

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ РФ
ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНЫХ И ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**



0057.03.01

Спиридонов Н.Н.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ
для студентов экономического факультета**

3-е издание



УДК 339
ББК 65.5
М64

Рекомендовано к изданию учебно-методическим советом
Института социальных и гуманитарных знаний

Рецензенты:

И.М. Курзина – доцент кафедры экономической теории КГАСА,
А.А. Порсев – к.т.н., заведующий кафедрой менеджмента
и экономической теории ИСГЗ

Спиридонов Н.Н.

М64 **Мировая экономика: Учебное пособие для студентов
экономического факультета / Спиридонов Н.Н. – 3-е изд. – Казань:
Изд-во «Юниверсум», 2010. – 85 с.
ISBN 978-5-9991-0136-5**

Учебное пособие «Мировая экономика» составлено в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности 080507 «Менеджмент организации». Дисциплина входит в Федеральный компонент цикла общепрофессиональных дисциплин и является обязательной для изучения.

УДК 339
ББК 65.5

© Спиридонов Н.Н., 2010
© Институт социальных и гуманитарных знаний, 2010
© Оформление. Издательство «Юниверсум», 2010

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Выписка из государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования	6
Рабочая программа	7
Краткий курс лекций	10
Планы семинарских (практических) занятий	63
Самостоятельная работа студентов	68
Контроль знаний студентов	70
Рекомендуемая литература	82
Глоссарий	83

ВВЕДЕНИЕ

В современном мире ни одна страна не может эффективно развиваться без участия в международной торговле, в движении капиталов и рабочей силы. Важнейшей проблемой становится взаимодействие экономических субъектов на разных уровнях. Субъекты эти различны не только по степени развитости, но и по степени вовлечённости в мировое хозяйство. Потребности динамичного включения национальных экономических систем в международное разделение труда представляют собой в современных условиях насущную необходимость.

Учебная программа по мировой экономике разработана в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования. Объём преподаваемого в институте курса мировой экономики позволяет студенту приобрести определённый уровень знаний, навыков и умений. Изучение данного курса является необходимой составной частью профессиональной подготовки будущего экономиста.

Изучение дисциплины «Мировая экономика» **имеет целью:**

- обеспечить современный уровень знаний в области мировой экономики;
- обеспечить усвоение основных категорий и понятий курса, их взаимосвязей и связей с современной практикой международных экономических отношений;
- развить способности студентов, в дальнейшем самостоятельно расширять и совершенствовать свои профессиональные знания и навыки;
- сформировать конструктивное созидательное мышление, отвечающее новым реалиям.

Требования к уровню освоения дисциплины

Освоив курс, бакалавр – дипломированный специалист – должен **знать:**

- становление и сущность мирового хозяйства;
- тенденции развития мировой экономики;
- международное движение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы;
- формы международной кооперации и перелива капиталов;
- международные экономические объединения;
- основы международной торговли;
- сущность и основные формы, союзы международной экономической интеграции;
- валютный курс и платёжный баланс;
- развитие экономики стран: развитых, развивающихся и с переходной экономикой;
- интеграцию экономики России в мировое сообщество;
- международные экономические организации и их роль в мировой экономике;
- глобальные проблемы современного мирового хозяйства.

Студент должен уметь:

- творчески применять основные положения мировой экономики в повседневной и профессиональной деятельности;
- осуществлять экономический анализ и ориентироваться в мировой экономике;
- понимать международные экономические проблемы, прогнозировать и выделять их в процессе международных экономических отношений;
- самостоятельно совершенствовать систему своих экономических знаний.

Студент должен быть ознакомлен:

- с работами и произведениями, охватывающими различные эпохи и традиции отечественной и мировой экономической мысли;
- с WEB-ресурсами по мировой экономике и международным экономическим отношениям.

**ВЫПИСКА ИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
СТАНДАРТА ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 080507 – «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ»**

*Общепрофессиональные дисциплины
Федеральный компонент*

Мировая экономика (ОПД.Ф.05)

Международное движение товаров, услуг и факторов производства; государственная политика в области внешней торговли; современные тенденции изменения конкурентоспособности; формы международной кооперации и перелива капиталов, международных экономических объединений; основы международной торговли, оценка последствий внешнеторгового обмена, выгоды торговли; теория факторов Хекшера-Олина, парадокс Леонтьева, современная трактовка влияния факторов производства на структуру внешней торговли, изменения структуры факторов, теорема Рыбчинского, влияние технического прогресса, цикла жизни товара на структуру внешней торговли; традиционные и нетрадиционные ограничения, эффект введения таможенных пошлин, их влияние на доходы производителей, покупателей и государства; протекционистская политика, практика введения импортных квот, тарифные ограничения, «добровольные» экспортные ограничения, экспортные субсидии, «новый» протекционизм, роль торговых союзов, зон свободной торговли, ЕЭС, североамериканская зона свободной торговли; валютный курс и платежный баланс, спрос и предложение валют, валютные рынки, эволюция международной валютной системы, торговый баланс; международное движение капитала и рабочей силы; международное кредитование; кризис внешней задолженности; прямые инвестиции и транснациональные корпорации; влияние миграции на благосостояние; проблема «утечки умов».

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

РАЗДЕЛ I. Современное мировое хозяйство

Тема. Современное мировое хозяйство

Современное мировое хозяйство: понятие, структура, субъекты. Основные этапы его развития. Субъекты современного мирового хозяйства. Основные типы государств в мировой экономике. Их классификация по экономическому потенциалу и уровню социально-экономического развития.

Международное разделение труда как сущностная основа развития мирового хозяйства. Международная специализация и кооперирование. Формы кооперационных связей между государствами и экономическими группировками.

Тенденции развития мирового хозяйства на современном этапе. Усиление целостности мирового хозяйства. Глобализация развития мировой экономики. Неравномерность и противоречивость развития мировой экономики. Международная конкуренция и формы ее проявления в современных условиях. Соотношение международного сотрудничества и конкуренции.

Тема. Теории международной торговли и внешнеэкономическая политика государства

Меркантилизм о внешней торговле и роли государства в экономическом росте. Теория сравнительных преимуществ. Теория относительных преимуществ. Модель Хекшера-Олина. Теорема Рыбчинского. Парадокс Леонтьева. Альтернативные (современные) теории мировой торговли.

Свобода и протекционизм. Современная открытая экономика. Открытость экономики и экономическая безопасность. Показатели, характеризующие степень открытости экономики страны.

Тема. Интеграционные процессы в мировой экономике

Сущность и формы международной экономической интеграции. Роль торговых союзов, зон свободной торговли, экономических союзов. Основные этапы развития западноевропейской интеграции. Принципы организации и механизм функционирования Европейского Союза. Европейское экономическое пространство. Североамериканская модель интеграции (НАФТА). Интеграционные процессы в Латинской Америке и других регионах мира. Формирование Азиатско-Тихоокеанского экономического сообщества (АТЭК). Интеграционные процессы в СНГ.

РАЗДЕЛ II. Международная торговля и внешнеэкономическая политика

Тема. Международная торговля

Международная торговля, ее роль и факторы развития. Характеристики международной торговли: динамика, отраслевая и региональная структура, особенности современного этапа развития.

Формы и методы международной торговли. Международная торговля услугами. Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности. Импортозамещающий и экспортоориентированный рост. Эффективность внешнеторговых связей.

Особенности товарной и региональной структуры внешней торговли РФ, ее место в международном разделении труда.

Тема. Внешнеэкономическая политика

Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности. Эффект введения таможенных пошлин и их влияние на доход предпринимателей и государства.

Нетарифное регулирование и его административные и экономические инструменты (антидемпинговые меры, квотирование, лицензирование, налоги и сборы, валютные ограничения, эмбарго, монополия внешней торговли). Стимулирование экспорта.

Значение межгосударственных организаций (ВТО, ЮНКТАД, МТП) в регулировании международного торгового обмена.

РАЗДЕЛ III. Международное движение факторов производства

Тема. Международные валютные отношения

Национальные валютные системы. Понятие валюты. Мировая валютная система, сущность, структура и этапы ее развития. Понятие валютной политики и ее инструменты.

Валютные рынки. Виды валютных рынков. Кассовые и срочные валютные операции. Валютный курс. Виды валютных курсов. Факторы, определяющие валютные курсы.

Тема. Вывоз капитала

Значение вывоза капитала в международных экономических отношениях. Причины и сущность вывоза капитала. Формы вывоза капитала.

Прямые и портфельные инвестиции. Международные займы и их роль в мировой экономике. Понятие официальной помощи развитию. Масштабы и основные направления вывоза капитала. Государственное регулирование вывоза капитала. Международные финансовые институты.

Механизм прямых инвестиций. Инвестиционный климат и инвестиционные риски. Место ТНК (транснациональных корпораций)

в мировой экономике. Особенности ввоза капитала в Россию. Особенности вывоза капитала из России. Масштабы, динамика и география международного движения капиталов.

Тема. Международная миграция рабочей силы

Международная миграция рабочей силы, современные тенденции ее развития. Эмиграция и ее причины. Иммиграция и ее причины. Неравномерность экономического развития и трудовая миграция. Основные центры трудовой миграции, направления, размеры, состав международной миграции рабочей силы.

Социально-экономические последствия для стран, ввозящих и вывозящих рабочую силу. Государственное и международное регулирование трудовой миграции. Россия и международный рынок труда.

Тема. Платежный баланс

Сущность и содержание платежного баланса. Основные принципы составления платежного баланса. Баланс (счет) текущих операций и его структура. Баланс (счет) финансовых операций с капиталом и его структура. Прямые и косвенные методы регулирования платежного баланса. Платежный баланс России.

РАЗДЕЛ IV. Международная конкуренция

Тема. Конкурентоспособность стран в мировом хозяйстве

Понятие международной конкуренции и особенности ее развития в современную эпоху. Конкурентоспособность страны в мировой экономике. Теория конкурентных преимуществ М. Портера. Факторы, определяющие конкурентоспособность страны в мировой экономике. Основные направления и способы повышения конкурентоспособности экономики России.

Тема. Международные экономические отношения в начале XXI века

Перспективы развития мировой экономики в начале XXI века и возможная эволюция международных экономических отношений.

Возникновение и сущность глобальных проблем. Проблема ресурсов. Проблема безопасности. Проблема развития экономики. Пути решения глобальных проблем.

Изменения в соотношении экономических потенциалов отдельных стран и регионов и их воздействие на международные экономические отношения.

Проблемы институционального оформления изменений в системе международных экономических отношений.

КРАТКИЙ КУРС ЛЕКЦИЙ

Введение

Современное состояние мировой экономики характеризуется усиливающейся взаимозависимостью и взаимодействием национальных хозяйств, бурным развитием международных экономических отношений (МЭО). Из года в год темпы роста международной торговли превышают темпы роста производства, все больше производимых товаров поступает на внешние рынки. «Обычная» торговля дополняется и, пожалуй, даже вытесняется международной производственной кооперацией, делающей страны и территории своеобразными цехами международного производства. В этих условиях резко активизировалась деятельность транснациональных корпораций (ТНК), растет экспорт капитала в форме прямых иностранных инвестиций. Набирает силу интеграционная волна. Мировое хозяйство превращается в совокупность мощных интеграционных систем, взаимодействующих друг с другом. Рождается транснациональная мировая экономика, отражающаяся в большей прозрачности границ суверенных государств, а кое-где – и в их фактическом стирании. И это приносит странам и народам не только выгоду, но и издержки.

Тема. Мировое хозяйство, мировой рынок, международное разделение труда

Мировое хозяйство представляет собой единство двух подсистем – национальных хозяйств в их совокупности и международных экономических отношений, связывающих их в целостную систему.

Мировое хозяйство – не просто сумма хозяйств отдельных стран. Речь идет именно о совокупности, о целостной системе таких хозяйств, связанных международным разделением и кооперацией труда, международными экономическими отношениями. Эффект такой системы хозяйств намного выше, нежели сумма эффектов их изолированного функционирования без связей и отношений друг с другом.

Важной составной частью мирового хозяйства является *мировой (всемирный) рынок* – система обменов товарами и услугами, сложившаяся на основе международного разделения труда и международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Он образовался к концу XVIII века в результате активизации торговли между странами и вовлечения в международный товарооборот все новых государств и территорий и продолжает изменяться и усложняться. Так, широкое распространение получили различные формы международного производственного кооперирования, что привело к снижению доли обычной торговли по сравнению с товарооборотом, обслуживающим устойчивые производственно-технологические связи.

Решающий фактор формирования мирового рынка и мирового хозяйства в целом – *международное разделение труда (МРТ)*. Его можно определить как специализацию отдельных стран в рамках мирового (всемирного) хозяйства на тех или иных видах продукции и услуг, что обуславливает и предполагает обмен этих товаров и услуг на мировом рынке. Таким образом, МРТ является пространственной формой общественного разделения труда, характеризующейся разрывом между местом производства и местом потребления (Н.Н. Баранский).

В МРТ можно различить две ситуации. Первая – когда страна ввозит какой-либо продукт из другой страны потому, что по природным условиям совершенно не может его производить; и вторая ситуация – когда ввозится продукт, который можно было бы произвести и у себя, но это обошлось бы дороже. Первую ситуацию можно назвать *абсолютным МРТ*, вторую – *относительным*.

В основе МРТ лежат различия в природе и в самих людях.

Одна из наиболее очевидных и первоначальных предпосылок МРТ – различия между странами в природно-географическом отношении. Страны различаются по своим природным богатствам, почвенно-климатическим условиям, размерам территории, экономико-географическому положению и т.п. и специализируются в соответствии с этими различиями.

С развитием общества множатся и общественные причины МРТ – такие, как исторические и производственные традиции, различия в цене и квалификации трудовых ресурсов. Они перекрывают и заслоняют причины, лежащие в природных различиях, но не отменяют их.

В современную эпоху главный фактор формирования МРТ – научно-технические достижения, способность страны генерировать идеи, воплощать их в новые технологии и внедрять эти технологии в производство и быт. В наше время преимущества в конкурентной борьбе уже не определяются ни размерами страны, ни богатыми природными ресурсами или мощью финансового капитала. Теперь все решают уровень образования и объем накопленных обществом знаний.

Главный побудительный мотив к участию в МРТ – экономическая выгода, получаемая при производстве товаров в тех странах, где для этого имеются абсолютные или сравнительные преимущества.

Если страна производит на единицу затрат какого-то товара больше, чем ее конкуренты, то она имеет абсолютное преимущество в производстве данного товара. Ей выгодно вывозить этот товар, а другим странам выгодно его покупать, так как собственное производство обошлось бы дороже.

Но торговля, МРТ развиваются и в условиях, когда страна ни в чем не располагает абсолютным преимуществом. Английский экономист Д. Рикардо в начале XIX в. открыл закон сравнительного преимущества: каждая страна располагает сравнительным преимуществом в производстве какого-то товара, торгуя им в обмен на остальные.

МРТ в своем развитии прошло несколько этапов. К концу XIX – началу XX в. процесс его формирования в основном завершился. Чисто торговые

мирохозяйственные связи дополнились экспортом капитала и миграциями рабочей силы, началось развитие международных производственных связей.

После Октябрьской революции 1917 г. в России и создания в 1922 г. СССР из капиталистического (рыночного) мирового хозяйства фактически «выпала» 1/6 часть суши. После Второй мировой войны со становлением экономик в ряде других стран Восточной Европы, Азии и Латинской Америки прежде единое мировое хозяйство на многие десятилетия раскололось на мировое капиталистическое и мировое социалистическое хозяйства, а мировой рынок – на мировой капиталистический и мировой социалистический рынки. Разделение труда на каждом из этих рынков стало именоваться соответственно международным капиталистическим разделением труда (МКРТ) и международным социалистическим разделением труда (МСРТ). Начавшаяся коренная трансформация экономических структур, возвращение к рыночным механизмам хозяйствования в государствах Центральной и Восточной Европы и в республиках бывшего СССР, рыночные реформы в азиатских социалистических странах (КНР, Вьетнам) знаменуют собой начало воссоздания на новых основах единого мирового рыночного хозяйства.

Тема. Группы стран в мировой экономике

При первом рассмотрении мировое хозяйство выглядит как конгломерат из примерно 230 государств и территорий. Они весьма существенно различаются по размерам территорий, населению, экономической мощи, уровням жизни и технологического развития и т.д. На одном полюсе – такие высокоразвитые страны, как США, Япония, Германия, на другом – слаборазвитые бедные страны типа Афганистана, Чада, Сомали и др. Не существует какой-либо единственной и исчерпывающей классификации стран мира. Чаще всего их классифицируют по уровню ВВП или ВНП на душу населения.

Но абсолютизировать этот показатель неправильно. Распределение доходов в обществе может происходить по-разному. То же можно сказать и об условиях питания, доступности образования, здравоохранения, условиях труда, обеспеченности работой и т.д. Кроме того, данные о ВВП или ВНП на душу населения не отражают степень технологического развития страны, сложность структуры ее экономики. Об этом говорит, например, присутствие в первой тройке двух монокультурных (нефтедобывающих) стран – Саудовской Аравии и Кувейта.

Поэтому используют и *многомерные классификации* стран мира. Из них наиболее известен так называемый *индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП, иначе – индекс человеческого развития) ООН*. Это интегральный показатель, состоящий из трех компонентов: 1) средняя ожидаемая продолжительность жизни людей; 2) уровень образованности и 3) реальная величина средних доходов жителей. При этом образованность населения измеряется комбинацией из двух величин: а) доля грамотных среди

взрослых людей старше 15 лет (в %) и б) средняя продолжительность обучения (количество лет). Доля грамотных при расчете общего уровня образованности учитывается с коэффициентом $2/3$, а продолжительность обучения – $1/3$. Если нет данных о средней продолжительности обучения, то берется совокупная доля в населении учащихся начальных, средних и высших учебных заведений. Откорректированные доходы рассчитываются по сложной программе на основе величины ВВП на одного жителя, но с поправками на ППС и с учетом показателей, отражающих специфику распределения средств в обществе. В частности, соотношения доли доходов 20% беднейших и 20% самых богатых людей, а также соотношения национальных показателей со среднемировым “порогом доходов”, обеспечивающих нормальный уровень жизни людей. В результате величина “реального” ВВП на душу населения, определенная таким способом и используемая далее при расчетах ИРЧП, значительно меньше, чем официальная исходная цифра.

Исходя из рангов стран по ИРЧП, эксперты ООН делят страны мира на три группы: 1) страны с высоким уровнем развития человеческого потенциала; 2) страны со средним уровнем развития человеческого потенциала; 3) страны с низким уровнем развития человеческого потенциала. В первую десятку стран мира по величине ИРЧП в начале XXI века входили (в порядке убывания): Канада, Франция, Норвегия, США, Исландия, Финляндия, Нидерланды, Япония, Новая Зеландия и Швеция. Россия, аттестованная как страна со средним уровнем развития, занимала 72-е место (между Оманом и Эквадором).

До недавнего времени в нашей стране государства мира чаще всего подразделяли на три основные группы:

- развитые капиталистические страны;
- социалистические страны;
- развивающиеся страны.

Соответственно, выделялось мировое капиталистическое хозяйство (МКХ), включавшее развитые капиталистические страны, и мировое социалистическое хозяйство (МСХ). Если убрать прежние, сугубо пропагандистские, характеристики МСХ как более совершенного по сравнению с МКХ типа взаимодействия национальных хозяйств и т.п., то это деление, по нашему мнению, отражало реальное положение дел вплоть до конца 90-х гг. прошлого века.

В настоящее время свои варианты деления стран мира на группы предлагают такие международные организации, как ООН, Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк и др.

Мы считаем, что в рамках мировой экономики страны можно разделить на три большие группы:

- индустриальные страны;
- страны с переходной экономикой;
- развивающиеся страны.

Отнесение страны к той или иной группе определяется особенностями ее экономического, культурного и политического развития. Обычно в одну группу

стран в мировой экономике входят государства с общими или близкими характеристиками экономического развития, схожей институциональной структурой хозяйственного управления, близкими принципами организации производства, общностью стоящих перед ними проблем и т.п.

Индустриальные страны (*industrial countries*) или **развитые страны Запада** – 24 промышленно развитые страны Северной Америки, Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов. Ведущую роль в группе индустриальных стран играют государства так называемой **«большой семерки»** (или **группы G-7**) – США, Канада, Япония, ФРГ, Франция, Италия, Великобритания. Пять из указанных государств образуют ядро НАТО, четыре из шести составляют костяк ЕС. На их основе сформировались три конкурирующих **«центра силы»** мирового хозяйства – **североамериканский, японский и западноевропейский**, которые вовлекают в свои орбиты и другие государства мира.

Индустриальные страны, в которых проживает только 16% населения мира, производят 53% мирового ВВП и 47% мировой промышленной продукции. Они обеспечивают более 70% мирового экспорта. Им принадлежит более 90% накопленной стоимости прямых иностранных инвестиций, здесь расположены штаб-квартиры крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) мира. Уровень жизни в развитых капиталистических странах намного выше, чем в среднем по миру, а их превосходство по этому показателю над наименее развитыми странами мира составляет гигантскую величину (более чем в 60 раз по рыночному обменному курсу валют и более чем в 15 раз по ППС).

Индустриальные страны Запада (их также называют промышленными, развитыми странами Запада и т.д.) объединяет помимо прочего то, что в отличие от остальных государств мира они уже вступили в новый этап технико-экономического развития – **постиндустриальный (информационный)**.

Термин **«постиндустриальное общество»** был предложен американским социологом Дэниелом Беллом еще в 1965 г. По его мнению, термин «постиндустриальное общество» соотносится с «доиндустриальным» и «индустриальным».

Доиндустриальное общество – в основном добывающее, его экономика основана на сельском хозяйстве, добыче угля, энергии, газа, рыболовстве, лесной промышленности.

Индустриальное общество – в первую очередь обрабатывающее, в котором энергия и машинная технология используются для производства товаров.

Постиндустриальное общество – это организм, в котором телекоммуникации и компьютеры выполняют основную роль в производстве и обмене информацией и знаниями.

Если индустриальное общество основано на машинном производстве, то постиндустриальное характеризуется **интеллектуальным** производством. И если капитал и труд являются основными структурными чертами

индустриального общества, то информация и знания являются таковыми для постиндустриального общества.

По некоторым оценкам, совокупное общественное время, затрачиваемое в развитых странах на производство и обмен информацией, уже значительно превышает расходуемое на производство и обмен материальной продукцией. В США, идущих в авангарде информационной революции, с 1991 г. расходы на приобретение информации и информационных технологий превышают затраты на приобретение производственных технологий и основных фондов.

В 70-80-х гг. прошлого века в развитых странах Запада произошла коренная **структурная перестройка экономики**, выразившаяся в переходе от ресурсорасточительных к ресурсосберегающим технологиям, в освобождении предприятий от массы накопленных устаревших основных средств, стремительной компьютеризации хозяйства и почти всех сфер общественной и частной жизни. Конечно, новая экономика не сдала полностью на слом старую, индустриальную, так или иначе она опирается на ее аппарат. Однако в целом в экономиках развитых стран Запада сейчас доминирующую роль играет сфера услуг (включая информационные услуги).

