

**Министерство образования Российской Федерации
Томский государственный педагогический университет**

С.Н. Чирков

Мировая экономика

Учебное пособие

Томск 2003

ББК 65.5 я 73
К 85

Печатается по решению
Редакционно-издательского совета
Томского государственного
Педагогического совета

Ч 65 Чирков С.Н. Мировая экономика: Учебное пособие. Томск: Центр учебно-методической литературы ТГПУ, 2003. С. 64.

Учебное пособие продолжает цикл публикаций по курсу «Менеджмент». Может быть использовано при изучении учебных дисциплин «Мировая экономика», «Прогнозирование национальной экономики», «Экономическая теория». Содержание рассматривается в теоретико-методологическом аспекте, в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования. Материал апробирован в работе со студентами экономического факультета и факультета психологии и управления ТГПУ.

Адресовано, в первую очередь, студентам факультета психологии и управления ТГПУ. Может быть использовано руководителями, менеджерами, предпринимателями, преподавателями, студентами других специальностей и слушателями школ бизнеса.

ББК 65.5 я 73
Ч 65

Рецензенты: Древаль А.Н., доцент кафедры менеджмента ТПУ,
Крымов С.М., заведующий кафедрой менеджмента ТГПУ.

© Чирков С.Н., 2003
© ТГПУ, 2003

ПРЕДИСЛОВИЕ

Издание представляет собой учебное пособие, в котором последовательно излагаются основные вопросы курса «Мировая экономика», изучаемого в вузах Российской Федерации в соответствии с Государственным образовательным стандартом. Цель его – дать студентам системное, логичное и чёткое представление о теоретических основах и эмпирической картине современного мирового хозяйства и международных экономических отношений.

В учебном пособии исследуются сущность и структура мировой экономики, место и роль в ней её основных субъектов – национальных экономик, региональных интеграционных объединений, международных корпораций и организаций, а также механизм функционирования мирового хозяйства.

В работе используется единый методологический подход к раскрытию всех тем, включающий в себя:

- анализ теоретических предпосылок возникновения и развития явления;
- раскрытия сущности, форм и механизмов его реализации;
- выявления основных закономерностей и современных тенденций развития явления, а также факторов, их определяющих.

Контрольные вопросы и рекомендуемая к темам литература позволят студентам углубить и закрепить полученные знания, а содержащиеся в ней новейшие статистические данные могут стать основой для методических исследований.

Глава 1

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО МАТЕРИАЛЬНАЯ ОСНОВА

1.1. Мировое хозяйство и этапы его развития

Процесс развития мировой экономики тесно связан с эволюцией развития международных экономических отношений. Международная торговля товарами явилась первой формой интернационализации национальной экономики. Она велась и в эпоху рабовладения, примером чего может служить появление международных торгов, имевших юридическое оформление во времена Римской империи. Существовала она и при феодализме.

Разложение феодализма, возникновение капиталистических отношений на базе перехода от натурального хозяйства к товарному производству дали мощный толчок международной торговле.

Этапы развития мирового хозяйства

Первый этап (16-19 века) – характеризуется ускоренным развитием международной торговли преимущественно колониальными товарами.

Мировое хозяйство на этом этапе понимается как совокупность внешнеторговых взаимоотношений стран и сфера приложения преимущественно купеческого капитала.

Второй этап (1870-1913 гг.) развития мирового хозяйства характеризуется как совокупность внешнеторговых взаимоотношений стран и является сферой приложения преимущественно купеческого капитала.

Вырос экспорт внутренней продукции, беспрецедентных размеров достигла международная интернационализация рынков труда. С 1870 по 1913 годы 36 млн. чел. покинули Европу, причем 2/3 из них иммигрировали в США. В Азии число китайских и индийских иммигрантов в другие страны данного региона превысило масштабы европейской иммиграции. Выросли международные потоки капитала. Общий объем заграничных инвестиций достиг к 1914 году 44 млрд. долл. Наиболее активное участие в этом процессе принимали Великобритания, Франция, Германия.

Этот период был также периодом роста международного производства через прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ). К 1914 году объем ПЗИ достиг 14 млрд. долл., что составило 1/3 мировых зарубежных инвестиций. Главными экспортёрами ПЗИ были Великобритания (45%), США (20%), главными импортёрами – США, развивающиеся страны Латинской Америки, Китай, менее развитые страны Европы. К 1914 году основной поток ПЗИ был сконцентрирован в развитых странах.

Мировое хозяйство представляло собой совокупность международных экономических отношений промышленно-развитых стран друг с другом и колониями.

Третий этап в развитии мирового хозяйства ограничивается временными рамками между началом первой и концом второй мировой войны. В содержательном плане характеризуется разрывом многих достигнутых в предшествующие сорок лет мирохозяйственных связей.

Мировая финансовая система отличалась повышенной неустойчивостью, оттоками долгосрочного капитала из индустриальных стран, замедливших своё развитие. Мировая торговля не смогла достичь предвоенного уровня 1913 года

Четвёртый этап развития мировой экономики начался после окончания второй мировой войны и продолжался до начала 90-х годов. Он может быть охарактеризован как этап перестройки международных экономических отношений или этап поиска нового международного порядка, в ходе которого раннее нарушенные внешнеэкономические связи в мировой экономике постепенно восстанавливались, увеличивались потоки через границу товаров, услуг и факторов производства.

Развитие мирового хозяйства в этот период определяется влиянием пяти главных факторов:

- экономический рост;
- тенденция к объединению в области экономики;
- либерализация внешнеторговой политики;
- интенсивный научно-технический прогресс;
- распад колониальной системы империализма.
- «холодная война».

Мировое хозяйство в этот период представляет собой совокупность международных экономических отношений и тех национальных хозяйств, которые втянуты в международное разделение труда, участвуют в международном обмене и зависят от него. В системе международных экономических отношений доминируют страны мирового капиталистического хозяйства.

Пятый современный этап развития мирового хозяйства, начинающего приобретать черты единого целостного образования, ведёт отсчёт с начала 90-х годов. Главными факторами его развития явились распад СССР и СЭВ, переход на рыночные основы развития бывших социалистических стран Центральной и Восточной Европы, развитие интеграционных процессов в мире, возросшая роль транснациональных корпораций как субъектов мирового хозяйства. Международные корпорации в рамках своих глобальных стратегий создали международное производство, ориентированное на удовлетворение потребностей граждан мира по жизненному стандарту промышленно развитых стран.

Мировое хозяйство на рубеже 20-21 веков глобально по своим масштабам, основывается на принципах рыночной экономики, объективных закономерностях мирового разделения труда, интернационализации производства, и включает в себя три главных элемента: совокупность национальных экономик, связывающие их международные экономические отношения и международную экономику, созданную международными корпорациями.

Тенденции и закономерности развития мировой экономики

Процесс интернационализации хозяйственной жизни – сближение и взаимопроникновение национальных экономик на всех стадиях производственного процесса. В современной мировой экономике интенсивно развиваются международные специализация и кооперирование производства, обмен технологиями, активизируются процессы международной миграции капитала и рабочей силы. Экономические отношения между странами из чисто коммерческой деятельности превратилась в важное и необходимое условие обеспечения национального производственного процесса. Процесс интернационализации хозяйственной жизни сопровождается либерализацией внешнеэкономических связей стран в рамках мировой экономики.

Либерализация внешнеэкономических связей как тенденция развития мирового хозяйства означает повышение степени открытости национальных экономик для внешнего мира как с точки зрения национальных, так и зарубежных участников мирохозяйственных связей. Снижаются таможенные пошлины на пути международного движения товаров, создаётся благоприятный инвестиционный климат для привлечения зарубежных инвестиций, менее жесткой становится государственная миграционная политика.

Начиная с 50-х годов 20 века в мировом хозяйстве ярко обозначилась такая тенденция его развития, как **региональная экономическая интеграция стран** – процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых связей и международного разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их производственных структур на различных уровнях и в различных формах.

К важным тенденциям развития мировой экономики относится и **процесс транснационализации капитала и производства** – создание отдельными национальными компаниями представителей нескольких стран хозяйственных единиц за пределами своих стран.

Интернационализация хозяйственной жизни, взаимопроникновение и переплетение экономик обусловили **тенденцию унификации правил хозяйственной жизни и создание системы межгосударственного регулирования мирохозяйственных связей в мировой экономике.**

С 90-х годов 20 века в развитии мирового хозяйства появилась новая тенденция, обозначаемая в литературе термином «глобализация», которая, с одной стороны, воплотила в себе количественные результаты действия рассмотренных тенденций развития, с другой стороны – отразила новые явления в мировой экономике.

Глобализация мировой экономики включает в себя:

- вовлеченность в мирохозяйственные процессы практически всех стран мира;
- создание глобальных рынков товаров, услуг, технологий, капиталов, рабочей силы;
- создание глобальной инфраструктуры мирохозяйственных связей (транспортной, информационной, банковской, связи и т.п.);
- доминирование внешних требований над внутренними в процессе экономического развития стран;
- делегирование все большего числа экономических функций национальных правительств международным экономическим организациям;
- признание рыночных принципов хозяйствования, как наиболее эффективной формы экономического развития;
- универсализация правил хозяйственной жизни и международных экономических отношений;
- возникновение международного производства, базирующегося на глобальных производительных силах, ориентированного на потребителей любой страны мира на уровне жизненного стандарта гражданина индустриальной страны;
- глобальный характер международной конкуренции и международного сотрудничества.

1.2. Субъекты мировой экономики и национальные хозяйства. Международное движение товаров и факторов производства.

Мировая экономика как целостное хозяйство сформировалась во второй половине 20 века под воздействием научно-технической и технологической революции. В её систему входят 4 группы стран.

А) Страны современного монополистического капитализма с высоко развитой регулируемой экономикой - ОСЭР (организация экономического сотрудничества и развития). Во главе находятся так называемые страны большой семёрки: США, Япония, Германия, Канада, Франция, Великобритания, Италия.

Б) Страны «третьего мира» или развивающиеся - 126 стран, бывшие полуколониями или колониями. Это страны в основном аграрные, с относительно слабой промышленностью.

В) **Социалистические страны** – Китай, Вьетнам, Куба, Северная Корея.

Г) **«Постсоциалистические» страны** – Восточная и Центральная Европа и республики бывшего Советского Союза. Эти экономические группы сформировались в результате длительного процесса развития производительных сил на основе разделения и кооперации общественного труда.

Главными субъектами экономических отношений являются:

- национальные хозяйства;
- региональные экономические и интеграционные объединения;
- международные корпорации;
- международные экономические организации.

Национальные хозяйства развиваются внутри стран.

По статистике Мирового банка, в мире насчитывается 210 государственно-территориальных образований, все они прошли длительный и своеобразный путь формирования национальных экономик.

В группы в мировой экономике обычно объединяются страны, имеющие близкие параметры экономического развития, однотипную организационную структуру хозяйственного управления, общие принципы организации производства, одинаковые проблемы развития.

Большинство стран мира входят в ООН, МВФ, Мировой банк.

В соответствии с классификацией ООН по уровню экономического развития и социально-экономической природе **все страны делятся на:**

- индустриальные (промышленно-развитые) с рыночной экономикой;
- развивающиеся страны и территории с рыночной экономикой;
- страны с переходной (от командно-административной) экономикой.

Индустриальные страны – 31 промышленно развитая страна Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов (таблица 1, Приложение).

Основные признаки:

- высокий уровень социально-экономического развития (доходы на душу населения не менее 12 тыс. долл. в год);
- открытая рыночная система хозяйствования;
- переход к новым высокотехнологичным и наукоёмким отраслям;
- высокий уровень механизации и продуктивности с\х производства, в результате чего до 8% населения обеспечивают продовольствием свои страны, экспорт с\х продукции стал выгодным.

На них приходится:

15,9% населения мира; более половины мирового ВВП (99г.- 53,9%); 72,2 % мирового экспорта и 74,6% импорта товаров и услуг; 70 % мирового притока и 85% мирового оттока прямых и зарубежных инвестиций.

Развивающиеся страны – 132 государства Азии, Африки, Латинской Америки, с колониями.

Признаки:

- наличие многоукладной экономики;
- относительно низкий уровень развития производительных сил;
- Соотношение по производительности труда между развитыми и развивающимися странами – 1 к 20;
- зависимое положение в мировом хозяйстве;
- аграрно-сырьевая направленность;
- низкий уровень ВВП (меньше 12 000 долл. на д.н.), бедность.
- На развивающиеся страны в 1999 г. приходилось:
- 76% мирового народонаселения;
- 37% мирового ВВП;
- 18 % мирового экспорта товаров и услуг.

Основные регионы: Африка (50 стран), Азия (30 стран); Ближний восток и Европа (18 стран), и другие.

Страны с переходной экономикой – 28 стран Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР. В настоящее время реализуется различные схемы перехода от плановой к рыночной экономике.

Общие черты:

- отказ от централизованного планирования;
- повышение степени открытости экономики;
- приватизация;
- расширение частного сектора, привлечение иностранных инвестиций; перестройка экономики; перестройка валютной системы.

Их доля в мировом ВВП (без Китая) снизилась с 12,6% до 5,8% в 1999 г. (Приложение, табл. 2).

Помимо стран, **субъектами мирового хозяйства** являются:

- региональные интеграционные экономические объединения (РИЭО),
- международные корпорации (МК);
- международные экономические организации (МЭО).

