегодня в мире насчитывается около 20 международных экономических объединений интеграционного типа, охватывающих основные регионы и континенты земного шара (в настоящее время интеграционные процессы носят в основном региональный характер). Главные интеграционные группировки созданы в Западной Европе (ЕС и ЕАСТ (EFTA)), в Северной Америке (NAFTA) и Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТЭС). На страны, входящие в них, падает почти 2/3 ВВП планеты, основная часть мировой торговли (примерно 7 трлн долл.) и межстранового движения капиталов (почти 0,7 трлн долл.).

Европейская ассоциация свободной торговли – ЕАСТ (EFTA)

Создана в 1960 г. на основе Конвенции о создании ЕАСТ (Стокгольмской конвенции). В ЕАСТ вошли 11 стран, 7 из которых впоследствии вышли из неё и вошли в ЕС. В настоящее время членами ЕАСТ являются 4 страны: Швейцария, Норвегия, Исландия, Лихтенштейн.

Цели ЕАСТ:

- содействие устойчивому росту экономики, финансовой стабильности, рациональному использованию ресурсов;

- содействие расширению мировой торговли и устранению торговых барьеров;

- развитие торговли между странами-членами в условиях добросовестной конкуренции;

- содействие обеспечению полной занятости населения, повышению уровня жизни в странах-членах.

- в торговле между странами-членами ЕАСТ отменены все таможенные пошлины, но сохранены внешние таможенные тарифы.

Европейский союз (ЕС) как наиболее зрелая интеграционная группировка. Роль ЕС в мировой экономике

ЕС представляет собой высшую ступень европейской экономической и политической интеграции. Его членами являются 25 государств: Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Швеция, Чехия, Эстония. Европейский союз – это крупнейший в мире экономический блок с населением 325 млн человек, ВНП в 4414 млрд долл. и ВНП на душу населения – 13594 долл. На его долю приходится 21 % мировой торговли (США – 20 %).

ЕС выступает ведущим экспортером продукции машиностроения и химической промышленности. На него приходится 20–23 % мирового экспорта этих групп товаров. ЕС занимает второе место в мире после США по экспорту сельскохозяйственной продукции (13 % объема мирового экспорта). Наиболее конкурентоспособное – экспортное производство ФРГ (14 % экспорта промышленно развитых стран), на втором месте – Франция (экспорт сельскохозяйственной продукции).

Велика роль ЕС в мировой импортной торговле. Он остаётся крупным импортером ряда сельскохозяйственных товаров, минерального сырья и неметаллических полуфабрикатов.

На страны СНГ в 1995 г. приходилось 4 % внешнего импорта и 3 % внешнего экспорта ЕС. Основные торговые партнеры стран СНГ в ЕС – Германия (39 %), Италия (19 %) и Франция (12 %);

Доля ЕС в экспорте капитала в форме прямых инвестиций выросла до 25 % в 1991–1993 гг. Активность международных компаний стран ЕС проявляется, прежде всего, на североамериканском рынке. Недостаточное внимание уделяется экспорту капитала в быстро развивающиеся страны Азии (его доля с 60-х по 80-е гг. упала с 50 до 28 %).

Доля американских инвестиций в промышленность европейских компаний 56 % (в обрабатывающей промышленности – 44 %). Японский капитал идет в финансовые услуги, торговлю и лишь 15 % - в обрабатывающую промышленность. Основным центром притяжения иностранных капиталовложений является Британия (почти 1/3), Франция (20 %), Бельгия (14 %).

Что касается отношений с развивающимися странами, то они имеют значительные таможенные льготы при поставке сельскохозяйственных продуктов в ЕС. Учреждены системы по гарантированию доходов развивающихся стран от экспорта основных сырьевых товаров («Стабекс») и поощрения горнодобывающей промышленности («Сисмин»). Страны ЕС выделяют на помощь развивающимся странам 0,42–0,49 % их совокупного ВВП. Помощь непосредственно от ЕС – 13 % всего объема поступлений от стран-союзниц.

Целью ЕС в области экономического сотрудничества является:

1. Содействие сбалансированному и устойчивому экономическому и социальному прогрессу, в особенности путём создания пространства без внутренних границ;

2. Усиление экономического и социального взаимодействия;

3. Создания экономического и валютного союза и введения единой валюты.

Образование современного ЕС

В основе ЕС лежит Европейское сообщество, начало которому было положено подписанием в 1957 г. Римского договора. В соответствии с Римским договором было создано Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), или Общий рынок, которое обеспечило экономическую интеграцию европейских стран со свободным движением ресурсов, гармонизацию политики во всех сферах и единство внешних таможенных тарифов. ЕЭС объединило три юридически самостоятельных организации: само ЕЭС, Европейское объединение угля и стали, созданное в 1951 г. на основе Парижского договора (Италия, Франция, ФРГ, Бельгия, Нидерланды, Люксембург), и Европейское объединение по атомной энергии (ЕВРАТОМ), образованное в 1957 г. в соответствии с Римским договором. С 1967 г. эти три объединения были подведены под юрисдикцию одной комиссии и все вместе стали именоваться Европейским сообществом (ЕС).

Первоначально сферой деятельности ЕЭС были: свободное перемещение товаров после снятия тарифных барьеров; свободное перемещение

людей, услуг и капитала; формирование единой транспортной политики.

В 1973 г. к государствам ЕЭС присоединились Великобритания, Дания, Ирландия.

В 1981 г. – Греция, в 1986 г. – Испания и Португалия.

В 1987 г. вступил в силу Акт о создании Единой Европы, который упрощал процедуру принятия решений парламентом по вопросам налогообложения, прав трудящихся и иммиграции.

В 1990 г. присоединилась ФРГ.

В 1992 г. в Маастрихте (Нидерланды) главами государств и правительств – членов Европейского сообщества был подписан Договор о Европейском союзе, который вступил в силу 1 ноября 1993 г.

В 2004 г. к ЕС присоединились Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Словения, Эстония, Литва, Латвия, Мальта, Кипр.

Механизмы регулирования интеграционных процессов в Западной Европе

Институциональный механизм осуществляется посредством следующих органов: Европейского совета, Европейского парламента, Совета Европейского союза, Европейской комиссии, Европейского суда.

Европейский совет состоит из глав государств или правительств государств – членов. Он определяет основные стратегические направления деятельности Союза и принимает решения на сессиях, которые проводятся минимум дважды в год.

Европейский парламент избирается на 5-летний срок и состоит из 626 депутатов, число которых от каждой страны зависит от численности её населения. Полномочия Парламента по принятию решений определены в Договоре о ЕС. Совет и Парламент принимают решения совместно по ряду наиболее важных направлений.

Совет ЕС (Совет министров) состоит из министров правительств государств-членов. Он обеспечивает рамки участия правительств государств-членов и несёт ответственность за принятие основных политических решений Сообщества на основе предложений, выдвигаемых Европейской комиссией. Совет министров обладает реальной властью – принимает окончательные решения по всем аспектам законодательства ЕС.