К середине 90-х гг. в ведущих странах Запада в сфере услуг было сосредоточено 63-75% всех занятых, там создавалось 62-74% ВВП. Что касается промышленности, то страны Запада сегодня сохраняют и развивают, прежде всего, ее высокотехнологичные наукоемкие отрасли. А материалоемкие и трудоемкие производства переместились на полупериферию и периферию мирового хозяйства – в развивающиеся государства, а в последнее время и в страны с переходной экономикой, ближе к источникам сырья и дешевой рабочей силе. За пределы развитых стран выносятся и экологически вредные, «грязные» производства: металлургические, нефтеперерабатывающие, нефтехимические, целлюлозно-бумажные и т.п.

Переход индустриальных стран к информационной стадии развития привел к тому, что они все более замыкаются на взаимных связях. Так, на взаимную торговлю этой группы стран приходится примерно половина мирового экспорта товаров, основная часть мирового экспорта и импорта услуг (в том числе мировой торговли ИТ знаниями); взаимные инвестиции РКС составляют большую часть ежегодного мирового потока прямых зарубежных инвестиций.

Страны с переходной экономикой (*economies/countries in transition*) – государства Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и бывшего СССР, а также Монголия (всего 28 стран), переходящие от централизованно планируемой к рыночной экономике. Главные направления реформ:

- 1) специальные меры по оздоровлению системы цен и денежно-финансовой сферы (вплоть до “шоковой терапии”);
- 2) разгосударствление и приватизация;
- 3) демонополизация;
- 4) аграрная реформа;
- 5) либерализация внешней торговли и привлечение иностранного капитала.

При этом на ходе и результатах экономических реформ весьма существенно сказываются особенности исторического развития, экономического, политического и социального положения в каждой стране. Сложный переход от плановой к рыночной экономике проходил и проходит достаточно болезненно.

Страны с переходной экономикой занимают в современной мировой экономике промежуточное положение. С одной стороны, по многим экономическим и социальным показателям (таким, как валовой продукт на душу населения, средняя продолжительность жизни, детская смертность, покупательная способность населения, «качество жизни» и т.д.) они занимают место в ряду развивающихся стран. С другой стороны, они имеют относительно развитые индустриальные (даже с элементами постиндустриальных) экономики, располагают достаточно солидным научно-техническим и человеческим потенциалом.

Развивающиеся страны (*developing countries*) – более 130 государств Азии, Африки и Латинской Америки, характеризующихся низким и средним уровнем доходов. Эта группа стран глубоко неоднородна. По абсолютным масштабам экономики среди них выделяется так называемая **«большая семерка Юга»** (КНР, Индия, Бразилия, Индонезия, Мексика, Республика Корея, Таиланд), а по уровню доходов на душу населения – сравнительно небольшая группа стран-экспортеров нефти и так называемых **новых индустриальных стран (НИС)**. К последним чаще всего относят Республику Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур – «четыре азиатских тигра» или «дракона»; Малайзию, Таиланд, Мексику, Бразилию и Аргентину.

НИС Азии, взявшие на вооружение экспортно-ориентированную стратегию индустриализации, совершили впечатляющий экономический рывок. Среди главных факторов их успеха – первостепенное внимание образованию, высокий уровень национальных сбережений, государственная политика содействия экономическому росту, ставка на международную промышленную специализацию и кооперацию. Азиатские НИС во многом повторили японскую хозяйственную модель, адаптировав многие хозяйственные методы Японии. Неслучайно экономисты сравнивают Восточную Азию с «летающей гусиной стаей», где Япония играет роль вожака, за которым следуют НИС.

В то же время здесь несравненно большую роль, чем в Японии, сыграли зарубежные ТНК. Создание экспортного потенциала азиатских НИС обусловлено выходом ТНК за рамки национальных границ и активным перемещением из развитых стран в НИС трудо-, энерго- и материалоемких производств, а также выпуска массовой потребительской продукции, отработавшей свой жизненный ресурс в развитых странах. Эти страны оказались для ТНК привлекательными прежде всего дешевой рабочей силой и возможностью ее более интенсивного использования. Налажен выпуск самой разнообразной продукции – от товаров широкого потребления до компьютеров, сверхбольших интегральных схем, автомобилей, судов и самолетов. Главной «визитной карточкой» азиатских НИС являются сейчас производство бытовой электроники и компьютерная индустрия.

Произведенная в НИС Азии продукция идет, в первую очередь, на экспорт в промышленно развитые страны. По совокупной стоимости вывоза НИС Азии (вместе взятые) сейчас уступают в мире лишь США и Германии, причем доля промышленных изделий в их экспорте составляет от 71% (Таиланд) до 96% (Тайвань).

В самом конце 90-х гг. большинство НИС Азии оказалось в эпицентре международного финансового кризиса. В наибольшей степени от него пострадали Таиланд и Республика Корея. Пошли разговоры о конце «азиатского экономического чуда». Однако азиатские НИС продемонстрировали способность к быстрой экономической регенерации. После девальвации национальных валют и антикризисных мер, предпринятых правительствами совместно с МВФ, с 1999 г. там растет (хотя медленнее, чем до кризиса) реальный ВВП, наблюдается настоящий экспортный бум, восстанавливаются фондовые рынки, увеличиваются золотовалютные резервы, растут курсы валют по отношению к доллару США. В то же время кризис показал уязвимые места «азиатской модели» и поставил на повестку дня необходимость региональной экономической интеграции по типу ЕС. Без нее страны Восточной и Юго-Восточной Азии обречены на постоянное отставание на один шаг от «богатого Запада», занимаясь массовым тиражированием уже отработанных технологий.

Латиноамериканские НИС, в отличие от азиатских, осуществляли индустриализацию через замещение импорта внутренним производством. Как и в случае с экспортно-ориентированной моделью индустриализации, важную роль в реализации этой стратегии играло государство. Оно определяло основные параметры и цели индустриализации, производило товары на предприятиях масштабного государственного сектора, развивало социальную и экономическую инфраструктуру, защищало молодые отрасли промышленности от зарубежных конкурентов путем введения торговых барьеров.

Однако национальная промышленность, сформировавшаяся в рамках импортозамещающей модели индустриализации, в итоге оказалась неэффективной и не позволила существенно сократить потребности в импорте промышленных товаров.

На другом полюсе развивающегося мира все более явственно проглядывает группа так называемых *наименее развитых стран (НРС)*. Иногда эту деградирующую часть периферии называют «четвертым миром». По нынешней классификации ООН к НРС относятся 48 государств Африки, Южной и Восточной Азии, Карибского бассейна, Ближнего Востока и Океании (такие, как Бангладеш, Мьянма, Танзания, Судан, Эфиопия). Общая численность населения НРС в конце XX века составляла 555 млн. чел. ВВП на душу населения в них не превышал 950 дол. США в год.

Доля промышленности в ВВП в «четвертом мире» в среднем 19%, сельского хозяйства (в основном натурального и полунатурального) – 37%. На протяжении большей части 90-х гг. темпы роста населения здесь превышали прирост производства продовольствия. Средняя ожидаемая продолжительность

жизни – чуть больше 50 лет. Средний показатель грамотности взрослого населения в этой группе стран составляет всего 40%.

Развивающийся мир в целом продолжает существенно отставать по уровню развития от индустриально развитых стран Запада, образующих центр мирового хозяйства. Так, в 2000 г. развивающиеся страны по душевому ВВП уступали развитым в среднем в 7 раз. Этот разрыв сейчас несколько меньше, чем он был в 1970 г. (9,1:1 в пользу развитых стран). За этими усредненными данными, однако, стоит то обстоятельство, что реально сократить свое отставание от мирового экономического авангарда удалось только 14 развивающимся государствам, на долю которых в 1997 г. приходилось 37% населения и более 48% ВВП развивающегося мира. Большая же часть развивающегося мира еще не завершила даже переход к индустриальному способу производства.

Примерно половина населения развивающихся стран все еще живет в условиях замкнутых экономик, не затронутых современными глобализационными процессами и достижениями современной цивилизации.

Среди причин отсталости развивающихся стран можно отметить их колониальное и зависимое прошлое, перенаселенность, низкий уровень технологии, многоукладность экономики, в которой огромные массы людей связаны с традиционным аграрным сектором хозяйства, воспроизводящим экономическую и социальную отсталость, специфику этносоциополитической структуры, а также характер взаимоотношений стран богатого «Севера» с отсталым «Югом».

Преодоление разрыва между «Севером» и «Югом» займет длительный исторический период. По самым оптимистическим оценкам западных экономистов, возможность ликвидации существующего разрыва между развитыми и развивающимися странами может возникнуть лишь в середине XXI в. при условии значительного притока внешних ресурсов.

Именно в развивающихся странах наиболее острые формы принимают так называемые *глобальные проблемы человечества* – демографическая, продовольственная и др.

Почти четверть населения развивавшихся стран живет в абсолютной бедности. Абсолютная бедность – это неадекватное питание или вообще голод, плохое здоровье из-за необеспеченности медицинской помощью, отсутствие жилища или его полное несоответствие принятым стандартам, необеспеченность социальными услугами, практическая невозможность получить образование и т.д.

По оценкам, на конец 90-х гг. число голодающих и недоедающих в мире составляло 1-1,3 млрд. человек. Особенно велико их число в Африке, где они составляют почти 1/3 населения. От голода в развивающихся странах, в первую очередь, в Африке и Южной Азии, ежегодно умирают 13-18 млн. чел., т.е. 20 человек в минуту. Три четверти из них – дети.

До сих пор население нескольких десятков стран страдает от оспы; от малярии ежегодно умирает 8-9 млн. человек; периодически случаются

вспышки холеры и даже чумы. Такое опаснейшее заболевание как СПИД в наибольшей степени затронуло развивающиеся страны, особенно Африку.

В конце XX века 39% взрослого населения развивающихся стран не умело ни читать, ни писать. В Африке к югу от Сахары, например, полностью неграмотны – 53% взрослых, на Ближнем Востоке и в Северной Африке – половина, в Южной Азии – 38%.

Разумеется, острота этих и других социально-экономических проблем неодинакова в разных государствах и регионах развивающегося мира, особенно неблагоприятная обстановка сложилась в Африке и Южной Азии.

В 70-90-е гг. удельный вес развивающихся стран в мировом экспорте промышленных изделий увеличился в 3,8 раза (с 5,6% в 1970 г. до 21,4% в 1996 г.), в том числе экспорте машинотехнической продукции – почти в 10 раз (с 2,1% до 20,6%). Это результат активного перемещения из развитых государств трудоинтенсивных производств текстильной, швейной, электронной и других отраслей обрабатывающей промышленности. Речь идет, прежде всего, о развитии экспортно-ориентированной обрабатывающей промышленности в НИС, которые относятся скорее к полупериферии, чем к периферии мирового хозяйства. В 2002 г. более 85% экспорта промышленных изделий и более 84% экспорта машин и оборудования из развивающихся стран обеспечили всего 12 государств из более чем 130.

Индустриальные страны Запада, оставив у себя НИОКР, наукоемкие отрасли промышленности и услуги, «передали» развивающимся странам «старые» отрасли (судостроение, производство стали, текстильную, швейную и обувную промышленность, производство некоторых потребительских товаров) и неквалифицированную работу по сборке полупроводниковых приборов и бытовой электронной аппаратуры.

В настоящее время, однако, низкая оплата труда сама по себе уже не может гарантировать сохранения конкурентоспособности промышленности развивающихся стран. В этих условиях удержать и упрочить свои позиции на мировом рынке могут только те экспортеры промышленных изделий, которые способны сочетать преимущества низкой оплаты труда с выборочным внедрением научно-технических достижений. Таким путем пошли НИС «первой волны» (Республика Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур), где разворачиваются собственные НИОКР, налажено производство сравнительно сложных изделий, требующих квалифицированного, более дорогостоящего труда.

Несмотря на серьезные хозяйственные достижения отдельных государств, большинство развивающихся стран сохраняет аграрно-сырьевую специализацию хозяйства и экспорта. На топливо, минералы и металлы, сельскохозяйственную продукцию приходилось более 70% экспорта Ближнего Востока, Африки, Латинской Америки (без учета Мексики). В то же время из-за снижения материало- и энергоемкости производства в развитых странах Запада, создания там искусственных заменителей сырья (и продовольствия), принципиально новых конструкционных материалов доля поставок из развивающихся стран сырья и энергоресурсов в развитые капиталистические

страны сократилась. Кроме того, в последние десятилетия нарастает тенденция падения мировых цен на сырье и роста цен на ввозимые развивающимися странами промышленные товары.

В результате развивающиеся страны недополучили значительные суммы экспортной выручки, что, в свою очередь, заметно уменьшило их возможности по импорту энергии, продовольствия, промышленных товаров, технологий и т.д. Особенно губительное воздействие падение мировых цен на сырье оказывает на страны с «монокультурной» экономикой, зависящих от экспорта немногих видов сырья, а то и одного-единственного.

Современная структура мирового хозяйства может также быть передана через понятия «*центр*», «*полупериферия*» и «*периферия*».

Центр МХ включает в себя развитые страны Запада.

К **полупериферии** можно отнести большинство *стран с переходной экономикой*. В нее входят и наиболее “продвинутое” развивающиеся государства – «*новые индустриальные страны*» (НИС).

В перспективе зона полупериферии будет и дальше расширяться – в нее может вписаться едва ли не преобладающая часть Латинской Америки, ряд стран Азии. В ближайшее время ряд стран полупериферии может войти в состав центра мирового хозяйства (Республика Корея, Тайвань, Сингапур, а также часть стран с переходными экономиками, прежде всего, Польша, Чехия, Венгрия, Словения, Эстония).

По мере усиления в мировом хозяйстве интеграционных процессов страны полупериферии и периферии будут, по-видимому, группироваться вокруг тесно взаимодействующих центров мирового хозяйства (США – Канады, Объединенной Европы, Японии). Возможно и перерастание троецентриа в двоецентрие – Запад (Единая Европа) – Азиатско-Тихоокеанский регион (включая США). В любом случае эти центры не останутся замкнутыми группировками. Они будут сотрудничать и взаимодействовать, оказывая влияние на полупериферию и периферию, способствуя их модернизации.

Периферия мирового хозяйства включает в себя развивающиеся страны (кроме НИС).

Тема. Международная экономическая интеграция

Современное мировое хозяйство – это не только совокупность и взаимопереплетение национальных экономик. Другим его срезом являются интеграционные комплексы, включающие в себя национальные хозяйства нескольких государств и отличающиеся более развитым взаимным разделением труда, сближением и взаимоприспособлением экономических механизмов, более тесным переплетением капиталов, проведением согласованной межгосударственной экономической политики. Образование интеграционных группировок получило особый размах в последние годы. В настоящее время в мире действует более 85 региональных торговых экономических соглашений

и договоренностей, в рамках которых осуществляется более 60% мировой торговли.

Существует несколько основных видов интеграционных объединений. Это зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз.

Зона свободной торговли (ЗСТ) представляет собой группу из двух и более стран, в которых отменены пошлины и другие ограничительные меры во взаимной торговле в отношении товаров, происходящих из этих стран. В отношении стран, не участвующих в соглашении, каждое государство-участник зоны свободной торговли проводит самостоятельную торговую политику.

В **таможенный союз**, как и в ЗСТ, входят две и более страны, которые отменили во взаимной торговле таможенные пошлины и сборы, другие ограничительные мероприятия. Но, в отличие от ЗСТ, государства-участники таможенного союза проводят единую таможенную политику в отношении третьих стран (не входящих в союз), применяя по отношению к ним одни и те же пошлины и другие мероприятия по регулированию торговли.

Общий рынок возникает тогда, когда таможенный союз дополняется ликвидацией барьеров между странами не только во взаимной торговле, но и на пути перемещения рабочей силы и капитала.

Экономический союз предполагает в дополнение ко всем перечисленным выше интеграционным мероприятиям проведение странами-участницами единой экономической политики, создание системы межгосударственного регулирования социально-экономических процессов.

На практике границы между указанными типами интеграционных объединений весьма условны и их развитие может идти по восходящей – от ЗСТ к экономическому союзу.

Наибольшей степени зрелости достиг интеграционный хозяйственный комплекс в Западной Европе, где в 1957 г. было создано **Европейское экономическое сообщество (ЕЭС)**. Договор о его образовании подписали в Риме ФРГ, Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург. С 1967 г. ЕЭС имеет общие руководящие органы и единый бюджет с двумя другими европейскими интеграционными объединениями – Европейским объединением угля и стали (ЕОУС) и Европейским сообществом по атомной энергии (Евратом).

Межгосударственное интеграционное объединение стало официально именоваться Европейскими сообществами – ЕС (часто использовался неофициальный синоним: Европейское сообщество). При этом договоры об учреждении ЕЭС (или «Общего рынка»), ЕОУС и Евратома остались в силе. В 1973 г. к ЕС присоединились Великобритания, Дания и Ирландия, в 1981 г. – Греция, в 1986 г. – Испания и Португалия, в 1995 г. – Австрия, Финляндия и Швеция. С 1 ноября 1993 г., после вступления в силу Маастрихтского договора, Европейское сообщество стало официально именоваться **Европейским союзом (ЕС)**.

Сейчас в ЕС входят 27 государств Западной Европы. На ЕС приходится более 20% мирового ВВП и более 40% мирового экспорта. Эта региональная группировка стоит к экономическому, политическому и валютному союзу гораздо ближе, чем какое-либо межгосударственное объединение современного мира.

ЕС имеет специальные торгово-экономические соглашения со многими странами мира. Например, согласно так называемым Ломейским конвенциям (первая из которых была подписана в 1975 г.), фактически все товары из 70 стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана получили беспопшлинный доступ на рынок ЕС. Похожие соглашения есть и с 12 странами Средиземноморского бассейна. Кроме того, существует Таможенный союз ЕС с Турцией и Кипром.

В 90-е годы было подписано девять так называемых Европейских соглашений со странами Центральной и Восточной Европы. Шесть из них (с Болгарией, Чехией, Венгрией, Польшей, Румынией и Словакией) уже действуют, три (с Литвой, Латвией и Эстонией) ожидают ратификации. Готовится десятое соглашение со Словенией. Европейские соглашения охватывают как политические, так и экономические вопросы. В частности, сняты таможенные барьеры на все товары, импортируемые в ЕС из подписавших их стран Центральной и Восточной Европы.

24 июня 1994 г. было подписано Соглашение о сотрудничестве и партнерстве между ЕС и Россией (вступило в силу с 1 февраля 1996 г.).

Первым шагом в формировании ЕС стала постепенная, в три этапа, отмена таможенных пошлин в торговле между «шестеркой» стран ЕС и создание **таможенного союза**. По отношению к третьим странам, не входящим в ЕС, был установлен Единый таможенный тариф ЕС. Затем, по мере присоединения к ЕС новых стран, упразднились таможенные пошлины в торговле между государствами-основателями ЕС и новыми участниками.

Таможенный союз активизировал взаимную торговлю государств-членов ЕС, на которую сейчас приходится в среднем более 60% объема их совокупной внешней торговли (у Бельгии-Люксембурга, Нидерландов, Ирландии, Португалии – более 70%). Однако после устранения взаимных таможенных пошлин на границах между странами сообщества все еще имели место случаи проведения таможенного досмотра и контроля, другие дорогостоящие формальности. Свободной торговле продолжали препятствовать различия стандартов и технических норм в разных государствах (в области здравоохранения, охраны окружающей среды, защиты интересов потребителей и т.п.).

Одним из важнейших направлений политики ЕС является **Единая аграрная политика**. Она была введена в действие в 1964 г. и по сей день остается важнейшей статьей бюджета Европейского союза (около 50% расходов в 2000 г.). Аграрная политика гарантирует производителям сельскохозяйственной продукции ее сбыт по заранее устанавливаемой цене

интервенции. По некоторым товарам был введен режим прямых дотаций производству.

К концу 80-х гг. политика цен охватывала более 90% сельскохозяйственного производства в ЕС. Для централизованного финансирования сельского хозяйства был создан Фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства, финансируемый из бюджета ЕС.

Кроме того, Совет министров ЕС устанавливает лимитированные импортные цены, т.е. минимальные цены, по которым те или иные продукты могут быть импортированы в страны-члены Европейского союза. Эти цены, которые из-за ввозных пошлин во многих случаях выше мировых, предназначены для защиты сельского хозяйства ЕС от конкуренции со стороны более дешевых продуктов из стран, не входящих в Союз. Фермеры получают из бюджета ЕС субсидии в случае неблагоприятных погодных условий (заморозки, засухи и т.п.), на строительство новых помещений, модернизацию производства, закупки новой техники и т.д. Субсидируется и экспорт сельскохозяйственных товаров - экспортеры получают возмещение, которое должно компенсировать разницу между мировой ценой и более высокой ценой в ЕС.

Субсидии, система единых цен и защита рынка способствовали укрупнению хозяйств, решению продовольственной проблемы. Между 1973 и 1988 гг. сельскохозяйственное производство в ЕС возросло в среднем на 2% в год, в то время как потребление продовольствия – только на 0,5%. Страны ЕС практически полностью обеспечили себя продовольствием и стали вторым в мире (после США) экспортером аграрной продукции.

В некоторых странах ЕС производительность труда в сельском хозяйстве превысила американскую (так, в Бельгии один работник сельского хозяйства «кормит» 100 человек, в Великобритании 95 – против 80 человек в США и 13 человек в бывшем СССР). Урожайность, например, пшеницы в ЕС вдвое выше, чем в США, а в Нидерландах, Великобритании и Бельгии – почти втрое (от 65 до 70 ц/га в среднем).

Аграрная политика ЕС, однако, привела к перепроизводству сельскохозяйственной продукции и к возникновению противоречий с другими мировыми производителями сельскохозяйственных товаров (прежде всего, США), которые возражают против ограничения в доступе на рынок ЕС и практики субсидирования экспорта. Кроме того, она оказалась слишком дорогостоящей (70% расходов бюджета ЕС). Поэтому в июне 1992 г. ЕС принял решение о радикальном пересмотре аграрной политики. Новая политика включает следующие меры:

– Для обеспечения конкурентоспособности аграрной продукции ЕС, цены на сельскохозяйственную продукцию и говядину в течение трех лет были снижены, чтобы приблизиться к уровням мировых рынков (для зерновых, например, снижение цен составило 29%, для говядины – 15%).

– Для того, чтобы фермеры могли выжить в новых условиях, им выплачиваются компенсирующие платежи. В случае зерновых и других сельскохозяйственных культур выплата компенсации находится в зависимости,

прежде всего, от сокращения обрабатываемых земель (*set aside*). Эта мера рассматривается как инструмент контроля за уровнем и эффективностью производства.

– В производстве говядины потолки компенсирующих премиальных платежей устанавливаются на индивидуальной или региональной основе и зависят от поголовья скота в расчете на гектар.

Кроме того, новая аграрная политика включает в себя так называемые меры сопровождения – сохранение аграрной окружающей среды, лесонасаждение и прекращение сельскохозяйственной деятельности путем досрочного выхода фермеров на пенсию.