РИЭО – объединения стран, возникающие на базе межгосударственных соглашений.

МК – крупнейшие компании, представляющие капитал одной или нескольких стран.

МЭО – организации, учрежденные договором стран-членов, имеющие согласованные с её участниками цели, компетентные органы и др.

Таким образом, в конце 20 века мировое хозяйство представляет собой сложную экономическую систему со специфическими тенденциями и проблемами.

Международное движение товаров и факторов производства.

Международная торговля является исторически и логически первой формой мирохозяйственных связей в мировой экономике.

Ведущей формой международных экономических отношений является зарубежное инвестирование, на неё приходится 4\5 совокупного объёма мирохозяйственных связей.

Значение внешней торговли для развития национальной экономики в том, что благодаря ей:

- преодолевается ограниченность национальной базы ресурсов и узость внутреннего рынка;
- интенсифицируется воспроизводственный процесс в национальных хозяйствах;
- создаётся возможность массового производства;
- повышается степень загрузки оборудования;
- возрастает эффективность внедрения новой техники и технологий;
- увеличиваются возможности накопления, индустриализации, повышения темпов экономического роста, что, в конечном итоге способствует росту производительности труда и доходов;
- на базе увеличения экспорта в стране создаются новые рабочие места;
- повышается уровень специализации страны.

Место международной торговли в системе международных экономических отношений определяется тем, что:

- через неё реализуются результаты всех форм мирохозяйственных связей – вывоза капитала, производственной кооперации, научно-технического сотрудничества;
- развитие международной торговли товарами в конечном счёте определяет динамику международного обмена услугами;
- развитие международной торговли является важной предпосылкой региональной экономической интеграции и способствует углублению международного разделения труда;
- стимулирует процессы зарубежного инвестирования и международных расчётов.

Основы теории международной торговли были сформулированы в конце 18, начале 19 веков английскими экономистами А. Смитом и Д. Рикардо (1776 г.) – так называемая «**теория абсолютных преимуществ**». Главный вывод заключался в том, что для государства может быть выгодной не только продажа, но и покупка товаров на внешнем рынке.

Д. Рикардо в дальнейшем открыл **закон сравнительных преимуществ**, согласно которому каждая страна специализируется на производстве тех товаров, по которым её трудовые издержки сравнительно ниже, хотя абсолютные издержки могут быть иногда и несколько больше, чем за границей.

В середине 20 века (1948 г.) американские экономисты П. Самуэльсон и В. Столпер усовершенствовали теорию международной торговли, представив, что в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов между странами.

В последние два десятилетия макроэкономический подход к анализу в теориях международной торговли дополнился микроэкономическим, что проявляется в значительном интересе учёных к разработке различных моделей участия в международной торговле отдельных фирм и корпораций (Приложение, таблица 3).

Дадим основные определения.

Международная торговля – сфера международных товарно-денежных отношений по обмену продуктами труда (товарами и услугами) между продавцами и покупателями разных стран.

Внешняя торговля – обмен той или иной страны с другими странами, включающий в себя оплачиваемые экспорт (вывоз) и импорт (ввоз) товаров и услуг.

Внешнеторговый оборот – сумма стоимости экспорта и импорта той или иной страны.

Стоимостный объём внешней торговли исчисляется в постоянных ценах и позволяет производить необходимые сопоставления и определять её реальную динамику.

Физический объём внешней торговли исчисляется в постоянных ценах и позволяет производить необходимые сопоставления и определять её реальную динамику.

Мировой товарооборот подсчитывается путём суммирования только объёмов экспорта всех государств, традиционно выражаемых в долларах США.

Учёт экспортных поставок осуществляется в ценах **FOB** (free on board – свободно на борту), включающих в себя все расходы, связанные с доставкой товара до борта корабля и его переходом за поручни судна в порту отгрузки.

Учёт импортных поставок осуществляется в ценах **CIF** (cost, insurance, freight - стоимость страхование, фрахт), включающую стоимость груза в пути и его транспортировке (морскому фрахту) до порта назначения.

В зависимости от происхождения и назначения товаров экспорт имеет следующие виды:

- **вывоз товаров**, изготовленных (произведённых и переработанных) в данной стране;
- **вывоз сырья и полуфабрикатов** для переработки за границей под таможенным контролем с последующим возвратом;
- **реэкспорт** – вывоз товаров, ранее ввезённых из-за границы, включая товары, проданные на международных аукционах, товарных биржах и т.д.;

- **временный вывоз** за границу национальных товаров (на выставки, ярмарки и т.д.) с последующим возвратом или вывоз ранее ввезённых иностранных товаров (на аукционы, выставки, ярмарки и т.д.);
- **вывоз продуктов** в порядке прямых производственных связей, а также поставки в рамках ТНК.

Экспортная квота исчисляется как отношение экспорта товаров и услуг к ВВП и показывает, какая доля всей произведённой в стране продукции реализуется на мировом рынке.

Импортная квота исчисляется как отношение импорта к объёму внутреннего потребления страны, включающего в себя совокупность национального производства и запасов импорта и показывает, какова доля импортируемых товаров и услуг во внутреннем потреблении.

Динамика и темпы прироста физического объёма мировой торговли товарами показана в таблице 4.

Из данных видно, что внешняя торговля растёт более быстрыми темпами, чем общие темпы внутрихозяйственного развития стран. Это обстоятельство привело к росту экспортной и импортной квот многих государств. Если в 1978-1987 годах на экспорт направлялось 13,8% стоимости всей произведённой в мире промышленной продукции, в 1990 году – 15,2%, то в 1997 году – 17%. У отдельных стран эти показатели выше: у Германии, Франции, Италии более 23%, Великобритании – 28%, у Нидерландов – 53%, Бельгии – 72,6%.

Географические направления мировой торговли представляют собой систему распределения товарных потоков между отдельными странами или их группами, формируемых по территориальному или организационному признаку.

Доля промышленно развитых стран в мировом экспорте на протяжении последних 30 лет составляет около 70-75%, развивающихся стран – около 20% мировой торговли и бывших социалистических стран – около 10 %.

Более конкретное представление об участии отдельных стран, их групп и отдельных регионов дают данные, представленные в таблице 5.

Одной из особенностей мировой внешней торговли в 1998 году были значительные вариации в динамике её объёма у разных стран мира (таблица 6).

С распадом СССР и СЭВ доля стран с переходной экономикой в мировом экспорте неуклонно снижается (с 6,9% в 1970 году до 2,3% в 1995-м).

На долю России в 1998 году приходилось 1,0% мирового экспорта и 0,8% мирового импорта.

Основной поток международной торговли приходится на взаимную торговлю промышленно развитых стран (61%), 27% международной торговли ведётся между индустриальными и развивающимися странами, 7% между

развивающимися странами, 5% - между странами с переходной экономикой и всеми другими странами.

Под влиянием НТП в международной торговле увеличивается удельный вес готовых изделий в целом (примерно 80% мировой торговли) и машино-технической продукции, в частности (40%).

Сокращается доля международной торговли сырьём и минеральным топливом в совокупной стоимости мирового экспорта (с 38,6% в 1937 году до 12% в 1995 – м), что связано со снижением роли сырьевых товаров в материальном производстве промышленно развитых стран.

В мировой торговле снижается удельный вес продовольствия: 8,2% в 1995 году по сравнению с 22,8% в 1937 году, что объясняется падением доли аграрного сектора в валовом внутреннем продукте во всех группах стран, растущей самообеспеченностью стран на базе интенсивных технологий производства и переработки сельхозпродукции, падением цен.

При этом промышленно развитые страны стали ведущими экспортёрами продовольствия, обеспечив в 1995 году 67,3% его мирового экспорта, в результате чего усилилась продовольственная зависимость развивающихся стран от ведущих центров мирового хозяйства.

После мирового экономического кризиса 1974-75 годов наметилась тенденция роста доли текстиля и одежды в мировом экспорте. При этом развивающиеся страны сблизили свои позиции на рынке текстиля с промышленно развитыми странами (в 1995 году их доли составляли соответственно 48,3% и 49,3%)

1.3. Особенности и динамика международной торговли услугами. Структура мирового экспорта услуг.

Мировая торговля услугами является одним из наиболее растущих секторов мирового хозяйства. По данным Мирового банка, экспорт услуг за 1980-1998 годы вырос в 3,6 раза, увеличиваясь в среднем на 8% в год. Увеличение торговли товарами за тот же период времени было менее значительным – в 2,8 раза (6%).

Международная торговля услугами – специфическая форма мирохозяйственных связей по обмену услугами между продавцами и покупателями разных стран. Понятие услуга имеет широкий спектр определений. В общем виде под услугами принято понимать разнообразные виды деятельности, не имеющие материального носителя в явном виде.

В соответствии с руководством Международного Валютного Фонда (МВФ) по составлению платежного баланса все торгуемые услуги подразделяются на следующие 11 видов, в рамках которых существуют подвиды:

- транспорт;

- поездки (деловые, личные);
- связь;
- строительство;
- страхование (рисков, личное);
- финансовые услуги (между резидентами и нерезидентами, брокерские услуги, обмен валют);
- компьютерные и информационные услуги;
- роялти и другие лицензионные платежи;
- другие бизнес-услуги (посредничество, лизинг, правовые, рекламные);
- лицензионные культурные и рекреационные услуги (аудиовизуальные, выставки);
- правительственные услуги.

Услуги делятся также на:

- **факторные услуги** – платежи. Возникающие в связи с международным движением факторов производства, капитала и рабочей силы;
- **нефакторные услуги** – нефакторные услуги – остальные виды услуг (транспорт, путешествия, нефинансовые услуги).
- **Структура мирового экспорта** услуг приведена в таблице 7.
- В последние два десятилетия на мировом рынке услуг чётко проявились следующие тенденции в развитии его **отдельных сегментов**:
- снизилась доля фрахта и других транспортных услуг, что связано с уменьшением удельного веса сырья в международной торговле;
- увеличилась доля туризма в экспорте услуг, что обусловлено ростом доходов населения, совершенствованием средств транспорта, развитием инфраструктуры туризма;
- по темпам абсолютного роста и значимости в общем объёме мирового экспорта услуг основным (44,7%) и наиболее динамично развивающимся стал сегмент «особые частные услуги», куда входят финансовые, страховые, аудиторские, консалтинговые и прочие услуги;
- произошло сокращение доли официальных и правительственных услуг.
- В целом зарубежные эксперты констатируют тенденцию занижения величины международной торговли услугами на 40-50 %.

Сумму приблизительно в три раза больше, чем объём международной торговли услугами, составляют коммерческие операции с услугами филиалов иностранных компаний на территории других стран. Географическая направленность торговли услугами отличается ещё большей асимметричностью в пользу развитых государств, чем международная торговля товарами. Доля промышленно развитых государств составляет около 90% и превышает их долю в экспорте товаров.

Промышленно развитые страны являются основными экспортерами и импортерами услуг. На долю 8 развивающихся стран в 1998 году приходилось 54,5% экспорта.

Актуальным становится вопрос о необходимости регулирования рынка услуг на международном, региональном и отраслевом уровнях.

Ключевые понятия

- * Интернационализация
- * Международное движение товаров и услуг
- * Теория сравнительных преимуществ
- * Внешняя торговля
- * Экспортная квота
- * Импортная квота
- * Международная торговля услугами
- * Индустриальные страны
- * Развивающиеся страны
- * Факторные услуги
- * Нефакторные услуги
- * Структура мирового экспорта
- * Экспорт услуг
- * Реэкспорт
- * Стоимостный объем внешней торговли
- * Брокерские услуги
- * Резиденты, нерезиденты

Контрольные вопросы:

1. Назовите этапы формирования мирового хозяйства.
2. В чём качественные различия содержания понятия «мировое хозяйство» на каждом последующем этапе его развития по сравнению с предыдущим?
3. Охарактеризуйте современный этап мировой экономики.
4. Какие подгруппы стран выделяются в современном мире?
5. Охарактеризуйте основные макроэкономические показатели развития индустриальных стран.
6. Охарактеризуйте место развивающихся стран в мировой экономике.
7. Перечислите современные тенденции развития «третьего мира».
8. В чём сущность процесса трансформации стран от командно-административной системы к рыночной и особенности её реализации в отдельных странах ?

Глава 2

СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

2.1. Государственная политика в области внешней торговли. Система государственного регулирования международных экономических отношений в РФ.

Все субъекты мировой экономики взаимодействуют между собой через систему международных экономических отношений, которые на практике образуют механизм функционирования мирового хозяйства. Признаками международных экономических отношений как сферы развитого рыночного хозяйства являются:

- экономическое обособление участников на базе мирового разделения труда и национальных границ;
- международный обмен факторами и результатами производства;
- действие законов спроса, предложения, свободного ценообразования;
- конкурентная борьба продавцов, покупателей, товаров и услуг;
- подверженность монополизации по мере концентрации производства и сбыта.

Международные экономические отношения по сравнению с внутри-национальными имеют и свои специфические особенности, среди которых:

- большие объёмы обмена;
- масштабная и острая конкуренция между товарами, услугами, продавцами, покупателями;
- специфическая инфраструктура функционирования;
- особая система регулирования международных экономических отношений;
- большая взаимосвязь и взаимозависимость форм экономических отношений в рамках системы по сравнению с аналогичной связью на внутреннем рынке.