Европейская комиссия является исполнительным органом и несёт ответственность за соблюдение выполнения Договора. Её полномочия заключаются в законодательной инициативе и контроле за правильностью

применения положений Договора и решений институтов ЕС. Комиссия разрабатывает и проводит в жизнь политику ЕС.

Европейский суд призван обеспечить, чтобы при интерпретации и применении Договора соблюдался закон. Он выступает в качестве высшего апелляционного суда ЕС.

Другими органами в структуре ЕС являются Счётная палата, Экономический и социальный комитет. **Счётная палата** проверяет счета обо всех доходах и расходах ЕС и учрежденных им органов и предоставляет Европейскому парламенту и Совету заявления, удостоверяющие надежность счетов, законность и правильность ведения дел. **Экономический и социальный комитет** является консультативным органом, представляющим интересы трех групп экономической и социальной сферы деятельности: работодателей, рабочих, фермеров, потребителей и др.

Финансовый механизм, его элементы: Европейский фонд аграрной ориентации и гарантирования (ЕФАОГ); Европейский социальный фонд (ЕСФ); Европейский фонд регионального развития (ЕФРГ); Европейский инвестиционный банк (ЕИБ);

Европейский союз располагает *собственными финансовыми средствами* независимо от бюджетов, входящих в него стран. Размер бюджета ЕС определяется Советом и Европарламентом и утверждается последним. В рамках ЕС с марта 1979 г. действует *Европейская валютная система* (ЕВС) с коллективной валютой *ЭКЮ*. С 1 января 1999 г. – коллективная валюта – *евро* (до 2003 г. использовалась только при осуществлении банковских операций).

ЕС имеет в своём составе следующие организации и учреждения:

Управление по совершенствованию внутреннего рынка (товарные знаки, образцы, модели), Испания;

Европейский валютный институт и Европейский центральный банк, Германия;

Европейское бюро ветеринарной и фитосанитарной инспекции, Ирландия;

Европейское управление по контролю за распространением наркотиков, Португалия;

Европол с подразделением по борьбе с наркотиками, Нидерланды;

Европейское агентство по здравоохранению и охране труда, Испания;

Европейское агентство по экспертизе медицинских препаратов, Великобритания;

Европейское агентство по охране окружающей среды, Дания;

Европейский фонд образования, Италия;

Европейский центр развития профессионального образования, Греция;

Центр переводов ЕС, Апелляционный суд европейских патентов, Бельгия.

Формирование Европейского валютного союза (ЕВС) происходило в три этапа.

I этап – с 1 июля по 31 декабря 1993 г. На этом этапе была осуществлена либерализация рынков капиталов и усилены координация и сотрудничество в рамках Комитета управляющих центральных банков; достигнута стабильность цен и валютных курсов; усилена координация экономической политики государств – членов.

II этап – с 1 января 1994 г. до 31 декабря 1998г. На базе Комитета управляющих центральных банков был создан Европейский валютный институт, призванный существенно упрочить сотрудничество центральных банков стран-членов в выработке единой валютной политики; усилить координацию экономической политики, подготовить создание Европейского центрального банка. В результате к середине 1998 г. 11 стран из 15 членов ЕС выполнили требования Договора о ЕС, что дало им возможность стать членами ЕВС и ввести единую европейскую валюту – евро. 4 страны – Великобритания, Дания, Швеция и Греция не вошли в ЕВС. При этом Великобритания и Дания сами предпочли не входить в ЕВС; Швеция – должна привести свое законодательство в соответствие с Договором ЕС и выполнить условие о поддержании стабильности курса национальной валюты; Греция – не соответствует нескольким критериям: уровню инфляции, бюджетного дефицита и процентных ставок.

III этап – с 1 января 1999 г. На этом этапе ЕЦБ уполномочен нести ответственность за проведение единой валютной и кредитной политики входящими в валютный союз странами. Евро получает официальный статус европейской валюты, а валютная единица – ЭКЮ, основанная на «корзине валют», прекращает свое существование. Одновременно установлены твердо фиксированные курсы валют участников ЕВС к евро и взаимные обменные курсы этих валют. Введение евро в оборот в виде наличных денег – банкнот и монет – начинается с 1 января 2002 г. С 1 июля 2002 г. евро становится единственным законным платежным и расчетным средством.

ЕС как центр международной торговли

К 2000 г. 9 из 20 крупнейших мировых экспортеров (Германия, Франция, Великобритания, Италия, Нидерланды, Бельгия, Испания, Шве-

ция и Швейцария) представляли Западную Европу, а их суммарная доля в мировом экспорте достигла 32,2 %. В торговле услугами 12 из 20 крупнейших мировых экспортеров представляют ЕС и обеспечивают 50,2 % мирового экспорта.

В ЕС экспорт и импорт представлены прежде всего продукцией схожих отраслей. В подобных условиях торговые операции поощряют конкуренцию во всех отраслях. Этим объясняется тот факт, что около 85 % экспорта и 77 % импорта ЕС приходится на промышленные товары. Даже такая важная статья импорта, как энергоресурсы, занимает весьма скромное место: 7,5 % общего импорта ЕС. Таким образом, всемерно развивая торговые отношения, страны ЕС поддерживают свою промышленность и сельское хозяйство, импортируя в первую очередь те товары, которые в недостаточном количестве производятся в границах ЕС или же не могут производиться в Европе.

Объем торговли с ближайшими соседями, не входящими в ЕС – Швейцарией, Норвегией, Россией, Польшей, Турцией, Чехией, Венгрией и Словенией, более чем в 2,7 раза превышает объем торговли с США.

В середине 90-х годов на торговлю со странами Юго-Восточной Азии и Японией приходилось 13 % внешнеторгового оборота государств ЕС, со странами средиземноморского бассейна – около 6, с наименее развитыми странами Африки, Карибов и бассейна Тихого океана – 2,8, с Латинской Америкой – 2,5.

Некоторые факты о ЕС:

На мировом рынке наукоемкой продукции доля ЕС составляла около 18 %, а на рынке продукции, изготовление которой требует особого мастерства, – более 31 %.

В середине 90-х годов в странах ЕС производилось свыше 13,5 млн легковых автомобилей в год, что более чем вдвое превышало показатели американского автостроения (6,3 млн); продовольственных товаров и одежды в ЕС выпускалось почти столько же, сколько в США и Японии, вместе взятых.

В последние годы среди 12 государств, максимально использующих Интернет, постоянно присутствовали 7–8 европейских, причем лидировали в списке Финляндия и Норвегия. ЕС уверенно опережает США по распространению мобильной связи (в Европе ею пользуется 72,1 % населения, в США – 42,7). Три европейские фирмы – «Nokia», «Siemens» и «Ericsson» – контролируют 49,3 % мирового рынка мобильных телефонов, американ-

ская «Motorola» – 13,2, а японские «Panasonic», «NEC» и «Mitsubishi» – 11,1 %.

