

**КАЗАНСКИЙ (ПРИВОЛЖСКИЙ) ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ**
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ
Кафедра экономической теории

С.Г. Абсалямова, Т.Н. Губайдуллина

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

Курс лекций

Казань-2013

*Принято на заседании кафедры экономической теории
Протокол № 3 от 22.11.2013*

Рецензенты:

доктор экон. наук, проф. КГТУ им. А.Н. Туполева А.Ш. Хасанова;
доктор экон. наук, проф. К(П)ФУ С.В. Мокичев

Абсалямова С.Г., Губайдуллина Т.Н.

Мировая экономика и международные экономические отношения: Курс лекций / С.Г. Абсалямова, Т.Н. Губайдуллина. – Казань: Казанский университет, 2013. – 87 с.

Курс лекций по предмету "Мировая экономика и международные экономические отношения" ставит целью дать знания в области основных вопросов теории и практики развития всемирного хозяйства. Студенты знакомятся с формами мирохозяйственных связей, механизмом их осуществления, что имеет большое значение для заимствования всего нового, передового из опыта развития межгосударственных экономических отношений. Изучение определяющих тенденций развития мирохозяйственных связей приобретает особое значение и с точки зрения интеграции России и Татарстана в мировую экономику, достижения совместимости с общемировыми направлениями хозяйственного развития.

Курс лекций составлен в соответствии требованиям ФГОС ВПО третьего поколения, Программой дисциплины, календарно-тематическим планом и включает все темы курса.

© Казанский университет, 2013

© Абсалямова С.Г., Губайдуллина Т.Н., 2013

Оглавление

Лекция 1. Основные тенденции развития мирового хозяйства и международных экономических отношений	7
Лекция 2. Глобализация мировой экономики и глобальные проблемы	15
Лекция 3. Теории международного обмена	20
Лекция 4. Государственное регулирование внешней торговли	25
Лекция 5. Международный рынок услуг	30
Лекция 6. Международное движение капитала	36
Лекция 7. Международный трансферт научно-технических знаний	39
Лекция 8. Транснациональные корпорации	44
Лекция 9. Международный рынок рабочей силы	49
Лекция 10. Международные валютно-финансовые отношения	56
Лекция 11. Интеграционные процессы в мировом хозяйстве	60
Лекция 12. Современные процессы интеграции экономики России и Татарстана в мировое хозяйство	69
Лекция 13. Развивающиеся страны в системе мировой экономики	75

Список вопросов

1. Основные тенденции развития мирового хозяйства и международных экономических отношений

1. Закономерности развития мировой экономики.
2. Этапы формирования всемирного хозяйства. Структура всемирного хозяйства.
3. Международное разделение труда – материальная основа мирового хозяйства, показатели и факторы развития международного разделения труда.

2. Глобализация мировой экономики и глобальные проблемы

1. Экономическая сущность глобализации мировой экономики, ее причины и последствия.
2. Глобальная продовольственная проблема.
3. Глобальная экологическая проблема и концепция устойчивого развития.

3. Теории международного обмена

1. Сущность торгово-экономических отношений между странами. Преимущества международной торговли.
2. Закон сравнительных преимуществ Д. Рикардо.
3. Теория факторов Хекшера-Олина. Парадокс Леонтьева.
4. Современные теории международного обмена.

4. Государственное регулирование внешней торговли

1. Современные тенденции развития мировой торговли.
2. Протекционизм и свободная торговля.
3. Виды торговых ограничений.
4. Всемирная торговая организация.

5. Международный рынок услуг

1. Предпосылки и условия формирования мирового рынка услуг.
2. Экономические особенности международной торговли услугами.
3. Проблемы регулирования международной торговли услугами.

6. Международное движение капитала

1. Механизм международного движения капитала.
2. Выгоды и потери в системе международного кредита.
3. Пути урегулирования внешней задолженности.

7. Международный трансферт научно-технических знаний

1. Сущность международной торговли лицензиями и «ноу-хау».
2. Особенности ценообразования на рынке лицензий.
3. Лицензионная политика промышленно развитых стран.

8. Транснациональные корпорации

1. Сущность транснационализации производства. Роль ТНК в мировой экономике
2. Структура и финансовая стратегия ТНК.
3. Международные стратегические альянсы.

9. Международный рынок рабочей силы

1. Значение, причины и формы международной миграции рабочей силы.
2. Последствия миграции для стран-экспортеров и импортеров рабочей силы.
3. Особенности миграционной политики государств.

10. Международные валютно-финансовые отношения

1. Эволюция международной финансовой системы.
2. Особенности современной международной валютной системы.
3. Валютная политика отдельных стран.

11. Интеграционные процессы в мировом хозяйстве

1. Сущность интеграционных процессов в современном мире.
2. Виды интеграционных объединений, перспективы их развития.
3. Основные региональные и субрегиональные интеграционные блоки государств.