Реальными субъектами международных экономических отношений на микроуровне являются:

- фирмы;
- международные корпорации;
- союзы предпринимателей;
- государственные органы и организации, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью;
- международные организации, осуществляющие инвестиционное строительство.

Механизм реализации международных экономических отношений – совокупность правовых норм и инструментов по их реализации – международные соглашения, договоры, конвенции, хартии, кодексы, руководства и т.п.

К факторам, оказавшим наиболее существенное воздействие на государственную политику в области внешней торговли и развитие международных экономических отношений, относятся:

1. Научно-технический прогресс (НТП), значительно увеличивший объёмы и расширивший ассортимент мирохозяйственных связей;
2. Либерализация внешнеэкономической политики практически во всех странах мира;
3. Изменения в системе международного разделения труда;
4. Процессы региональной экономической интеграции;
5. Возрастающее значение в мировом хозяйстве международных корпораций;
6. Создание и постоянное совершенствование системы мирового и регионального регулирования международных экономических отношений;
7. Формирование инфраструктуры международных отношений;
8. Политические факторы: распад колониальной системы империализма, СССР, СЭВа, объединение Германии в сочетании с изменением приоритетов экономического развития многими странами.

Система государственного регулирования международных экономических отношений в Российской Федерации основана на положениях международного права.

Участие РФ в международных интеграционных объединениях (СНГ, АТЭС, Союзное государство «Россия-Белоруссия» и др.) определяет приоритеты, преференции, режимы её внешнеэкономических связей. Внешнеэкономическая политика РФ в единстве структурообразующих элементов представлена на рис. 1 Приложения.

Государственная внешнеторговая политика строится на основе соблюдения принципов и норм международного права, обязанности и ответственности органов власти РФ и ее субъектов установлены Законом РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Внешнеторговая политика включает в себя **экспортную** и **импортную** политику. Экспортная внешнеторговая политика направлена на реализацию на мировом рынке конкурентоспособных российских товаров и стимулирование их производства, для чего используются государственные заказы, бюджетное финансирование, кредиты, финансирование НИОКР и т.п.

Внешнеинвестиционная политика представляет собой комплекс мер по привлечению и использованию иностранных инвестиций на территорию РФ и регулированию вывоза российских инвестиций за рубеж.

Политика импорта иностранных инвестиций в РФ направлена на решение следующих задач:

- увеличение объёма отечественного производства товаров и услуг на уровне международных стандартов;
- привлечение в РФ передовой технологии, опыта, «ноу-хау», и т.п.;
- увеличение занятости населения и сокращения на этой основе уровня безработицы;
- увеличение совокупного общественного продукта и национального дохода.

Политика экспорта российских инвестиций направлена на решение следующих задач:

- продвижение российских экспортных товаров (услуг) на зарубежные рынки;
- развитие зарубежного производства для извлечения прибыли или обеспечения гарантированного снабжения российского рынка импортными товарами;
- укрепление банковской сферы и повышение эффективности валютных операций;
- укрепление страховой системы и увеличение активности страхового бизнеса.

Валютная дисконтная политика представляет собой систему экономических и организационных мер по использованию учётной ставки процента для регулирования движений инвестиций и сбалансирования платёжных обязательств, ориентированной корректировки валютного курса.

Целями таможенной политики РФ являются:

- обеспечение наиболее эффективного использования инструментов таможенного контроля и регулирования товарообмена на таможенной территории РФ;
- участие в реализации торгово-политических задач по защите российского рынка и стимулированию развития российской экономики.

2.2. Современные тенденции и формы международной кооперации, балансы международных расчётов.

Международная экономическая интеграция и объединения развивающихся стран.

Современные тенденции и формы международной кооперации и разделения труда.

Современная эмпирическая картина международного разделения труда (МРТ) свидетельствует о появлении во второй половине 20 века новых тенденций в его развитии. Участие той или иной страны в МРТ определяется,

в основном, созданными страной факторами производства: технологиями, качеством, профессиональной подготовкой и др.

В современных условиях сохраняется разделение труда между странами, базирующееся на неравномерности распределения между ними природно-климатических ресурсов.

Примерами также могут служить страны-экспортеры нефти, страны-производители каучука, кофе, какао, цитрусовых и т.д.

Основные тенденции МРТ:

- «приобретенные факторы производства» на участие страны в МРТ;
- стратегические задачи и цели международных корпораций и крупных финансовых объединений;
- современные тенденции специализации ведут к сращиванию национальных экономик в процессе производства;
- в орбиту международной специализации и кооперирования втянуты отрасли обрабатывающей промышленности;
- важным элементом современного МРТ стала сфера услуг - связь, туризм, международные перевозки, финансовые, банковские, страховые, финансовые, страховые, бизнес-услуги;
- межотраслевое разделение труда между странами дополняется внутриотраслевым разделением труда;
- интенсивно развивается международное межфирменное разделение труда в рамках совместных программ, договоров подрядного кооперирования, совместных предприятий, а также в форме внутрифирменного разделения труда в рамках международных корпораций;
- изменяется содержание МРТ между тремя группами стран в мировом хозяйстве: индустриальные страны специализируются на выпуске наукоёмкой машинотехнической продукции, оставаясь поставщиками сырья, энергоносителей и т.п., диверсифицируют свой экспорт за счёт изделий легкой промышленности (текстиля, одежды, обуви, кожи и т.п.); страны с переходной экономикой специализируются на ресурсо- и трудоёмких отраслях (нефте- и газодобыча, металлургия, химическая и легкая промышленность).

Под влиянием МРТ в мировой экономике происходят существенные изменения и одновременно сами процессы международного разделения труда испытывают обратное воздействие изменяющегося мирового хозяйства.

Балансы международных расчётов.

Баланс – количественное выражение отношений между сторонами какой-либо деятельности, которые должны уравновешивать друг друга.

Баланс международных расчётов – статистическая отчетность, отражающая соотношение денежных требований и обязательств, поступлений и платежей одной страны по отношению к другим странам.

Различают **расчётный и платёжный** балансы международных расчётов.

Расчётный баланс учитывает экспорт и импорт товаров и услуг, предоставленные и полученные займы и инвестиции за определённый период времени или на определённую дату. В нём отражается отчётность о соотношении требований и обязательств одной страны по отношению к другим независимо от сроков поступлений платежей, то есть включаются как погашенные, так и непогашенные платежи. Сальдо расчётного баланса отражает международную расчётную позицию страны:

- активное сальдо свидетельствует о том, что страна является нетто-кредитором и в будущем ей предстоят валютные поступления;
- пассивное сальдо характеризует страну как нетто-должника и в будущем ей предстоят валютные платежи.

Платёжный баланс, по определению МВФ, представляет собой таблицу статистических показателей за данный период, показывающую:

- операции с товарами, услугами и доходами между данной страной и остальным миром;
- смену собственности и другие изменения в принадлежащей данной стране монетарном золоте, специальных правах заимствования, а также финансовых требованиях и обязательствах по отношению к остальному миру;
- односторонние переводы и компенсирующие записи, которые необходимы для балансирования в бухгалтерском смысле тех операций и изменений, которые взаимно не покрываются.

Общими правилами составления вышеназванных балансов являются:

- агрегативное, укрупненное представление об операциях;
- сбор и анализ данных за определённый период;
- учёт чистого сальдо международных требований и обязательств.

Международная экономическая интеграция.

Международная интеграция осуществляется в соответствии с теорией географического размещения производства.

Основные положения этой теории:

1. Факторы размещения производственных мощностей (с учетом наибольшей дешевизны сырьевых материалов и трудовых ресурсов), а также выбор национальных рынков, приемлемых для инвестиций, имеют для ТНК столь большое значение, что сами по себе могут служить непосредственными мотивами зарубежной экономической экспансии.
2. Существует зависимость между факторами размещения и внутренней организацией ТНК.

3. Взаимное влияние процесса интернализации рынков и стратегии в сфере географического размещения предприятий проявляется в политике трансфертных цен.
4. Правило: при размещении предприятий предпочтение отдаётся странам с наиболее низким уровнем налогов с корпораций.
5. Вся организационная деятельность и НИОКР сосредотачиваются в штаб-квартире ТНК, расположенной в стране происхождения.

Международная интеграция развивающихся стран - комплекс мероприятий в области объединения экономического потенциала на основе дифференциации и системы разделения труда

Цели интеграции:

- ускорение экономического роста;
- ослабление зависимости от бывших метрополий;
- изменение своего подчинённого положения.
- интеграция идёт очень медленно, так как слабые экономики трудно перестраивать друг под друга.

Австралийско-новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей (АНЧЕРТА) - создано в 1983 г. Объём взаимной торговли за это время вырос в 1,5 раза.

В странах Центральной и Латинской Америки существует 6 интеграционных группировок, включающих 29 из 33 стран этого региона.

Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ) - создана в 1980 году на базе латиноамериканской ассоциации свободной торговли (1960г.), включает в себя 11 стран: Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу, Венесуэла, Аргентина, Бразилия, Чили, Мексика, Парагвай, Уругвай. Находится на этапе общего рынка.

Задачи ЛАИ:

- содействие и регулирование взаимной торговли стран-членов;
- поэтапное создание латиноамериканского общего рынка.

Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР): - создан в 1961 году, включает 5 стран-участниц: Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа.

Находятся на этапе таможенного союза.

Андский пакт образован в 1969 году и включает 5 стран: Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу, Венесуэла. Цель – создание общего Андского рынка.

Сообщество Карибских государств - (КАРИКОМ) создано в 1973 году, объединяет 14 стран: Багамы, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Ямайка, Тринидад и Тобаго, Антигуа и Барбуда, Монтсеррат, Сент-Китс, Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент, Гренадины.

Программы развития латиноамериканских промышленных группировок включают в себя:

- программы либерализации внешней торговли;
- механизмы промышленной интеграции;
- финансовое сотрудничество;
- защиту интересов экономики менее развитых участников.

АЗИЯ – ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Включает в себя 9 стран – Сингапур, Малайзия, Индонезия, Таиланд, Филиппины, Вьетнам, Бруней, Лаос, Мьянма.

Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) – 1993 г. 21 страна – Япония, Австралия, Н. Зеландия, США, Канада, Филиппины, Индонезия, Китай, Корея, Таиланд, Сингапур, Малайзия, Бруней, Папуа-Новая Гвинея, Вьетнам, Мексика, Чили, Россия.

Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК) – 1985 год. 7 стран: Бангладеш, Бутан, Индия, Мальдивы, Непал, Пакистан, Шри-Ланка.

АРАБСКИЙ МИР: Совет Арабского экономического единства – (САЭЕ) – 1964 год – 12 государств – Иордания, Египет, Ирак, Йемен, Кувейт, Ливия, Мавритания, ОАЭ, Палестина, Сирия, Сомали, Судан.

Совет по сотрудничеству арабских государств персидского залива: (ССАГПЗ): 1981 год, 6 государств: Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия.

Экономическое сообщество стран Западной Африки (ЭКОВАС). Создана в 1975 год, включает 16 стран: Бенин, Буркина-Фасо, Острова Зеленого Мыса, Кот-д-Ивуар, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Либерия, Мали, Мавритания, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того.

Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА) – 1964 год – 20 стран – Ангола, Бурунди, Заир, Коморские острова, и др.

2.3. Основы международной торговли.

Оценка последствий внешнеторгового обмена, выгоды торговли. Теория факторов Хекшера – Олина, парадокс Леонтьева.

Международная торговля является исторически и логически первой формой мирохозяйственных связей в мировой экономике. На неё приходится 4\5 совокупного объёма мирохозяйственных связей.

Значение внешней торговли для развития национальной экономики в том, что благодаря ей:

- преодолевается ограниченность национальной базы ресурсов и узость внутреннего рынка;

- интенсифицируется воспроизводственный процесс в национальных хозяйствах;
- создается возможность организации массового производства, повышается степень загрузки оборудования, возрастает эффективность внедрения новой техники и технологий;
- увеличиваются возможности накопления, индустриализации, повышение темпов экономического роста рационального использования ресурсов и рабочей силы;
- создаются новые рабочие места;
- повышается уровень международной специализации страны.

Место международной торговли в системе международных экономических отношений определяется тем, что:

- через неё реализуются результаты всех форм мирохозяйственных связей – вывоза капитала, производственной кооперации, научно-технического сотрудничества;
- развитие международной торговли товарами определяет динамику международного обмена услугами;
- развитие международной торговли является важной предпосылкой региональной экономической интеграции и способствует углублению международного разделения труда;
- стимулирует процессы зарубежного инвестирования и международных расчётов.

Международная торговля велась во все исторические эпохи. Многовековая история мировой торговли опирается на вполне осязаемую выгоду, приносимую ею участвующим в ней странам. За этот период объяснения причин и последствий сложились в конкретные теории. Общая теория международной торговли даёт представление о том, что лежит в основе этой выгоды от внешней торговли или чем определяются направления внешне-торговых потоков.

В конце 19 – начале 20 века в результате структурных сдвигов в международной торговле роль естественных природных различий как фактора международного разделения труда существенно снизилась. Шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин (в 20-30 годы 20 века) создали теорию, объясняющую причины международной торговли продукцией обрабатывающей промышленности. По мнению авторов, различные страны в разной степени наделены трудом, капиталом, землей, а также разной потребностью в тех или иных товарах.