В рамках ЕС также проводится **региональная политика**, нацеленная на оказание помощи так называемым проблемным районам Союза. Прежде всего, речь идет о слаборазвитых районах, в которых уровень ВВП на душу населения не превышает 75% среднего для ЕС показателя. Это Греция, Ирландия и Португалия, а также значительная часть Испании, юг Италии, остров Корсика, Северная Ирландия, Северная Шотландия и др. С января 1994 г. статус слаборазвитых официально получили новые земли ФРГ, возникшие на территории бывшей ГДР. Среди проблемных районов можно отметить старопромышленные регионы Великобритании, Франции, Германии, Испании и других стран, которые оказались в кризисном положении из-за упадка таких традиционных для них отраслей, как угольная промышленность, металлургия, судостроение и текстильная промышленность, а также слаборазвитые сельские области, находящиеся на периферии ЕС.

Новым направлением, появившимся после вступления в ЕС Швеции и Финляндии, является развитие регионов с крайне малой плотностью населения на севере и северо-востоке этих государств. Региональная политика – вторая по значимости статья расходов ЕС (36% в 1999 г.). Основные ее направления – координация региональной политики отдельных стран-членов Союза и прямая финансовая поддержка проблемных регионов из Европейского фонда регионального развития.

В конце 80-х гг. в Римский договор об организации ЕС была внесена специальная глава о сотрудничестве **в научно-технической области**. Недавно завершена реализация четвертой рамочной научно-технологической программы стран ЕС (1994-1998 гг.). Ее цель и цели двадцати входящих в нее специализированных программ – обеспечение конкурентоспособности Западной Европы в области информационных технологий и технологий средств связи, промышленных технологий, биотехнологии, энергетики и т.д. Большое внимание уделяется вопросам охраны окружающей среды.

ЕС принимает активное участие в программе ЭВРИКА, направленной на налаживание европейской широкомасштабной кооперации в области новейшей технологии. Члены программы «ЭВРИКА» – Европейская комиссия и 25 европейских государств, включая всех 15 членов ЕС и Россию. В настоящее время в рамках этой программы осуществляется 665 проектов общей стоимостью 5,6 млрд. ЭКЮ, в разработке которых принимают участие почти 3 тыс. различных европейских организаций (2/3 из них – промышленные

компании); 684 проекта стоимостью 11,6 млрд. ЭКЮ уже завершены. Основные направления исследований и разработок – информационные технологии, связь, робототехника и автоматизация производства, новые материалы, медицина и биотехнология, охрана окружающей среды, лазерная техника, транспорт.

Формирование интеграционного комплекса в ЕС включало и создание ряда региональных валютно-кредитных и финансовых организаций. С марта 1979 г. начала функционировать *Европейская валютная система (ЕВС)*, предназначенная для уменьшения колебаний валютных курсов и стимулирования интеграционных процессов. В рамках ЕВС была введена европейская валютно-расчетная единица – ЭКЮ, базирующаяся на корзине (наборе) валют стран-членов ЕВС.

К концу XX века Европейское сообщество стало одним из главных центров мирового хозяйства и крупнейшим торговым блоком на планете. Однако ЕС так и не стало подлинным общим рынком – как мы уже упоминали, сохранялось много препятствий для свободного экономического обмена между государствами. Постоянно нарушались положения Римского договора в части свободного перемещения товаров. Вызовы времени на рубеже 80-х гг. – иранская революция, Афганистан, кризис в Польше, Фолклендская война – показали, что у Сообщества отсутствует четкая внешнеполитическая линия, инструменты и возможности урегулирования кризисных ситуаций. Политический вес, влияние ЕС были явно неадекватны его растущей экономической мощи.

Перед Сообществом встали две взаимосвязанные задачи. Первая – завершить создание единого внутреннего рынка (ЕВР) со свободным перемещением товаров, капиталов, услуг и людей. Вторая – образовать валютно-экономический и политический союзы, превратив тем самым ЕС в некую полуконфедеративную-полуфедеративную супердержаву.

Первая задача – создание ЕВР – решалась на основе Единого Европейского Акта, подписанного в феврале 1986 г. и вступившего в силу 1 июля 1987 г. Этим Актом была поставлена задача создать к 1 января 1993 г. ЕВР Сообщества, который обеспечивал бы свободное движение товаров, капитала и рабочей силы по всей его территории. Эта задача успешно решена. Хотя, разумеется, указанная дата носила скорее символическое значение, так что отладка механизмов функционирования ЕВР продолжается. С 1 января 1993 г. полностью отменен таможенный контроль во взаимной торговле стран ЕС.

Граждане стран-членов ЕС получили возможность без загранпаспортов и виз путешествовать по всему его пространству, работать и жить в любой стране по своему выбору. Принята Хартия основных социальных прав трудящихся. Приведены в гармонию технические стандарты, финансово-банковские порядки, правовые нормы. Фирмы теперь могут сбывать продукцию или предлагать услуги в любой точке ЕС без каких-либо дополнительных формальностей, устранены препятствия на пути миграции капиталов.

Переход Сообщества в новое качество – *Европейский союз* – основывается на договоре о Европейском союзе. Он был подписан в голландском городе Маастрихт 7 февраля 1992 г. *Маастрихтский договор* предусматривает, в частности, постепенный переход от уже созданного единого рынка к полному Экономическому и валютному союзу (ЭВС), создание Европейского центрального банка (ЕЦБ) и замену национальных денежных знаков единой валютой *евро*, учреждение гражданства ЕС. Европейский союз будет осуществлять общую политику в ряде новых областей – дипломатии, юстиции, полиции, обороны. Поэтапное ограничение суверенитетов стран ЕС в экономической, валютной и внешнеполитической сферах в случае успешной реализации Маастрихтского договора приведет к превращению ЕС в подобие федеративного или конфедеративного государства со всеми его атрибутами. Как уже упоминалось, 1 ноября 1993 г., после ратификации в государствах-членах ЕС, Маастрихтский договор вступил в силу и Европейское сообщество сменило свое официальное название на Европейский союз. В 1997 г. был подписан Амстердамский договор о Европейском союзе, являющийся скорректированным и дополненным текстом Маастрихтского договора.

Создание Европейского союза не ликвидировало договоры об образовании ЕОУС, ЕЭС и Евратома, которые с дополнениями, предусмотренными Маастрихтским и Амстердамским договорами, являются основой ЕС.

В конце марта 1998 г. Европейская комиссия объявила окончательный состав ЭВС, в который вошли 11 государств Евросоюза (за исключением Великобритании, Швеции, Дании и Греции). С 1 января 1999 г. бразды правления монетарной политикой в этих странах перейдут к Европейскому центральному банку (ЕЦБ) во Франкфурте-на-Майне (Германия). С 1 января 2002 г. евро поступит в обращение и начнет заменять национальные денежные единицы. Расчеты в розничной торговле будут вестись только в евро. С 1 июля 2002 г. хождение национальных валют в ЭВС будет прекращено и евро останется единственной денежной единицей.

Среди участников ЭВС в ЕС – две группы государств – участники нового этапа интеграции и аутсайдеры, что создает для этого объединения новые трудности и проблемы.

Европейский союз – не единственная интеграционная группировка в Западной Европе. В 1959-1960 г. по инициативе Великобритании и Скандинавских стран была учреждена *Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)*, которая рассматривалась большинством ее участников как временная организация для усиления их позиций на будущих переговорах о вступлении в ЕЭС. И действительно, в дальнейшем Великобритания (1972 г.), Дания (1972 г.), Португалия (1985 г.), Австрия (1995 г.), Финляндия (1995 г.) и Швеция (1995 г.) вышли из ЕАСТ и присоединились к ЕС. Сейчас в ЕАСТ остались только Норвегия, Швейцария, Исландия (вступила в 1970 г.). Ассоциированным членом ЕАСТ является Лихтенштейн, находящийся с 1923 г. в таможенном союзе со Швейцарией. Совет ЕАСТ находится в Женеве.

В отличие от Европейского союза ЕАСТ представляет собой региональную экономическую группировку с сохранением суверенных прав государств-участников и отсутствием наднациональных институтов, имеющих право издавать законы. ЕАСТ – зона свободной торговли, обеспечивающая свободную беспошлинную торговлю между странами-членами промышленными товарами (действие конвенции ЕАСТ в принципе не распространяется на сельскохозяйственную продукцию). В отношении с третьими странами каждая страна ЕАСТ проводит самостоятельную внешнеторговую политику и сохраняет свои таможенные пошлины. Действуют соглашения о свободной торговле между ЕАСТ и 14 государствами Европы и Азии.

Расширение влияния ЕС, а также усиление на мировом рынке конкурентных позиций США и Японии привели к активизации связей между ЕС и ЕАСТ. Переговоры о более тесных связях между этими организациями начались в июне 1990 г. и завершились соглашением о создании *Европейского экономического пространства (ЕЭП)*, подписанным 2 мая 1992 г. в Порто. Договор на 70% перекликается с законодательством, лежащим в основе ЕВР ЕС, предусматривая окончательное устранение торговых барьеров между странами-участницами (тарифные и количественные барьеры между ними были сняты еще к концу 1983 г.), свободу передвижения людей, капиталов и услуг. Соглашения о ЕЭП не распространяются на сельскохозяйственную сферу, однако на двухсторонней основе страны ЕАСТ будут допускать импорт аграрной продукции из ЕС (особенно из наиболее отсталых районов Союза), а в обмен на это на более выгодных условиях ввозить свои продукты в ЕС.

Соглашение о создании ЕЭП, общей экономической зоны двух торговых блоков, в составе 18 государств вступило в силу с 1 января 1994 г. Швейцария, население которой на референдуме в 1992 г. высказалось против вхождения страны в ЕЭП, получила статус наблюдателя.

В декабре 1992 г. Польша, Чехия, Словакия и Венгрия заключили *Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (ЦЕФТА)*, вступившее в силу 1 марта 1994 г. Договор предусматривает создание зоны свободной торговли промышленными товарами к 2001 г. В отношении сельскохозяйственных товаров либерализация носит ограниченный характер. Позднее членами ЦЕФТА стали также Словения, Румыния и Болгария.

Внутри *Содружества Независимых Государств (СНГ)* заключено два соглашения об углубленной интеграции. В январе 1996 г. Россия, Белоруссия и Казахстан заключили соглашения о создании *Таможенного союза*, к которому в марте того же года присоединилась Киргизия, а в апреле 1998 г. – Таджикистан. Таможенный союз, в частности, предусматривает одинаковый торговый режим в отношении третьих стран, единство таможенной территории. Второго апреля 1996 г. подписан договор об образовании *Сообщества России и Белоруссии*, предусматривающий не только экономическую, но и политическую интеграцию двух государств. Будет создано единое экономическое пространство со свободным передвижением товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, предполагается максимально использовать

преимущества межстранового разделения труда, специализации и кооперации производства. Будут созданы условия для введения общей валюты. Россия и Белоруссия условились согласовывать внешнюю политику и вырабатывать общую позицию по основным международным вопросам. В 1999 г. на всенародное осуждение был вынесен проект Договора о создании союзного государства России и Белоруссии; в декабре 1999 г. договор был подписан.

В Северной Америке в январе 1989 г. вступило в силу *Американо-канадское соглашение о свободной торговле*. В результате была создана зона свободной торговли, охватывавшая двухстороннюю торговлю почти в 200 млрд. долл. в год. В течение десяти лет должны были быть ликвидированы все оставшиеся между США и Канадой тарифные и нетарифные ограничения на любые операции – начиная от рекламы и кончая дальней связью и торговлей вином. Вместе с тем обе стороны оставили за собой право вводить собственные импортные ограничения на торговлю с третьими странами.

В июне 1991 г. по инициативе Мексики начались переговоры между этой страной, США и Канадой, завершившиеся подписанием 17 декабря 1992 г. соглашения о создании *Североамериканской зоны свободной торговли* (по первым буквам английского названия – **НАФТА**). После ратификации в странах-участницах оно вступило в силу 1 января 1994 г. Ключевые элементы соглашения:

- ликвидация всех таможенных пошлин во взаимной торговле к 2010 г.;
- поэтапное упразднение значительного числа нетарифных барьеров во взаимной торговле товарами и услугами;
- смягчение режима для американо-канадских капиталовложений в Мексике;
- либерализация условий для деятельности банков США и Канады на мексиканском рынке;
- создание американо-канадско-мексиканской арбитражной комиссии.

Реализация достигнутых договоренностей приведет к возникновению самого крупного в мире торгового блока с населением 378 млн. человек и совокупным ВВП более 8,5 трлн. дол. (1995). Создание НАФТА позволит соединить экономическую мощь США, природные ресурсы Канады и дешевую рабочую силу Мексики, чтобы успешнее конкурировать с Европой, Японией, Восточной и Юго-Восточной Азией. Впервые в мире торговый блок объединил развитые государства и развивающуюся страну.

Прорабатывается идея формирования «атлантической» зоны свободной торговли, объединяющей НАФТА и ЕС.

В апреле 1998 г. в Сантьяго (Чили) 34 страны Западного полушария утвердили план создания к 2005 г. *Американской зоны свободной торговли (ФТАА)* от Аляски до Огненной земли.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) в ноябре 1989 г. состоялась первая конференция министров иностранных дел и торговли *Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС)*. Ныне в эту региональную группировку входят 21 страна и территория. Секретариат АТЭС

находится в Сингапуре. В отличие от ЕС и НАФТА эта интеграционная группировка представляет более аморфное и многослойное образование. Формально АТЭС имеет консультативный статус, но фактически в рамках его рабочих органов ведется выработка региональных правил ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в тех или иных областях. Все решения принимаются на основе консенсуса.

Для АТЭС характерна ориентация на гибкие, сетевые по своему характеру формы сотрудничества, когда каждый из участников берет на себя обеспечение той стороны деятельности объединения, где он располагает наилучшими возможностями, и координирует деятельность в этой «своей» области. Концепция АТЭС нацелена на поощрение взаимодействия в первую очередь в частнопредпринимательском секторе, на уровне фирм. В ноябре 1994 г. на встрече в Богоре (Индонезия) лидеры АТЭС поставили задачу обеспечения свободной и открытой торговли и инвестирования не позднее 2010 г. для промышленно развитых стран АТЭС и 2020 г. – для развивающихся стран.

Несколько десятков интеграционных группировок различных типов существуют в развивающихся странах. В качестве примеров можно упомянуть такие блоки, как *Андская группа* (Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор), *Общий рынок стран Южного конуса (МЕРКОСУР)* (Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай), *Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)* (Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Сингапур, Бруней, Вьетнам, Лаос, Камбоджа и Мьянма), *Экономическое сообщество западно-африканских государств (ЭКОВАС)* (16 государств), *Сообщество развития Юга Африки (САДК)* (12 государств) и др.

Распространяющееся поветрие создания экономических союзов может привести к тому, что в будущем причастность к одному из них во все большей степени будет определять эффективность национальных экономик и мировой статус государств. Иногда даже высказывается опасение, что будущее мировое хозяйство может разделиться на небольшое число торговых группировок, замкнутых на себя и ведущих бесконечные экономические войны между собой. Но это крайняя точка зрения. Высокая степень интернационализации хозяйственной жизни не позволит новым блокам замкнуться в своей «скорлупе». Верно и то, что при таком раскладе выбор у стран, оставшихся за пределами группировок, будет невелик – либо надеяться на получение по определенным видам товаров статуса наибольшего благоприятствования, либо пытаться вступить в ближайшее региональное сообщество, либо создавать собственную торговую зону (но такие возможности есть не во всех регионах).

Тема. Международные экономические отношения (МЭО). Межгосударственное регулирование МЭО

Мировое хозяйство представляет собой не просто сумму национальных хозяйств, но их совокупность, целостную систему. Это означает, что их объединяют, интегрируют разнообразные связи и отношения. Система хозяйственных связей между национальными экономиками различных стран, основанная на международном разделении труда, называется **международными экономическими отношениями (МЭО)**. Они находят свое конкретное выражение в интернациональном обмене продукцией и услугами.

Основные формы МЭО:

- международная торговля товарами;
- международная торговля услугами;
- вывоз капитала и международный кредит;
- валютные (расчетные) отношения;
- международная специализация и кооперирование производства;
- международная экономическая интеграция.

Ведущее место в системе МЭО по-прежнему занимает международная торговля, составляющая примерно 2/3 стоимости всех трансграничных экономических потоков. Однако ее характер существенно изменился – современная внешняя торговля во все большей степени нацелена на обмен промышленными товарами на базе подетального и постадийного (технологического) разделения труда. Эволюция интернационального обмена привела к интернационализации производства, которое сейчас все чаще организуется на предприятиях нескольких стран мира, соединенных звеньями единых технологических процессов. Решающую роль в становлении международного производства играет быстрорастущий вывоз капитала в форме прямых инвестиций и деятельность ТНК. Вывоз капитала, интернационализация производства способствуют интернационализации научно-технического прогресса, стимулируют международный обмен научно-техническими знаниями.

Быстрорастущий товарный экспорт способствовал и росту мирового экспорта услуг, превратившегося в важную составляющую МЭО и оказывающего увеличивающееся обратное влияние на международную торговлю товарами, особенно наукоемкими. Очень большое значение имеют услуги по обработке и передаче информации. Сейчас закладывается фундамент глобальной системы телекоммуникаций, единой информационной сети, обеспечивающей становление глобальной экономики, идущей на смену организованным по национальному признаку макроэкономическим государствам.

Интернационализация экономических процессов, появление вышедших за свои географические пределы национальных экономик и охватывающих несколько стран производственно-инвестиционных комплексов ТНК способствовали интернационализации валютно-кредитных отношений, возникновению международной валютно-финансовой системы,

функционирующей на наднациональном уровне. Валютно-кредитные отношения, выступающие важнейшим связующим звеном между экономиками отдельных государств, опосредующие МРТ, нередко сравнивают по своему значению с кровообращением и обменом веществ в организме. Международный рынок ссудных капиталов, основанный на наднациональном рынке евровалют, обслуживает уже не межгосударственные связи, а интернациональных экономических операторов, т.е. ТНК, международный бизнес. В то же время глобализация международного финансового рынка и его растущая интеграция с рынками национальными способствуют сращиванию финансовых систем различных стран, что в перспективе может привести к созданию единой финансовой системы в масштабах всего мирового хозяйства.

Интернационализация хозяйственной жизни, тесная взаимосвязанность и взаимозависимость национальных хозяйств (в том числе через сотни тысяч прямых производственных связей на микроэкономическом уровне), растущий международный резонанс процессов, происходящих в экономиках ведущих стран мира, и обратное воздействие мирохозяйственных процессов на национальные экономики стимулировали в послевоенный период межгосударственное регулирование экономических процессов, осуществляемое через систему многочисленных интеграционных объединений, международных организаций и соглашений.

Все более существенную роль в межгосударственном регулировании МЭО играет **Организация Объединенных Наций (ООН)**, в которую входят 185 стран. Среди организаций ООН, непосредственно связанных с экономической деятельностью, следует упомянуть Экономический и социальный совет ООН (ЭКОСОС), Конференцию ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организацию ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), Продовольственную и сельскохозяйственную организацию (ФАО) и др.

Пожалуй, наиболее известными специализированными учреждениями ООН являются **Международный валютный фонд (МВФ)** и **группа Всемирного банка**, в которую входят Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международная финансовая корпорация (МФК), Международная ассоциация развития (МАР) и Международное агентство по гарантированию инвестиций (МИГА). МВФ и МБРР были учреждены в июле 1944 г. на международной валютно-финансовой конференции в Бреттон-Вудсе (США).

В **МВФ** входит 182 страны (в том числе с июня 1992 г. Россия). Капитал Фонда складывается за счет взносов стран-членов. Каждое государство имеет в нем свою квоту, которая устанавливается в зависимости от удельного веса страны в мировой экономике и торговле. Наибольшими квотами располагают: США – 18,25%, Германия и Япония – по 5,67, Великобритания и Франция – по 5,10, Россия – 2,97. Квота страны определяет число ее голосов при принятии решений в Совете управляющих МВФ, а также возможность пользоваться ресурсами Фонда.

Первоначально МВФ был предназначен для финансовой поддержки развитых стран, регулирования их платежных балансов и поддержания

стабильности их валютных курсов. В 1947-1976 гг. 60,6% кредитов МВФ получили промышленно развитые страны Запада. С 70-х гг. акценты в деятельности МВФ сместились с проблем платежного баланса на стабилизационные программы (программы оздоровления экономики). Основными заемщиками Фонда стали развивающиеся страны (92,1% всех кредитов МВФ в 1977-1991 гг.), а в последние годы и страны с переходной экономикой, включая Россию. В целом за 1947-2000 гг. наиболее крупные суммы кредитов МВФ получили (в порядке убывания) Мексика, Россия, Республика Корея, Аргентина, Индия, Великобритания, Бразилия, Индонезия, Филиппины и Пакистан.

МВФ осуществляет эмиссию международной счетной валютной единицы СДР (SDR, специальные права заимствования), которая предназначена для безналичных международных расчетов путем записей на специальных счетах стран в МВФ. Курс СДР определялся на основе валютной корзины из 5 валют (доллар США, марка ФРГ, японская иена, французский франк, фунт стерлингов). Состав и доля валют в корзине СДР меняются каждые 5 лет.

В **МБРР** входит 181 страна, в том числе Россия (с июня 1992 г.). Чтобы вступить в МБРР, страна сначала должна стать членом МВФ. Средства банка складываются из уставного капитала, образованного путем подписки стран-членов, заемных средств, которые он черпает на мировом рынке ссудных капиталов посредством выпуска облигаций и доходов от собственной деятельности. Количество голосов в органах МБРР определяется паем в его уставном капитале. Самое большое число голосов в Совете управляющих МБРР имеют США – более 17%, а все страны «Большой семерки» – около 45%.

МБРР, в отличие от МВФ, нацелен на стимулирование международного потока средне- и долгосрочных инвестиций, содействие реконструкции и развитию экономики. Около 75% всех ссуд МБРР идет на кредитование конкретных проектов – от школ до электростанций и промышленных предприятий – в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой. В последнее время Всемирный банк направляет часть кредитов на цели структурной адаптации экономики (финансирование изменений в хозяйстве той или иной страны, чтобы сделать его рыночно ориентированным), причем банк дает кредиты только тем государствам, которые осуществляют стабилизационные программы, одобренные МВФ.

Международная финансовая корпорация (МФК) образована в 1956 г. Ее основная цель – мобилизация национальных и иностранных капиталов для развития частного предпринимательства в развивающихся странах.

Международная ассоциация развития (МАР) была создана в 1960 г. для оказания помощи наименее развитым странам. Она предоставляет им беспроцентные и сверхдолгосрочные ссуды из средств, внесенных богатыми странами.

Международное агентство по гарантированию инвестиций (МИГА), основанное в 1968 г., предоставляет инвесторам гарантии от некоммерческих

рисков (валютные ограничения, национализации и экспроприации, вооруженные конфликты и революции и т.п.).

Россия является членом всех организаций группы Всемирного банка.

В регулировании международной торговли товарами и услугами особую роль играет **Всемирная торговая организация (ВТО)**.

ВТО с 1 января 1995 г. пришла на смену **Генеральному соглашению о тарифах и торговле (ГАТТ)**, которое подписали в 1947 г. 23 государства. Членами ВТО в начале 1999 г. являлись 134 страны. Заявки на присоединение к ВТО подали еще около 30 стран, включая Россию и Китай. Секретариат ВТО находится в Женеве.

Главная задача ВТО – либерализация мировой торговли на основе последовательного сокращения уровня таможенных пошлин и устранения различных нетарифных барьеров. В настоящее время правилами ВТО регулируется свыше 90% мировой торговли (по стоимости).