Хозяйственный рост в ЕС опирается на стабильный платежеспособный спрос и высокие нормы сбережения (9–12 % располагаемого дохода населения). На инвестиции направляется до 22 % ВНП. Впервые с начала 70-х годов страны ЕС создают больше рабочих мест, чем США, – за последние 3 года около 6 млн. против 4,8 млн.

Внутриевропейская торговля сегодня достигает 62 %. Снижение темпов американского экономического роста на 1 % способно в нынешней ситуации замедлить рост ВНП в странах ЕС не более чем на 0,3–0,4 %.

Хозяйственные системы Европы менее зависимы от ситуации в сфере высоких технологий. Так, сокращение вдвое производства в информационных и коммуникационных отраслях способно снизить американский ВНП на 4,5–5,5 %, тогда как европейский – не более чем на 1,5 %.

Региональные экономические организации государств Америки

Региональное регулирование в государствах Америки осуществляется в рамках многосторонних экономических организаций, банков развития, инвестиционных корпораций, целью которых является оказание содействия экономическому развитию их региональных членов. Всего в государствах Америки действуют 14 таких организаций, причём только 3 из них ориентированы на развитие региона в целом; одна организация – североамериканская зона свободной торговли (НАФТА) – занимается вопросами экономического сотрудничества северных стран Америки – США, Канады и Мексики. Остальные организации ведают вопросами регулирования экономических отношений между странами Центральной и Латинской Америки и стран Карибского бассейна. В их числе 4 банка развития и одна инвестиционная корпорация (МАИК).

Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА) – создана на основе Соглашения, вступившего в силу 1 января 1994 г., между Канадой, США и Мексикой. Соглашение о создании НАФТА содержит следующие положения, посвященные различным аспектам предпринимательской деятельности в пределах Северной Америки: доступ к рынкам; инвестиции; гарантии; услуги; права интеллектуальной собственности; государственные закупки; меры, связанные с соблюдением стандартов; временный въезд для бизнесменов; разрешение споров. В соответствии с Соглашением на протяжении последних 15 лет почти все торговые и инве-

стиционные барьеры между странами–участницами НАФТА должны быть ликвидированы, а таможенные пошлины отменены.

Региональные экономические организации государств Азии и Тихого океана

Быстрое экономическое развитие Азиатско-Тихоокеанского региона способствовало усилению регионального сотрудничества в рамках крупных экономических группировок (АТЭС, АСЕАН).

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС). Образовано в 1989 г. в целях поддержания экономического роста и развития стран-участниц, усиление положительного воздействия растущей экономической взаимосвязи стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), в том числе в области услуг, капитала, технологий, укрепления открытой торговой системы и т.д.

Членами АТЭС являются 18 государств: Австралия, Бруней, Гонконг, Канада, Китай, Кирибати, Малайзия, Маршалловы острова, Мексика, Новая Зеландия, Папуа–Новая Гвинея, Республика Корея, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили. В 1997 году в члены АТЭС была принята РФ.

Доля 18 стран АТЭС в мировом ВВП составляет 60 %, в мировой торговле – 40 %, в золотовалютных резервах – 80.

Основные направления деятельности АТЭС:

- обмен информацией и проведение консультаций о политике и развитии экономики с целью достижения устойчивого роста, осуществления корректировок и сокращения разрыва в экономическом развитии;
- разработка стратегий, предусматривающих сокращение препятствий на пути движения товаров, услуг, инвестиций;
- сотрудничество в таких областях, как энергетика, рыболовство, транспорт и телекоммуникации, туризм, охрана окружающей среды;
- содействие развитию региональной торговли, инвестиций, движению финансовых ресурсов, передаче технологий промышленному сотрудничеству, развитию инфраструктуры, обеспечению трудовыми ресурсами.

Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Создана в 1967 г. на основе подписания Бангкокской декларации, которая в 1976 г. была дополнена Договором о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии и Декларацией АСЕАН, подписанной в Бали в 1976 г. В 1992 г. была подписана Сингапурская декларация, которая имела целью углубление экономического и политического сотрудничества и ин-

теграции в регионе. Члены АСЕАН – 9 стран: Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд.

Основные направления деятельности АСЕАН:

- содействие развитию сотрудничества в экономической, научно – технической, социальной, культурной областях;
- создание зоны свободной торговли к 2003 году;
- экономическое сотрудничество в областях финансов, сельского хозяйства, транспорта, туризма, охраны окружающей среды, телекоммуникаций;
- сотрудничество с международными и региональными организациями.

Содружество независимых государств (СНГ). Создано в 1991 г. в целях осуществления сотрудничества в политической, экономической, экологической, гуманитарной и культурной областях; содействия экономическому и социальному развитию государств-членов в рамках общего экономического пространства, а также межгосударственному сотрудничеству и интеграции. Членами СНГ являются 12 стран: Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Российская Федерация, Таджикистан, Туркмения, Украина, Узбекистан.

В 1993 г. государства-члены подписали Соглашение о создании Экономического союза, которое предусматривает:

- свободное движение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы;
- осуществление согласованной политики в таких областях, как денежно–кредитные отношения, бюджеты, цены и налогообложение, валютные вопросы и таможенные пошлины;
- поощрение свободного предпринимательства и инвестиций;
- создание прямых связей между предприятиями и отраслями.

Согласно этому Соглашению, страны – участницы руководствуются следующими международно-правовыми принципами:

• невмешательство во внутренние дела друг друга, уважение прав и свобод человека;

• мирное разрешение споров и неприменение любых видов экономического давления в отношениях друг с другом;

• ответственность за принятые обязательства;

• исключение любой дискриминации по национальным и иным признакам в отношении юридических и физических лиц;

• проведение консультаций с целью координации позиций и принятия мер в случае осуществления экономической агрессии со стороны одного

государства или нескольких государств, не участвующих в настоящем договоре в отношении любой из договаривающихся сторон.

Цели экономического союза:

- формирование условий стабильного развития экономик договаривающихся стран в интересах повышения жизненного уровня их населения;
- поэтапное создание общего экономического пространства на базе рыночных отношений;
- создание равных возможностей и гарантий для всех хозяйствующих субъектов;
- совместное осуществление экономических проектов, представляющих общий интерес;
- решение совместными усилиями экологических проблем, а также ликвидация последствий стихийных бедствий и катастроф.

Международные экономические организации в составе ООН

ООН – это самая крупная, универсальная и наиболее авторитетная международная организация современности, одной из главных целей которой является содействие экономическому и социальному прогрессу всех народов.

Основными структурными подразделениями системы органов экономического сотрудничества в рамках ООН являются три из шести главных органов, указанных в Уставе, а именно:

Генеральная Ассамблея, согласно соответствующим статьям Устава, несет ответственность за выполнение функций ООН в области международного сотрудничества и руководство конкретной деятельностью в этой сфере Экономического и социального совета. Основная задача Ассамблеи – служить высшим форумом в рамках Организации для обсуждения наиболее важных, ключевых проблем экономического характера. Ассамблея также учреждает новые организации международного сотрудничества;

Экономический и социальный совет (*ЭКОСОС*) является следующим по старшинству органом в системе экономического механизма ООН. ЭКОСОС по существу осуществляет координацию всей деятельности ООН в социально-экономической области. Членами ЭКОСОС являются 54 государства-члена ООН, избираемые Генассамблеей ООН, причем 5 постоянных членов Совета Безопасности являются неизменными членами. Высшим органом ЭКОСОС является сессия Совета.