В стране, где трудовых ресурсов много, а капитала недостаточно, труд будет сравнительно более дешёвым, а капитал – более дорогим, и наоборот. Согласно **теории Хекшера-Олина**, товары, требующие для своего производства значительных (максимальных) затрат избыточных факторов

производства и небольших затрат дефицитных факторов, экспортируются в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции.

В середине 50 годов 20 века, американский экономист В. Леонтьев развил теорию внешней торговли в работе, известной под названием «**парадокс Леонтьева**». Используя теорему Хекшера-Олина, он показал, что американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. Это противоречило существовавшим ранее представлениям об экономике США, которые в силу избытка капитала должны были бы экспортировать преимущественно капиталоемкие товары. Включив в анализ более двух факторов производства, в том числе НТП, различия в видах труда (квалифицированный и неквалифицированный) и их дифференцированную оплату, в различных странах, В. Леонтьев объяснил вышеназванный парадокс и тем самым внес свой вклад в теорию сравнительных преимуществ.

2.4. Современная трактовка влияния факторов производства и обмена технологиями, влияние технического прогресса, цикла жизни товара на структуру внешней торговли.

В последнее время особое внимание приобретает вопрос реализации технологических преимуществ отдельных корпораций на рынках максимально восприимчивых к нововведениям. Объектом международной торговли в данном случае является технология, как воплощенная в наукоёмких товарах, так и в виде лицензий.

Наиболее известной теорией является теория конкурентных преимуществ М. Портера. В ней последовательно проводится идея, что на международном рынке конкурируют фирмы, а не страны, в связи с чем важно понять, как фирма создаёт и удерживает конкурентные преимущества и уяснить роль страны в этом процессе. Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью следующих четырёх составляющих, называемых «**конкурентным ромбом**»:

- факторных условий (наличие в стране основных факторов производства);
- условий внутреннего спроса, вызывающих эффект масштаба;
- наличием смежных и поддерживающих отраслей (кластеров);
- стратегии структуры фирмы и её места во внутриотраслевой конкуренции.

Особое место в современном производстве имеют фактор уровня технологий.

Сегодня ни одна страна мира не может обеспечить себе передовые позиции во всех или многих отраслях науки и техники.

По расчётам специалистов, затраты на научные исследования и разработки на разных этапах их проведения соотносятся следующим образом: 1-3-6-100, где:

- 1 – затраты на чисто научные фундаментальные исследования;
- 3 – затраты на фундаментальные исследования, ориентированные в практические сферы применения;
- 6 – затраты на прикладные исследования;
- 100 – затраты на конкретные технологические разработки производственного уровня.

Итак, **международная передача технологий** – совокупность экономических отношений между фирмами различных стран в области использования зарубежных научно-технических достижений.

Международное производственное и научно-техническое сотрудничество имеет два вида предпосылок:

- предпосылки на уровне страны;
- локальные предпосылки на уровне фирм, предприятий и организаций.

Предпосылки на уровне страны определяются тем, что объективная дифференциация инновационного процесса в фирмах разных стран обуславливает различия технологического уровня национальных экономик, и, как следствие, различные позиции государств на мировом рынке технологий. Межстрановые различия носят количественный и качественный характер. Иллюстрацией этих различий могут служить данные таблицы 9.

Экономическая целесообразность экспорта технологий в том, что он есть:

- средство увеличения дохода;
- форма борьбы за товарный рынок;
- способ обойти проблемы экспорта товара в материальной форме;
- средство расширения товарного экспорта;
- способ установления контроля над зарубежной фирмой;
- способ обеспечения доступа к другому новшеству;
- возможность более эффективного совершенствования объекта лицензии.

Экономическая целесообразность импорта технологий, (таблица 10), в том, что он есть:

- доступ к новшествам высокого технологического уровня;
- средство экономии затрат на НИОКР, в том числе и во времени;
- средство уменьшения расходов на товарный импорт и одновременно средство привлечения национального капитала и рабочей силы;

- условие расширения экспорта продукции, выпускаемой по зарубежной технологиям. Как показал опыт многих стран, доля изделий, выпускаемых по лицензиям, в валютном экспорте превышает долю национальных изделий. Одна из причин этого – высокое качество лицензионных изделий.

Это определило возникновение и интенсивное развитие мирового рынка технологий, имеющего своеобразную структуру и особенности.

Модель цикла жизни товара (Р. Вернон).

Концепция модели базируется на предположении о том, что условия производства и сбыта продукции изменяются во времени, то есть каждый продукт проходит определённые стадии жизненного цикла.

В соответствии с этим выделяют:

- **экспериментальную стадию**, которая отличается низкой эластичностью спроса по цене и тем, что производство обычно начинается в самых развитых странах – США, Японии, Германии, Англии и др.;
- **стадия «созревания»**, когда развивается процесс стандартизации, растёт экономия от масштабов производства, а также спрос на продукт;
- **стадия стандартизированного продукта**, характеризующаяся ценовой конкуренцией, снижение издержек производства достигается за счёт прямых инвестиций, где низки затраты на оплату труда.

В последнее время, однако, большинство производителей способны осваивать производство и стандартизировать продукт почти одновременно.

В основе дальнейшего развития теории сравнительных преимуществ лежит теория интернационализации.

Суть интернационализации:

- производители создают свой внутренний рынок, заменяя рыночные сделки контрактными отношениями между филиалами, устраняя тем самым воздействие факторов внешнего рынка, в первую очередь, в ценообразовании;
- деятельность производителей в данном регионе является ответом на несовершенство товарных и факторных рынков; создаваемый ими внутренний рынок призван заменить или превзойти по эффективности традиционный внешний рынок.

Интернационализация позволяет:

- преобразовывать исследовательские мотивы в специфический вид собственности, создавать монополию на информацию;
- возрастают возможности контроля производственных затрат, эксплуатации рыночной власти путем политики дискриминации в ценах, обход государственных (в регионе работы) ограничений,
- в частности, через механизм трансфертных цен;

- уменьшить издержки функционирования филиалов, обусловленных несовершенством международных рынков (особенно промежуточной продукции).

Всё это ведёт к усилению монопольной власти производителя (ТНК), первой захватившей рынок, в результате создания препятствий для новых конкурентов на рынках конечной продукции.

Недостаток: остается неразрешенной проблема соотношения стоимости внутренних и внешних сделок в общем объеме производителей.

Ключевые понятия

- * Система международной торговли
- * Политика импорта
- * Политика экспорта
- * Интернационализация
- * Цикл жизни товара
- * Импорт технологий
- * Баланс международных расчётов
- * Платежный баланс

Контрольные вопросы

1. Каким образом можно классифицировать международные организации?
2. Какие организации регулируют международную торговлю и каким образом?
3. Охарактеризуйте роль МВФ в мировом хозяйстве и учреждения Мирового банка.
4. Приведите примеры современного применения теорий А. Смита, теоремы Хекшера-Олина, парадокса В. Леонтьева.
5. Охарактеризуйте место в мировом товарообороте индустриальных, развивающихся и трансформирующихся стран.
6. Чем отличается международная торговля услугами от международной торговли товарами и каковы её формы?

Глава 3

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

3.1. Внешнеторговая политика - традиционные и нетрадиционные ограничения, таможенные пошлины, фритредерство, протекционистская политика. Импортные квоты, тарифные и «добровольные» экспортные ограничения, экспортные субсидии, «новый» протекционизм, роль торговых союзов, зон свободной торговли.

Внешнеторговая политика – целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами. Эти цели могут носить долговременный и кратковременный характер.

Среди наиболее распространённых целей **внешнеторговой политики** можно выделить:

- обеспечение экономического роста;
 - выравнивание структуры платёжного баланса;
 - обеспечение стабильности национальной валюты;
 - изменение стратегии и тактики включения страны в международное разделение труда;
 - сохранение политической и экономической независимости страны;
 - достижение и сохранение экономического превосходства.
- Существуют две основные формы внешнеторговой политики государства:
- фритредерство, или политика свободной торговли;
 - протекционизм.

Фритредерство – политика государства, направленная на воздержание от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю, оставляющая роль основного регулятора за рынком. Проведение политики свободной торговли позволяет получить наибольшую выгоду от международного экономического обмена.

Протекционизм – политика государства, направленная на защиту отечественных производителей от иностранной конкуренции. В своей крайней форме протекционизм приобретает форму экономической **автаркии**, при которой страны стремятся ограничить импорт только теми товарами, производство которых в данной стране невозможно.

В реальной жизни политики фритредерства и протекционизма в чистом виде не проводятся, а действуют как тенденции.

В мировой торговле господствуют смешанные формы внешнеторговой политики, предполагающие взаимодействие двух вышеназванных тенденций, каждая из которых преобладает в определённые периоды развития региональной и мировой торговли. В 50—60 годы преобладали тенденции к либерализации, в 70-80 годы – отмечена волна «нового протекционизма». В 90-е годы в мировой торговле доминировала политика свободной торговли.

Протекционизм часто приобретает специфический региональный характер: внутри экономических интеграционных объединений происходит либерализация обмена, то есть вводятся особые специфические условия внутрирегионального внешнеторгового обмена, но одновременно усиливается дискриминационный режим в отношении с третьими странами.

При этом: а) происходит постепенное «размывание» принципа равенства всех участников внешнеторговой деятельности; б) на региональном уровне вводятся новые **правила протекционистского регулирования,** позволяющие повышать таможенные пошлины в случаях нанесения «значительного» ущерба национальной промышленности, пострадавшей от импорта иностранных товаров.

В зависимости от конкретных целей внешнеторговой политики государства используют различные её инструменты или различное сочетание последних.

В общем виде применяемые во внешней торговле инструменты объединяются в две основные группы:

- **тарифные ограничения (таможенные пошлины);**
- **нетарифные ограничения.**

Тарифное регулирование связано с введением таможенных тарифов и пошлин.

Таможенный тариф – это свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, пересекающим таможенную границу страны.

Он выполняет несколько функций:

- защищает национальных производителей от иностранной конкуренции;
- является источником поступлений средств в бюджет государства;
- служит средством улучшения доступа национальных товаров на зарубежные рынки.

Таможенная пошлина – налог на импорт или экспорт товаров в момент пересечения ими таможенной границы государства.

При классификации таможенных тарифов используют различные **критерии:**

Во-первых, по направлению движения товара пошлины делятся на:

- **импортные,** устанавливаемые на товары, ввозимые в страну;
- **экспортные,** применяемые к вывозимым из страны товарам (используются редко, как правило, к тем товарам, которых в стране недостаточно);

Во-вторых, **по способам установления пошлины** делятся на:

- **адвалорные**, взываемые в виде процента от стоимости облагаемого товара;
- **специфические**, в виде твёрдой денежной ставки с единицы веса, объёма, мощности товара;
- **смешанные**, представляющие собой различные комбинации адвалорных и специфических пошлин.

В-третьих, **по целям введения** таможенные пошлины делятся на:

- **преференциальные** (пониженные) пошлины для создания благоприятных условий для торговли каким-либо товаром или с какой-либо страной;
- **дискриминационные** (повышенные) пошлины в виде ответных (на определённые действия партнера);
- **компенсационные** (в ответ на субсидирование экспорта в других странах и выравнивание условий торговли);
- **антидемпинговые** (для выравнивания цен до уровня, считающегося нормальным);

В-четвёртых, в зависимости от экономических целей и результатов таможенные пошлины классифицируются на:

- **фискальные**, для увеличения притока денег в государственную казну;
- **протекционистские** – для защиты национального производства от более конкурентоспособной зарубежной продукции.

В середине 50-х годов величина таможенных пошлин в европейских странах и США составляла 30—40 %; в 70-х она уменьшилась до 7-10%; в конце 90 –х годов в промышленно развитых странах она находится в пределах 3-5%, а в России – в пределах 13-16%.

К мерам **нетарифного регулирования** относятся:

- квотирование;
- лицензирование;
- эмбарго;
- валютный контроль;
- налоги на экспортно-импортные операции;
- субсидии;
- административные барьеры.

Квоты (контингенты) – количественные ограничения в стоимости или физическом выражении, которые устанавливаются, как правило, на экспорт или импорт того или иного вида продукции правительством в одностороннем порядке или в результате переговоров и соглашений. Квотирование нашло широкое применение в российской практике в первой половине 90-х годов, практически касаясь только экспорта. Торговля товарами в пределах установленных квот осуществляется по лицензиям.

Разновидностью квот являются и «**соглашения о добровольном ограничении экспорта**» между странами по отдельным видам товаров отраслей, находящихся в кризисном состоянии, на определённый срок.

Лицензирование – выдача хозяйствующим субъектам специальных разрешений на проведение экспортно-импортных операций.

Основными видами лицензий являются:

- **автоматическая или генеральная**, по которой разрешается беспрепятственный вывоз (ввоз) товаров, включённых в соответствующие списки в течение определённого времени;
- **разовая, или индивидуальная лицензия**, разрешающая вывоз (ввоз) определённого товара конкретному экспортеру (импортеру) с указанием количества товара, его стоимости, страны его происхождения или назначения, а иногда и таможенного пункта, через который должен проследовать.

Эмбарго – абсолютный и полный запрет на проведение экспортно-импортных операций по отношению к определенной стране или группе стран, отдельным видам продукции или к тому или другому одновременно.

Валютные ограничения представляют собой регламентацию операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями и являются частью валютного контроля государства. Примером может служить обязательная продажа экспортерами РФ части валютной выручки (с марта 1999 года – 75%).