Деятельность организации базируется на ряде простых фундаментальных положений:

– торговля без дискриминации; участники ВТО обязуются предоставлять друг другу принцип наибольшего благоприятствования в торговле (т.е. условия не худшие, чем предоставляются ими любой другой страной), а также предоставлять товарам иностранного происхождения тот же режим, что и национальным товарам, в области внутренних налогов и сборов, а также в отношении национальных законов, распоряжений и правил, регулирующих внутреннюю торговлю;

– защита внутреннего производства с помощью таможенных тарифов: гласно и открыто устанавливаемые таможенные тарифы (пошлины) являются основным, а в перспективе – единственным инструментом регулирования экспорта и импорта стран-участниц; они отказываются от применения количественных мер внешнеторгового регулирования (квоты, импортные и экспортные лицензии и т.п.);

– стабильная и предсказуемая основа для торговли: закрепление на длительный срок размеров пошлин в таможенных тарифах. Пошлины устанавливаются в ходе многосторонних переговоров;

– содействие честной конкуренции: противодействие таким нечестным методам конкурентной борьбы, как сбыт товаров по искусственно заниженным ценам (демпинг) или применение государственных субсидий для занижения экспортных цен;

– гласность и открытость в торговом регулировании;

– разрешение споров и конфликтов путем консультаций и переговоров.

Одно из важнейших обязательств, которое берет на себя присоединяющаяся к ВТО страна, – приведение национальных принципов и правил, регулирующих ее внешнюю торговлю, в максимальное соответствие с нормами этой организации.

Основной механизм деятельности ГАТТ/ВТО – раунды многосторонних переговоров, которые длятся несколько лет. До 1994 г. прошло восемь раундов многосторонних переговоров, в результате которых средневзвешенная ставка

таможенных тарифов в США, странах Западной Европы и Японии была снижена в среднем с 25-30% в начале 50-х гг. до примерно 4% в 1998 г. Последний, так называемый Уругвайский, раунд переговоров проходил в 1986-1994 гг. В декабре 1995 г. в Сингапуре состоялась первая конференция ВТО. В 1996-1997 гг. достигнуты соглашения о либерализации рынка телекоммуникаций и информационных технологий и о либерализации рынка финансовых услуг. Руководство ВТО призывает к созданию к 2020 г. единой мировой зоны свободной торговли.

Важную роль в регулировании МЭО играет и такой институт, как образованная в 1960 г. **Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)**, объединявшая до недавнего времени 24 промышленно развитые капиталистические страны. ОЭСР занимается в основном исследованиями, анализом и выработкой рекомендаций. Прежде всего, она является центром координации и прогнозирования. В 1994-1996 гг. в ОЭСР были приняты также Республика Корея, Мексика, Польша, Чехия и Венгрия. Подала заявку на вступление и Россия. Штаб-квартира ОЭСР находится в Париже.

С 1975 г. ежегодно проводятся совещания лидеров так называемой **«Большой семерки» (группа G-7)**. С 1996 г. в обсуждении политических проблем принимает участие и Россия, поэтому такие саммиты стали называться совещаниями **«Большой восьмерки»**.

Тема. Международная торговля товарами.

Особенности, структура и география международной торговли

Международная торговля, появившаяся в глубокой древности и получившая дополнительный импульс в связи с образованием мирового рынка, продолжает оставаться ведущей формой МЭО. Именно через международную торговлю осуществляется международное разделение труда (МРТ).

Рынки других стран позволяют получать дополнительные прибыли. В то же время отсутствие производства некоторых видов сырья, продовольствия (и особенно промышленной продукции), использование выгод МРТ ведут к повышению роли импорта в удовлетворении потребностей национальных экономик.

Одним из показателей роли внешней торговли может служить отношение экспорта и импорта к мировому ВВП – более 40%. Почти во всех государствах Западной Европы ежегодный объем экспорта и импорта превышает 50 процентов ВВП. Лишь в США и Японии внешнеторговая квота меньше (около 1/4 и около 1/5 ВВП, соответственно). В условиях увеличивающейся интернационализации хозяйственной жизни международная торговля растет быстрее, чем производство. За 1950-1995 гг. ВВП мира вырос в 6 раз, промышленная продукция – в 7,4 раза, а товарный экспорт – в 12,8 раза (в постоянных ценах). Наиболее интенсивными являются товарные потоки

внутри Западной Европы (особенно между странами ЕС), между Западной Европой и США, между США и Канадой, между Японией и США, Японией и Западной Европой.

Доля развивающихся стран (включая КНР) в мировом экспорте в 1998 г. составила более 27%. Их внешнеэкономические связи ориентированы на развитые капиталистические страны. На взаимную торговлю приходится лишь примерно 35% экспорта развивающихся государств.

Страны Восточной Европы никогда не играли существенной роли в мировой торговле. После смены в них социально-экономического строя и распада в 1991 г. Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) они переориентировались на рынки развитых капиталистических государств (прежде всего ЕС).

СССР в 1950-1990 гг. входил в первую десятку стран-экспортеров (5-е место в мире в 1960 г.). Но его доля в мировом экспорте даже в лучшие годы не превышала 5% (на уровне Нидерландов, Бельгии, Канады или Италии). Роль Российской Федерации в мировой торговле, несмотря на попытки активизировать и диверсифицировать внешнеэкономические связи, еще более скромная – 19-е место в мире или 1,4% мирового экспорта в настоящее время. Важнейшими внешнеторговыми партнерами России являются страны СНГ (прежде всего Белоруссия и Украина), государства ЕС (в первую очередь, Германия) и США.

Лидером мирового экспорта ныне являются США, вновь выдвинувшиеся на передовую позицию в конце 80-х гг. (в 1986, 1990-1992 гг. их опережала ФРГ). Этому способствовало, прежде всего, падение курса доллара, позволившее американским фирмам, значительно сократившим в результате многолетней перестройки промышленности издержки производства, дополнительно снизить цены на свои товары за рубежом. Однако удельный вес США в мировой торговле сейчас значительно ниже, чем несколько десятилетий назад – 12,7% мирового экспорта в 1998 г. против 31,0% в 1950 г. США являются сейчас не только крупнейшим экспортером, но и ведущим импортером, причем товарный импорт в 1998 г. превысил экспорт более, чем на 260 млрд. дол. Важнейшие внешнеторговые партнеры США: в экспорте – Канада, Мексика, Япония, в импорте – Канада, Япония, Китай.

Крупнейшим торговым блоком планеты стали страны Европейского союза (ЕС). Их суммарный экспорт в 1998 г. составил почти 2,2 трлн. дол. и более, чем в три раза превысил экспорт США. На ЕС приходится около 40% мирового экспорта. Снятие торговых барьеров между странами-членами Союза стимулировало взаимную торговлю - на нее сейчас приходится более 60% внешнеторгового оборота стран-членов ЕС.

В рамках экспортной стратегии развития быстрыми темпами наращивала вывоз готовой промышленной продукции Япония: ее удельный вес в мировом экспорте увеличился с 1,3% в 1950 г. до 8,4% в 1990 г. В 90-е гг., однако, Япония вступила в полосу хозяйственного застоя и ее доля в мировом экспорте несколько уменьшилась. Тем не менее, и сейчас эта страна имеет самое большое в мире активное сальдо торгового баланса – экспорт в 1998 г.

превышал импорт на 108 млрд. дол. Дефицит США в торговле с Японией в 90-е гг. находился на уровне 50-60 млрд. дол.

Быстрыми темпами растет экспорт (прежде всего промышленной продукции) из азиатских «новых индустриальных стран» (НИС), а также из Китая. В 1990-1995 гг., например, он увеличивался в среднем на 11,5% в год. В 1998 г. на долю Китая, Тайваня, Гонконга, Южной Кореи, Малайзии, Сингапура и Таиланда приходилось 13,2% мирового экспорта. По суммарному объему вывоза эти страны уже сравнялись с США. Однако на дальнейших экспортных перспективах азиатских НИС и КНР негативно сказался азиатский финансовый кризис.

Российский экспорт в дальнее зарубежье в начале XXI века за счет поставок сырья и топлива увеличился в 1,7 раза – с 38 до 66 млрд. дол. С учетом торговли со странами Балтии и государствами СНГ он достиг почти 87 млрд. дол. Несмотря на массовый импорт продовольственных и потребительских товаров, Россия сохраняла активное сальдо внешнеторгового баланса – в 1997 г., например, экспорт превышал импорт на 21 млрд. дол. Финансово-экономический кризис 1998 г. и падение мировых цен на нефть сократили объемы российского внешнеторгового оборота и ухудшили российский внешнеторговый баланс. Так, экспорт в 1998 г. сократился до 74 млрд. дол., а импорт – с 66 до примерно 60 млрд. дол.

Почти 60% международного товарооборота составляет внутрорегиональный экспорт. На этом уровне ведущее место занимает региональная торговля внутри Европейского союза (около 26% мирового экспорта).

Из межконтинентальных потоков выделяется торговля Северной и Южной Америки с Азией и Океанией (около 12% мирового экспорта), а также обмен Европы и Центральной Евразии с Северной и Южной Америкой (более 9% мирового экспорта), Азией и Океанией (около 9%). При этом уменьшается удельный вес торговых трансатлантических отношений США с Западной Европой и растет роль тихоокеанской торговли между США, Японией и странами Восточной и Юго-Восточной Азии, а также европейско-тихоокеанских связей. Это является еще одним подтверждением того, что Тихоокеанский бассейн становится центром мировой экономики XXI века.

Характерной особенностью современной мировой торговли является широкое распространение так называемой *встречной торговли*, на которую, по некоторым оценкам, приходится от 20 до 30% международной торговли. К операциям встречной торговли относят внешнеторговые операции, при которых покупатель финансирует часть своей закупки выручкой от реализации на внешнем рынке конкретного набора товаров и (или) услуг с помощью продавца. Более 90 стран мира приняли государственные законы, обязывающие своих импортеров производить закупки только в увязке со встречными обязательствами иностранных импортеров. Наиболее распространены в практике встречной торговли *бартерные сделки* (безвалютный, но оцененный обмен товарами), *встречные закупки* экспортерами на часть стоимости поставляемых товаров в стране-импортере,

компенсационные соглашения (погашение финансового или товарного кредита поставками товаров, выпущенных на закупленном в счет кредита оборудовании, или товарами, произведенными на других предприятиях), **офсетные сделки** (включение в экспортируемый материал элементов, производимых в стране-импортере – особенно практикуются при продаже вооружений).

В послевоенные годы под воздействием сдвигов в мировом хозяйстве и в МРТ, стимулированных научно-техническим прогрессом, радикально изменилась товарная структура мировой торговли. Если до Второй мировой войны примерно 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то в настоящее время – лишь 22%. А доля продукции обрабатывающей промышленности возросла с 1/3 до 78%. Особенно существенно увеличился в мировом экспорте удельный вес машин и оборудования – с 1/10 до примерно 38%, а внутри этой товарной группы – удельный вес электронного и телекоммуникационного оборудования (почти 30% всего экспорта машиностроительной продукции). К числу быстрорастущих товарных групп относится и химическая продукция: 4,6% мирового экспорта в 1937 г. и около 9% в 1995 г.

Товарная структура экспорта и импорта у различных регионов мира неодинакова. Если в экспорте промышленно развитых стран решающая роль отводится машинам и оборудованию, то у большинства развивающихся стран (особенно наиболее отсталых) основная роль в вывозе принадлежит сырью, топливу и продовольствию. Многие развивающиеся страны вообще зависят от экспорта какого-либо одного вида сырьевой продукции (например, почти 60% экспортных доходов Гане приносят какао-бобы, 89% экспорта Замбии составляет медь, 60% экспорта Колумбии - кофе и т.д.). Исключение составляет группа НИС, специализирующихся на экспорте трудоемких, а в последнее время уже и наукоемких промышленных товаров.

Близка по структуре экспорта к развивающимся странам и Россия. Так, в 2003 г. 48% российского экспорта составляли минеральное сырье и топливо, 17,5% – черные и цветные металлы, в то время как доля машин и оборудования за последнее десятилетие упала с 18 до 10%. На мировой рынок поставляется свыше 40% добываемой в стране нефти, более 30% природного газа, более 70% производимых минеральных удобрений, почти 85% целлюлозы и т.д.

В импорте России в настоящее время преобладают машины, оборудование и продовольствие.

Тема. Международная торговля машинами и оборудованием

Рынок машин и оборудования развивается под воздействием наиболее прогрессивных форм международной специализации и кооперирования, объединения усилий специализированных продуцентов в международном научно-техническом и производственном сотрудничестве. На межотраслевые и внутриотраслевые кооперационные поставки приходилось более 40% общего объема международной торговли машинами и оборудованием. Происходит заметное увеличение поставок не готовых изделий, а их частей в рамках международной поузловой к поддетальной производственной кооперации.

Помимо этого, около 10% международной торговли машинами и оборудованием приходится на запасные части для технологического обслуживания ранее проданных изделий. Организация надежного послепродажного обслуживания машин и оборудования является непременным условием для сбыта изделий, завоевания позиций на мировом рынке. Ведущие машиностроительные компании мира имеют за рубежом разветвленные сети по сбыту и обслуживанию своей продукции.

Машины и оборудование поставляются на внешние рынки как в собранном, так и в разобранном виде. В последнем случае сборка готовых изделий осуществляется непосредственно в стране-импортере. Поставка машинно-технических товаров в разобранном виде позволяет преодолеть протекционистские барьеры (таможенное обложение деталей и узлов в большинстве стран является льготным по сравнению с обложением готовых изделий), а также сэкономить на упаковке, транспортировке, погрузочно-разгрузочных работах и др. (например, одно и то же судно может перевезти разобранных автомобилей в несколько раз больше, чем собранных).

С середины 50-х гг. широкое развитие получила **торговля комплектным оборудованием**. На его долю приходилось 15-20% общего объема мировой торговли машинами и оборудованием. Комплектным принято считать оборудование промышленного предприятия, представляющее собой единый законченный технологический комплекс. Примерно 50-60% общего притока иностранных заказов на комплектное оборудование приходится в настоящее время на развивающиеся страны. Поставки комплектного оборудования тесно связаны с сооружением объекта, для которого оно предназначено.

Основные формы сделок на поставку комплектного оборудования: поставки разрозненного комплектного оборудования; строительство объектов на условиях **«под ключ»** (объект передается заказчику в состоянии полной готовности к работе); строительство объектов на условиях **«продукция в руки»** (подрядчик оказывает заказчику помощь вплоть до устойчивого выхода объекта на проектную мощность); строительство объектов на условиях **«рынок в руки»** (поставщик комплектного оборудования не только строит объект, но и обеспечивает рынок сбыта продукции сооруженного предприятия); **компенсационные сделки** (расчеты за предоставляемые долгосрочные кредиты, предназначенные для приобретения комплектного оборудования,

осуществляются путем поставок готовой продукции с вновь построенного или других предприятий); сделки на условиях «БОТ» (подрядчик строит объект, оснащает его комплектным оборудованием и эксплуатирует его в течение обусловленного срока, с тем чтобы возместить понесенные затраты и получить запланированную прибыль; и только затем объект переходит к заказчику).

Большое распространение в последние десятилетия приобрела практика сбыта машин и оборудования через *международные торги (тендеры)*. Торги представляют собой форму торговли, когда покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с заранее определенными характеристиками и после сравнения полученных предложений заключает контракт с тем продавцом (поставщиком), который предложил товар, наиболее отвечающий условиям торга и на наиболее выгодных условиях.

Различают открытые (публичные) торги, к участию в которых приглашаются все желающие фирмы и организации, и закрытые торги, к участию в которых приглашается ограниченное число фирм и консорциумов (временных союзов фирм для совместной борьбы за получение заказа и для его совместного исполнения). Основная часть международных торгов проводится сейчас в развивающихся странах.

Машины и оборудование могут не только продаваться, но и сдаваться в аренду. Долгосрочная аренда машин и оборудования называется *лизингом*. Лизинговый бизнес, распространившийся с середины 50-х гг. в США, ускоренно развивается на международной арене с 70-х гг. Лизинг позволяет промышленным, транспортным и другим предприятиям (арендаторам) получать у специализированных лизинговых компаний (арендодателей) за определенную плату в долгосрочное пользование широкий спектр основных средств производства (от мелкого конторского оборудования до сложных ЭВМ, от токарных станков до бурового оборудования, от автотранспортных средств до реактивных авиалайнеров и океанских танкеров и т.д.).

Соглашение о лизинге обычно заключается на срок от пяти до десяти, а порой до 20 лет и более. По истечении срока соглашения предприятие-арендатор обычно имеет право приобрести арендуемое оборудование с учетом суммы внесенной арендной платы. Лизинг обеспечивает производителям дополнительную возможность сбыта продукции при обострившейся конкуренции на внутренних и внешних рынках, а потребителям – возможность в условиях ускоренных темпов научно-технического прогресса обновлять оборудование без единовременной мобилизации значительных средств на его приобретение. На мировом рынке действует около тысячи международных лизинговых компаний, на арендные операции которых приходится, по некоторым оценкам, 1/5 мирового экспорта машин и оборудования.

Признанными мировыми лидерами в производстве и экспорте машин и оборудования являются США, Япония и ФРГ, на долю которых приходится более 60% производства машин и оборудования и примерно такая же часть экспорта этих видов продукции из промышленно развитых стран. Крупными экспортерами машин и оборудования в этой группе государств

являются также Франция, Великобритания, Италия, Канада, Бельгия, Нидерланды, Швеция, Швейцария. В целом на развитые страны Запада приходится около 80% мирового экспорта машинно-технической продукции. Доля машиностроительной продукции в экспорте наиболее велика в Японии, а Швейцария занимает первое место в мире по экспорту машин и оборудования на душу населения.

Растет экспорт машинно-технических изделий из развивающихся государств (главным образом из НИС). Сингапур, Тайвань, Республика Корея входят в первую десятку мировых экспортеров электроники, уступая только таким признанным лидерам научно-технического прогресса, как США, Япония, Германия, Великобритания и Франция. Более или менее ощутимые успехи достигнуты экспортерами из развивающихся стран в продвижении на мировой рынок также автомобилей (Республика Корея, Бразилия, Мексика, Малайзия и др.), самолетов (Бразилия, Аргентина), судов (Республика Корея, Бразилия, Тайвань и др.), электрооборудования, некоторых вооружений и других технически сложных видов продукции.

Доля стран Восточной Европы и бывшего СССР в мировом экспорте машин и оборудования в 1990 г. составляла всего 3,5%. Выделялись здесь на общем фоне бывший СССР и Чехословакия (у последней в конце 80-х гг. на машины, оборудование и транспортные средства приходилось почти 2/3 всего экспорта). В связи с экономическим кризисом, распадом СЭВ и сокращением взаимной торговли, а также неконкурентоспособностью большинства видов машин и оборудования, производимых в этих странах, удельный вес машинно-технических изделий в экспорте европейских стран с переходной экономикой (включая республики бывшего СССР) снижается. Существенную роль в уменьшении поставок на внешний рынок машин и оборудования из России сыграло резкое сокращение российского экспорта оружия. Если в 1988 г. на СССР приходилось 37% мирового экспорта оружия (1-е место в мире – около 15 млрд. дол.), то на Россию в 1998 г. приходилось лишь около 6% (почти 1,3 млрд. долл. или 3-е место в мире по объему экспорта после США и Франции).

Тема. Международная торговля сырьевыми товарами

Статистика ООН относит к сырьевым товарам продовольствие, сырьевые материалы (кожевенное сырье, каучук, включая синтетический, лесопродукты, включая целлюлозу и бумагу, текстильные волокна и др.), руды и другие минералы, включая природные удобрения, топливные товары и цветные металлы. В то же время черные металлы, химические продукты, пряжу, ткани ООН относит к готовым изделиям.

В целом довольно сложно провести границу между сырьевыми товарами и готовыми изделиями. В узком смысле сырье включает в себя только продукцию добывающей промышленности и сельского хозяйства, в широком – все материалы, непосредственно добываемые из окружающей среды

(уголь, нефть, руды, лес и др.), а также полуфабрикаты, т.е. материалы, подвергшиеся обработке и, в свою очередь, выступающие сырьем для готовой продукции (металлы, химические товары, пряжа, фанера и т.д.). В данном разделе мы рассматриваем особенности международной торговли сырьевыми товарами, взятыми в широком смысле.

Международная торговля сырьем в значительно большей степени, чем торговля готовой продукцией, монополизирована крупнейшими компаниями промышленно развитых капиталистических стран, прежде всего ТНК. ТНК контролируют, к примеру, до 80-90% экспорта чая, кофе, какао, хлопка, лесных продуктов, табака, джута, меди, железной руды и бокситов. При этом в каждом конкретном случае контроль осуществляется 3-6 ведущими фирмами, которые имеют возможность контролировать цены на соответствующих рынках.

Особое место в торговле сырьем занимает внутрикорпорационная торговля между материнскими и дочерними фирмами добывающих ТНК. Она ведется по пониженным трансфертным ценам, что создает возможность для безналогового перевода прибылей, полученных при разработке зарубежных источников сырья с использованием местной дешевой рабочей силы. Внутрикорпорационная торговля составляет около 30% мирового экспорта сырья.

Для торговли сырьем характерно растущее число долгосрочных соглашений. Обычно они заключаются на срок 15-20 лет и более. Особенно распространены такие соглашения при торговле железной, марганцевой, хромовой рудой, природным газом, фосфатами, бокситами, каменным углем, урановой рудой.

Важная форма долгосрочных соглашений – уже упоминавшиеся **компенсационные сделки** (соглашения типа «развитие-импорт»). Согласно условиям подобных сделок, импортер сырья предоставляет экспортеру кредит на разработку месторождения или создание соответствующего производства, получая в погашение займа часть продукции нового предприятия.

Существенное место в торговле сырьем занимают ассоциации экспортеров сырья, создаваемые на межправительственной основе и осуществляющие коллективную политику контроля над добычей, торговлей и ценами. Имеется свыше 20 подобных объединений, наиболее известное и влиятельное среди них, пожалуй, Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), созданная в 1960 г. и объединяющая 11 государств, на которые приходится около 40% объема нефтепродаж в мире.

В направлении межгосударственного регулирования рынков сырьевых товаров в последние десятилетия успешно действует Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). В ее рамках была выдвинута и одобрена Интегрированная программа по сырью (1976 г.), разработано межправительственное соглашение о создании Общего фонда сырьевых товаров, предназначенного для стабилизации мировых рынков сырья (1980 г.).

Около 20% мировой торговли сырьевыми и продовольственными товарами осуществляется через *международные товарные биржи*. Биржевые цены служат ориентирами для установления цен во внебиржевой торговле, а сами операции на бирже активно используются для страхования торговых сделок и сырьевых запасов от изменения рыночных цен.

В настоящее время объектами биржевой торговли являются 60-70 видов товаров. Две трети товаров, обращающихся на международных товарных биржах, – это сельскохозяйственные и лесные товары (прежде всего маслосемена и продукты их переработки, зерновые, живой скот и мясо). В группе промышленного сырья и продуктов его переработки более половины оборота приходится на топливные товары (сырую нефть и продукты ее переработки). Доля драгоценных металлов (золота, серебра, платины, палладия) составляет 30% оборота товаров этой группы, цветных металлов (меди, олова, свинца, цинка, никеля, алюминия) – 20%.