Главные вопросы координируемые ЭКОСОС:

- состояние мирового экономического и социального положения и подготовка фундаментальных обзоров и иных аналитических публикаций;
- состояние международной торговли;
- экономическая и научно-техническая помощь развивающимся странам;
- проблемы социально-экономической статистики;
- проблемы народонаселения;
- проблемы планирования и мобилизации финансовых ресурсов;
- роль государственного и кооперативного сектора в экономике развивающихся стран;
- региональное сотрудничество и др.

ЭКОСОС координирует также деятельность постоянных комитетов (экономкомитет, социальный комитет); функциональных комиссий и подкомиссий (статистическая, по социальному развитию и т.д.); региональных экономических комиссий (Европейская экономическая комиссия – ЕЭК и др.); деятельность специализированных учреждений ООН (ФАО, ЮНИДО и др.).

Секретариат ООН – третье основное звено в системе органов экономического сотрудничества. Это административно-исполнительный орган, обслуживающий нормальное функционирование других ООНовских институтов.

Далее перечислены некоторые организации ООН, деятельность которых в области международных экономических отношений наиболее активна и осязаема.

- *Вспомогательные органы ЭКОСОС* (Статистическая комиссия, Комиссия по народонаселению, Комитет по неправительственным организациям).
- *Европейская экономическая комиссия* (*ЕЭК*), в ведении которой обширный круг экономических, производственных, транспортных, сельскохозяйственных и иных проблем. Размещается в Женеве (Швейцария).
- *Конференция ООН по торговле и развитию* (*ЮНКТАД*) призвана регулировать всемирные торговые отношения, вести переговоры и разрабатывать международные договоры и рекомендации в этой области. Секретариат данной организации находится в Женеве.
- *Организация объединенных наций по промышленному развитию* (*ЮНИДО*) ответственна за осуществление крупномасштабных технических проектов.

- *Программа развития ООН (ПРООН)* по оказанию помощи развивающимся странам (направление специалистов, подготовка оборудования и квалифицированных кадров). Штаб-квартира располагается в Нью-Йорке.

- *Международная организация труда (МОТ)* отвечает за разработку международных конвенций и рекомендаций по вопросам труда и прав профсоюзов. Секретариат МОТ расположен в Женеве.

- *Продовольственная и сельскохозяйственная организация (ФАО)* занимается сбором информации по вопросам питания, природопользования, сельскохозяйственного производства. Штаб-квартира в Риме (Италия).

- *Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)*. Его цель – осуществление финансовой помощи новым государствам Евразии и Восточной Европы в проведении экономических реформ.

Основные термины и понятия

Зона свободной торговли.
Интернационализация хозяйственной жизни.
Общий рынок.
Полный экономический союз.
Таможенный союз.
Экономическая интеграция.

Вопросы для обсуждения по теме «Формы экономической интеграции в мировой экономике»

1. Раскрыть теоретические основы международной экономической интеграции.
2. Охарактеризовать объективные предпосылки и сущность международной экономической интеграции.
3. Обозначить основные этапы интеграции.
4. Прокомментировать основные формы интеграции.

Тестовые задания

1. Если две страны заключают соглашение, по которому экспортно-импортные операции резидентов этих стран не облагаются таможенными пошлинами, то такая форма интеграции будет называться:
   а) общий рынок;
   б) зона свободной торговли;

в) таможенный союз;
г) экономический союз;
д) преференциальное торговое соглашение.

2. В качестве главной предпосылки образования НАФТА – Североамериканской зоны свободной торговли, включающей США, Канаду и Мексику, выступила:
   а) близость уровней экономического развития;
   б) географическая близость;
   в) общность социально–экономических проблем, стоящих между странами;
   г) все вышеперечисленные вместе;
   д) ничего из вышеперечисленного.
3. Ответьте на подобный вопрос в случае с интеграционной группировкой Содружества независимых государств (СНГ), 1992. Выберите ответ из пунктов вопроса 2.
4. Эстония, Латвия и Литва в 1993 г. образовали Балтийскую зону свободной торговли. В результате этого события:
   а) эти страны начали координировать свою импортную политику по отношению к ЕС;
   б) больше всех выиграли потребители импортной продукции из этих же стран;
   в) страны полностью подготовились к заключению экономического союза;
   г) импортные товары из России стали облагаться унифицированными (одинаковыми) таможенными пошлинами в каждой стране;
   д) эти страны стали проводить согласованную торговую политику в отношении Беларуси.
5. Эффект потребления показывает:
   а) как уровень потребления зависит от величины импортной пошлины;
   б) рост потребления в результате выхода страны из таможенного союза;
   в) как потребление ресурсов внутри страны зависит от разделения труда в рамках таможенного союза;
   г) увеличивается потребление товара в результате вступления страны в таможенный союз;
   д) нет правильного ответа.

Список рекомендуемой литературы

Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 2001. Гл. 6.

Киреев, А.П. Международная экономика. М., 1998. Ч. 1, гл. 12.

Международные экономические отношения / под ред. В.Е. Рыбалкина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. Гл. 14–18.

Международные экономические отношения / под ред. Е.Ф. Жукова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. Гл. 9.

Мировая экономика / под ред. Л. Тарасевича. СПб.: Питер, 2001. Гл. 10–11.

Спиридонов, И.А. Мировая экономика. М.: ИНФРА, 1997. Гл. 3.

17. РОССИЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Внешняя торговля России и положение страны в системе мировых экономических связей

Данные о внешней торговле, показывающие участие России в системе международного разделения труда, свидетельствуют о том, что наша страна по этому показателю занимает положение, неадекватное ее экономическим возможностям и политической значимости.

Обеспечивая в 2002 г. поставку на мировой рынок товаров в объеме, равном 112 млрд долл., Россия обладала менее чем 2 % мирового экспорта. При этом впереди оказались такие страны, как Нидерланды, Бельгия, Испания, Республика Корея и другие. Россия же расположилась во втором десятке. Такое положение отражает довольно ограниченный уровень вовлеченности страны в мировой товарообмен. Динамика развития российского внешнеторгового товарооборота в 90-е годы свидетельствует о наличии двух фаз. На первоначальном этапе имело место некоторое падение, связанное с разрывом хозяйственных связей после распада СССР; с 1992 г. наблюдается рост товарооборота, который продолжается и в начале XXI века. В 2002 г. этот показатель составил 120,6 млрд долл. (по сравнению с 2001 г. он вырос на 5 %). Другим отличительным моментом является наличие стабильного положительного торгового сальдо начиная с 1991 г. В 2002 г. оно достигло 61 млрд долл. Это результат либерализации внешнеэкономических связей, совершенствования системы регулирования внешнеэкономической деятельности, улучшения доступа российских традиционных товаров на внешние рынки, увеличения конкурентоспособности российских товаров.