Налоги на экспортно-импортные операции – ими облагаются ввозимые товары, наряду с таможенными пошлинами. Внутри страны действуют различные внутренние налоги и сборы при продаже и использовании товаров (в РФ – это акцизы и налог на добавленную стоимость).

Импортные депозиты представляют собой форму залога, который импортер должен внести в банк в национальной или иностранной валюте перед закупкой товара за рубежом в определённой доле к стоимости импортируемого товара (в РФ – 100%).

Субсидии – пособия, выделяемые преимущественно в денежной форме из средств государственного бюджета национальным производителям импортозамещающей продукции в целях защиты более дешевых импортных товаров или производителям экспортной продукции с целью стимулирования её поставок на зарубежные рынки.

Административные барьеры – ограничения, касающиеся потребительских свойств товаров, продаваемых на национальном рынке, а также условий их производства и реализации – технические стандарты, санитарные нормы, требования к упаковке и др.

Сочетание протекционизма и фритредерства во внешнеторговой политике в области экспорта дополняется модификацией программ государственного стимулирования экспорта. На смену традиционным формам прямого

экспортного кредитования приходят более гибкие и менее заметные формы, действующие избирательно в отношении отдельных видов продукции.

В развитых странах активно используется:

- система прямого субсидирования экспорта;
- экспортное кредитование;
- страхование экспортных поставок.

Инструменты государственного регулирования международной торговли услугами могут быть классифицированы по признаку форм международной торговли услугами.

При предоставлении услуги иностранному потребителю через границу обычно используются количественные ограничения:

- лимитируется количество или стоимость специфических продуктов, воплощающих услуги;
- доля иностранных поставщиков услуги;
- сумма иностранной валюты, предоставляемой для импорта услуг.

Такие ограничения применяются, в частности, для защиты рынков транспортных услуг и секторов, связанных с информацией. В случае предоставления услуги за границу путем перемещения потребителя в страну производителя услуг (например, туризм) меры по регулированию чаще вводятся в экспортирующей стране и включают в себя процедуры оформления паспортов, виз, медицинских сертификатов, ограничения вывозимой суммы иностранной валюты, выездные сборы и т.п.

Меры в стране назначения могут включать в себя въездные визы, вид на жительство, подтверждение наличия финансовых средств, необходимых для проживания и выезда, повышенные ставки в гостиницах и т.п.

При предоставлении услуг путём перемещения в страну-импортера поставщика услуг, как правило, в качестве мер регулирования используются разрешения на въезд для работы, система лицензирования для занятий определённой профессиональной деятельностью, требования к владению иностранными языками и др.

Для регулирования коммерческого присутствия поставщика услуг на территории другой страны обычно применяются меры, оказывающие косвенное влияние на такое присутствие: национальные правила учреждения и деятельности иностранных компаний, требования о найме рабочей силы и др.

3.2. Экономическая интеграция, ЕЭС, североамериканская зона свободной торговли. Валютный курс, спрос и предложение валют, валютные рынки, эволюция международной валютной системы, региональные и мировые валютные рынки.

Экономическая интеграция – процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый национальными или межгосударственными органами.

Экономическая интеграция характеризуется некоторыми существенными признаками, которые в совокупности отличают её от других форм экономического взаимодействия стран:

- взаимопроникновением и переплетением национальных воспроизводственных процессов;
- международной специализацией и кооперацией в производстве, научных и конструкторских разработках;
- структурными изменениями в экономике стран-участниц;
- целенаправленным регулированием интеграционного процесса, координацией экономической стратегии и политики стран-участниц.

Участие стран в интеграционных объединениях обеспечивает им ряд преимуществ в процессе экономического развития, к наиболее значимым из которых можно отнести:

- доступ хозяйствующих субъектов к ресурсам: финансовым, трудовым, материальным, новейшим технологиям, производства продукции в расчёте на более ёмкий рынок;
- возможность оперировать на мировом пространстве;
- создание привилегированных условий для фирм стран-участниц;
- защита от конкуренции фирм третьих стран;
- совместное решение сложных социально-экономических, научно-технических, экологических и других проблем.

Этапы интеграционного процесса:

- преференциальное торговое соглашение: снижение тарифных и других барьеров по взаимной торговле; сохранение национальных тарифов в отношении третьих стран;
- зона свободной торговли: отмена тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле; свобода движения товаров и услуг; небольшой межгосударственный секретариат;
- таможенный союз: единое тарифное и нетарифное регулирование в отношениях трёх стран; межгосударственный совет на уровне министров и секретариат;

- **общий рынок:** свобода движения всех факторов производства; встречи глав государств, совета министров, секретариата;
- **экономический союз:** гармонизация экономической политики; межгосударственный орган с функцией наднационального регулирования.

Европейский Союз – образован на базе Европейского экономического сообщества – 15 государств Западной Европы с население 325 млн.чел., ВВП в 4414 млрд. долл., средний ВВП на душу населения —13594 долл.

Этапы становления:

- зона свободной торговли – 58-66 гг. – отмена таможенных пошлин, импортно-экспортных ограничений; введение общего таможенного тарифа;
- таможенный союз – 68-86 гг. – происходит расширение сферы деятельности ЕС. Интеграция в финансово-валютной сфере;
- этап общего рынка – 87-92 гг. - 4 свободы – свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы; единая политика в отдельных отраслях – энергетика, транспорт, вопросы социального и регионального развития.
- этап экономического союза – (93 гг. по настоящее время) – усиление экономической и политической интеграции, фиксирование валютного союза, единой валютной единицы – евро.

В качестве межгосударственных органов управления ЕС выступают:

- **Совет министров** – законодательный орган, на уровне которого принимаются решения по реализации единой политики ЕС;
- **Европейский совет** – дает политические и экономические импульсы развития ЕС;
- **Комиссия Европейского сообщества** – исполнительный орган, готовит проекты законов, контроль за соблюдением таможенного режима, деятельностью аграрного рынка, налоговой политики и др.
- **Европейский парламент** – контролирующий орган – взаимодействует с КЕС и Советом Министров, утверждает бюджет (1,2 – 1,3% ВВП входящих в ЕС государств);
- **Суд Европейских сообществ** – высший судебный орган, призванный обеспечивать выполнение договоров и реализацию основополагающих принципов ЕС.
- **Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА)** – США, Канада, Мексика – 1 января 1994 г. – на протяжении 15 лет все торговые и инвестиционные барьеры ликвидируются, а таможенные пошлины отменяются.

Население – 370 млн. чел, ВВП около 7 трл. долл.

Валютный курс.

Базовым элементом любой валютной системы является валюта. Под валютой подразумевают особый способ функционирования денег, когда национальные деньги опосредуют международные торговые, кредитные, платёжно-расчётные операции.

По статусу валюты классифицируются на следующие виды:

- **национальная** (законодательно установленная денежная единица данной страны);
- **иностранная** (банкноты, монеты и требования, выраженные в валютах других стран);
- **международные**;
- **региональные** (ЭКЮ, с 1 января 1999 года – евро);
- **евровалюты** (валюты, участвующие в расчётах третьих стран и не контролируемые финансовыми органами страны-эмитента).

По способу конвертируемости различают:

- **свободно конвертируемые валюты (СКВ)**, обладающие неограниченной внутренней и внешней полной обратимостью и могут использоваться для формирования валютных резервов; в соответствии с рекомендациями МВФ являются доллар США, немецкая марка, английский фунт стерлингов, французский франк, швейцарский франк, японская йена;
- **частично конвертируемые валюты**, к которым применяются валютные ограничения и которые обмениваются не на все иностранные валюты;
- **замкнутые (неконвертируемые) валюты**, которые функционируют в пределах только одной страны и не обмениваются на другие валюты на мировом валютном рынке.

Валютный курс – это цена денежной единицы данной страны, выраженная в денежной единице другой страны или международных счётных валютных единицах.

Валютный рынок - система устойчивых экономических и организационных отношений, возникающих в результате операций по купле-продаже иностранной валюты и различных валютных ценностей.

В качестве **основных субъектов валютного рынка** выступают:

- транснациональные банки;
- коммерческие банки;
- торгово-промышленные и финансовые компании;
- центральные банки, биржи;
- международные и региональные организации;
- частные лица и др.

При выходе на валютный рынок экономические субъекты преследуют **следующие цели**:

- непрерывное осуществление международных расчётов;
- изменение структуры инвалютных резервов и их пополнение;
- получение прибыли в виде разницы курсов валют и процентных ставок по долговым обязательствам;

Конъюнктура валютного рынка определяется сложившимися в данный момент спросом и предложением на иностранную валюту и исходит от экспортеров, получивших валютную выручку за товары и услуги и стремящихся её реализовать; импортёров, которым предстоят платежи за товары и услуги и которые стремятся купить валюту; торговых компаний, страховых обществ и банков, получивших валюту в уплату за фрахт, страхование грузов, брокерские и банковские комиссии; физических и юридических лиц, имеющих обязательства по уплате дивидендов, погашению займов, кредитов и др.

На современном этапе валютный рынок выглядит как совокупность национальных, региональных и мировых рынков, грани между которыми стерты. Однако первоначально валютный рынок формируется в форме национального валютного рынка.

С середины 19 века национальные валютные рынки возникают вследствие следующих предпосылок:

- высокой степени концентрации и централизации банковского капитала;
- установления корреспондентских отношений между банками;
- развития средств связи, упрощающего контакты;
- отсутствия валютных ограничений по текущим счетам.

Под национальными валютными рынками принято понимать совокупность операций, осуществляемых по отношению к национальной валюте банками, расположенными на территории данной страны по валютному обслуживанию ее резидентов и нерезидентов. К операциям внутреннего национального рынка относятся также валютные операции компаний между собой.

В зависимости от степени либерализации внутреннего валютного законодательства национальный валютный рынок может существовать в формах:

- официального;
- полуофициального;
- «черного».

Под влиянием интернационализации мировой экономики, развития международного рынка ссудных капиталов, совершенствования средств коммуникаций формируются **международные** (региональные и мировые) **валютные рынки**. На таких рынках отсутствуют валютные ограничения,

осуществляются огромное число сделок на значительные суммы, участвуют субъекты всех стран мирового хозяйства.

Доллар продолжает занимать доминирующие позиции на мировом валютном рынке. По данным Банка международных расчётов, из общего объёма мировых официальных валютных резервов, составлявших в конце 1998 года 1,6 трл. долл., около 1,1 трл. долл. приходилось на доллар США. Из общего объёма ежедневных операций на мировом валютном рынке в 2 трл. долл. в конце 1998 года 1,7 трл. долл. приходилось на операции с долларом. Доллар выступает в качестве основной валюты в структуре операций на внутренних валютных рынках развивающихся стран. На него приходится от 80 до 90% всего объёма сделок.

Перспективы евро в качестве международной валюты зависят от того, смогут ли страны Западной Европы создать единый финансовый рынок, который был бы способен конкурировать с рынком США.

3.3. Международное движение капитала, международное кредитование, мировой рынок ссудных капиталов.

Первый этап эволюции международной миграции капитала начался после завершения процессов первоначального накопления капитала с развитием капиталистических производственных отношений на рубеже 17-18 веков и продолжается до конца 19 века. Данный этап называют «этапом зарождения вывоза капитала». Происходящие в этот период процессы наиболее точно отражает термин «вывоз капитала», так как последний мигрировал исключительно в одном направлении (из метрополий в колонии).

Второй этап эволюции международной миграции капитала отсчитывают с конца 19 –начала 20 века до середины 20 века, по мере утверждения и распространения в мировом хозяйстве капиталистических производственных отношений. Процесс вывоза капитала в этот период осуществляется как между промышленными странами, так и между промышленными и развивающимися странами. На данном этапе вывоз капитала становится типичным, повторяющимся и характерным явлением, что позволяет назвать данный этап «этапом вывоза капитала».

Вывоз капитала – процесс изъятия части капитала из национального оборота одной страны и перемещения его в товарной или денежной форме в сферу производства или обращения другой страны с целью извлечения более высоких прибылей. Однако на современном уровне развития мирового хозяйства уже недостаточно говорить только о вывозе капитала.

С середины 20 века наступает **третий этап эволюции** международных перемещений капиталов, продолжающийся до настоящего времени, на котором происходящие процессы более точно отражает термин «**международная миграция капитала**». Основные причины:

1. Вывоз капитала осуществляют не только промышленно развитые страны, но и многие развивающиеся страны и бывшие социалистические. Так, в 1998 году иностранные инвестиции в группу развивающихся стран составили 173 млрд. долл., а они, в свою очередь, экспортировали капитал на сумму 53,5 млрд. долл.

2. Страны одновременно становятся и экспортерами и импортерами капитала.

Так, капиталовложения из стран ЕС в США в 1996 году составили 249 млрд. долл., и одновременно из США в страны ЕС ввезено капитала на сумму 232 млрд. долл.

3. Экспорт капитала вызывает значительные по объёмам обратные движения капиталов в виде процентов на кредиты, предпринимательской прибыли, дивидендов по акциям. Так, в 1995 году платежи США по процентам за иностранные кредиты составили около 40 млрд. долл. На развитие процесса международной миграции капиталов влияют две группы факторов:

1. Факторы экономического характера:

- развитие производства и поддержание темпов экономического роста;
- структурные сдвиги в мировой экономике и экономике отдельных стран;
- углубление международной специализации и кооперации производства;
- рост транснационализации мировой экономики (объёмы производства продукции зарубежными филиалами ТНК США в 4 раза превышают объём товарного экспорта из США);
- рост интернационализации производства и развитие интеграционных процессов;
- активное развитие всех форм мирохозяйственных связей.