Важнейшие центры международной биржевой торговли сосредоточены в США (Чикаго, Нью-Йорк) и Великобритании (Лондон). В последние годы существенно возросла роль Японии (Токио).

К числу международных относят также ряд специализированных бирж, обслуживающих региональные рынки, – Виннипегская, Парижская, Сиднейская, Сингапурская, Сянганская (Гонконг) и ряд других.

На товарных биржах примерно только 5-10% от общего числа сделок совершается на реальный товар, когда продавцы обязаны доставить товар на биржу, а покупатели – забрать его с биржи; 90-95% сделок – это так называемые срочные (фьючерсные) сделки, 80% которых совершается с целью спекуляции, игры на повышение или понижение цен, 20% – для страхования (хеджирования) от потерь, вызванных изменением цен на товары.

Развивающиеся страны продолжают оставаться важнейшими поставщиками топлива (около 57% мирового экспорта в конце 90-х) и минерального сырья (36%) для промышленно развитых стран Запада. В то же время их доля в мировом экспорте сырья (без нефти) и продовольствия сократилась с 40% в 1960 г. до 28% в конце 90-х гг.

Страны Ближнего и Среднего Востока обеспечивают примерно 2/3 мирового экспорта сырой нефти (крупнейшие экспортеры – Саудовская Аравия (1-е место в мире), Иран, ОАЭ). В десятку ведущих экспортеров нефти входят и такие развивающиеся страны, как Венесуэла, Нигерия, Мексика, Ливия. Алжир и Индонезия являются крупными экспортерами природного газа, Колумбия – каменного угля.

Добыча основных видов минеральных ресурсов в развивающихся странах примерно в три раза превышает их собственные потребности, а возникающие «излишки» направляются на экспорт в промышленно развитые страны. Ведущими экспортерами минерального сырья в этой группе государств являются Бразилия (железная руда, марганец, титан, олово, бокситы, графит и др.), Чили (медь), Перу (медь, свинец, цинк, олово), Гвинея (бокситы) и др.

На развивающиеся страны приходится около 32% мирового экспорта сельскохозяйственного сырья. Особенно важную роль играют они в экспорте

тропических продуктов (какао-бобы, кофе, чай и др.) – около 90% мирового экспорта, а также сахара – свыше 50%. При этом чая больше всего экспортирует Индия, кофе – Бразилия, какао – Кот-д'Ивуар, сахара – Бразилия.

В связи с переносом в развивающиеся страны экологически опасных, материало- и трудоемких производств из развитых капиталистических государств и самостоятельным развитием соответствующих отраслей увеличилась доля этой группы государств в мировом экспорте полуфабрикатов (черные и цветные металлы, химикаты и др.). Так, Республика Корея и Бразилия – крупные экспортеры стали и проката; Бразилия, Венесуэла, Бахрейн, ОАЭ – алюминия.

Развитые страны Запада не обеспечивают себя полностью топливом и минеральным сырьем и значительную часть своих потребностей удовлетворяют за счет поставок из стран Азии, Африки и Латинской Америки. Так, даже в США с их развитой нефтяной промышленностью доля импортной нефти в потреблении достигла 50%. Западная Европа удовлетворяет свои потребности в нефти лишь на 1/3, а вся остальная нефть импортируется из развивающихся стран и из России. Япония полностью зависит от импорта нефти. Западная Европа импортирует из России и из стран Африки более половины потребляемого природного газа. Что касается минерального сырья, то страны Запада (в первую очередь Западная Европа и Япония) удовлетворяют за счет импорта примерно 1/3 своих потребностей.

В то же время на развитые страны мира приходится 31% мирового экспорта топлива и 55% мирового экспорта руд и металлов (1995 г.). Они являются крупными экспортерами нефти (Норвегия, Великобритания, Канада), природного газа (Канада, Нидерланды, Норвегия), каменного угля (Австралия, США, ЮАР, Канада и др.), урана (Канада, ЮАР, Австралия, США), железной руды (Австралия, Канада, Швеция) и хромовой руды (ЮАР), никеля (Канада), молибдена (США), бокситов (Австралия), свинца (Австралия, Канада), цинка (Канада, Австралия), золота (ЮАР, США, Австралия, Канада), металлов платиновой группы (ЮАР, Канада), алмазов (Австралия, ЮАР) и др.

Развитые страны Запада – ведущие экспортеры (около 67% мирового экспорта) и импортеры (68% мирового импорта) продовольствия. Особенно велика их доля в мировом экспорте молочных товаров, зерновых, мяса, напитков, фруктов, овощей, масличных, рыбы. Ведущими экспортерами продовольствия в этой группе стран являются США, страны ЕС, Канада, Австралия; импортерами – Япония, США, страны ЕС.

На взаимную торговлю промышленно развитых стран Запада приходится более 60% мировой торговли химической продукцией (важнейшие экспортеры – ФРГ, США, Франция, Великобритания, импортеры – ФРГ, США, Франция, Великобритания, Италия).

Япония, ФРГ, Бельгия, Люксембург, Франция и Италия являются крупными экспортерами стали и проката, Канада, Австралия, Норвегия, США, Нидерланды – алюминия.

Сырьевые товары играют ведущую роль в экспорте России (75% всего российского экспорта с учетом полуфабрикатов). Особенно выделяется Россия

как экспортер топливно-энергетических ресурсов (нефти, нефтепродуктов, природного газа, каменного угля и урана). На экспорт поступает более 40% производимой нефти и более 1/3 производимого природного газа.

Россия к концу 90-х гг. вышла на первое место в мире по экспорту металлов, более чем втрое превысив максимальный уровень годового экспорта всего бывшего СССР. На экспорт направляется около 60% продукции из черных металлов, не менее 70% цинка и олова, около 80% алюминия, никеля и меди. Сейчас на долю нашей страны приходится около 14% мирового экспорта продукции из черных металлов, более 20% мирового экспорта алюминия, 17% никеля, 11% меди, более 10% титана и т.д. Массированные поставки, нередко по бросовым ценам, привели к резкой дестабилизации мирового рынка и существенному снижению цен на металлы, к тому, что страны Запада начали принимать протекционистские меры по защите собственных производителей от российской конкуренции.

Россия также является крупным экспортером алмазов, минеральных удобрений, древесины и целлюлозы. Россия продолжает оставаться крупным импортером продовольствия, но структура импорта в настоящее время существенно изменилась. Так, импорт зерна уменьшился, а импорт мяса возрос примерно в 2 раза, в том числе мяса птицы. Существенно расширился ассортимент импортируемых продовольственных товаров (импорт бананов, например, возрос более чем в 600 раз). В целом в последние годы импорт обеспечивает примерно 1/3 потребления продовольствия в России и свыше 50% его розничного товарооборота (меньшая доля импорта в потреблении объясняется резко увеличившимся объемом производства продовольствия в личных подсобных хозяйствах).

Тема. Международная торговля услугами

Услуги, поступающие на внешний рынок, образуют *мировой рынок услуг*. Он, в свою очередь, состоит из ряда более узких рынков: лицензий и ноу-хау, инженерно-консультационных (инжиниринговых) услуг, услуг транспорта и связи, туристических услуг и др.

В основе мирового рынка услуг лежит такая важнейшая часть мирового хозяйства, как сфера услуг, удельный вес которой в экономике ведущих стран Запада превышает удельный вес сферы материального производства.

В услуги на мировом рынке обычно включают транспорт и связь, торговлю, материально-техническое снабжение, бытовые, жилищные и коммунальные услуги, общественное питание, гостиничное хозяйство, туризм, финансовые и страховые услуги, науку, образование, здравоохранение, физкультуру и спорт; культуру и искусство, а также инженерно-консультационные, информационные и вычислительные услуги, операции с недвижимостью, услуги по изучению рынков, организацию маркетинговой деятельности, послепродажный сервис и др.

В ряде стран к услугам относят и строительство. Разумеется, разные виды услуг вовлечены в международный обмен с разной степенью интенсивности. В этом смысле, например, сильно различаются, с одной стороны, транспорт и связь, туризм и, с другой стороны, коммунальные и бытовые услуги.

Международная торговля услугами, в отличие от торговли товарами, где велика роль торгового посредничества, основана на прямых контактах между производителями и потребителями. Дело в том, что услуги, в отличие от товаров, производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению. Из-за этого международная торговля услугами требует либо присутствия за рубежом их непосредственных производителей, либо присутствия иностранных потребителей в стране-производителе услуг. В то же время развитие информатики значительно расширило возможности оказания многих видов услуг на расстоянии.

Международная торговля услугами тесно взаимосвязана с торговлей товарами и во все большей степени влияет на нее. Для поставки товаров на внешний рынок требуется все больше услуг, начиная с анализа рынков и кончая транспортировкой товаров и их послепродажным обслуживанием. Особенно велика роль услуг в торговле наукоемкими товарами, для которых необходимы большие объемы послепродажного сервиса, информационных и различных консалтинговых (консультационных) услуг. Объем и качество услуг, привлекаемых для производства и реализации товара, во многом обуславливают его успех на внешнем рынке.

Международная торговля услугами также тесно сопрягается с международным движением капитала и перемещением рабочей силы. Она вообще немыслима без транспортных, банковских, информационных и других услуг. В свою очередь рост мировых рынков товаров, капиталов, рабочей силы стимулирует развитие мирового рынка услуг.

Экспорт услуг на мировом рынке в начале XXI века составил около 1,3 трлн. дол. и относился к экспорту товаров как один к четырем. Цифры эти занижены, так как многие виды услуг, вовлекаемых в международный оборот, либо фиксируются в статистике торговли услугами не полностью, либо включаются в экспорт товаров. Из-за этого у США, например, фактический объем экспорта услуг, по некоторым оценкам, почти в два раза выше официального.

Международная статистика дает ограниченный объем сведений о мировой торговле услугами. ВТО, например, разбивает эту торговлю всего лишь на три вида – транспортные услуги, туризм и прочие услуги. Около 1/4 мировой торговли услугами приходится на транспортные услуги, еще около 1/3 – на международный туризм.

Основную часть международных транспортных услуг составляет фрахтование. Под **фрахтованием** понимается наем морского (реже воздушного) судна. Различают два вида фрахтования судов: для выполнения конкретной перевозки и фрахтование на время. Договор морской перевозки, заключаемый между морским перевозчиком (**фрахтовщиком**) и грузоотправителем или грузополучателем (**фрахтователем**), называется **чартером**.

Собственно *фрахт* – одна из форм оплаты морской перевозки грузов. Ее размер устанавливается по соглашению сторон для каждой конкретной сделки в виде *фрахтовой ставки* либо исчисляется на основе тарифа.

Суда на мировом фрахтовом рынке не закрепляются за определенными направлениями, а свободно перемещаются из одной секции фрахтового рынка в другую, в зависимости от спроса на тоннаж и предложение грузов. Существует девять секций мирового фрахтового рынка: среднеевропейская, средиземноморская, индийская, дальневосточная, западноевропейская, североафриканская, североамериканская, южноамериканская и тихоокеанская.

В целом совокупная мировая стоимость фрахта возросла со 123 млрд. дол. в 1980 г. до более 300 млрд. дол. в 2005 г.

Международный туризм вносит сейчас, пожалуй, наибольший вклад в международную торговлю услугами (около 1/3 мирового экспорта). Еще значительно выросли поступления от туризма – с 2,1 млрд. до 423 млрд. дол. (не считая поступления от международных перевозок). По размерам доходов туризм уступает ныне только торговле нефтью и нефтепродуктами – мировому «товару № 1».

Туристический спрос способствовал формированию индустрии туризма, в которой в мире занято примерно 100 млн. человек.

Около 60% общего числа международных туристов мира и более половины всех доходов от международного туризма приходится на Европу (включая Россию). Среди природных районов Европы наиболее привлекают туристов Альпы (более 60 млн. туристов в год) и берега Средиземного моря (более 100 млн.). Для некоторых западноевропейских стран туризм является одной из главных экспортных отраслей; у Испании и Австрии, например, доходы от экспорта туристских услуг эквивалентны почти 1/3 стоимости товарного экспорта. Крупным экспортером туристских услуг являются США, занимающие второе место в мире по числу принимаемых туристов и первое место по числу занимаемых туристов.

Группа развивающихся стран, принимающих иностранных туристов, крайне неоднородна. С одной стороны, в нее входят небольшие и высокоспециализированные на индустрии туризма страны, в которых поступления от иностранного туризма составляют значительную долю ВВП: на Багамских островах – около 60%, на Барбадосе – около 30%, на Бермудских островах – около 40%, на Сейшельских – около 35% и т.д. С другой стороны, основную массу этой группы образуют все же страны, обладающие богатыми туристскими ресурсами и довольно развитой материальной базой, но с более низкой степенью специализации на туризме – Индонезия, Филиппины, Таиланд, Сингапур, Египет, Марокко, Мексика, Ямайка и др. Значительная часть туристской индустрии развивающихся стран контролируется западным капиталом. Развивающиеся страны в целом не являются поставщиками туристов. Туристские потоки между ними незначительны.

Бурно развивается туризм в КНР: если в начале 90-х гг. Китай занимал по приему туристов 20-25-е место в мире, то в настоящее время устойчиво

входит в первую десятку стран как по числу принятых туристов, так и по доходам от международного туризма.

Развитию международного туризма в России мешают экономические трудности, слабое развитие туристской инфраструктуры и низкое качество сервиса.

Из прочих услуг следует отметить быстро растущую торговлю современными услугами, связанными, прежде всего, с обменом научно-техническими знаниями и производственным опытом (торговля лицензиями, ноу-хау, инженерно-консультационными и другими услугами).

Главная форма международного обмена научно-техническими достижениями – *лицензионная торговля*, предметом которой являются патентные и беспатентные (ноу-хау) лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний, на использование товарных знаков и т.д.

Лицензия – это разрешение на использование другим лицом или организацией изобретения, технологии, технических знаний и производственного опыта, секретов производства, торговой марки, необходимых для производства коммерческой и иной продукции в течение определенного срока за обусловленное вознаграждение.

Мировая торговля лицензиями как самостоятельный сектор мирового рынка основана на существовании патентной системы, предоставляющей собственнику патента исключительное право на использование принадлежащих ему новых технических решений, изобретений и товаров.

Чаще всего однако, использование патента невозможно без знания «секретов производства», имеющих промышленную и коммерческую ценность, но не защищенных международным и национальным патентным законодательством. Это и есть *ноу-хау* (термин происходит от английского выражения «знаю, как сделать»). «Секретами производства», охватываемыми понятием ноу-хау, могут быть технологические режимы, способы, методы и опыт изготовления продукции, особенности конструирования, без знания которых воспроизводство новой техники и технологии по образцам, патентным описаниям и опубликованной информации в 90% случаев невозможно.

Иногда в качестве ноу-хау фигурируют управленческие, коммерческие, организационные решения и сведения, необходимые для эффективного производства и сбыта продукции. Один из главных признаков ноу-хау – конфиденциальность, секретность этого вида информации. Лицензии на использование ноу-хау без патентов на изобретение называются беспатентными лицензиями. В большинстве случаев, лицензионные соглашения включают не только продажу права на использование патента, но и передачу необходимых для его освоения ноу-хау (так, почти 98% фирм США, торгующих лицензиями, продают одновременно с ними и ноу-хау).

Сроки действия лицензионных соглашений, принятые в международной практике, варьируются (в зависимости от вида и объекта лицензии) от трех до десяти лет.

За предоставление права на использование предмета лицензионного соглашения покупатель (*лицензиат*) выплачивает продавцу (*лицензиару*) лицензионное вознаграждение. Наиболее часто встречается такая форма вознаграждения, как *роялти* - периодические отчисления, определяемые как выплата процента от оборота, стоимости чистых продаж лицензионной продукции или устанавливаемые в расчете на единицу производимого товара.

Мировым лидером в экспорте лицензий являются США. Положительное сальдо в торговле лицензиями из промышленно развитых стран имеют также Великобритания и Швейцария. Япония, которая с начала 50-х гг. была одним из крупнейших в мире импортеров лицензий, теперь также продает лицензии. Поэтому разрыв между импортом и экспортом технологий у этой страны сокращается и можно ожидать, что в ближайшее время Япония станет нетто-экспортером технологических знаний. Из развивающихся стран целенаправленно закупают технологии за рубежом Аргентина, Бразилия, Мексика, Индия и Турция. Кроме того, эти страны также продают (хотя и в меньших масштабах по сравнению с импортом) лицензии в соседние государства. Остальные развивающиеся страны относятся к числу государств с импортной направленностью лицензионной торговли и к странам с эпизодическим характером лицензионной торговли.

В международной лицензионной торговле важную роль играет внутрифирменный обмен технологиями в рамках ТНК. Особенно велика роль внутрифирменной лицензионной торговли в США (свыше 75% экспортных поступлений по лицензионным соглашениям промышленных компаний).

Ведущие отрасли лицензионной торговли – электротехника и электроника, общее машиностроение, химия и нефтехимия, транспортное машиностроение, текстильная и пищевая промышленность. Особенно высокими темпами развивается торговля лицензиями в области электротехнического производства и электроники.

Самостоятельные позиции в международной торговле услугами занимает торговля инженерно-консультационными услугами (инжиниринг), отделившаяся от НИОКР под воздействием НТР и концентрации капитала в области инженерной деятельности.

Инжиниринг – это инженерно-консультационные услуги, обособленный в самостоятельную сферу деятельности комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов.

Вся совокупность инжиниринговых услуг может быть разделена на две большие группы: услуги, связанные с подготовкой производственного процесса, и услуги по обеспечению нормального хода производства и реализации продукции.

Экспортный инжиниринг осуществляется, как правило, специализированными инженерно-консультационными (инжиниринговыми) фирмами, а также международными и транснациональными промышленными и строительными компаниями.

Международный рынок инжиниринговых услуг тесно связан с рынком объектов капитального строительства. Инжиниринговые фирмы часто выступают в роли генеральных поставщиков и генеральных подрядчиков при поставках комплектного оборудования и сооружений объектов. Они подписывают с заказчиками контракты на сооружение промышленных и иных объектов, разрабатывают проекты, заключают контракты с субпоставщиками оборудования и материалов, привлекают, будучи генеральными подрядчиками, к выполнению работ строительные и монтажные субподрядные фирмы, неся полную ответственность за выполнение обязательств по контрактам с заказчиком и сдавая объект на условиях «под ключ».

В последние годы крупные инжиниринговые фирмы стали выступать лидерами консорциумов, объединяющих на основе солидарной ответственности поставщиков оборудования и производителей работ. В этих случаях они принимают на себя разработку общих проектов и организацию работы консорциума.

Почти 95% экспорта инжиниринговых услуг приходится на фирмы развитых капиталистических стран. Основными же импортерами инжиниринговых услуг выступают страны развивающиеся (более 80% мирового импорта). Самый большой рынок инжиниринговых услуг в развивающихся странах – нефтедобывающие государства Азии. Второй по важности рынок – африканский (главным образом, Северная Африка). В 80-е и 90-е гг. в импорте инжиниринга возростала доля промышленно развитых стран Европы и Азии. Началось проникновение западных инжиниринговых фирм на рынки Восточной Европы, СНГ и Китая.

Доминирующее положение на международном инжиниринговом рынке занимают компании США. В последнее время они сталкиваются с острой конкуренцией со стороны фирм других капиталистических стран: на Ближнем Востоке – Великобритании и ФРГ; в других государствах Азии – Великобритании и Японии; в Африке – Франции и Великобритании; в Латинской Америке – Канады и ФРГ. Растет также активность на внешнем рынке инжиниринговых фирм Скандинавии, Нидерландов и Швейцарии; началось проникновение сюда компаний Мексики, Бразилии, Республики Корея, Индии и ряда других развивающихся стран.

Говоря о географии мирового экспорта услуг в целом, отметим, что главными мировыми экспортерами и импортерами услуг являются развитые капиталистические страны (почти 80% экспорта и 3/4 импорта услуг). На страны «большой семерки» приходится почти половина мирового оборота услуг.

Для многих компаний развитых стран все большее значение приобретает производство услуг в своих зарубежных филиалах. В сфере услуг размещено 40% иностранных прямых инвестиций в мире. Так, американские ТНК производят за рубежом услуг на сумму, примерно в два раза превышающую весь экспорт услуг из этой страны. Да и в этом экспорте доля американских ТНК составляет около 1/2.

Постепенно возрастает роль в международной торговле некоторыми видами услуг и ряда развивающихся стран, хотя в целом их позиции остаются слабыми из-за недостаточного развития сферы услуг в большинстве из них, низкой концентрации капитала. Крупными экспортерами услуг в этой группе государств являются Республика Корея – в области инженерно-консультационных и строительных услуг, Мексика – туристических, Сингапур – финансовых и др.

Доля стран с переходной экономикой в мировом вывозе услуг невелика. В настоящее время они выступают на мировом рынке главным образом как импортеры услуг. В частности, Россия в 1998 г. по импорту услуг находилась на 20-м месте в мире. В ближайшее время вряд ли следует ожидать значительного роста экспорта услуг из стран с переходной экономикой, поскольку в них слабо развиты очень многие отрасли этой сферы. Когда же они со временем получают развитие, то будут, по-видимому, нацелены на покрытие внутреннего неудовлетворенного спроса.

Тема. Международная специализация и кооперирование

Международная специализация и международное кооперирование (МСКП) – важнейшие формы и элементы современного МРТ, предполагающие специализацию отдельных стран, фирм, объединений на производстве определенных видов готовой продукции, полуфабрикатов или на некоторых стадиях производственно-технологического процесса и кооперирование производителей для совместного выпуска конечной продукции. МСКП соответствует высокому уровню развития производительных сил и выступает в качестве одной из важнейших объективных предпосылок дальнейшего развития интернационализации хозяйственной жизни, усиления взаимосвязи национальных хозяйств. Сейчас на внешнем рынке циркулируют сотни тысяч полуфабрикатов, аналоги которых еще полтора-два десятилетия назад обращались только на внутрифирменном уровне.

Международная специализация производства (МСП) развивается в двух направлениях – *производственном* и *территориальном*. В свою очередь, производственное направление подразделяется на межотраслевую, внутриотраслевую специализацию и специализацию внутри отдельных предприятий (фирм, объединений). В территориальном аспекте МСП предполагает специализацию отдельных стран, их групп и регионов на производстве определенных продуктов и их частей для мирового рынка.

Основные формы проявления МСП:

- *предметная* – специализация на производстве готовой продукции;
- *поддетальная* – специализация на производстве частей, компонентов продукции;
- *технологическая или стадийная* – специализация на осуществлении отдельных операций или выполнении отдельных технологических процессов,

например сборке, окраске, сварке, термической обработке, производстве отливок, поковок, заготовок и т.п.

В историческом плане МСП смещается от межотраслевой к внутриотраслевой. Первоначально МСП основывалась на общем разделении труда и приводила к международному обмену продукции одной базисной отрасли материального производства (промышленности) на товары другой (сельского хозяйства). Такая форма МСП господствовала примерно до 70-80-х гг. XIX века.