Важной предпосылкой стали мировой экономический подъем, начавшийся после длительного спада начала 90-х, когда под воздействием спроса со стороны развитых стран Западной Европы произошел рост потребления традиционных сырьевых товаров российского экспорта. С другой стороны, относительно низкие темпы роста импорта явились следствием сокращения государственных расходов на централизованные закупки и ужесточения таможенно-тарифной политики и налоговой системы. Сказались также ограничения внешних заимствований и постепенная отмена бюджетного дотирования импорта. Наличие в течение последних лет активно-

го торгового баланса способствовало быстрому накоплению валютных запасов России.

Географическое распределение внешней торговли свидетельствует о расширении связей с развитыми странами, и прежде всего с Европой и Америкой, доля которых постоянно растет. Традиционно *главным партнером* России является *Германия*. Ее лидерство обусловлено высоким качеством производимых и поставляемых товаров (автомобили, видео- и аудиотехника, бытовая электроника, косметика, парфюмерия, мебель, одежда, обувь) при сравнительно низких оптовых ценах, территориальной близости. Немаловажными являются также установившиеся традиционные связи российских фирм, сохранившиеся с прежних времен, а также устойчивое положение немецкой марки.

Другими *важными и стабильными партнерами* России остаются Великобритания, Италия, Финляндия, США, Япония, Китай.

Бывшие социалистические страны Европы, попытавшиеся в начале девяностых годов переориентировать свои связи на Запад, встретили там активное противодействие. Потеряв «западные иллюзии», эти страны начали шире использовать свои традиционные технологические и производственные взаимосвязи, географическую близость, неплохое знание российского рынка. Активно развиваются экономические связи с Венгрией, Польшей, Чехией и Словакией.

В отношении торговли со *странами СНГ*, входившими ранее в состав СССР, наблюдается постепенное падение товарооборота, связанное прежде всего с нестабильностью экономической обстановки, несбалансированностью поставок в пользу России, нехваткой валютных средств у стран-контрагентов.

Товарная структура российской внешней торговли на протяжении многих лет практически не меняется, как не меняется и перечень товаров, обеспечивающих наибольшую валютную выручку. В целом в структуру экспорта входит примерно 4 тыс. различных видов отечественной продукции. Однако список товаров, на которые приходится все основные объемы поступающей валюты, включает не более десяти позиций, сюда входят прежде всего нефть, газ, лес, цветные металлы, алмазы.

При этом в 2002 г. на долю топливно-энергетических ресурсов приходится около 56,5 %, на черные и цветные металлы и изделия из этих металлов – 15 % валютных поступлений. Что касается поставок машин и оборудования, то их величина составляла 8 %, поставки продукции хими-

ческой промышленности – 6,5, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей – 5.

Особенностью российского экспорта является значительный объем поставок вооружения прежде всего в развивающиеся страны и, в частности, в новые индустриальные страны Азии.

Что касается импорта, то здесь в 2002 г. основной статьей являлась продукция машиностроения, на которую приходилось 38,3 % всего объема импорта. Существенная доля продовольствия и сырья для его производства, составляющего 24,2 %, а также химических товаров – 17,8 %, изделий легкой промышленности – в пределах 15–16 %.

Сохраняющееся в течение ряда последних лет положительное торговое сальдо торговле России является важным фактором, позволяющим стабилизировать положение страны в системе международных валютно-финансовых связей.

По состоянию на начало 2003 г. внешний долг России составил 113, 5 млрд долл., со своей стороны зарубежные государства должны ей приблизительно 130 млрд, проблема, однако, заключается в качественном различии этих двух сумм. Основную массу невозвращенных кредитов составляют долги развивающихся стран, осуществлявшие в свое время крупные военные закупки в бывшем СССР.

Получение этого долга в полном объеме маловероятно вследствие отсутствия у стран-должников возможности оплачивать эти долги. Проводя переговоры об условиях погашения имеющейся задолженности в рамках Парижского клуба кредиторов, Россия вынуждена считаться с тем положением, что 2/3 долга, полученного наименее развитыми странами могут быть списаны. Группа наименее развитых стран составляет основную часть должников бывшего СССР. Оставшаяся часть долга, вероятно, будет погашаться поставками национальных товаров ограниченной номенклатуры.

Иное положение с российской задолженностью, которая почти целиком состоит из кредитов, предоставленных развитыми странами в свободно конвертируемой валюте. Однако стабилизировавшееся политическое и экономическое положение в стране позволило за последние несколько лет значительно уменьшить внешний долг России (со 150 млрд. долл. в 1999 г. до 113,5 млрд долл. в 2003 г.).

Торговля России со странами СНГ

Внешнеэкономические связи России со странами, являвшимися ранее республиками СССР, обладают рядом особенностей, позволяющих выделить их в особую группу. Традиционно эти связи характеризуются несбалансированностью обмена, что выражается в превышении объема экспортных поставок из России по сравнению с величиной импортных поступлений из СНГ. Это означает, что часть создаваемого национального дохода России передается на нужды других республик. Россия поставляет в страны СНГ энергосырьевые ресурсы по внутренним ценам, которые все еще часто ниже мировых. Однако даже в этом случае сохраняется необходимость кредитования других стран СНГ со стороны России для покупки ими энергоносителей и других российских товаров.

Было бы, однако, ошибочно трактовать эту несбалансированность торговли как односторонние «подарки России государствам СНГ», так как большинство крупных предприятий на территории России создавались в свое время в качестве части бывшего единого советского хозяйственного комплекса. Они могли функционировать лишь на основе производственно-технической кооперации со своими смежниками, находящимися на территории других республик.

Экспортно-импортные операции по закупке и поставке важнейших видов продукции для государственных нужд на клиринговой или взаимосвязанной основе осуществляются на основе двухсторонних международных соглашений. Расчеты между хозяйственными субъектами за поставки товаров осуществляются в основном по договорным ценам. По стратегическим товарам применяются цены, ориентированные на мировые, с их ежеквартальным уточнением и пересчетом в национальную валюту.

Внешнеторговый оборот России со странами СНГ в 2002 г. составил 20,8 млрд долл. (это на 2,9 % меньше, чем в 2001 г.).

Политика России в области регулирования внешней торговли

До начала девяностых годов, когда Россия входила в качестве одной из республик в состав бывшего СССР, система внешнеторгового регулирования носила жестко централизованный характер, соответствующий всей системе управления народным хозяйством. Осуществляя с начала девяностых годов общую реорганизацию системы хозяйственного механизма, ру-

ководство России провело кардинальное изменение и системы внешнеторговых связей. В 1988 г. была ликвидирована внешнеторговая монополия союзных объединений, а право выхода на рынок получил ряд крупных предприятий и министерств.