2. Факторы политического характера:

- либерализация процессов экспорта\импорта капитала;
- политика индустриализации в странах «третьего мира»;
- проведение экономических реформ в странах с переходной экономикой;
- политика поддержки уровня занятости.
- Выделяют два вида показателей.

• **Абсолютные:** объём экспорта и импорта капитала;

• сальдо экспорта\импорта капитала;

• число предприятий с иностранным капиталом в стране;

• количество занятых в них и др.

Относительные:

- коэффициент импорта капитала, отражающий долю иностранного капитала (ИК) в ВВП страны:

$$K_{ик} = (ИК\ ВВП) \times 100\%.$$

- коэффициент экспорта капитала, отражающий долю экспортируемого капитала (ЭК) в ВВП (ВНП) страны:

$$K_{эк} = (ЭК \setminus ВВП) \times 100\%.$$

- коэффициент, отражающий долю иностранного капитала во внутренних потребностях страны в капиталовложениях:

$$K_n = (СЖ \setminus Д) \times 100 \ %.$$

Другие относительные показатели: доля иностранных или смешанных компаний в национальном производстве, темпы роста экспорта\импорта капитала по отношению к предыдущему периоду, сумма иностранных инвестиций на душу населения страны.

Согласно определению ЮНКТАД, к прямым иностранным инвестициям (ПИИ) относятся те зарубежные вложения, которые предусматривают долговременные отношения между партнерами, предполагают устойчивую вовлеченность в них экономического агента из одной страны с его контролем за хозяйственной организацией, расположенной в стране, не являющейся местом пребывания инвестора.

К ПИИ относятся:

- приобретение иностранным инвестором пакета акций предприятия, в которое он вкладывает свой капитал, в размере не менее, чем 10-20% от суммарной стоимости объявленного акционерного капитала;
- реинвестирование прибыли от деятельности указанного предприятия в части, соответствующей доли инвестора;
- внутрифирменное представление кредита или равноценная этому операция по урегулированию задолженности в отношениях между «материнской» компанией и её зарубежным филиалом.
- Под миграцией капиталов в ссудной форме понимают все международные перемещения капиталов в виде:
 - государственных и частных займов;
 - приобретений облигаций другой страны, векселей, тратт иностранной компании;
 - межбанковских депозитов;
 - официальной помощи развития и др.

Мировой кредитный рынок – это особый сегмент мирового рынка ссудного капитала, где осуществляется движение капитала между странами на условиях срочности, возвратности и уплаты процентов. Он состоит из двух подсегментов: - **мирового денежного рынка** и **мирового рынка капиталов**, имеющих определённые особенности (таблица 11).

Основной формой миграции капиталов в ссудной форме является на двух указанных сегментах рынках является международный кредит.

Международный кредит – это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением

валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и платности.

Международный кредит в **сфере внешнеэкономических связей** выполняет следующие функции:

- перераспределение ссудных капиталов между странами для обеспечения потребностей расширенного воспроизводства;
- ускорение процессов концентрации и централизации капитала в отдельных странах;
- экономия издержек обращения в сфере международных расчётов путём замены действительных денег кредитными и через развитие безналичных кредитных операций.

Главные субъекты мирового кредитного рынка – правительства стран, центральные банки, международные и региональные финансово-кредитные институты (МВФ, Мировой банк, ЕБРР и др.).

По источникам кредитных средств различают внутреннее, иностранное и смешанное кредитование.

По видам кредиты делятся на товарные и валютные (в денежной форме).

По валюте займа различают международные кредиты в валюте страны-кредитора, страны-заёмщика, в валюте третьей страны, в международной счётной валютной единице, базирующейся на т.н. валютной корзине.

С начала 90-х годов мировой финансовый рынок становится более влиятельным в международной миграции капиталов, о чём свидетельствуют данные таблицы 9. Главными инструментами заимствования на мировом финансовом рынке являются облигации, акции, евровекселя и др.

Облигации бывают:

- **с твердым процентом** – в течение всего срока их выпуска вплоть до погашения величина процента не изменяется;
- **облигации с плавающей процентной ставкой** отличаются периодическим изменением величины процента под влиянием изменения рыночных условий;
- **облигации как способ заемного корпоративного** и международного финансирования представляют собой ценные бумаги со средними сроками погашения 3-10 лет;
- **конвертируемые облигации** через определенный период времени могут быть превращены в акции корпораций, их выпустивших;
- **облигации с варрантом** дают право на приобретение в точно оговоренный срок новых ценных бумаг, выпускаемых эмитентом (как облигаций, так и акций).

Акции – ценные бумаги, подтверждающие право их владельца на долю в капитале компании и дающие ему возможность голосовать на общих

собраниях акционеров, избирать директора и получать в виде дивидендов долю от прибыли компании.

Синдицированные займы – организуются банковскими консорциумами на согласованных с заёмщиком условиях, что позволяет распределить риски между участниками группы кредиторов и усиливает их позиции по отношению к заёмщику.

Еврокоммерческие ценные бумаги – обязательства частных корпораций, выпускаемые на срок 3-6 месяцев с небольшой маржой к соответствующей базовой ставке международного денежного рынка.

Евровексель – долговое обязательство в евровалютах. Динамика объёма и структуры международного финансового рынка в 90-е годы представлена в таблице 12.

Капитализация мирового фондового рынка достигла к 1999 году рекордного уровня – 25 трл. долл.

3.4. Транснациональные корпорации, стратегические концепции. Прямые инвестиции. Влияние миграции на благосостояние, проблема «утечки умов».

Транснациональные корпорации (ТНК) – важный фактор международного разделения труда.

Функции:

- ведущая роль в разработке новых технологий;
- ведущая роль в крупных международных проектах; в том числе, в решении общечеловеческих экономических проблем;
- ведущая роль в социально-политических событиях; в том числе за рубежом, там, где представлены их интересы.

Теория ТНК стала развиваться в 50-60 гг. (П. Бакли, С. Янг, Ю. Яковец, И. Иванов и др.).

При определении понятия ТНК используется четыре критерия:

- уровень многонациональности, определяемый порогом собственности;
- особенности организационной структуры;
- критерий, основанный на абсолютных и относительных показателях многонациональности;
- особенности стратегии корпорации.

Если в 70 гг. акцент в изучении стратегии ТНК делался на проблемы экономии, масштабы производства, то в настоящее время на первый план выступает «собственность на знания» – перемещаемый вид активов корпораций, владение которым существенно облегчает международную экспансию.

Рассмотрим некоторые из концепций ТНК.

Концепция Хаймера-Кинделбергера.

Основное внимание сосредотачивается на проблемах промышленной организации и несовершенной конкуренции. Базируется на постулате о том, что по сравнению с местными фирмами иностранные инвесторы обладают конкурентными преимуществами, позволяющими им компенсировать слабое знание местной экономической среды и особенности функционирования рынка.

ТНК по этой концепции наделены следующими преимуществами:

- преимущества функционирования на товарных рынках, использование достижений в сфере маркетинга и механизма управляемых цен;
- преимущества на рынках факторов производства: собственность на патенты, внеконкурентный доступ к источникам капитала и достижениям в сфере менеджмента;
- внутренняя и внешняя экономия от масштабов производства, в том числе экономия, возникающая в результате вертикальной интеграции;
- возможность использовать в своих интересах различные формы государственного вмешательства в разных странах.

Недостатки: акцент на факторы краткосрочного характера, в современных условиях отмеченные преимущества не имеют особого значения для ТНК, у которых на первое место выдвигаются проблемы инвестиционной политики.

Кошки Акамацу. Парадигма «летающих гусей».

Эта концепция разработана как обобщающая теория экономического развития. **Основные положения:**

Существуют **три фазы** развития отрасли:

первая – продукция поступает в экономику через импорт от зарубежных производителей;

вторая -для удовлетворения растущего национального спроса открываются новые местные производства;

третья фаза – излишки продукции экспортируются на новые зарубежные рынки. Акамацу открыл, что последовательное появление импорта, местного производства и экспорта графически напоминают формирование стаи диких гусей.

Впоследствии экономисты Кодзима и Озава добавили в эту парадигму фактор ТНК, показав, как их технологическое и финансовое участие в создании предприятий с иностранным капиталом в зарубежных странах помогает им форсировать экономический прогресс.

Позитивные факторы: имеет место так называемый. «альтруистский эффект»; сокращается время для последовательного создания в странах - реципиентах капитала конкурентоспособного сектора потребительских

товаров, затем капитальной продукции, далее - высокотехнологичных отраслей.

В результате ТНК становятся т.н. «**межфазовыми агентами экономического развития**».

Концепция диверсификации и интернационализации.

Международная экспансия ТНК рассматривается как альтернатива диверсификации на рынке страны происхождения.

Два типа деятельности ТНК:

- расширение международных операций на рынке продукции.
- финансовая диверсификация (захват рынков).

Данная концепция позволяет рассматривать ТНК как особый вид многозаводской фирмы, идущей по пути оптимальной специализации, в зависимости от масштабов того или иного рынка, особенностей потребительского спроса, управления в каждой из стран базирования.

Важную роль в принятии решений ТНК относительно формы её экспансии за рубежом (прямые инвестиции или экспорт) играет сопоставление размеров экономии и масштабов производства на уровнях отдельного предприятия и фирмы (эконометрический подход). Финансовая диверсификация позволяет резко сократить издержки, обусловленные несовершенством рынка капитала, такими как высокая стоимость информации, являющейся важным элементом издержек при заключении сделок с акциями.

Выбор в пользу интернационализации некоторые авторы объясняют относительно большей легкостью проникновения ТНК на внешние рынки по сравнению с возможностью преодолеть конкурентные барьеры на рынке страны данного происхождения.

Теория международного бизнеса.

Экономисты полагают, что ТНК в 21 веке будут оказывать сильнейшее влияние на внешнеэкономических рынках. Будет наблюдаться:

- одновременное усиление как конкуренции, так и сотрудничества между фирмами, выражающееся в стремлении улучшения конкурентоспособности на национальном, отраслевом, фирменном и продуктовом уровнях с повышением внимания к проблеме источников конкуренции;
- развитие совместного предпринимательства, различных союзов и альянсов, и др. форм сотрудничества.

Экономическая деятельность ТНК будет вызывать политические изменения, включая дерегулирование, политическую, экономическую и финансовую интеграцию, сдвиги в торговой политике, повышение внешних торговых барьеров.

Большое значение играет направление растущих ресурсов на цели исследования, влияние технических знаний и умение внедрять новые технологии, управлять радикальными инновациями.

ТНК с вертикальной структурой построения конкурируют на рынках невозполнимых ресурсов, в том числе, с правительственными структурами стран-реципиентов, которые стремятся максимизировать перевод ресурсной ренты в свой национальный доход. ТНК не только переключаются на наукоемкие отрасли промышленности, но и выступают за планетарное распространение научно-технических исследований с выгодой для себя.

Теоретические положения российских экономистов.

В 80 гг. наши учёные в трудах о ТНК исходили из презумпции неразрывности капиталистического способа производства с международным разделением труда, а именно:

- на первом плане, как объективная тенденция развития производительных сил, их интернационализирующая составляющая, к которой собственники капитала одновременно и приспосабливаются, и пытаются удержать её проявление в рамках частной собственности;
- материальная основа интернационализации обуславливает специализацию общественного труда и интенсификацию обмена его результатами.

Российские учёные – экономисты считали, что в виде ТНК вовсе обязательно могут выступать только крупные компании и монополии. К ним могут относиться также десятки тысяч мелких и средних компаний, выступающих в роли иностранных инвесторов не менее, чем в двух странах.

Именно российские экономисты первыми определили понятие **транснационализации операций**, которое для крупных операций означает расширение сферы и ускорение оборота капитала, прорыв за национальные пределы спроса, большую свободу конкурентного маневра в границах мирового рынка. Российские учёные призывают продолжать исследования **тенденций к интернационализации государственно-монополистического капитализма.**

На современном этапе ряд стран, в первую очередь, США, пытается придать трансграничный характер отдельным элементам своего законодательства, включая хозяйственно-политическое.

На рубеже двух веков основные тенденции развития ТНК определяются двумя их существенными характеристиками.

1) **Усилением монополистической природы ТНК;** главные позиции в экономике перешли к крупнейшим компаниям мира при расширении их господства в отношении большинства государств.

2) **Международным характером деятельности ТНК** – главное направление – процесс интернационализации производства товаров и услуг. Типичной стала стратегия ТНК на слияние равных по мощности ТНК и поглощением слабых компаний. Произошли серьёзные сдвиги в географических направлениях прямых иностранных инвестиций, в качественной и отраслевой структуре инвестиционной деятельности ТНК.

Имеется весьма немного данных о деятельности ТНК в различных странах. За последнее десятилетие почти отсутствуют специальные публикации.