12. Современные процессы интеграции экономики России и Татарстана в мировое хозяйство

1. Объективные предпосылки интеграции экономики Татарстана в мировое хозяйство.
2. Внешняя торговля Татарстана.
3. Иностраннные инвестиции в Россию и Татарстан, их регулирование.

13. Развивающиеся страны в системе мировой экономики

1. Социально-экономические проблемы развивающихся стран.
2. Особенности внешнеэкономической политики развивающихся стран в современных условиях.
3. Специфика моделей развития «новых индустриальных стран».

Лекция 1. Основные тенденции развития мировой экономики и международных экономических отношений

1. Закономерности развития мировой экономики.

Термины «мировая экономика», «мировое хозяйство», «всемирное хозяйство» большинством ученых-экономистов рассматриваются как синонимы. Между тем от этих понятий следует отличать понятие «международная экономика», которое, как правило, означает «не саму мировую экономику, а теорию развития международных экономических отношений». Мировой экономике (мировому хозяйству, всемирному хозяйству) можно дать широкое и узкое определение. По широкому определению, мировая экономика — это сумма всех национальных экономик мира. По узкому определению — это совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром.

Мировое хозяйство складывается из национально-государственных экономик, находящихся в тесной экономической взаимосвязи и взаимозависимости. Его следует рассматривать как объективный результат экономического роста, результат стремления общественного производства к максимально положительному экономическому эффекту, результат взаимодействия факторов, движущих производство материальных благ: непрерывно углубляющегося разделения труда, специализации, интернационализации производства, свободного перемещения в геоэкономическом пространстве товаров и капиталов. Следовательно, мировое хозяйство представляет собой глобальный экономический организм, в котором сложились и возрастают взаимосвязь и взаимозависимость экономик всех стран. Оно характеризуется усиливающейся интернационализацией производительных сил, созданием многообразной системы международных экономических отношений, формированием межнациональных механизмов, регулирующих хозяйственный обмен между странами. Материальную основу всемирного хозяйства образует мировой рынок благ, товаров, услуг, капиталов, ценных бумаг и т. д.

Развитие мировой экономики представляет собой качественное изменение ее структуры и функционирования за счет кооперативного взаимодействия ее компонентов и подчиняется определенным закономерностям. Экономика и ее компоненты подвергаются изменениям - флуктуациям, которые экономика до определенного предела может

нейтрализовывать, "гасить", чему способствует устойчивость ее структуры в течение эволюционного периода. При превышении флуктуирующими параметрами критических значений и мощности стабилизирующих систем наступает момент, когда изменение параметров приводит к скачкообразному переходу экономики в качественно иное состояние, на новую траекторию развития. Так наступает точка бифуркации - точка ветвления вариантов развития. В момент наступления точки бифуркации изменяется структура экономики, а затем и механизм ее функционирования.

Варианты траекторий развития, на которые может вступить экономика, можно разделить на три группы: экономика может стать открытой, закрытой или, наконец, разрушиться. Открытость предполагает множество вариантов дальнейшего развития, а страны, выбравшие закрытость, имеют много общих черт (интенсивность их выражения зависит от степени закрытости, но поскольку полной закрытости в реальности не наблюдается, эти черты следует рассматривать как тенденции): стремление к достижению автаркии (такой системы хозяйства, при которой страна сама производит всё нужное для себя и сама потребляет свое производство), огосударствление экономики, агрессивность внешней и внутренней политики, бюрократизм, стремление к достижению общего равновесия (равенству макроэкономических параметров) посредством директивного планирования. Закрытая экономика лишена возможностей самоорганизации и организуема средой. Постепенно в ней нарастает хаос, и экономика, как правило, становится открытой, либо разрушается.

Открытой называют экономику, имеющую постоянный выход на международные рынки товаров, капитала, рабочей силы, денег, информации в качестве продавца и/или покупателя. Закрытой - экономику, не имеющую выхода на международные рынки или имеющую незначительный объем торговли на них.

2. Этапы формирования всемирного хозяйства. Структура всемирного хозяйства.

Хотя мировое хозяйство начало свое формирование с момента появления государственности, окончательно оно сложилось около ста лет тому назад. Все началось с международной (мировой) торговли, т.е. движения товаров и услуг между странами. Особый вклад в становление мировой торговли товарами и услугами внес переход к рыночным отношениям (вначале в Западной Европе, а затем в других регионах мира),

великие географические открытия XV— XVII вв., появление в XIX в. машинной индустрии и современных средств транспорта и связи.

В результате к концу XIX в. сложился мировой (всемирный) рынок товаров и услуг, т.е. совокупность национальных рынков товаров и услуг (широкое определение).