К 30-40-м гг. XX в. произошел определенный сдвиг от межотраслевой специализации, базирующейся на общем разделении труда, к межотраслевой специализации на основе частного разделения труда. Такой вид МСП предполагал обмен продукции одной комплексной отрасли (например, машиностроения) на продукцию другой комплексной отрасли (например, химической промышленности).

С 50-60-х гг. получает распространение внутриотраслевая специализация в границах комплексных отраслей промышленности (машиностроительная, химическая, текстильная, пищевая и т.д.), а потом и в рамках первичных отраслей (станкостроение, автомобилестроение, авиационная промышленность, химическое машиностроение и т.д.).

В 70-80-е гг. на первый план вышла внутриотраслевая МСП и вызванный ею международный обмен товарами-аналогами с различными потребительскими свойствами (например, легковыми и грузовыми автомобилями разного класса; универсальных ЭВМ на персональные компьютеры, кожаной обуви на изготовленную из заменителей и т.д.). Особенно широкое развитие получает подетально-поузловая и технологическая специализация: так, ныне доля деталей и узлов во внешней торговле развитых капиталистических стран продукцией машиностроения составляет более 40% (против 20% в 1960 г.).

Существует несколько *основных показателей уровня МСП*. Наиболее общим является *коэффициент международного разделения труда*, который показывает отношение удельного веса страны в мировой торговле к доле этой же страны в национальном доходе либо валовом продукте всех стран мира. Применительно к определенной отрасли коэффициент международного разделения труда является итогом соотношения доли страны в мировой торговле продукцией этой отрасли и ее удельного веса в мировом производстве указанной отрасли. Показатель, превышающий единицу, свидетельствует о более высокой, по сравнению со среднемировой, вовлеченности страны или отрасли в МРТ, более высоком уровне международной специализации.

Более полное и точное представление о различных аспектах участия промышленности страны и ее отдельных секторов в МСП дают следующие показатели:

– *коэффициент относительной международной специализации промышленности и ее отраслей*, получаемый путем сопоставления удельных весов одних и тех же товаров во внешней торговле (экспорте или импорте)

отдельных стран и мировой торговле (коэффициент, превышающий единицу, говорит о том, что страна специализируется на вывозе или ввозе данных товаров);

– *удельный вес* в международном товарообороте страны изделий, их компонентов, поставляемых на внешние рынки или ввозимых в соответствии с соглашениями о МСКП;

– *экспортная квота* (удельный вес экспорта) в промышленном производстве в целом и в выпуске продукции теми или иными отраслями;

– *ассортимент* (номенклатура) вывозимых и ввозимых страной товаров.

В послевоенные годы существенное развитие получило тесно связанное с МСП международное производственное кооперирование (МПК). В промышленности индустриальных капиталистических стран появился высокоразвитый сектор отраслей, подотраслей, предприятий с подетальной и технологической специализацией, неразрывно связанный с деятельностью производственных подразделений, выпускающих готовую, конечную продукцию. Деятельность этого сектора перерастает национальные границы, он устанавливает широкие кооперационные связи с зарубежными отраслями, изготавливающими конечные изделия. В автомобильной промышленности, например, стоимость вывоза узлов, компонентов и прочих промежуточных изделий давно уже превысила стоимость экспорта готовых машин, причем это детали, вовлекаемые в процесс производства, а не просто запасные части.

Скажем, из общей стоимости автомобиля «Понтиак» (США) в начале 90-х гг. более 60% приходилось на долю компонентов и услуг зарубежного производства. Автомобили «Эскорт» американской компании «Форд» собирают в Англии и Германии, а комплектующие производятся на заводах фирмы в 15 странах. Аналогичным образом обстоит дело в мировой электронной промышленности и во многих других отраслях. Таким образом, в настоящее время в процессе МПК предприятия выходят за пределы национального производственного процесса, становятся «ячейками» международного производства. Товары все чаще утрачивают отчетливое национальное лицо, а клеймо «Сделано в...» становится фикцией. Уже появились предложения заменить его клеймом «Сделано в такой-то компании».

Основные методы международного промышленного кооперирования:

- 1) осуществление совместных программ;
- 2) договорная специализация;
- 3) создание совместных производственных предприятий.

В рамках первого метода МПК проявляется в двух основных формах: подрядном кооперировании и совместном производстве.

При *подрядном кооперировании* одна из сторон соглашения (фирма-заказчик) поручает другой (исполнителю) выполнение определенной работы в соответствии с заранее установленными требованиями к ее выполнению относительно сроков, объемов, качества и т.д.

Более высокой степенью МПК является выполнение фирмами *совместных проектов* или *программ*, в ходе которых они тесно сотрудничают между собой на всех этапах осуществления проекта (от НИОКР до сбыта

и обслуживания готовой продукции). Главной формой такого сотрудничества является МПК на основе *совместного (интегрированного) производства*, когда компании разных стран при производстве какого-либо сложного изделия несут полную ответственность за выпуск закрепленной за каждой из них части этого изделия.

Договорная специализация заключается в разграничении производственных программ фирм-участниц таких соглашений. Они пытаются устранить или уменьшить дублирование производства, а, следовательно, и прямую конкуренцию между собой на рынке. К МПК имеют отношение только те соглашения о договорной специализации, в которых содержатся положения о совместном производстве продукции, взаимных и односторонних субподрядных поставках, проведении совместных НИОКР и т.д.

Что касается *совместных производственных предприятий*, то они являются одним из методов МПК в том случае, когда ими устанавливаются кооперационные связи с зарубежными компаниями-учредителями.

Развитие МСКП тесно связано с деятельностью ТНК и созданием за рубежом производственных филиалов этих компаний. Выпущенные ими товары затем поступают на рынки третьих государств или в страну базирования ТНК. В наше время международное разделение труда, выступающее как разделение и кооперация труда между государствами, на поверку часто оказывается разделением труда и кооперацией между звеньями одной и той же ТНК, действующей в разных странах, т.е. внутрифирменным кооперированием. На обмен специализированной продукцией и кооперированные поставки в рамках ТНК приходится до 30% мировой капиталистической торговли.

Тема. Экспорт капитала

Если торговля между народами и государствами существует с глубокой древности, то способствовавший дальнейшему усилению интернационализации хозяйственной жизни вывоз капитала имеет более короткую историю.

Бурно развивавшаяся в XIX в., особенно во второй его половине, концентрация производства и капитала привела к появлению в наиболее развитых капиталистических странах «избытка» капиталов, не находивших достаточно прибыльного применения в своих государствах. Поэтому назрела необходимость вывоза «избыточного» капитала за рубеж. Одновременно появились и возможности такого вывоза: к концу прошлого столетия был в основном закончен колониальный захват «свободных», не занятых другими капиталистическими государствами земель, развивалась колониальная торговля, создавались объекты инфраструктуры и т.д.

Все это втянуло экономически отсталые страны в орбиту мирового капиталистического хозяйства. Наряду с вывозом капитала из индустриально развитых стран в колонии и полукolonии постепенно началась и миграция капитала между самими капиталистическими странами. Вывоз капитала поднял международное разделение труда на новую ступень.

Вывоз капитала позволяет частично решить противоречия воспроизводства товаров, способствует росту экспорта товаров и услуг. Именно экспорт капитала явился главным фактором транснационализации современного производства – экспорт производительного капитала породил транснациональные корпорации (ТНК), которые обладают более 90% прямых частных капиталовложений за рубежом, способствовал превращению их в крупнейших и влиятельных субъектов мирового хозяйства.

ТНК – это монополии, ведущие производственную, сбытовую и исследовательскую деятельность в масштабе всего мирового рынка. ТНК переносят за границу уже не товар, а сам процесс приложения капитала. Сейчас в мире насчитывается примерно 53 тыс. основных (материнских) ТНК и 450 тыс. их заграничных филиалов. Однако 70% всех заграничных инвестиций контролируют всего 85 компаний США, Западной Европы и Японии.

Вывоз капитала за рубеж осуществляется с целью извлечения предпринимательской прибыли или получения процентов. Соответственно различают экспорт предпринимательского и ссудного капитала.

Вывоз предпринимательского капитала представляет собой долгосрочные зарубежные инвестиции, ведущие к созданию за границей филиалов, дочерних компаний и смешанных предприятий. Такие вложения подразделяются на *прямые*, позволяющие осуществлять контроль за заграничным предприятием (считается, что для этого достаточно владеть 25% его акций, по статистике ООН, или даже 10%, по статистике США), и *портфельные*, дающие право на доход в виде дивиденда.

Таким образом, различие между прямым и непрямым (портфельным) зарубежным инвестированием сводится к проблеме контроля. Помимо приобретения акций фирм (без права управления) к портфельным инвестициям относится и покупка облигаций и аналогичных ценных бумаг (государственных и частных).

Ссудный капитал экспортируется в виде краткосрочных или долгосрочных займов (кредитов). Он не создает собственности за рубежом и предоставляется на условиях срочности, возвратности и уплаты процентов.

Если в XIX в. и в начале XX века преобладающим способом вывоза капитала было международное кредитование, то для современного этапа характерен быстрый рост и увеличение доли прямых заграничных инвестиций. Побудительными мотивами для таких капиталовложений являются стремление приблизить производство к источникам сырья и дешевой рабочей силы, к рынкам сбыта, обойти торговые барьеры, получить доступ к новейшим технологиям, сэкономить на налоговых платежах и снизить расходы на охрану окружающей среды, обойти национальное антимонопольное законодательство и др.

Основной формой прямых иностранных инвестиций в настоящее время стали трансграничные слияния и поглощения компаний.

Иностранные инвестиции можно охарактеризовать как величиной их ежегодного экспорта и импорта, так и накопленным за все время инвестирования объемом.

В конце 20-го века мировой экспорт прямых иностранных инвестиций составил 400 млрд. дол. США.

По состоянию на начало 21-го века накопленный объем экспорта прямых иностранных инвестиций в мире составлял 3,54 трлн. дол. США, в том числе около 860 млрд. дол. приходилось на инвестиции США, 420 – Великобритании, более 350 – Японии, около 330 – Германии, около 240 – Франции, более 200 – Нидерландов и 170 млрд. дол. – Швейцарии.

США с 80-х гг. вышли на первое место в мире по объему прямых зарубежных инвестиций, вложенных в национальную экономику – 645 млрд. дол. Одностороннее движение капитала из США в Западную Европу сменилось «перекрестными» инвестициями. Крупнейшими западноевропейскими инвесторами в американскую экономику являются Великобритания (накопленный объем инвестиций – 130 млрд. дол.), Нидерланды (85), ФРГ (70) и Франция (47).

Быстро растут японские инвестиции. Япония занимает второе место после Великобритании по накопленным объемам прямых инвестиций в американскую экономику (124 млрд. дол.). Крупным инвестором в экономику США является также Канада (64 млрд. дол.). В целом иностранцы уже приобрели в США почти на треть больше всех американских активов за границей.

Важное значение в мировых потоках прямых инвестиций имеют внутриконтинентальные инвестиции между западноевропейскими странами, увеличивающиеся в результате создания единого рынка капиталов ЕС, а также японские инвестиции в страны Западной Европы. В то же время сама Япония вплоть до начала 80-х гг. проводила достаточно жесткую ограничительную политику в отношении проникновения в страну иностранного капитала.

В результате по состоянию на конец 1997 г. накопленный объем прямых иностранных инвестиций в японскую экономику составлял всего 21 млрд. дол., что в сопоставлении с масштабами японской экономики и степенью вовлеченности страны в МРТ является крайне незначительным показателем.

В 80-е гг. развивающиеся страны проигрывали развитым в соревновании за привлечение иностранных инвестиций. Если в 1983-1987 гг. они получили 24% всех прямых иностранных инвестиций, то в 1990 г. – только 17%. В 90-е гг. приток иностранных инвестиций в развивающиеся страны резко увеличился. Если в 1990 г. они (включая Китай) получили 34 млрд. дол. иностранных инвестиций, то в настоящее время – уже свыше 150 млрд. дол., а их доля в общем притоке инвестиций возросла до 42%.

Среди причин, обусловивших бум иностранных инвестиций, называют общую либерализацию экономики развивающихся стран, облегчение доступа туда иностранного капитала, а также широкомасштабную приватизацию государственных предприятий, к которой были допущены иностранные инвесторы. Сыграли свою роль и такие факторы, как высокая оценка

перспектив развития в ряде развивающихся государств (особенно Азии), дешевизна рабочей силы, ослабление протекционизма и облегчение доступа продукции из развивающихся государств на рынки промышленно развитых стран.

Распределение инвестиций среди этих государств исключительно неравномерно. Наибольшая доля притока иностранных инвестиций в развивающиеся страны приходится на страны Восточной, Южной и Юго-Восточной Азии, при этом почти 1/3 составила доля КНР. На втором месте – Латинская Америка (около 38%). В то же время доля всех развивающихся стран Африки составила чуть более 3%. Из общего притока прямых инвестиций в развивающийся мир почти 80% поступает всего в десять стран.

Особенно преуспел в их привлечении Китай, для которого открытость внешнему миру и иностранному капиталу является одной из важнейших составляющих курса экономических реформ. К началу 2005 г. страна привлекла в виде прямых иностранных инвестиций более 265 млрд. дол. Среди инвесторов ведущее место занимают Гонконг, Тайвань, Япония, США и Сингапур. В значительной степени это капитал зарубежных китайцев (хуацяо).

Важным фактором, способствовавшим иностранным инвестициям, явилось создание в Китае системы районов льготного иностранного инвестирования (специальные экономические зоны, зоны технико-экономического развития, открытые города, открытые приморские экономические районы и др.).

Растет в последние годы и роль развивающихся стран в экспорте предпринимательского капитала. Это, прежде всего, относится к таким НИС, как Гонконг, Бразилия, Мексика, Аргентина, Сингапур, Республика Корея, Тайвань.

Что касается отраслевой структуры прямых зарубежных инвестиций, то во второй половине XX столетия наблюдается их последовательная переориентация с отраслей добывающей промышленности (50-е гг.) на обрабатывающую промышленность (60-70-е гг.) и сферу услуг (80-90-е гг.). Если в начале 70-х гг. на сферу услуг приходилось около 1/4 мирового объема накопленных за рубежом прямых инвестиций, то уже к концу 80-х гг. ее доля приблизилась к 50% накопленного объема и составила 55-60% ежегодного потока новых вложений последних лет.

Характерной особенностью современного этапа вывоза капитала помимо возрастания удельного веса и значения прямых инвестиций является возрастание в этом процессе роли государства. Доля государственного капитала в общем вывозе в мире достигает примерно 30%, причем подавляющая его часть (около 90%) идет в развивающиеся страны в виде безвозмездных субсидий и дотаций, государственных долгосрочных кредитов на развитие, государственных коммерческих кредитов и т.д. (так называемая «официальная помощь развитию»). Новым явлением стал и вывоз капитала, осуществляемый через международные организации - МВФ, Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др., доля которого составляет около 10%.

Важнейшей составной частью МЭО является *международный кредит*, который выступает в разнообразных формах. Кредиты в денежной форме, имеющие долгосрочный характер, в МЭО получили название внешних займов.

По срокам международные кредиты делятся на краткосрочные (до одного года), среднесрочные (от одного года до пяти-семи лет) и долгосрочные (свыше пяти-семи лет).

По назначению (в зависимости от того, какие внешнеэкономические сделки покрываются за счет заемных средств) различают кредиты коммерческие, связанные с внешнеторговыми операциями, и финансовые, используемые на любые другие цели, включая погашение внешней задолженности, приобретение ценных бумаг, инвестиции и др.

Международный коммерческий кредит часто выступает в виде *фирменного кредита*, когда фирма-экспортер одной страны предоставляет импортеру другой страны отсрочку платежа при реализации товаров и услуг (обычно от двух до семи лет).

Кредиты **по видам** делятся на товарные, предоставляемые в основном экспортерами своим покупателям, и валютные, выдаваемые банками в денежной форме.

Международные банковские кредиты могут быть *связанными* и *финансовыми*. Связанные кредиты имеют строго целевой характер, который закрепляется в кредитном соглашении. Финансовые кредиты, в отличие от них, не имеют строгого целевого назначения и могут быть использованы по усмотрению заемщика на любые цели.

По валюте займа различают международные кредиты, предоставляемые в валюте страны должника или страны-кредитора, в валюте третьей страны, а также в международной счетной валютной единице. Чаще всего, валютный кредит предоставляется в валюте страны-кредитора.

Особой разновидностью международного кредита является эмиссия облигаций, акций и других ценных бумаг на международном рынке и иностранных рынках капиталов. В качестве кредиторов здесь выступают инвесторы, помещающие свои средства в иностранные ценные бумаги, а посредниками между ними и заемщиками выступают банки или группы банков.

Общий объем заимствований на мировых рынках капитала в 1995 г. составил 1258 млрд. дол., превысив уровень 1990 г. более, чем в три раза. В качестве основных заемщиков выступают, вопреки распространенному мнению, индустриальные страны Запада. На их долю к середине 90-х гг. приходилось до 85-87% всего мирового импорта заемных средств с внешних финансовых рынков, причем около половины импорта заемных средств с мирового рынка падает на США.

Изменилось и соотношение сил среди стран-кредиторов. Еще недавно основным кредитором выступали США, к которым после повышения в 1973 г. цен на нефть присоединились разбогатевшие нефтеэкспортеры (главным образом с Ближнего Востока).

Однако к середине 80-х гг. импорт капитала в США превысил американский экспорт и эта страна стала самым большим в мире должником (к 1995 г. иностранный долг страны достиг 862 млрд. дол.). Группа нефтедобывающих стран стала ежегодно брать кредиты, в сумме составляющие почти столько же, сколько они дают в кредит сами. Новым крупнейшим кредитором стала Япония; менее значительная роль принадлежит Швейцарии, Тайваню и некоторым западноевропейским странам.

Международный кредит способствует ускорению развития производительных сил, интернационализации производства и обмена. Он является мощным фактором расширения международной торговли, порождая дополнительный спрос на рынке со стороны заемщиков, создает благоприятные предпосылки для притока прямых иностранных инвестиций в страну-должника. Кредит обеспечивает перераспределение финансовых средств между странами, что позволяет использовать средства с большей эффективностью или удовлетворять наиболее острые потребности в заемных средствах.

Однако чрезмерное привлечение международных кредитов и их неэффективное использование способно привести к неблагоприятным последствиям для заемщиков. Об этом свидетельствует кризис внешней задолженности развивающихся стран.

С 1970 по 2005 г. внешний долг развивающихся стран увеличился почти в 15 раз. Взятые кредиты использовались неэффективно, зачастую на непроизводственные цели – закупки вооружений, финансирование престижных расточительных проектов, покрытие дефицита платежного баланса и т.д. Неуклонно росли трудности с выплатой долга, чему способствовало и повышение процентных ставок в начале 80-х гг. В эпицентре кризиса оказались государства Латинской Америки, на которые приходилась 1/3 всего долга развивающихся стран. Уже в 1982-1983 гг. многие развивающиеся страны Латинской Америки, Азии и Африки оказались не в состоянии выполнять свои кредитные обязательства (у некоторых из них на выплату процентов и погашение долгов уходили почти все доходы от экспорта).

Для погашения старых долгов и уплаты процентов они требовали отсрочки платежей и предоставления новых кредитов, но были вынуждены все же продолжать переводить огромные средства своим кредиторам. В результате начался отток средств из развивающегося мира, приведший к практическому приостановлению экономического роста, сокращению доходов и потребления на душу населения во многих государствах. К началу 90-х гг. в результате экономических реформ и структурной перестройки в ряде стран-должников, а также переговоров между заемщиками и кредиторами остроту проблемы удалось несколько снизить. Для облегчения проблем задолженности созданы два «клуба» – *Парижский*, объединяющий 19 государств-кредиторов, и *Лондонский*, членами которого являются около 600 коммерческих банков-кредиторов. Обычной практикой стала реструктуризация долгов – их отсрочка, а в некоторых случаях – полное или частичное списание.

Важную, хотя и неоднозначно оцениваемую, роль в оказании помощи странам-должникам при перестройке их экономики играет МВФ.

Самая тяжелая ситуация с внешним долгом у стран Африки, расположенных южнее Сахары, где внешний долг, в среднем, превышает 70% ВВП. У развивающихся стран Западного полушария абсолютная величина долга в 3,3 раза выше, но отношение долга к ВВП намного лучше – 36% .

Ситуация с внешним долгом СССР оставалась благоприятной вплоть до середины 80-х гг. Затем Советский Союз стал активно занимать деньги у Запада («кредиты под Горбачева»). Заимствования под перестройку увеличили внешний долг страны с 28 (в 1985 г.) до 95 млрд. дол. (в начале 1990-х г.). После распада СССР России пришлось пойти на «нулевой вариант», взяв на себя весь бывший советский долг и взяв себе все активы бывшего СССР (долги других стран, недвижимость за рубежом и т.д.).

В апреле 1996 г. наша страна подписала рамочное соглашение с Парижским клубом стран-кредиторов о 25-летней реструктуризации задолженности бывшего СССР в размере около 38 млрд. дол. Соглашение предусматривает предоставление России 6-летнего льготного периода, в течение которого будут выплачиваться только проценты по долгу. Погашение же основной суммы долга начнется только в 2002 г. и завершится через 20 лет.

В 1997 г. достигнуты двусторонние договоренности о реструктуризации долга России перед ФРГ, США и Швейцарией (на общую сумму около 20 млрд. дол.), на долю которых приходится 50% долгов бывшего СССР, а также соглашение о полной реструктуризации долга Советского Союза с членами Лондонского клуба кредиторов. Тем не менее, не успев разобраться со старыми долгами, Россия стала набирать новые. В результате внешний долг России на 1 января 1999 г. составил 150,6 млрд. дол. США (из них на долги бывшего СССР приходилось 79,9 млрд.). Бремя внешнего долга, несмотря на соглашения о реструктуризации задолженности, остается весьма серьезным – вплоть до 2005 г. страна должна была выплачивать от 14 до 19 млрд. дол. ежегодно.

В сентябре 1997 г. Россия стала членом Парижского клуба стран-кредиторов, что дает ей возможность принимать участие в реструктуризации задолженности других государств. На 1 января 1999 г. 57 стран были должны России примерно 100 млрд. руб. (около 150 млрд. дол. по курсу Госбанка СССР, котируемому Банком России для платежно-расчетных и торговых соглашений бывшего СССР). Свои долговые обязательства перед Россией выполняют, однако, в той или иной степени только менее трети стран-должников. Значительная часть долгов иностранных государств России (долги наименее развитых стран) может быть отнесена к разряду безнадежных. С учетом этого реальная стоимость долгов бывшего СССР в СКВ, по различным экспертным оценкам, составляет 30-40 млрд. дол.

Основой аккумуляции и перераспределения между странами ссудного капитала является *мировой рынок ссудного капитала*. Он представляет собой совокупность кредитно-финансовых учреждений и фондовых бирж, предоставляющих кредиты и займы иностранным заемщикам. Мировой рынок

ссудных капиталов подразделяется на мировой денежный рынок (краткосрочный) и мировой рынок капиталов (средне- и долгосрочный).

Основными видами операций на мировом рынке ссудного капитала являются эмиссия и купля-продажа ценных бумаг, преимущественно в виде облигаций (выделяют мировой рынок ценных бумаг), предоставление и получение банковских кредитов. В 80-е гг. на мировом рынке капиталов ссудные операции, опосредуемые выпуском ценных бумаг, значительно расширились. Эта тенденция именуется секьюритизацией мирового рынка ссудного капитала.