Из доклада ЮНКТАД, 1996г.:

«100 ТНК, попавшие в группу крупнейших, имеют свои штаб-квартиры в развитых странах («7»). Их активы в целом в 1995 году составляли 1,4 трл. долл., что составило примерно 33% от общего объёма прямых иностранных инвестиций в мире (2,7 трл. долл.), осуществлённых остальными 39.000 иностранных инвесторов в 270 тыс. подконтрольных заграничных компаний.

Royal Dutch Shell (Великобритания-Нидерланды) с 1990 г. является самой крупной ТНК.

Особенности КТНК:

1. К середине 90-х за пять лет активы ТНК и инвестиции за рубежом выросли в целом на 6%; зарубежные продажи – на 5 %; средний ежегодный объём составлял 25% от 6 трл. долл. продаж зарубежными компаниями, принадлежащими всем ТНК в целом.

- зарубежные продажи крупных ТНК по электронике достигли 80% от объёма всех продаж предприятий этой отрасли;
- к середине 90 гг. занятость в КТНК – 12 млн. чел. или 16% от 73 млн. занятых в ТНК;
- 5 млн. чел. работали во всех зарубежных филиалах КТНК, что составляет около 1\6 от общего числа занятых в мире.
- 32 из 100 корпораций имеют американское происхождение. Самая богатая по активам группа корпораций.

2. Наиболее быстрорастущая среди КТНК является группа японских корпораций. В 1990 г. их было 11, в 1995 – 19. Японские корпорации – крупнейшие в области электроники.

3. В отраслевом разрезе – наиболее высоким индексом транснациональности обладают химические и фармацевтические корп., затем – пищевая промышленность и электроника. Торговым ТНК принадлежат последние места.

Особую направленность закрепили за собой западно-европейские КТНК. Их интересы сосредоточены в капиталоемких и научно-интенсивных промышленных отраслях – химической и фармацевтической.

4. Основная стратегия большинства ТНК стала достижение слияния с равными по мощи и поглощение слабых (стратегия динозавров).

В западной Европе в 1995 г. неместным ТНК было продано компаний и фирм на 50 млрд. долл. Западно-европейские ТНК приобрели за пределами своего континента фирм и компаний на 66 млрд. долл. Важной тенденцией развития ТНК стал рост дезинвестиций в форме ликвидации зарубежных предприятий. Большая часть дезинвестиций приходится на долю ТНК, действующих в отраслях с отсталой («зрелой») технологией. Эти события происходили на фоне бурного увеличения международного инвестиционного

сотрудничества в странах Азии и Ближнего Востока, в которых появились свои ТНК. Эксперты ЮНКТАД – там набирается уже около 50 ТНК. По своей экон. мощности они наполовину слабее 100 крупнейших ТНК, но их стратегические планы очень агрессивны.

5. Активные игроки – китайские ТНК. Китай осваивает позиции экспортера капитала. Реципиенты иностранного капитала – Россия, страны СНГ, Страны Центральной и восточной Европы, в 1995 г. в эти страны было инвестировано около 12 млрд. долл. иностранных инвестиций.

Крупнейшие экспортеры капитала – США, Германия, Англия, Япония, Франция – 2\3 мирового объема вывоза капитала иностранных инвестиций.

В группу развитых стран заметно вырос и приток прямых иностранных инвестиций: с 59% в 1994 году до 65% в 1995 г. Первые места принадлежат США, Англии, Франции и Австралии.

Миграция как форма международных экономических отношений

После второй Мировой войны отмечают три волны миграции рабочей силы в США: во-первых, это устойчивый поток высококвалифицированных специалистов и членов их семей; потоки беженцев из Венгрии (1956), Вьетнама (1974-75), Кубы (1980); в –третьих, наплыв рабочей силы из Мексики и стран Карибского бассейна.

В послевоенной Европе с начала 60-х годов также отмечены достаточно интенсивные процессы миграции рабочей силы: из Испании, Португалии, Греции, Югославии и др.

Международная миграция рабочей силы – перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую в поисках работы. Как процесс, представляет собой единство эмиграции, иммиграции, реэмиграции.

Эмиграция – выезд из страны на постоянное или временное, но продолжительное проживание в другой стране.

Иммиграция – въезд в страну на постоянное или временное, как правило, долговременное проживание из другой страны.

Реэмиграция – возвращение эмигрантов на родину к постоянному месту жительства.

В соответствии с классификацией международной организации труда (МОТ) различают пять основных типов современной международной миграции:

- переселенцы;
- работающие по контракту;
- профессионалы;
- нелегальные эмигранты;
- беженцы.

Общее количество мигрантов поддается лишь весьма приблизительной оценке. Считается, что в мире в середине 90 -х годов постоянно 125 млн.

человек не находились в тех странах, гражданами которых они являются. Если в первой половине прошлого века преобладала международная миграция промышленных рабочих, то к концу прошлого столетия наиболее активными мигрантами стали разорившиеся крестьяне. После второй мировой войны на мировой рынок труда вышли научно-техническая интеллигенция и квалифицированные рабочие (т.н. «утечка умов»).

Наиболее активная теоретическая разработка проблем международной миграции началась с конца 60-х годов **в рамках моделей экономического роста**. Их основная идея заключается в том, что международное перемещение рабочей силы, как одного из факторов производства, оказывает влияние на темпы экономического роста; её причиной являются межстрановые отличия в оплате труда.

В последние годы акцент в анализе миграции сместился на исследование **аккумуляции человеческого капитала** как эндогенного фактора экономического роста стран. Исходя из того, что накопленный человеческий потенциал является важнейшей предпосылкой экономического развития, в рамках этой группы теорий международной миграцией объясняются различия в темпах экономического роста между странами.

Интенсивность международной миграции рабочей силы в мировом хозяйстве зависит от ряда факторов. Среди них:

- глобальный характер мирового экономического развития и растущая взаимозависимость стран;
- НТП, развитие которого сопровождается структурной перестройкой экономики, появлением новых профессий, изменением спроса на уже имеющиеся;
- развитие системы ТНК, способствующие соединению рабочей силы с капиталом, которые либо осуществляют движение рабочей силы к капиталу, либо перемещают свой капитал в трудноизбыточные районы мира;
- фазы экономического цикла, на которых находится экономика отдельных стран и мировая экономика в целом;
- процессы экономической интеграции в мировом хозяйстве, стимулирующие международную миграцию рабочей силы между объединяющимися странами, которые превращаются в новые центры притяжения рабочей силы из третьих стран;
- растущее осознание людьми широких экономических возможностей, которыми располагают другие страны, развитие и удешевление транспортных средств, расширение международной системы информации.

Для промышленно развитых стран иностранная рабочая сила из развивающихся стран означает обеспечение ряда отраслей, инфраструктурных сфер необходимыми работниками, без которых невозможен нормальный производственный процесс. Международная миграция рабочей силы,

существующая в рамках промышленно развитых стран, связана в большей степени с неэкономическими факторами, чем с экономическими.

Однако и для промышленно развитых стран характерно такое явление, как «утечка умов», например, из Европы в США. Однако этот процесс прекращается, когда экономическое положение страны улучшается.

Международная миграция рабочей силы имеет ярко выраженные особенности.

1. Это, прежде всего, возрастание масштабов миграции.

В Канаде и Австралии удельный вес иностранного населения колеблется от 15 до 20 %. Доля иностранцев в Швейцарии составляет 18,9%, в Бельгии – 9%, в Германии – 8,8%. О масштабе миграции и её динамике даёт представление таблица 12.

2. Промышленно развитые страны остаются главными центрами притяжения рабочей силы. На них приходится около 54 млн. иммигрантов – почти половина.

3. Особенностью современного этапа является также увеличение внутриконтинентальной миграции – в Европе, Азии, Америке, странах бывшего СССР.

В 1974 и 1975 годах были приняты два Документа о трудящихся-мигрантах – **Конвенция 143** и **Рекомендация 151**. Нормы МОТ содержат не только перечисление прав мигрантов, но и обязанности социальных служб стран иммиграции.

Интенсивное развитие межстрановой трудовой миграции и процессов её регулирования является одной из характерных черт развития международных экономических отношений в современных условиях.

3.5. Международное разделение труда и Россия в мировой экономике.

Международное разделение труда (МРТ) является закономерным результатом развития общественного разделения в обществе, в процессе которого происходит качественная дифференциация деятельности человека.

1. Исторические этапы естественного разделения труда:

- отделение скотоводства от земледелия;
- выделение ремесел;
- выделение купеческого сословия и торговли.
- Деление производительных сил на:
- общее – между крупными сферами общественного производства;
- частное – внутри крупных сфер по отраслям;
- единичное – внутри предприятий.

МРТ как способ организации мировой экономики, при котором предприятия разных стран специализируются на изготовлении товаров и услуг, а затем обмениваются ими.

2. Факторы становления МРТ:

- природно-географические факторы;
- научно-технический прогресс;
- различие в уровнях экономического и научно-технического прогресса в разных странах;
- тип хозяйствования и характер внешнеэкономических связей страны;
- экономическая экспансия ТНК;
- развитие процессов региональной экономической интеграции.

3. **Россия** – территория – более 17 млн. кв. км; Численность 146 млн. чел. – шестое место в мире – Китай, Индия, США, Индонезия и Бразилия.

Россия с населением в 2,5% мирового, располагает мощной минерально-сырьевой базой, оцениваемой в 25% мировых ресурсов.

На 1998 г. – запасы разведанных полезных ископаемых – 28,3 млрд.долл. (потенциальные – 150 трл. долл.)

4. Россия – крупнейший производитель топливно-сырьевых ресурсов, занимая:

- 1 место в мире по запасам природного газа;
- 3 место по запасам угля;
- 7 место по запасам нефти;
- 4 место по запасам железной руды;
- 6 место по запасам медных руд;
- 3 место по площади сельхозугодий;
- 1 место по запасам древесины.

Доля России в ВВП мира в 1997 году – 1,7% мирового ВВП.

5. По уровню конкурентоспособности продукции Россия занимает 52 место в мире. Из 406 важнейших видов промышленной продукции спад зафиксирован по 386 позициям. ВВП в 1998 г. снизился до 55,9% от уровня 1989 года;

6. В стране развивается безработица - 12% экономически активного населения.

7. **Демографическая ситуация** – естественная убыль населения – 5,86 млн. чел. С 1992-99 гг.

8. **Внешний долг** – около 150 млрд. долларов, отток капитала – до 25-30 млрд. долл. в год.

9. **Россия** – 1950 – по ВВП третье место в мире после США и Англии; сейчас 14 место, по уровню жизни населения -76.

10. Конкурентные преимущества России:

- наличие большого количества основных видов полезных ископаемых;
- дешевая рабочая сила в сочетании с высокой квалификацией;
- наличие экспортных ниш во многих странах;
- наличие передовых и уникальных технологий;
- большие масштабы накопления основных производственных фондов;

- низкая капиталоемкость сектора НИОКР при относительно развитой инфраструктуре.

Реализация этих преимуществ – главная задача российской экономики в последующие 10 лет.

Для России характерна высокая степень монополизации; 70 ведущих компаний производит 50% всей продукции; 200 компаний – 60% продукции. 45 % промышленности составляет государственный сектор, 55% передано в различной форме в частное пользование; вместе с тем, только 18 % частных предприятий рентабельно.

В настоящее время в России реализуется схема т.н. **мобилизационной экономики:**

- активная структурная, промышленная, научно-техническая политика,
- защита внутреннего рынка;
- поддержка отечественных производителей.

Ключевые понятия

- * Мобилизационная экономика
- * Конкурентные преимущества
- * Международное разделение труда
- * Аккумуляция «человеческого капитала»
- * Проблема «утечки умов»
- * Транснационализация
- * Диверсификация
- * Евровексель
- * Синдицированные займы
- * Прямые иностранные инвестиции
- * Экономическая интеграция
- * Валюта

Контрольные вопросы

1. Какие этапы выделяются в процессе международной миграции капиталов?
2. В чём причины международного движения капиталов?
3. Охарактеризуйте современные тенденции развития мирового рынка инвестиций.
4. Назовите крупнейшие финансовые центры мира.
5. В чём заключаются предпосылки международного и научно-технического сотрудничества на макро- и микроуровне?
6. Обоснуйте экономическую целесообразность экспорта (импорта) технологий.
7. Охарактеризуйте место России в мировом хозяйстве.
8. В чём заключаются главные конкурентные преимущества и слабости российской экономики.