В связи с тем, что подавляющая часть экспортных поступлений приходилась на минеральные ресурсы, являющиеся национальным достоянием, а внутренние цены на них были оторваны от мировых, система административного регулирования экспорта сырья стала основой внешнеторговой политики России девяностых годов. Экспорт в страны СНГ определялся на базе межгосударственных соглашений, экспорт вне пределов СНГ осуществлялся на основе специальных квот, выделенных для государства, предприятий-производителей, совместных предприятий и субъектов Федерации.

Система импортного регулирования, сформированная в начале девяностых годов в условиях тотального дефицита всех товаров, носила гораздо менее жесткий характер по сравнению с экспортной. За исключением требований санитарно-ветеринарной инспекции, общественной безопасности и здоровья граждан, никаких иных ограничений, включая квотирование и лицензирование импорта, практически не применялось. Основным способом регулирования является таможенно-тарифная система, введенная с июля 1992 г. Но в конце 90-х и начале нового века Россия вводит более жесткие ограничения на импорт продукции, так, в связи с государственной программой поддержки отечественных производителей применялось квотирование импорта некоторых товаров.

Оценивая в целом развитие внешнеторговых и внешнеэкономических программ Российского правительства, можно сделать вывод о том, что в настоящее время налицо тенденция к либерализации экспорта, принимающей форму отмены системы лицензирования и института спецэкспортеров. Прямо противоположные тенденции наблюдаются в импорте, где преобладает усиление протекционистских и фискальных тенденций.

Иностранные инвестиции в России

Потенциально российская экономика обладает рядом привлекательных особенностей для иностранного инвестора, среди которых следует выделить емкость внутреннего рынка, относительно дешевую рабочую силу, слабую конкуренцию среди иностранных предпринимателей. Однако

достаточно высокая степень экономической нестабильности (по мнению западных инвесторов) заставляет многих из них не рисковать крупными суммами. Основная масса осуществленных инвестиций приходится на предприятия пищевой промышленности, которые являются наиболее привлекательными в силу быстрой окупаемости вложенного капитала. Что касается других отраслей, то среди них наибольшей привлекательностью для иностранных инвесторов пользуются торговля, строительство, деревообработка. На долю всех остальных приходится около 30 % всех инвестиций.

Неравномерным является распределение инвестиций по регионам. Подавляющая масса сосредоточена в наиболее развитых, обеспеченных инфраструктурой и квалифицированными кадрами Москве, Петербурге, Красноярске; минимальный уровень инвестиций в северном и кавказском регионе.

Существующий объем иностранных инвестиций в России оценивается большинством экспертов как явно неудовлетворительный.

Гипотетическая привлекательность российского рынка для иностранных инвесторов явно уступает сумме негативных факторов, наиболее важными из которых следует признать социально-экономическую неустойчивость.

Вопросы для обсуждения по теме «Россия в системе современных международных экономических отношений»

1. Раскрыть состояние внешней торговли России и ее положение в системе мировых экономических связей.
2. Каковы особенности торговли России со странами СНГ?
3. Как строится политика России в области регулирования внешней торговли?
4. Какова роль иностранных инвестиций в России?
5. Охарактеризовать взаимодействие России со Всемирной торговой организацией.

Тестовые задания

1. Что такое положительное торговое сальдо:
   а) экспорт больше импорта;
   б) импорт больше экспорта;
   в) импорт равен экспорту;
   г) отсутствие у страны внешнего долга.
2. Продажа российских товаров за рубеж – это:
   а) импорт;

б) экспорт;
в) кредит;
г) нет правильного ответа.

3. Основная доля экспортных товаров производится в:
   а) обрабатывающей промышленности;
   б) добывающей промышленности;
   в) в равной степени в добывающей и обрабатывающей;
   г) Россия экспортирует только информационные ресурсы.
4. Ввоз иностранных товаров в Россию для продажи:
   а) импорт;
   б) экспорт;
   в) кредит;
   г) нет правильного ответа.
5. В каком регионе сосредоточена основная часть иностранных инвестиций:
   а) Центральный;
   б) Сибирь;
   в) Северный (Архангельская, Мурманская области);
   г) Южный.

Список рекомендуемой литературы

Виноградов, В.В. Экономика России. М.: Юрист, 2001. Гл. 1–7.
Воронин, В.П. Мировая экономика / В.П. Воронин [и др.]. М., 2001. Гл. 15.
Курдов, В.М. Мировая экономика. М.: БЕК, 1999. Гл. 16.
Мировая экономика / под ред. д-ра экон. наук, проф. И.П. Николаевой. М.: ЮНИТИ, 2000. Гл. 20.
Международные экономические отношения / под ред. Б.П. Супруновича. М., 1995. Гл. 1.
Стрыгин, А.В. Мировая экономика. М., 2001. Гл. 17.
Экономика внешних связей России / под ред. А.С. Булатова. М.: БЕК, 1995. Гл. 1, 2, 7.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ИЗУЧЕННОГО МАТЕРИАЛА

1. Страны торгуют между собой, потому что:
   а) они могут покупать товары у других стран по более низкой цене;
   б) в других странах переизбыток товаров.
2. В течение последних десятилетий опережающими темпами развивалась торговля:
   а) готовыми промышленными изделиями;
   б) услугами;
   в) сельскохозяйственной продукцией;
   г) продукцией добывающей промышленности.
3. Специализация труда приводит к:
   а) инфляционному росту цен;
   б) меньшей производительности труда;
   в) большей экономической взаимозависимости;
   г) более равномерному распределению дохода.
4. Специализация и международное разделение труда, сопровождаемые развитием мировой торговли:
   а) увеличат вероятность безработицы во всем мире;
   б) увеличат мировое производство товаров и услуг;
   в) приведут к снижению уровня жизни в разных странах;
   г) уничтожат разницу в уровнях жизни разных стран.
5. При нестабильности валютных курсов контрактные цены товаров фиксируются в:
   а) наиболее устойчивой валюте;
   б) валюте страны-импортёра.
6. Экономическая автаркия – это:
   а) крайняя форма протекционизма, при которой страны стремятся ограничить импорт только теми товарами, производство которых в данной стране невозможно;
   б) форма протекционизма, при которой страны стремятся только экспортировать товары;
   в) форма протекционизма, при которой страны вообще не ограничивают импорт.