По узкому определению, это совокупность только тех товаров и услуг, которые продаются и покупаются на внешнем рынке. К ним часто применяется термин «торгуемые товары и услуги», т.е. участвующие в международной торговле. Остальные обозначаются термином «неторгуемые товары и услуги».

Одновременно в мире вслед за товарами и услугами усилилось движение почти всех факторов производства — капитала, рабочей силы, предпринимательских способностей, знаний. Потоки экономических ресурсов (факторов производства) первоначально шли в одном направлении — из небольшой группы наиболее развитых стран в менее развитые. Затем процесс перемещения экономических ресурсов стал более комплексным: капитал, предпринимательские способности и технологию стали не только импортировать, но и экспортировать среднеразвитые страны, а в экспорте рабочей силы активное участие стали принимать и слаборазвитые страны.

Таким образом, национальные экономики оказались не только участниками мирового рынка товаров и услуг, но и участниками движения экономических ресурсов между странами и регионами. В этих условиях стало возможным говорить о более широком понятии мирового (всемирного) хозяйства, которое охватывает движение не только товаров и услуг, но и факторов производства.

В развитии современной мировой экономики выделяют несколько периодов.

Первый период (20-30 годы XX века) характеризовался кризисными явлениями в развитии мирового хозяйства. Глубокий социально-экономический кризис мирового хозяйства сопровождался общей неустойчивостью экономических связей, вызванных первой мировой войной, Великой депрессией конца 20-30-х годов в развитии экономики ведущих стран мира.

Второй период (конец 40-х - 80-е годы XX века) характеризуется интенсивным ростом вывоза предпринимательского капитала. За это время рост производства оказал основное влияние на организационно-экономические параметры мирового хозяйства.

Главной силой в производственных связях стали транснациональные корпорации (ТНК), которые образовывали интернациональные производственные комплексы, осуществляющие создание продукта, его реализацию, расчеты, кредитование. Ликвидация колониальной системы в середине 60-х годов вывела на международную арену развивающиеся страны.

Началом третьего периода в развитии мирового хозяйства можно считать последние десятилетия XX века, когда возрос процесс формирования единого экономического пространства, формирования международных производительных сил, усилилось экономическое взаимодействие и взаимозависимость. Восточноевропейские страны начали переход к рыночным отношениям, что усилило целостность мирового хозяйства.

Современное мировое хозяйство неоднородно. В него входят государства, отличающиеся социальной структурой, политическим устройством, уровнем развития производительных сил и производственных отношений, а также характером, масштабами и методами международных экономических отношений.

Ведущее положение в мировом хозяйстве в настоящее время занимают промышленно развитые страны: США, Япония, Канада, Германия, Франция, Великобритания и Италия. На их долю приходится более 80% промышленного производства группы промышленно развитых стран (ПРС) и около 60% всего мирового промышленного производства, соответственно 70 и 60% производства электроэнергии, более 60 и около 50% экспорта товаров и услуг.

В настоящее время страны мира с точки зрения их экономического развития, по предложению Экономического и социального совета ООН, подразделяются на три основные группы :

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

Группа индустриальных стран включает такие страны, как Германия, Италия, Канада, Великобритания, США, Франция Япония, а также Австралия, Австрия, Бельгия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Лихтенштейн, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Швейцария, Швеция и Финляндия.

Страны с переходной экономикой подразделяются на страны Восточной Европы (Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния,

Чехия, Словакия), а также государства, образовавшиеся после распада СССР и Югославии.

Группа развивающихся стран крайне неоднородна. Наиболее развитыми из них в промышленном отношении являются так называемые “новые индустриальные страны” (НИС): Аргентина, Бразилия, Сянган (Гонконг), Республика Южная Корея, Мексика, Сингапур, Тайвань, Турция.

Особую группу составляют страны члены ОПЕК: Бруней-Даруссалам, Ирак, Иран (Исламская республика), Катар, Кувейт, Ливийская Арабская Джамахирия, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия и др.

К наименее развитым странам этой группы по критериям ООН (у которых доля ВВП на душу населения составляет менее 350 долл. США, доля взрослого населения, умеющего читать, - менее 20%, доля обрабатывающей промышленности - менее 10%) относятся 50 стран (8 стран Азии, 28 - Африки, 5 - Латинской Америки, Океании и т.д.).

В целом, несмотря на некоторую условность понятия “развивающиеся страны”, в эту группу сегодня входят страны, получившие политическую независимость ко второй половине XX века.

При всем разнообразии характеристик их хозяйственной жизни все же выделяются определенные сущностные черты, которые позволяют рассматривать эти страны в качестве единой группы, причем обладающими сходными или совпадающими интересами в сфере экономического и политического развития.