Приложения

Таблица 1

Индустриальные страны и их участие в экономических группах

Страна	«Большая семёрка»	Организация экономического сотрудничества и развития	Европейский союз	Северо-Американская зона свободной торговли
Австралия		+		
Австрия		+	+	
Андорра				
Багамские острова				
Бельгия		+	+	
Англия	+	+	+	
Германия	+	+	+	
Гибралтар				
Гренландия				
Греция		+	+	
Дания		+	+	
Ирландия		+	+	
Исландия		+	+	
Испания		+	+	
Италия	+	+	+	
Канада	+	+		+
Люксембург		+	+	
Мен		+		
Мексика		+	+	
Нидерланды		+		
Новая Зеландия		+		+
Норвегия		+		
Нормандские острова			+	

Продолжение таблицы 1

Португалия		+		
Сан-Марино	+			+
США		+		
Фарерские острова			+	
Финляндия	+	+	+	
Франция		+		
Швейцария		+		
Швеция	+	+		
Япония		+		

Таблица 2

**Страны с переходной экономикой и их участие
в экономических группах**

Страна	Страны Восточной и Центральной Европы	«Вышеградская четвёрка»	Ассоциированные члены ЕЭС	СНГ
Албания	+			
Армения				+
Азербайджан				+
Беларусь	+			+
Босния и Герцеговина	+			
Болгария	+			
Венгрия	+	+	+	
Грузия				+
Казахстан				+
Киргизия				+
Латвия	+			

Продолжение таблицы 2

Литва	+			
Македония	+			
Молдавия	+			+
Монголия				
Польша	+	+	+	
Россия	+			+
Румыния	+			
Словакия	+	+	+	
Словения	+			
Таджикистан				+
Туркменистан				+
Узбекистан				+
Украина	+			+
Хорватия	+			
Чехия	+	+	+	
Эстония	+			
Югославия				

Таблица 3

Основные теории международного обмена

Автор	Теория	Новые факторы	Главные теоретические выводы
А. Смит	Теория абсолютных преимуществ	-	Международная торговля взаимовыгодна при наличии абсолютных преимуществ одной стороны перед другой при производстве всех товаров
Д. Рикардо	Теория сравнительных издержек	Товарная дифференциация	Целесообразно специализироваться в производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно более низкие затраты труда и капитала
Г. Харберлер	Теория альтернативных издержек	Кривая производных возможностей страны	Сравнительные преимущества страны при производстве альтернативных товаров определяются объёмом товаров
Э. Хекшер Б. Олин	Модель Хекшера-Олина	Неравномерность распределения материальных и людских ресурсов между странами и интенсивность затрат	Страна экспортирует товары, производство которых требует большого количества ресурсов, имеющихся в избытке. В процессе торговли происходит выравнивание цен на факторы производства

Продолжение таблицы 3

В. Леонтьев	«Парадокс Леонтьева»	Парадокс разрешается, если учитывать более двух факторов производства, в том числе вид труда и капитал	Относительный избыток квалицированного труда ведёт к экспорту товаров, требующих больших затрат труда
М. Познер	Модель технологического разрыва	Наличие технологических преимуществ в стране новаторе или производстве ранее неизвестного продукта	Технологический разрыв между странами обуславливает международную торговлю до момента преодоления этого разрыва
Р. Вернон, Ч. Киндельберг Л. Уэльс	Теория жизненного цикла продукта	Стадии жизненного цикла продукта внедрение, расщирение, зрелость, старение	Страны специализируются на экспорте одного и того же товара на разных стадиях его жизни

Таблица 4

Динамика и темпы прироста физического объёма
мировой торговли товаров (в %)

	*1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Мир в целом	5,4	5,7	10,4	8,3
В том числе продукция обрабатывающей промышленности	6,3	6,2	11,1	8,7
Экспорт стран ОСЭР	5,7	4,7	10,4	8,4
Импорт стран ОСЭР	7,9	8,0	10,3	8,0
Экспорт стран - не членов ОСЭР	4,1	6,6	10,4	7,9
Импорт стран - не членов ОСЭР	-0,7	0,8	10,8	9,2
Торговля внутри ОСЭР	8,3	6,6	10,3	8,2
Экспорт стран ОСЭР в страны - не члены ОСЭР	-1,2	3,0	11,0	8,9
Импорт стран ОСЭР из стран - не членов ОСЭР	3,8	7,3	9,9	7,5

Таблица 5

Удельный вес отдельных групп государств
в мировой торговле товарами

Страны	Экспорт		Импорт	
	1998 г.	2000 г.	1998 г.	2000 г.
Всего ОСЭР	73,1	70,3	73,5	73,7
США	12,0	11,8	17,3	19,5
Япония	7,3	7,8	4,6	5,2
Германия	10,2	8,8	8,6	7,4
Франция	5,8	5,0	5,2	4,7
Италия	4,5	3,9	3,7	3,3
Англия	5,1	4,5	5,8	5,4
Канада	4,1	4,5	3,5	3,7
Другие страны ОСЭР	24,1	23,9	24,8	24,6
Всего страны не члены ОСЭР	26,9	29,7	26,5	26,3
Азиатские страны не члены ОСЭР	16,2	17,1	14,1	15,2
Латинская Америка	3,1	3,3	4,5	4,8
Прочие страны не члены ОСЭР	7,6	9,3	7,9	7,2

Таблица 6

Крупнейшие мировые экспортеры и импортеры товаров в 1998 г.
(в млрд. долл.)

Страна	Экспорт	Импорт
США	683	945
Германия	540	467
Япония	388	280
Франция	307	287
Англия	272	316
Италия	240	214
Канада	214	205
Нидерланды	198	184
Китай	184	140
Гонконг	174	189
Бельгия	172	159
Ю. Корея	133	93
Мексика	117	129
Тайвань	110	104
Сингапур	110	102
Испания	109	132
Швеция	85	68
Швейцария	79	80
Россия	74	60
Бразилия	51	61
Индонезия	49	35
Дания	47	46
Финляндия	42	33
Норвегия	40	36
Саудовская Аравия	39	43
Всего первые 30 стран	4748,0	4696,0
Весь мир	5397	5397

Таблица 7

Структура мирового экспорта услуг

	1980 г.	1988 г.
Экспорт товаров	1900,8	5397
Экспорт услуг	363,5	1316
Экспорт услуг по отношению к экспорту товаров и услуг	15,8	19,5

Таблица 8

Внешнеэкономическая политика СССР/СНГ
и её структурообразующие элементы
(в % от величины суммарного мирового объёма).

	1980 г.	1990 г.	1997 г.
Продовольствие	1,8	2,1	3,0
Сельскохозяйственное сырьё	5,5	7,6	7,6
Руды и металлы	3,5	9,4	13,4
Топливо	47	52,7	33,9
Готовые изделия	24,8	24	42,3

Таблица 9

Финансовое обеспечение науки развитых стран
(доля расходов на НИОКР в ВВП, в %)

Страна	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2015 г. (прогноз)
США	2,8	2,7	2,6	2,8	3,0
Япония	2,6	2,9	2,7	2,9	3,0
Германия	2,7	2,8	2,5	2,7	2,9
Франция	2,3	2,4	2,4	2,4	2,6
Англия	2,3	2,2	2,2	2,3	2,5
Италия	1,1	1,3	1,3	1,7	2,3
Канада	1,4	1,5	1,5	1,6	1,9

Таблица 10

Фирмы, получившие наибольшее количество патентов

Фирма	Число патентов, 1991 г.
«Тошиба»	1014
«Мицубиси»	936
«Хитачи»	927
«Кодак»	863
«Кенон»	823
«Дженерал электрик»	809
«Фьюджи фото»	731
«ИБМ»	679
«Филиппс»	650
«Моторола»	613
Итого	8045
	Число патентов, 1998 г.
«ИБМ»	2657
«Кенон»	1928
«Ниплон электрик»	1627
«Моторола»	1406
«Сони»	1316
«Самсунг»	1304
«Фьюджицу»	1189
«Тошиба»	1170
«Кодак»	1124
«Хитачи»	1094
Итого:	14815

Таблица 11

Отличия мирового денежного рынка
и мирового рынка капиталов

Критерии	Мировой денежный рынок	Мировой рынок капитала
1. Форма экспорта капиталов	В виде денег (депозитов)	В виде самовозрастающей стоимости, банковские кредиты и депозиты
2. Сроки кредита	До 1 года	Более 1 года
3. Цель кредита	Для пополнения оборотных средств	Для пополнения основного капитала
4. Сфера использования кредита	Обслуживания сферы обращения	Обслуживание процесса расширенного производства

Таблица 12

Структура владения акциями (основные инвесторы)
в 1997-1998 годы (%)

Страна	Инд. инвесторы	Институциональные инвесторы	Государство	Иностранные инвесторы
США	40,6	51,6	0,5	7,2
Англия	16,5	59,4	0,1	24,0
Германия	13	68	3	16
Франция	10,9	42,9	10,2	36
Италия	25,0	47,0	20,0	8,0
Бельгия	18,8	50,3	0,2	30,7
Голландия	19,7	51,8	-	28,5
Швеция	17,0	42,0	9,0	23,0
Испания	38,0	30,0	8,0	24,0
Финляндия	32,0	16,0	20,0	32,0

Таблица 13

Миграция населения в ряде стран мира (тыс. чел.)

Страна	1973 г.	1992 г.	Страна	1973 г.	1992 г.
ФРГ	61	65	Чехословакия	15	16
Франция	52	57	Аргентина	25	33
Англия	56	67	Бразилия	100	156
Япония	109	124	Мексика	56	90
Голландия	13	15	Китай	882	167
Швеция	8	9	Индия	680	881
США	212	255	Индонезия	124	186
Португалия	9	10	Корея	34	44
Россия/СССР	250	289	Гана	10	16
Испания	35	39	Корея	34	44
Гана	10	16	ЮАР	24	38
Мир:	3.897.000	5.258.000			

ЛИТЕРАТУРА

1. Киреев А. Международная экономика. Ч.1. М.: Международные отношения, 1997.
2. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник \ Под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмовой. М: Флиант, 2000.
3. Илларионов А. Основные тенденции развития мировой экономики во второй половине 20 века. \ Вопросы экономики, 1997. № 10.
4. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения \ Под редакцией Л.Н. Красавиной. М.: Финансы. 2000.
5. Мировая экономика \ Под редакцией А.С. Булатова. М.: Юрист, 1999.
6. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. \ Пер. с английского. М: Прогресс, 1992. С.474.
7. Киреев А. Международная экономика. М.: Международные отношения, 1997, С. 262.
8. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. М.: ЮристЪ, 1999. С.106.
9. Герчикова И.Н. Международные экономические организации. М.: Консалтбанкир, 2000.
10. Пузакова Е. П. Мировая экономика. Серия «Учебники и учебные пособия». Ростов-на-Дону: «Феникс», 2001. 480с.
11. Пузакова Е.П. Международные экономические отношения. Ростов н\Д: МарТ. 2000

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Глава 1	
МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО МАТЕРИАЛЬНАЯ ОСНОВА	
1.1. Мировое хозяйство и этапы его развития	4
1.2. Субъекты мировой экономики и национальные хозяйства. Международное движение товаров и факторов производства.	7
1.3. Особенности и динамика международной торговли услугами. Структура мирового экспорта услуг.	13
Глава 2	
СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	
2.1. Государственная политика в области внешней торговли. Система государственного регулирования международных экономических отношений в РФ.	16
2.2. Современные тенденции и формы международной кооперации, балансы международных расчётов. Международная экономическая интеграция и объединения развивающихся стран.	18
2.3. Основы международной торговли. Оценка последствий внешнеторгового обмена, выгоды торговли. Теория факторов Хекшера – Олина, парадокс Леонтьева.	22
2.4. Современная трактовка влияния факторов производства и обмена технологиями, влияние технического прогресса, цикла жизни товара на структуру внешней торговли.	24
Глава 3.	
ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА	
3.1. Внешнеторговая политика - традиционные и нетрадиционные ограничения, таможенные пошлины, фритредерство, протекционистская политика. Импортные квоты, тарифные и «добровольные» экспортные ограничения, экспортные субсидии, «новый» протекционизм, роль торговых союзов, зон свободной торговли.	28
3.2. Экономическая интеграция, ЕЭС, североамериканская зона свободной торговли. Валютный курс, спрос и предложение валют, валютные рынки, эволюция международной валютной системы, региональные и мировые валютные рынки.	32
3.3. Международное движение капитала, международное кредитование, мировой рынок ссудных капиталов.	37

3.4. Транснациональные корпорации, стратегические концепции. Прямые инвестиции. Влияние миграции на благосостояние, проблема «утечки умов».	41
3.5. Международное разделение труда и Россия в мировой экономике.	48

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблицы, учётная информация.

1. Табл. 1. Индустриальные страны и их участие в экономических группах.	51
2. Табл. 2. Страны с переходной экономикой и их участие в группах.	52
3. Табл. 3. Основные теории международного обмена товаров.	54
4. Табл. 4. Динамика и темпы прироста физического объёма мировой торговли товарами, в %.	56
5. Табл. 5. Удельный вес отдельных групп государств в мировой торговле товарами, в %.	56
6. Табл. 6. Крупнейшие мировые экспортеры и импортеры товаров в 1998 г. (в млрд. долл и %).	57
7. Табл. 7. Структура мирового экспорта услуг.	58
8. Табл. 8. Внешнеэкономическая политика РФ и её структурообразующие элементы.	58
9. Табл. 9. Финансовое обеспечение науки развитых стран.	58
10. Табл. 10. Фирмы, получившие наибольшее количество патентов.	59
11. Табл. 11. Отличия мирового денежного рынка и мирового рынка капиталов.	60
12. Табл. 12. Структура владения акциями (по странам)	60
13. Табл. 13. Миграция населения в ряде стран мира.	61
Литература	61

Чирков Сергей Николаевич

Мировая экономика

Учебное пособие

Ответственный за выпуск: Домбраускайте Л.В.
Технический редактор: Хисамутдинова М.Ф.

Подписано в печать: 25.06.03	Сдано в печать: 16.07.03
Тираж; 200 экз.	Формат: 60×84/16
Печать: трафаретная	Уч. изд. л. 2,65
Бумага: офсетная	Усл.-печ. л. 3,25

Центр учебно-методической литературы ТГПУ
Отпечатано в типографии ТГПУ,
г. Томск, ул. Герцена, 49. Тел. (3822) 52-12-93