7. Сторонники протекционизма утверждают, что пошлины, квоты и другие торговые барьеры необходимы для:
   а) защиты молодых отраслей от иностранной конкуренции;
   б) увеличения внутренней занятости;
   в) предотвращения демпинга;
   г) обеспечения обороны страны.
8. Цель введения импортных пошлин:
   а) сократить импорт, чтобы защитить национальных производителей от иностранной конкуренции;
   б) увеличить импорт, чтобы повысить количество иностранной продукции.
9. Какое утверждение о таможенных тарифах верно:
   а) тарифы расширяют рынок для экспорта;
   б) тарифы сокращают зависимость в защищаемых отраслях;
   в) тарифы выгодны некоторым группам за счет других;
   г) тарифы способствуют росту наиболее эффективных отраслей.
10. ГАТТ – это:
   а) международная организация, объединяющая европейские страны, входящие в «Общий рынок»;
   б) генеральное соглашение о тарифах и торговле;
   в) генеральная ассоциация о тарифах и торговле.
11. Среди лидеров мировой экономики находятся:
   а) Япония;
   б) Франция;
   в) Германия;
   г) США;
   д) Италия.
12. Современная промышленность США ежегодно потребляет около … всего добываемого в мире сырья:
   а) 1/2;
   б) 1/3;
   в) 1/4;
   г) 1/5.
13. Позитивные сдвиги экономики Канады обусловлены:
   а) экономическим оживлением в США;
   б) модернизацией средств производства;
   в) низким курсом канадского доллара по отношению к американскому;
   г) конкурентоспособностью канадской продукции.

14. На долю Западной Европы приходится от совокупного ВВП … :
    а) 17 %;
    б) 20 %;
    в) 23 %;
    г) 34 %.
15. Каковы сдвиги в результате проведения энергопрограмм в Западной Европе?
    а) абсолютно снизилось потребление нефти, но не изменилось потребление энергии;
    б) сократилось использование энергии, но не удалось уменьшить потребление нефти;
    в) абсолютно снизилось потребление нефти, сократилось потребление энергии.
16. В настоящее время в Японии период высоких темпов роста:
    а) переживает свой пик;
    б) находится в начальной стадии развития;
    в) уже позади.
17. Подъем экономики в странах Латинской Америки связан с:
    а) прямыми инвестициями;
    б) приходом к власти профессионально-подготовленных и энергичных политиков;
    в) развитием машиностроения и тяжелой промышленности.
18. Основной причиной ухудшения условий жизни населения является:
    а) опережающие темпы прироста населения над темпами экономического развития;
    б) постоянный вывоз сырья;
    в) сильная зависимость от торговли с зарубежными странами.
20. При анализе конъюнктуры данные о производстве и внешней торговле стран надо рассматривать за:
    а) 1 год;
    б) несколько лет;
    в) 10 лет.
21. Под общехозяйственной конъюнктурой понимается:
    а) изменения и колебания в сфере производства и сбыта конкретных товаров;
    б) состояние экономики одной страны или всего мирового хозяйства.
22. В данные о промышленном производстве входят:
    а) динамика капиталовложений;

б) объем экспорта;
в) индексы стоимости жизни.

23. При анализе конъюнктуры решающую роль играет:
а) математика;
б) статистика.

24. Прогноз производства товара учитывает:
а) вероятные тенденции производства и спроса;
б) развитие производства и потребления;
в) наличие резервных и ввод новых мощностей.

25. Международный рынок труда объединяет:
а) национальные рынки рабочей силы;
б) региональные рынки рабочей силы;
в) национальные и региональные рынки рабочей силы.

26. Главная причина перемещения наемной рабочей силы заключается:
а) в колебании спроса на нее со стороны различных сфер рыночной экономики в лице частного и государственного секторов;
б) в неравномерности накопления капитала в различных странах.

27. Нелегальные иммигранты – это:
а) иностранцы с просроченной или туристической визой, занимающиеся трудовой деятельностью;
б) переезжающие на постоянное место жительства (прежде всего в промышленно развитые страны);
в) лица, вынужденные эмигрировать из своих стран из-за какой-либо угрозы их жизни и деятельности.

28. Россия рассматривает иностранные инвестиции как факторы:
а) ускорения экономического и технического прогресса;
б) обновления и модернизации производственного аппарата;
в) овладения передовыми методами организации производства;
г) все предыдущие ответы неверны.

29. Иностранный капитал в России присутствует:
а) как в государственной, так и в частной форме;
б) в смешанном виде;
в) только в частной форме;
г) в форме капитала международных организаций.

30. Частный капитал вывозится из России за рубеж, в основном:
а) из-за стремления его владельцев поместить его в более стабильной экономике;
б) в связи с субъективными воззрениями каждого из капиталовладельцев.

31. В каких областях требуются конкретные практические меры по улучшению работы с иностранными инвесторами?
    а) в области законодательства;
    б) кредитно-финансовой и налоговой политике;
    в) в организационной и информационной сферах.
32. Стратегия ТНК основана на глобальном подходе, предусматривающем:
    а) оптимизацию результата не для каждого отдельного звена, а для объединения в целом;
    б) оптимизацию результата для каждого отдельного звена.
33. Основными экспортерами производительного капитала выступают ТНК промышленно развитых стран, таких как:
    а) США;
    б) Япония;
    в) Германия;
    г) Британия;
    д) Франция;
    е) Канада.
34. Причины возникновения ТНК связаны:
    а) с наличием тарифов и других ограничений на пути развития международной торговли;
    б) с сильной монопольной властью производителей факторов производства;
    в) с валютным контролем;
    г) с транспортными издержками;
    д) различиями в налоговом законодательстве.
35. С какой целью осуществляются портфельные инвестиции:
    а) для более выгодного вложения капитала;
    б) для размещения капитала в разные отрасли хозяйства;
    в) для осуществления управления на данном предприятии.
36. Ссудный капитал – это:
    а) средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли;
    б) средства, даваемые взаймы с целью получения процента;
    в) вложения капитала сроком более чем на 1 год.
37. Причины вывоза капитала:
    а) относительный избыток капитала в данной стране;
    б) наличие возможности монополизации внутреннего рынка;

в) наличие более дешевого сырья и рабочей силы в странах, куда экспортируется капитал;

г) все вышеперечисленное.

38.В каких формах вывозится капитал:

а) вывоз предпринимательского капитала;

б) вывоз ссудного капитала;

в) вывоз предпринимательского и ссудного капитала.

39.Портфельные инвестиции образуются приобретением:

а) акций иностранных предприятий;

б) облигаций государственного займа;

в) векселей иностранных банков.

40.Прямые зарубежные инвестиции – это:

а) приобретение длительного интереса резидентом одной страны в предприятии-резиденте другой страны;

б) вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования;

в) правильного ответа нет.

41.Этап развития международной валютной системы, при котором валюты государств свободно обращались в золото, называется:

а) золотой стандарт;

б) золотодевизный стандарт;

в) золотовалютный стандарт.

42. Что из ниже перечисленного относится к коллективным резервным валютным единицам:

а) СДР;

б) ЭКЮ;

в) ЕВРО;

г) все перечисленное.

43. Для современных валютных рынков свойственны следующие особенности:

а) преобладание трансграничных операций в общей массе сделок;

б) масштабные объемы операций;

в) глобальный охват участников;

г) высокая концентрация валютных сделок;

д) все перечисленное.

44. На мировом рынке капиталов ссудный капитал выступает как:

а) деньги;

б) самовозрастающая стоимость.

45. Какой рынок развивается динамичнее:

а) рынок товаров;

б) рынок услуг.