В качестве кредиторов на мировом рынке выступают частные банки и фирмы, прежде всего ТНК и ТНБ, фондовые биржи (примерно 40% всех операций), государственные предприятия, правительственные и муниципальные органы (более 40%), международные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации (около 20%). Основными заемщиками являются ТНК, правительства, международные валютно-кредитные и финансовые организации.

По кредитам мирового рынка ссудных капиталов применяются фиксированные и плавающие (с 70-х гг.) процентные ставки, которые базируются на процентных ставках стран-ведущих кредиторов (прежде всего США).

Мировой рынок капиталов состоит из нескольких крупнейших финансовых центров, аккумулирующих и распределяющих огромную массу ссудных капиталов по всему миру. Они связаны между собой системами электронной передачи данных (наиболее известная из них – Всемирная межбанковская финансовая телекоммуникационная сеть (SWIFT)).

В настоящее время существует два вида мировых финансовых центров: одни возникли на базе национальных рынков капитала (в зарубежной печати их называют рынками иностранного капитала), другие – на базе международных рынков капитала. Хотя первые появились раньше, ныне они имеют подчиненное значение. Подавляющее же большинство мировых финансовых центров представляет собой совершенно новые образования, возникшие на основе международных рынков капитала, а точнее, евторынков.

Ведущим мировым финансовым центром является Лондон. Он занимает первое место в мире по объему международных валютных (30% мирового объема), кредитных и депозитных операций, является мировым монополистом в области страхования, как рынок золота он делит мировое первенство с Цюрихом.

Крупными международными финансовыми центрами, расположенными в Европе, являются также Цюрих, Париж, Франкфурт-на-Майне, Люксембург. Цюрих – крупнейший в мире финансовый центр по реэкспорту капитала, крупнейший (наряду с Лондоном) рынок золота, один из крупнейших валютных рынков и рынков банковских кредитов. Париж – преимущественно рынок международного капитала в форме банковских кредитов. Главные рынки Франкфурта-на-Майне (Германия) – рынок банковских кредитов и рынок ценных бумаг. Это экономический центр ЕС – здесь находится Европейский

центральный банк (ЕЦБ). Люксембург – типичный пример мирового финансового центра нового времени, крупнейший в мире рынок долгосрочного капитала. Его быстрому послевоенному взлету способствовал статус «финансового оазиса», расположенного в самом центре Западной Европы (в Люксембурге действует более 200 банков, преимущественно иностранных).

Нью-Йоркский центр, в отличие от других финансовых центров, был и остается иностранным рынком капитала, рынком иностранных кредитов. Он является главным источником евродолларов. Основная масса евродолларов и евровалютной составляющей этого центра перебрасывается через Торонто (Канада) и финансовые центры Карибского бассейна (Багамские и Каймановы острова). На Нью-Йорк приходится 16% от общего объема международных валютных операций.

В последние десятилетия неуклонно повышается роль Токио как международного финансового центра, хотя его полноценному утверждению в этом качестве препятствует строгий контроль и регламентация международных валютно-финансовых операций в Японии.

В 70-80-е гг. в международных валютно-кредитных отношениях существенно возросла роль мировых финансовых центров, расположенных в развивающихся странах. Они возникли преимущественно на основе роста там собственных национальных рынков капиталов или на базе льготного налогового и валютного режима в так называемых «оффшорных» центрах и зонах. Последние являются важной составной частью рынков евровалют, через них осуществляется большой объем кредитно-банковских расчетов и переводов. Господствующее положение в новых финансовых центрах занимают банки западных стран, особенно США.

Крупнейший район международных кредитных операций в развивающихся странах – зона Карибского бассейна. Бесспорное лидерство здесь принадлежит Багамам; другие крупные международные финансовые центры – Каймановы острова, Панама, о. Кюрасао (Нидерландские Антилы). К центрам этого региона относят и расположенные в Атлантике Бермуды.

Два крупнейших международных финансовых центра в Юго-Восточной и Восточной Азии (не считая Токио) – Сингапур и Сянган (Гонконг). Активно формируются новые – в Аомыне (Макао) и на Тайване.

На Ближнем Востоке новые международные финансовые центры – Бахрейн (важнейший и наиболее динамичный в регионе), Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Кувейт. Их образование началось после скачка цен на нефть в 1973 г.

Основа мирового рынка ссудных капиталов – так называемый рынок евровалют (еврорынок). Он возник в конце 50-х гг., сначала как евродолларовый рынок. США ввели в 1957-1958 гг. ряд ограничений на экспорт капитала, так что американский рынок на долгое время оказался закрытым для иностранных заемщиков. В ответ банки США расширили свою филиальную сеть за рубежом, особенно в Западной Европе. Стали осуществлять операции в долларах и банки ряда европейских стран. Доллары США, переведенные на счета в банки за пределами этой страны

и используемые для кредитных операций во всех странах, получили название евродолларов. После создания в Нью-Йорке в 1981 г. свободной банковской зоны в географию евторынка был включен и рынок ссудных капиталов США. Постепенно евродолларовый рынок трансформировался в евровалютный. Кроме долларовых на нем совершаются также операции с евромарками, евроиенами, еврошвейцарскими франками, еврофранцузскими франками и другими валютами.

Следует иметь в виду, что евровалютами называются платежные средства, обращающиеся не только в Западной Европе, но и за ее пределами. Хотя доллары, используемые для операций на валютных рынках Азии, часто называют также азиатскими долларами (азиadolларами). Евровалюты принадлежат иностранцам и находятся в форме записей на счетах в иностранных банках.

Рынок евровалют привлекает отсутствием контроля со стороны национальных правительств, более приемлемыми, по сравнению с национальными рынками капиталов, процентными ставками, возможностью для коммерческих банков, фирм и других организаций получить на этом рынке кредит в долларах, не обращаясь непосредственно в США. Поэтому евторынок развивается исключительно высокими темпами – в 1979 г. его общий объем достиг 1 трлн. дол., а в начале 90-х гг. – примерно 4,5 трлн. Наиболее распространенным видом кредитования являются так называемые синдицированные еврокредиты, т.е. кредиты, предоставляемые заемщику не одним, а группой (синдикатом) банков. Более скромное место занимают еврооблигации (евробонды).

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Методические указания

В планах для подготовки студентов к семинарским занятиям сформулированы вопросы, подлежащие уяснению по соответствующей теме, определены номера задач или упражнения, которые необходимо решить при домашней подготовке и в ходе аудиторных групповых занятий, указаны контрольные вопросы или тесты для самопроверки.

Рекомендованные в заданиях к соответствующим темам литературные источники являются дополнительными к учебникам и учебным пособиям. При этом следует иметь в виду, что дополнительная литература по теме студентом избирается по его усмотрению, а также с учетом наличия в читальном зале или абонементе научной библиотеки Татарского института содействия бизнесу.

Сформулированные в планах занятий по соответствующей теме вопросы коллективно обсуждаются на семинарских занятиях. По мере необходимости, в ходе занятия, преподаватель может формулировать другие вопросы и тестовые задания, которые не нашли отражения в плане занятия.

Семинар 1. Понятие мирового хозяйства.

Международное разделение труда

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие и сущность мирового хозяйства.
2. Развитие современной мировой экономики.
3. Международное разделение труда: история, содержание.

Основная литература:

1. Грис Т., Леусский А., Лозовская Е. Мировая экономика. – СПб, 2004.
2. Дадалко В.А. Мировая экономика. – Минск, 2004.
3. Раджабова З.К. Мировая экономика. – М., 2002.
4. Спиридонов И.А. Мировая экономика. – М., 2002.
5. Стрыгин А.В. Мировая экономика. – М., 2001.
6. Халевинский Е.Д., Крозе И. Мировая экономика. – М., 2000.

Дополнительная литература:

1. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения. – М., 2003.
2. Семенов К.А. Международные экономические отношения. – М., 2005.

Семинар 2. Глобализация и глобальные проблемы в мировой экономике в начале XXI века

Вопросы для обсуждения:

1. Глобализация в мировой экономике: понятие и история.
2. Глобальные проблемы в мировой экономике в начале XXI века.
3. Экологическая проблема.
4. Проблема продовольственного обеспечения.

Основная литература:

1. Грис Т., Леусский А., Лозовская Е. Мировая экономика. – СПб, 2004.
2. Дадалко В.А. Мировая экономика. – Минск, 2004.
3. Раджабова З.К. Мировая экономика. – М., 2002.
4. Спиридонов И.А. Мировая экономика. – М., 2002
5. Стрыгин А.В. Мировая экономика. – М., 2005.
6. Халевинский Е.Д., Крозе И. Мировая экономика. – М., 2000.

Дополнительная литература:

1. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения. – М., 2003.
2. Сафонов В.С. Валютный дилинг. – М., 2000.
3. Семенов К.А. Международные экономические отношения. – М., 2005.

Семинар3. Природно-ресурсный потенциал современного мирового хозяйства

Вопросы для обсуждения:

1. Земля, территория, земельные ресурсы.
2. Лесные ресурсы.
3. Гидросфера мира как ресурс. Мировой океан.
4. Атмосфера мира как ресурс.

Основная литература:

1. Грис Т., Леусский А., Лозовская Е. Мировая экономика. – СПб, 2004.
2. Дадалко В.А. Мировая экономика. – Минск, 2004.
3. Раджабова З.К. Мировая экономика. – М., 2002.
4. Спиридонов И.А. Мировая экономика. – М., 2002.
5. Стрыгин А.В. Мировая экономика. – М., 2005.
6. Халевинский Е.Д., Крозе И. Мировая экономика. – М., 2000.

Дополнительная литература:

1. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения. – М., 2003.
2. Сафонов В.С. Валютный дилинг. – М., 2000.
3. Семенов К.А. Международные экономические отношения. – М., 2005.

Семинар 4. Человеческие ресурсы мирового хозяйства

Вопросы для обсуждения:

1. Численность населения мира и регионов, ее динамика.
2. Занятость в мире с точки зрения экономических позиций общества.
3. Международная миграция, ее особенности и динамика.

Основная литература:

1. Грис Т., Леусский А., Лозовская Е. Мировая экономика. – СПб, 2004.
2. Дадалко В.А. Мировая экономика. – Минск, 2004.
3. Раджабова З.К. Мировая экономика. – М., 2002.
4. Спиридонов И.А. Мировая экономика. – М., 2002.
5. Стрыгин А.В. Мировая экономика. – М., 2005.
6. Халевинский Е.Д., Крозе И. Мировая экономика. – М., 2000.

Дополнительная литература:

1. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения. – М., 2003.
2. Сафонов В.С. Валютный дилинг. – М., 2000.
3. Семенов К.А. Международные экономические отношения. – М., 2003.

Семинар 5. Научно-технический и информационный потенциал мирового хозяйства

Вопросы для обсуждения:

1. Научно-технический потенциал мирового хозяйства.
2. Воздействие научно-технического прогресса на развитие экономики.
3. Информационный потенциал мирового хозяйства.

Основная литература:

1. Грис Т., Леусский А., Лозовская Е. Мировая экономика. – СПб, 2004.
2. Дадалко В.А. Мировая экономика. – Минск, 2004.
3. Раджабова З.К. Мировая экономика. – М., 2002.
4. Спиридонов И.А. Мировая экономика. – М., 2002.
5. Стрыгин А.В. Мировая экономика. – М., 2005.
6. Халевинский Е.Д., Крозе И. Мировая экономика. – М., 2000.

Дополнительная литература:

1. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения. – М., 2003.
2. Сафонов В.С. Валютный дилинг. – М., 2000.
3. Семенов К.А. Международные экономические отношения. – М., 2003.

Семинар 6. Отраслевая структура мирового хозяйства

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие «структура», «отрасль», «Отраслевая структура мирового хозяйства».
2. Закономерности изменений в отраслевой структуре мирового хозяйства.
3. Группы отраслей и подотраслевых комплексов мирового хозяйства.

Основная литература:

1. Грис Т., Леусский А., Лозовская Е. Мировая экономика. – СПб, 2004.
2. Дадалко В.А. Мировая экономика. – Минск, 2004.
3. Раджабова З.К. Мировая экономика. – М., 2002.
4. Спиридонов И.А. Мировая экономика. – М., 2002.
5. Стрыгин А.В. Мировая экономика. – М., 2005.
6. Халевинский Е.Д., Крозе И. Мировая экономика. – М., 2000.

Дополнительная литература:

1. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения. – М., 2003.
2. Сафонов В.С. Валютный дилинг. – М., 2000.
3. Семенов К.А. Международные экономические отношения. – М., 2003.

Семинар 7. Классификация стран по уровню социально-экономического развития

Вопросы для обсуждения:

1. Общая классификация стран по уровню социально-экономического развития.
2. Параметры классификации стран по уровню социально-экономического развития.
3. Особенности социально-экономического развития различных регионов.
4. Особенности социально-экономического развития разных стран.

Основная литература:

1. Грис Т., Леусский А., Лозовская Е. Мировая экономика. – СПб, 2004.
2. Дадалко В.А. Мировая экономика. – Минск, 2004.
3. Раджабова З.К. Мировая экономика. – М., 2002.
4. Спиридонов И.А. Мировая экономика. – М., 2002.
5. Стрыгин А.В. Мировая экономика. – М., 2005.
6. Халевинский Е.Д., Крозе И. Мировая экономика. – М., 2000.

Дополнительная литература:

1. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения. – М., 2003.
2. Сафонов В.С. Валютный дилинг. – М., 2000.
3. Семенов К.А. Международные экономические отношения. – М., 2003.

Семинар 8. Россия в мировой экономике

Вопросы для обсуждения:

1. Социально-экономические процессы в России.
2. Экономическое положение России в мировой экономике.
3. Основные показатели социально-экономического развития Российской Федерации.
4. Государственная внешнеэкономическая политика.
5. Проблема вступления России в ВТО.

Основная литература:

1. Грис Т., Леусский А., Лозовская Е. Мировая экономика. – СПб., 2004
2. Дадалко В.А. Мировая экономика. – Минск, 2004
3. Раджабова З.К. Мировая экономика. – М., 2002.
4. Спиридонов И.А. Мировая экономика. – М., 2002.
5. Стрыгин А.В. Мировая экономика. – М., 2005
6. Халевинский Е.Д., Крозе И. Мировая экономика. – М., 2000.

Дополнительная литература:

1. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения. – М., 2003.
2. Сафонов В.С. Валютный дилинг. – М., 2000.
3. Семенов К.А. Международные экономические отношения. – М., 2005.

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Методические указания

Организация самостоятельной работы студентов имеет цель:

- систематизировать и расширить их теоретические знания;
- закрепить практические и организаторские способности;
- научить работать с учебной и научной литературой;
- стимулировать профессиональный рост студентов, воспитывать творческую активность и инициативу.

Самостоятельная работа студентов организуется преподавателем в соответствии с календарным планом изучения дисциплины и предполагает:

- изучение лекционного материала, чтение рекомендуемых литературных источников, ответы на контрольные вопросы или тесты и т.д.;
- написание реферата, и контрольной работы.

Реферат

Методические указания

При подготовке реферата и доклада студент должен решить следующие задачи:

1. Выбрать тему, обосновать её актуальность и значимость.
2. Ознакомиться с литературными источниками и сделать их анализ.
3. Собрать необходимый материал для исследования.
4. Провести систематизацию и анализ собранных данных.
5. Изложить свою точку зрения по дискуссионным вопросам, относящимся к теме исследования.
6. На основе выполненной работы, сделать выводы.

Оформление реферата

Реферат оформляется на листах бумаги форматом А4, машинописно. На листах оставляются поля по всем четырём сторонам. Размер левого – 30 мм, правого поля – 10 мм, верхнего и нижнего – 20 мм, объём реферата должен составлять 20-25 листов.

Структура реферата: титульный лист; введение, отражающее актуальность и цель работы; основная часть, содержащая основные положения рассматриваемой темы; заключение – как краткое изложение выводов; список использованных источников (не менее 7-8), включающий только те из них, которыми пользовался студент и на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Примерные темы рефератов:

1. Понятие и сущность мирового хозяйства.
2. Развитие современной мировой экономики.
3. Международное разделение труда: история, содержание.
4. Глобализация в мировой экономике: понятие и история.
5. Глобальные проблемы в мировой экономике в начале XXI века.
6. Экологическая проблема.
7. Проблема продовольственного обеспечения.
8. Земля, территория, земельные ресурсы.
9. Лесные ресурсы.
10. Гидросфера мира как ресурс. Мировой океан.
11. Атмосфера мира как ресурс.
12. Численность населения мира и регионов, ее динамика.
13. Занятость в мире с точки зрения экономических позиций общества.
14. Международная миграция, ее особенности и динамика.
15. Научно-технический потенциал мирового хозяйства.
16. Воздействие научно-технического прогресса на развитие экономики.
17. Информационный потенциал мирового хозяйства.
18. Понятие «структура», «отрасль», «Отраслевая структура мирового хозяйства».
19. Закономерности изменений в отраслевой структуре мирового хозяйства.
20. Группы отраслей и подотраслевых комплексов мирового хозяйства.
21. Общая классификация стран по уровню социально-экономического развития.
22. Параметры классификации стран по уровню социально-экономического развития.
23. Особенности социально-экономического развития различных регионов.
24. Особенности социально-экономического развития разных стран.
25. Социально-экономические процессы в России.
26. Экономическое положение России в мировой экономике.
27. Основные показатели социально-экономического развития Российской Федерации.
28. Государственная внешнеэкономическая политика.
29. Проблема вступления России в ВТО.

КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ

Оперативный контроль: проводится с целью определения качества усвоения лекционного материала. Наиболее эффективным является его фронтальное проведение в письменной форме – тестовые задания (тесты).

Рубежный контроль: для усвоения данной дисциплины учебным планом предусмотрены зачет и курсовая работа.

Итоговый контроль по курсу – экзамен.

Тесты:

- 1. Автором теории сравнительных преимуществ является:**
 - А) А. Смит;
 - Б) Д. Рикардо;
 - В) В. Леонтьев;
 - Г) Б. Олин.
- 2. Баланс текущих операций – это:**
 - А) приток капиталов в страну за вычетом вывоза капиталов;
 - Б) сальдо экспорта и импорта товаров и услуг;
 - В) объем экспорта товаров за вычетом импорта товаров плюс сальдо трансфертных платежей;
 - Г) чистый экспорт товаров и услуг плюс чистый доход от инвестиций плюс сальдо трансфертных платежей.
- 3. Валюта страны существует в форме**
 - А) банкнот, казначейских билетов;
 - Б) цен товаров и услуг, отнесенных к скорости обращения денег;
 - В) векселей, банкнот, ссуд;
 - Г) записей на счетах, казначейских билетов, банкнот.
- 4. Валютный курс зависит от**
 - А) уровня инфляции в стране;
 - Б) покупательской способности национальной валюты;
 - В) динамики процентных ставок;
 - Г) всех перечисленных факторов.
- 5. ВВП отличается от ВНП**
 - А) на сумму стоимостей товаров и услуг, произведенных резидентами;
 - Б) на сумму налогов;
 - В) на стоимость импорта;
 - Г) на стоимость основного капитала.
- 6. Величина, на которую зарубежные расходы на национальную продукцию и услуги данной страны превышают затраты на иностранные товары и услуги – это**
 - А) чистый экспорт;
 - Б) чистый импорт;
 - В) сальдо платежного баланса;
 - Г) сальдо трансфертных платежей.

- 7. Внешнеторговая квота отражает**
- А) развитие научно-технического прогресса в стране;
 - Б) степень участия страны в международном разделении труда;
 - В) степень эффективности производства;
 - Г) уровень развития производительных сил.
- 8. Вопрос о «недобросовестной конкуренции» возникает, когда**
- А) товар не продается по демпинговым ценам;
 - Б) не доказано, что торгующий партнер является картелем;
 - В) происходит злоупотребление господствующим положением на рынке;
 - Г) не подтверждается факт субсидирования экспорта.
- 9. Выгоды свободной торговли для национальной промышленности заключаются в том, что она**
- А) стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию;
 - Б) повышает качество продукции местных фирм;
 - В) предоставляет потребителям возможность выбора ими более широкого ассортимента продукции;
 - Г) все вышеперечисленное.
- 10. Дефицит платежного баланса по текущим операциям финансируется:**
- А) в основном чистым притоком капитала;
 - Б) поощрением экспортной деятельности;
 - В) увеличением темпов экономического роста;
 - Г) уменьшением темпов инфляции.
- 11. Для мировой торговли последней четверти XX века характерно**
- А) отставание объема внешней торговли от роста производства;
 - Б) опережение темпов вывоза капитала над темпами роста внешнеторгового оборота;
 - В) усиление государственного и межгосударственного регулирования;
 - Г) снижение ассортимента товаров.
- 12. Для привлечения прямых иностранных инвестиций в развитие фармацевтической промышленности правительство Индии**
- А) усилило тарифный режим для экспорта медикаментов;
 - Б) ввело эмбарго на ввоз технологического оборудования для производства лекарственных препаратов;
 - В) отказало фармацевтическим фирмам в экспортном кредитовании;
 - Г) ослабило валютный контроль.
- 13. Доля страны в мировом производстве определенного вида продукции является показателем**
- А) структуры внешней торговли;
 - Б) динамики НИОКР;
 - В) издержек производства;
 - Г) активного участия в международном разделении труда.
- 14. Если правительство Японии объявит о снижении курса йены по отношению к доллару, это**
- А) дефляция;
 - Б) девальвация;

- В) инфляция;
- Г) ревальвация.

15. Импортная квота в отражаемом статистикой потреблении характеризует

- А) экономический рост страны;
- Б) динамику экспорта;
- В) участие импорта в удовлетворении потребностей внутреннего спроса;
- Г) развитие импорта потребительских товаров.

16. Италия является страной с

- А) постиндустриальной экономикой;
- Б) открытой экономикой;
- В) переходной экономикой;
- Г) аграрной экономикой.

17. К нетарифным ограничениям импорта не относятся

- А) введение импортных лицензий;
- Б) взимание с ввозимых товаров акцизов и НДС;
- В) взимание ввозных пошлин;
- Г) утверждение антидемпинговых пошлин.

18. Как отразится на внешней торговле страны падение курса национальной валюты?

- А) Возрастут экспорт и импорт.
- Б) Возрастет экспорт, сократится импорт,
- В) Сократятся и экспорт, и импорт.
- Г) Сократится экспорт, возрастет импорт.

19. Какие ограничения импорта считаются тарифными?

- А) введение ввозных пошлин;
- Б) введение импортных лицензий;
- В) разработка соглашений о добровольном ограничении экспорта;
- Г) размещение государственных заказов только на отечественных предприятиях.

20. Когда говорят, что страна девальвировала свою валюту, имеется в виду, что

- А) правительство повысило цену, по которой оно будет покупать золото;
- Б) правительство объявило снижение курса национальной валюты;
- В) страна отказалась от золотого стандарта;
- Г) внутренняя покупательная способность единицы валюты упала.

21. Колебания валютных курсов разных стран объясняются на основе теории

- А) макроэкономического равновесия;
- Б) потребительского выбора;
- В) паритета покупательской способности;
- Г) сравнительных преимуществ.

22. Конкуренентоспособность импортных товаров повышается, если

- А) введены акцизные сборы;
- Б) ввозные пошлины понижены;

- В) утверждена антидемпинговая пошлина;
- Г) предъявляются требования к стандарту.

23. Либерализация внешней торговли связана с

- А) ужесточением лицензирования;
- Б) понижением таможенного барьера;
- В) установлением дополнительных стандартов, требований к маркировке, упаковке и т.д.
- Г) введением импортных квот.

24. Массовый экспорт товаров по ценам ниже среднемировых, связанный с отставанием падения покупательной способности денег от понижения их валютного курса – это валютный

- А) кризис;
- Б) резерв;
- В) кредит
- Г) демпинг.

25. Международная миграция капитала – это

- А) долгосрочный заем, предоставленный одной стране правительством другой страны;
- Б) приток капитала минус вывоз капитала;
- В) перемещение капитала в ссудной и предпринимательской форме между странами;
- Г) чистый доход от иностранных инвестиций.

26. Международная специализация производства предполагает

- А) замедление развития научных разработок;
- Б) снижение спроса на инжиниринговые услуги;
- В) специализацию отдельных стран на производстве отдельных видов продукции;
- Г) динамику издержек производства.

27. Международная торговля предполагает

- А) обмен между производителями выпускаемой ими продукцией;
- Б) движение рабочей силы через границы;
- В) совместное решение глобальных мировых проблем;
- Г) движение капиталов между странами.

28. Мировая валютная система долгое время определяла соотношение валют через их золотое содержание. Курс валют в настоящее время определяется в зависимости от

- А) колебаний спроса и предложения на мировых валютных рынках;
- Б) состояния экономики различных стран;
- В) степени участия стран в мировой торговле;
- Г) курсов, устанавливаемых МВФ для свободно конвертируемых валют.

29. На конкурентоспособность страны влияет в наибольшей степени

- А) уровень доходов населения;
- Б) структура спроса на продукты питания;
- В) решение экологических проблем;
- Г) уровень производительности труда.

- 30. На макроэкономическом уровне одним из главных показателей динамики экономического роста является**
- А) темпы роста средней заработной платы по стране;
 - Б) роста объема ВВП (ВНП);
 - В) рост объемов производства в потребительском секторе;
 - Г) рост экспорта сырья.
- 31. Наиболее активными участниками международного разделения труда являются страны**
- А) с переходной экономикой;
 - Б) делающие ставку на автаркию;
 - В) развитые, с рыночной экономикой;
 - Г) новые индустриальные страны.
- 32. Наиболее быстрый рост взаимной торговли стран Западной Европы объясняется**
- А) усилением деятельности интеграционных группировок;
 - Б) замедлением развития научно-технического прогресса;
 - В) ужесточением протекционистской политики;
 - Г) структурными изменениями в обрабатывающей промышленности.
- 33. Обесценивание валюты влияет на деловую активность в экономической системе страны, реальный объем производства, занятость таким образом, что:**
- А) деловая активность падает, объем производства и занятость возрастут;
 - Б) деловая активность падает, объем производства падает, занятость возрастет;
 - В) деловая активность увеличивается, реальный объем производства и занятость возрастут;
 - Г) деловая активность увеличивается, реальный объем производства и занятость снижаются.
- 34. Оборот внешней торговли представляет собой**
- А) сумму экспорта и импорта;
 - Б) только объем импорта;
 - В) только объем экспорта;
 - Г) разницу между экспортом и импортом.
- 35. Ослабление позиций ведущих авиастроительных фирм на внутреннем рынке произошло в результате:**
- А) снижения требований к моральному износу авиатехники;
 - Б) заключения крупнейшей авиакомпанией контракта с фирмой «Боинг»;
 - В) принятой правительством программы по стимулированию экспорта продукции отечественных авиастроителей;
 - Г) вхождения авиационного концерна в состав ТНК «Боинг».
- 36. Отечественные фирмы, столкнувшись с недобросовестной конкуренцией иностранных партнеров, обратились к правительству с просьбой**
- А) снизить нетарифные экспортные барьеры;
 - Б) ввести антидемпинговые и компенсационные барьеры;

- В) отменить компенсационные сборы;
Г) отменить «добровольное ограничение экспорта».
- 37. Отраслевая структура промышленного производства характеризует**
А) соотношения между различными отраслями;
Б) темпы развития производительности труда;
В) изменения экспортной квоты;
Г) динамику ВВП.
- 38. Перевод заработной платы иностранными рабочими и служащими на родину является.**
А) перераспределительным платежом;
Б) трансфертным платежом;
В) оплатой созданных рабочих мест;
Г) тарифным платежом.
- 39. Перечень облагаемых пошлинами товаров и ставок таможенных пошлин – это:**
А) внешнеторговая лицензия;
Б) таможенная декларация;
В) государственная монополия внешней торговли;
Г) таможенный тариф.
- 40. Платежный баланс страны сводится с положительным сальдо, когда**
А) увеличивается сумма иностранных активов (акций, облигаций, валюты), приобретенных гражданами страны;
Б) сальдо торгового баланса положительно;
В) импорт товаров и услуг превышает экспорт товаров и услуг;
Г) доходы от иностранных инвестиций в стране выросли.
- 41. Платежным балансом внешнеторговых операций называется**
А) чистый доход от реализованных услуг;
Б) чистый доход от реализованных услуг и суммы торгового баланса;
В) сумма торгового баланса, чистого дохода от реализованных услуг и односторонних разовых платежей;
Г) сумма торгового баланса.
- 42. По религиозным мотивам правительство мусульманской страны**
А) расширило квотирование ввоза свиной тушенки из Китая;
Б) отменило лицензию на вывоз свинины;
В) отказалось от административных мер регулирования импорта;
Г) наложило эмбарго на ввоз свинины.
- 43. Показателем активного участия страны в международном разделении труда является**
А) сокращение портфеля прямых иностранных инвестиций в страну;
Б) высокая доля экспорта страны в мировом экспорте;
В) усиление протекционистских мероприятий;
Г) низкий удельный вес импорта в мировом импорте.

- 44. Показатель экспорта (импорта) на душу населения данной страны характеризует**
- А) уровень специализации и кооперирования;
 - Б) динамику внешней торговли;
 - В) уровень конкурентоспособности;
 - Г) уровень участия страны в международных экономических отношениях.
- 45. Последняя ликвидация официальной твердой цены на золото в 1976 г. заключается в том, что золото:**
- А) превратилось в обычный товар;
 - Б) не выполняет функцию всеобщего средства платежа на мировом рынке;
 - В) осталось особым товарным ликвидным активом для расчетов по платежным балансам;
 - Г) перестало выполнять функцию всеобщего средства платежа на внутреннем рынке.
- 46. Предположим, обменный курс определяется как количество иностранной валюты, приходящееся на единицу иностранной валюты. Более высокий обменный курс**
- А) делает отечественные товары дешевле иностранных;
 - Б) ведет к более высоким доходам;
 - В) ведет к сокращению чистого экспорта;
 - Г) стимулирует экспорт и уменьшает импорт.
- 47. При каких условиях реальная процентная ставка может быть отрицательной величиной?**
- А) Если валютный курс падает;
 - Б) Если номинальная процентная ставка выше уровня инфляции;
 - В) Если темп обесценивания денег превышает номинальную процентную ставку;
 - Г) Если инфляция переходит из ползучей в галопирующую.
- 48. Привлекательным рынком для иностранных инвестиций является страна с**
- А) невысоким технологическим уровнем производства;
 - Б) динамичной производительностью;
 - В) динамичным внешнеторговым оборотом;
 - Г) низкими таможенными барьерами.
- 49. Прогрессивная структура внешней торговли предполагает**
- А) увеличение удельного веса сырья в импорте;
 - Б) высокую долю сельскохозяйственной продукции;
 - В) обгоняющий рост закупок полуфабрикатов по сравнению с готовой продукцией;
 - Г) рост доли высокотехнологической продукции
- 50. Прогрессивное повышение ставок пошлин (тарифная эскалация) применяется к**
- А) ввозимым сырьевым товарам;
 - Б) вывозимым сырьевым товарам;

В) импорту услуг;

Г) товарам одной и той же технологической цепочки, вывозимым из страны

51. Развивающиеся страны – это

А) разнообразная и сложная группа стран в современном мировом хозяйстве;

Б) относительно отсталые страны;

В) страны с централизованной экономикой;

Г) небольшая группа стран с однотипной экономикой.

52. Разрешение на экспорт и импорт определенного срока, опубликованное в печати – это

А) полная лицензия;

Б) индивидуальная лицензия;

В) исключительная лицензия;

Д) открытая генеральная лицензия.

53. Резервная валюта – это

А) СДР, накопленные страной в системе Мирового банка;

Б) валюта, в которой осуществляется формирование государственных золотовалютных резервов;

В) резервы Центрального Банка;

Г) валюта, в которой беспрепятственно осуществляются любые покупательские и платежные операции.

54. Рост пошлин на импортные товары в стране вызывает

А) рост экспорта;

Б) увеличение обменного курса национальной валюты;

В) расширение импортных поставок;

Г) уменьшение положительного сальдо баланса текущих операций.

55. С целью сократить внешнюю задолженность правительства Конго

А) ослабило лицензионный контроль;

Б) отменило сезонные пошлины на сельхозпродукцию из соседних государств;

В) увеличило экспортные квоты на вывоз кофе;

Г) отказалось от квотирования промышленных товаров.

56. Страна специализируется на тех товарах, по которым общие затраты труда и других ресурсов у нее ниже, чем у ее торговых партнеров, утверждает

А) теория абсолютных преимуществ;

Б) теория относительных преимуществ;

В) теория Хекшера-Олина;

Г) теорема Рыбчинского.

57. Структура внешней торговли считается прогрессивной, если

А) экспортные квоты на вывоз сырья отменены;

Б) доля энергетического сырья растет;

В) доля готовой продукции в ней является преобладающей;

Г) удельный вес потребительских товаров невысок.

58. Суть внешней торговли заключается в том, что

- А) потребительские запросы обеспечиваются лучше, чем это может сделать внутреннее производство;
- Б) каждая страна, в конечном счете, потребляет меньше, чем она могла бы произвести в одиночку;
- В) каждая страна в конечном итоге потребляет больше, чем она могла бы произвести в одиночку;
- Г) внешнеторговые отношения позволяют проанализировать экономические проблемы страны.

59. Торговый баланс отражает

- А) поступление по экспорту и реэкспорту;
- Б) расходы по импорту и оплате внешних кредитов;
- В) поступление и расходы страны по экспорту, импорту и реэкспорту;
- Г) поступления и расходы страны по экспорту, импорту, кредитам и займам.

60. Филиалы и отделения фирмы за границей являются результатом

- А) портфельных инвестиций;
- Б) прямых инвестиций;
- В) предпринимательских инвестиций;
- Г) рискованных инвестиций.

61. Центральный Банк России

- А) осуществляет контроль за валютными операциями;
- Б) является главным исполнительным органом валютного регулирования;
- В) выдает валютные лицензии;
- Г) вводит ограничения на кредиты из-за рубежа.

62. Чистый экспорт – это

- А) отношение стоимости экспорта к стоимости импорта;
- Б) совпадение суммы экспорта и импорта товаров и услуг;
- В) разность расходов страны на импорт и доходов страны по экспорту;
- Г) учет только экспортных расходов без учета импортных.

63. Чистый экспорт – это

- А) учет только экспортных расходов без учета импортных;
- Б) величина, на которую зарубежные расходы на национальную продукцию и услуги данной страны превышают затраты на иностранные товары и услуги этой страны;
- В) сумма экспорта и импорта товаров и услуг;
- Г) отношение стоимости экспорта к стоимости ВВП страны-экспортера.

64. Что не является фактором, повышающим экспорт капитала?

- А) стремление преодолеть торговые барьеры;
- Б) поиск дешевого сырья;
- В) диверсификация рисков;
- Г) превышение притока капиталов в страну по сравнению с оттоком.

65. Экономический рост страны определяется

- А) факторами производства;
- Б) увеличением объема импорта;

- В) затратами на вооружение;
- Г) ростом доходов различных групп населения.

66. Экспортная квота исчисляется как отношение

- А) стоимости экспорта к объему инвестиций;
- Б) стоимости экспорта к числу занятых в промышленности;
- В) стоимости экспорта к ВВП (ВНП);
- Г) стоимости национального экспорта к мировому.

67. Южная Корея принадлежит к числу:

- А) развитых стран;
- Б) новых индустриальных стран;
- В) стран с переходной экономикой;
- Г) развивающихся стран.

68. В товарной структуре мировой торговли наиболее динамично растет объем торговли:

- А) продукции добывающей промышленности;
- Б) сельскохозяйственной продукции;
- В) промышленными товарами;
- Г) нет верного ответа.

69. Согласно теории жизненного цикла товара на стадии зрелости его производство размещается:

- А) только в промышленно развитых странах;
- Б) в различных странах;
- В) в стране нововведения;
- Г) преимущественно в развивающихся странах.

70. Если страна имеет сравнительные преимущества в производстве некоторого товара, то это означает, что она:

- А) производит его в больших количествах, чем другие страны;
- Б) производит его с меньшими издержками, чем другие страны;
- В) производство данного товара обходится ей дешевле, чем производство других товаров;
- Г) все перечисленное – неверно.

Вопросы для подготовки к экзаменам

1. Глобализация хозяйственной жизни.
2. Всемирное хозяйство - категория экономической теории.
3. Сущность и этапы развития мирового хозяйства.
4. Объективный характер, сущность и формы международного разделения труда.
5. Интернационализация производственных процессов (определение, сущность, формы: транснационализация и интеграция).
6. Современные тенденции мирового хозяйства.
7. Уровень экономического развития и его показатели.
8. Классификация стран мирового сообщества, критерии дифференциации.
9. Классическая и неоклассическая теории международной торговли.
10. Модель Хекшера-Олина и ее развитие.
11. Парадокс Леонтьева. Неотехнологические теории международной торговли.
12. Роль, структура, факторы развития международной торговли.
13. Характерные черты современной торговли товарами.
14. Ценообразование в мировой торговле.
15. Международные расчеты: сущность и формы.
16. Сущность и содержание, основные принципы составления платежного баланса страны.
17. Регулирование платёжного баланса. Понятие расчетного баланса.
18. Платежи и расчетный баланс России.
19. Основные принципы внешнеэкономической политики. Свобода и протекционизм как типы государственного регулирования торговли.
20. Таможенные тарифы и их влияние на потребителей и производителей.
21. Нетарифные методы государственного регулирования внешней торговли.
22. Международные валютные отношения, их сущность и виды.
23. Эволюция валютной системы.
24. Валютный курс и факторы его определяющие. Конвертируемость валюты. Валютный арбитраж.
25. Валютная политика государства.
26. Валютные кризисы: история, причины, последствия.
27. Валютная интервенция. Девальвация и ревальвация. Государственное регулирование валютного курса.
28. Рынок евровалют: структура и особенности.
29. Проблема конвертируемости валюты России.
30. Международное движение капиталов: сущность, причины, география.
31. ТНК - сущность, современные тенденции развития.
32. Международные инвестиции (формы, понятия, принципы международного кредита, понятие ссудного капитала).
33. Россия в международном движении капитала.
34. Свободные экономические зоны: сущность, виды, значение.
35. Международное перемещение трудовых ресурсов: сущность, причины, основные центры.

36. Государственная политика в области миграции трудовых ресурсов.
37. Особенности миграции рабочей силы России.
38. Международная экономическая интеграция (понятие, содержание, формы, факторы, влияющие на интеграцию).
39. Международные, торговые и валютно-финансовые организации (МВФ, МБРР, ГАТТ/ВТО, МОТ).
40. Международная интеграция в Европе. Европейский Союз (направления развития, формы).
41. НАФТА и Тихоокеанское сообщество.
42. Место и роль Татарстана в мировой интеграции.
43. Система ООН: цели, задачи, современное состояние.
44. Россия в мировой экономике.
45. Экономическая интеграция стран СНГ.
46. Проблемы развития развивающихся стран.
47. Внешнеэкономическая задолженность стран: причины, последствия.
48. Особенности регулирования экспорта и импорта России в современных условиях.
49. Глобальные проблемы экономической цивилизации.
50. Экономическая безопасность России и всего мирового сообщества.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х частях. ч.1. Международное движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. - М.: Международные отношения, 1998. Ч.2. Международная экономика и макроэкономическое программирование, 1999.
2. Тэор Т.Р. Мировая экономика. – СПб: Питер, 2002
3. Экономика внешних связей России / Под ред. А.С. Булатова.-М.: БЕК. 2002.

Дополнительная:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учебник – М.: «Экономистъ», 2003.
2. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов / Пер. с англ.: Под ред. В.П. Колесова, М.В. Кулакова. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997.
3. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Н. Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 2000.
4. Мировая экономика. Учебник для вузов. / Под. ред. Булатова А.С. – М.: Юристъ, 2001.
5. Мировая экономика: Учебное пособие для вузов. / Под ред. проф. И.П. Николаевой. – 2-е изд. перераб. доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
6. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
7. Спиридонов И.А. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997.

ГЛОССАРИЙ

Баланс международной задолженности – это баланс страны, включающий в себя все имеющиеся на конкретную дату денежные и имущественные требования по отношению к другим странам, независимо от времени и сроков погашения.

Валютная политика – это совокупность мероприятий, осуществляемых государством в сфере валютно-кредитных отношений для выполнения поставленных перед страной целей и задач.

Валютные отношения составляют совокупность институтов, договоров и правил поведения, определяющих способы международных расчетов.

Валютный курс представляет собой цену национальной валюты, выраженную в иностранной валюте.

Валютой является любой товар, выполняющий функции денег на международном уровне.

ВТО (от *англ.* WTO) – Межнациональная торговая организация, или Многонациональная торговая система была учреждена на Уругвайском раунде ГАТТ 8 декабря 1994 г. и приступила к выполнению своих обязанностей 1 января 1995 г. Ее главной задачей является регулирование отношений участников этой организации в сфере международной торговли на основе пакета соглашений, принятых на Уругвайском раунде многосторонних торговых переговоров. Это регулирование имеет цель обеспечить дальнейшую либерализацию мировой торговли.

Вывоз капитала – это перемещение за границу стоимости в денежной или товарной форме в целях систематического получения прибылей или достижения других экономических, а также политических выгод.

Занятость (с точки зрения экономических позиций общества) – это деятельность трудоспособного населения по созданию общественного продукта или национального дохода, а предоставление всем желающим и способным трудиться в общественном производстве ведет в идеале к полной занятости.

Земля, территория – это основа, базис, фундамент жизни человека, жизненное пространство, на котором человечество возникло, развивается, где протекает его деятельность. Без земли, без территории нет и не может быть взаимодействия людей, составляющих общество, и самой их жизни. Захват чужой земли – главная цель войн и других насильственных действий, а случаи изгнания народов со своей земли ведут к истреблению людей и гибели нации.

Кредит – это коммерческая сделка, в которой кредитор передает заемщику определенное количество денег (или товаров), а тот обязуется через определенное время вернуть их и выплатить проценты в сроки и по схеме, оговоренным в кредитном договоре.

Международная валютная система представляет собой закрепленную в международных соглашениях форму организации валютных отношений, функционирующих самостоятельно или обслуживающих международное движение товаров и факторов производства.

Международная экономическая интеграция – это объективный, осознанный и направляемый процесс сближения, взаимоприспособления и сращивания национальных хозяйственных систем, обладающих потенциалом саморегулирования и саморазвития.

Международное разделение труда (МРТ), представляющее собой специализацию отдельных стран на производстве отдельных видов продукции, которой обмениваются между собой страны. МРТ – основа мирового хозяйства, позволяющая ему прогрессировать в своем развитии, создавать предпосылки для более полного проявления общих (универсальных) экономических законов. Сущность МРТ проявляется в динамическом единстве двух процессов производства – его расчленении и объединении.

Международные расчеты между предприятиями представляют собой согласованную последовательность действий по поставкам товаров и услуг, передаче прав собственности от экспортера к импортеру и проведению оплаты импортером полученного товара.

Международные расчеты между предприятиями представляют собой согласованную последовательность действий по поставкам товаров и услуг, передаче прав собственности от экспортера к импортеру и проведению оплаты импортером полученного товара.

Международные экономические отношения (МЭО) – это хозяйственные связи между разными странами, их региональными группами, а также между предприятиями и корпорациями этих стран с целью производства и обмена товарами и услугами, капиталами и рабочей силой.

Международный кредит – это кредит в сфере международных экономических отношений. Кредиторами и заемщиками здесь могут быть предприятия, банки, государства и международные организации.

Миграция – латинское слово, означающее перемещение, переселение. Этим словом обозначают перемещение людей, животных, капиталов, химических элементов в земной коре и т.д. Интересующая нас **миграция населения** представляет собой перемещение людей через границы определенных территорий в связи со сменой постоянного места жительства либо с возвращением к нему.

Миграция рабочей силы – явление сложное, неоднозначное, требующее пристального изучения в контексте современных тенденций развития мировой экономики, во взаимосвязи с другими процессами и явлениями экономической жизни общества.

Мировая экономика или мировое хозяйство – это совокупность национальных хозяйств, находящихся в постоянной динамике, в движении, обладающих растущими международными связями и, соответственно, сложнейшим взаимовлиянием, подчиняющаяся объективным законам рыночной экономики, в результате чего формируется крайне противоречивая, но вместе с тем более или менее целостная мировая экономическая система.

Научно-технический потенциал государства (промышленности, отдельной отрасли) можно представить как совокупность научно-технических возможностей, характеризующих уровень развития данного государства как субъекта мирового хозяйства и зависящих от количества и качества ресурсов, определяющих эти возможности, а также от наличия фонда идей и разработок, подготовленных к практическому использованию (внедрению в производство).

Отраслевая структура мирового хозяйства – это соотношение между различными отраслями в экономике.

Отрасль – группа производств, которая производит однородный продукт. В макроэкономическом анализе обычно выделяются пять основных групп отраслей.

Расчетный баланс – это соотношение денежных требований и обязательств данной страны по отношению к другим странам, возникающее в результате ее экономических и иных связей с другими странами.

Риск – это неопределенность при принятии решений, в результате которой оперирующая сторона (лицо, принимающее решение) может понести ущерб.

Валютными рисками называют риски, которым подвергаются участники валютных отношений при возможных изменениях курсов валют, а также при неблагоприятных экономических и политических изменениях, влекущих за собой убытки участников валютных отношений.

Рынок – это определенный механизм реализации товаров, который может функционировать в самых разных местах – на примитивных базарах, в магазинах, на оптовых складах, биржах, аукционах и др.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Учебное издание

СПИРИДОНОВ Николай Николаевич

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ
для студентов экономического факультета

Корректор *Шамонова А.М.*
Технический редактор, оформление *Александровой М.Н.*

Формат 60*90 ^{1/16}. Бумага газетная. Гарнитура New Roman. Печать офсет.
Усл. печ. л. 5,5. Уч.-изд. л. 4,95. Тираж 700 экз. Заказ №

Издательство «Юниверсум».
420012, г. Казань, ул. Достоевского, д. 10.
Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленных материалов
в типографии ОАО «Щербинская типография».
117623, г. Москва, ул. Типографская, д. 10. Тел. 659-2327