46. Какая доля трудоспособного населения занято в сфере услуг в развитых странах:

а) 30 %;

б) 50–60 %;

в) 80–90 %.

47. Какая часть мирового экспорта приходится на долю России:

а) 2 %;

б) 12 %;

в) 34 %.

48. На долю какой продукции приходилась большая часть импорта в Россию:

а) продовольственное сырье;

б) продукция машиностроения;

в) химические товары.

49. В каком году была принята Международная конвенция о запрещении разработки, производства, накопления и применения химического оружия и его уничтожении:

а) в 1989 г.;

б) в 1992 г.;

в) в 1997 г.

50. Каков коэффициент полезного использования добытых энергетических ресурсов в настоящее время:

а) 15 %;

б) 30–35 %;

в) 75 %.

51. Самыми большими запасами минеральных ресурсов среди развитых стран обладают:

а) Япония;

б) Германия;

в) Австралия.

52. Высокий удельный вес экономически активного населения среди лиц старших возрастов в Швеции обусловлен:

а) наличием благоприятных условий труда;

б) невысоким удельным весом экономически активного населения среди лиц младших и средних возрастов;

в) повышенной ставкой заработной платы работающим пенсионерам.

53. Маастрихтский договор:
    а) учредил политический союз, означающий проведение общей внешней политики, политики в области безопасности, сотрудничество в области правосудия и внутренних дел, в области социальной сферы;
    б) подтвердил слияние органов трех организаций: Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом);
    в) ввёл единое гражданство;
    г) утвердил официальное название группировки – Европейский союз;
    д) предусмотрел создание в рамках Сообщества единого внутреннего рынка, предусматривающего полную ликвидацию всех барьеров во взаимной торговле.
54. Международная организация труда (МОТ) отвечает за:
    а) оказание финансовой помощи безработным развивающихся стран;
    б) разработку международных конвенций и рекомендаций по вопросам труда и прав профсоюзов;
    в) разработку программ по предоставлению рабочих мест безработным, находящимся в тяжелом финансовом положении.
55. К формам экономической интеграции относятся:
    а) таможенный союз;
    б) ТНК;
    в) общий рынок;
    г) политика протекционизма.
56. Промышленно развитые страны – это критерий:
    а) уровня хозяйственного развития;
    б) тип экономического развития;
    в) величина экономического потенциала страны.
57. В экспорте России преобладают:
    а) продовольственные товары;
    б) сырье;
    в) продукция машиностроения.
58. На импорт России приходится в основном:

а) продовольственные товары;

б) сырье;

в) продукция машиностроения.

59. Россия является участницей

а) Таможенного союза;

б) ВТО;

в) ГАТТ.

Библиографический список

Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 2001.
Басовский, Л.Е. Мировая экономика. М., 2001.
Буглай, В.Б. Международные экономические отношения / В.Б. Буглай, Н.Н. Ливенцев. М., 1996.
Воронин, В.П. Мировая экономика / В.П. Воронин [и др.]. М., 2001.
Гаврилова, Т.В. Международная экономика. М., 1999.
Дорнбуш, Р. Макроэкономика / Р. Дорнбуш, С. Фишер. М., 1997.
Друзик, Я.С. Мировая экономика на финише века: учеб. пособие. Минск, 1997.
Дэниэлс, Дж.Д. Международный бизнес / Дж.Д. Дэниэлс, Л.Х. Радеба. М., 1994.
Егоров, А.И. Мировая экономика / А.И. Егоров, Н.Т. Саврукова, Е.А. Егорова. СПб., 2000.
Киреев, А. Международная экономика: в 2 т. М., 1997, 1999.
Кругман, П.Р. Международная экономика / П.Р. Кругман, М. Обстфельд. М., 1997.
Кудров, В.М. Международные экономические отношения. М., 1999.
Кудров, В.М. Мировая экономика. М., 1999.
Линдерт, П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. М., 1992.
Ломакин, В.К. Мировая экономика. М., 1998.
Макконнелл, К. Экономикс / К. Макконнелл, С. Брю. М., 1992.
Малкова, И.В. Мировая экономика в вопросах и ответах. М., 2004.
Международные экономические отношения / под ред. д-ра экон. наук, проф., чл.-кор. Е.Ф. Жукова. М., 1999.
Международные экономические отношения / под ред.проф. В.Е. Рыбалкина. М., 1999.
Миклашевская, П.А. Международная экономика /П.А. Миклашевская, А.В. Холопов. М., 1998.
Мировая экономика / под ред. д-ра экон. наук, проф. Л.С. Тарасевича. СПб., 2001.
Мировая экономика / под ред. д-ра экон. наук, проф. Ю.А. Щербанина. М., 2004.
Мировая экономика / под ред. проф. А.С. Булатова. М.,1999.
Мировая экономика / под ред. проф. И.Н. Николаевой. М., 2000.

Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.П. Колесова и д-ра экон. наук, проф. М.Н. Осьмовой. М., 2000.
Нухович, Э.С. Мировая экономика на рубеже XX–XXI веков / Э.С. Нухович [и др.]. М., 1995.
Овчинников, Г.П. Международная экономика. СПб., 1998.
Основы внешнеэкономических знаний / под ред. И.П. Фаминского. М., 1994.
Основы внешнеэкономических знаний: слов.-справ. М., 1993..
Погорлецкий, А.И. Экономика зарубежных стран. СПб., 2000.
Самуэльсон, П. Экономика. М., 1994.
Сергеев, П.В. Мировое хозяйство и международные отношения на современном этапе. М., 1998.
Спиридонов, И.А. Мировая экономика. М., 1997.
Стрыгин, А.В. Мировая экономика. М., 2004.
Халевинская, Е. Мировая экономика / Е. Халевинская, И. Крозе. М., 1999.
Хасбулатов, Р.И. Мировая экономика: в 2 т. М., 2001.
Черников, Г.П. Мировая экономика / Г.П. Черников, Д.А. Черникова. М., 2003.
Экономика / под ред. А.С. Булатова. М., 1997.
Экономика внешних связей России / под ред. А.С. Булатова. М., 1995.

Оглавление

Введение 3
1. Понятие мирового хозяйства и мировой экономики 4
2. Ресурсы мирового хозяйства 10
3. Глобальные проблемы в мировом хозяйстве 25
4. Экономический потенциал стран 33
5. Мировой рынок и его конъюнктура 40
6. Международная торговля товарами и услугами 45
7. Теории международной торговли 52
8. Внешняя торговля России: динамика, структура и формы государственного регулирования 61
9. Международный рынок услуг 69
10. Международный рынок рабочей силы, его регулирование 75
11. Иностранные инвестиции в России и их регулирование Вывоз капитала из России 82
12. Транснациональные корпорации 89
13. Международное движение капитала: сущность, структура, динамика 99
14. Международные валютные и финансово-кредитные отношения 105
15. Платежный и расчетный баланс 112
16. Формы экономической интеграции в мировой экономике 117
17.Россия в системе международных экономических отношений 133
Тестовые задания для закрепления изученного материала 140
Библиографический список 149