К такого рода чертам (признакам) стран развивающегося мира прежде всего относят: переходный характер внутренних социально-экономических структур; многоукладность экономики; относительно низкий уровень развития производительных сил; отсталость сельского хозяйства, промышленности, сферы услуг и, как следствие, зависимое положение в системе мирового хозяйства.

По многочисленным прогнозам специалистов, XXI век станет периодом азиатско-тихоокеанской мощи. Если понимать термин “Азиатско-Тихоокеанский регион” (АТР) несколько более узко, то становится ясно, что наиболее динамичной становится группа государств Восточной и Юго-Восточной Азии, которую возглавляет Китай и следующие за ним Республика Корея, Сингапур, Тайвань, позднее присоединившиеся Малайзия, Таиланд и Филиппины, а также Индонезия.

Именно в этом регионе и формируется обширное азиатское “технологическое пространство”.

Важным методом классификации стран в международной экономике является их деление по уровню экономического развития. Так, Мировой банк, статистика которого охватывает больше 200 стран, все страны мира делит в соответствии с уровнем их дохода на душу населения на следующие группы:

- Страны с низким уровнем дохода - государства, у которых ВВП на душу населения в 2000 г. составил 765 долл. или меньше;

- Страны с доходами ниже среднего уровня - государства, у которых ВВП на душу населения в 2000 г. составил 766-3 035 долл.;

- Страны с доходами выше среднего уровня - государства, у которых ВВП на душу населения в 2000 г. составил 3036- 9 385 долл.;

- Страны с высоким уровнем дохода - государства, у которых ВВП на душу населения в 2000 г. составил 9 386 долл. или больше.

3.Международное разделение труда – материальная основа мирового хозяйства, показатели и факторы развития международного разделения труда.

В основе объединения национальных хозяйств в единое мировое хозяйство лежит международное разделение труда (МРТ), представляющее собой специализацию отдельных стран на производстве отдельных видов продукции, которой страны обмениваются между собой.

Международное разделение труда - объективная основа международного обмена товарами, услугами и знаниями, развития производственного, научно-технического, торгового и иного сотрудничества между всеми странами мира независимо от уровня их экономического развития и характера общественного строя. Именно МРТ является важнейшей материальной предпосылкой налаживания плодотворного экономического взаимодействия государств в масштабах всей планеты. Международное разделение труда - основа современного мирового хозяйства, позволяющая ему прогрессировать в своем развитии, создавать предпосылки для более полного проявления общих (универсальных) экономических законов.

Важной проблемой мирового хозяйства становится взаимодействие разноуровневых систем, которые характеризуются не только степенью развитости, но и степенью вовлеченности в МРТ и мировое хозяйство. Половина населения развивающихся стран живет в замкнутой экономике,

не затронутой международным экономическим обменом и движением капиталов.

Особенность нынешнего развития мировой экономики является интеграция, причем интеграция всеобщая: капиталов, производств, труда. Возникнув первоначально в Европе (Европейское экономическое сообщество - ЕЭС, Совет Экономической Взаимопомощи - СЭВ), она за последние годы охватила новые страны и регионы.

В системе международных экономических отношений наряду с товарными рынками функционируют мировой финансовый рынок, международный рынок труда, мировой информационный рынок, международная валютно-финансовая система.

Движение капитала, иностранные инвестиции, долгосрочные международные, государственные кредиты придают мировой финансовой системе завершённый вид. Страновые различия в обеспеченности трудовыми ресурсами, в возможностях и условиях занятости населения определяют возникновение и развитие межгосударственных потоков рабочей силы, что обуславливает формирование международного рынка труда. Возрастание роли информационного обеспечения, интеллектуальной собственности, широкое внедрение системы патентования, лицензирование изобретений и открытий, межгосударственные соглашения по защите авторских прав создают предпосылки для развития мирового информационного рынка. Термин «интернационализация хозяйственной жизни» означает усиление участия страны в мировом хозяйстве. Достигнутый уровень интернационализации и международного разделения труда измеряется целым рядом показателей.

В первую очередь это показатели участия в мировой торговле. К ней относят экспортную квоту, т.е. отношение экспорта к ВВП страны. Этот показатель нельзя трактовать как долю экспорта во всем объеме ВВП, потому что экспорт учитывается по ценам экспортируемых товаров и услуг, а ВВП — только по добавленной стоимости. Тем не менее, величина экспортной квоты говорит о важности экспорта для национальной экономики.

Исчисляют также импортную квоту, а иногда складывают вместе экспорт и импорт и соотносят эту сумму с ВВП страны, называя полученную величину внешнеторговой квотой. Из других относительных показателей интернационализации на базе внешней торговли рассчитывают долю импорта в розничном товарообороте. Наконец,

определяют соотношение доли страны в мировом экспорте с ее долей в мировом ВВП по паритету покупательной способности, чтобы определить, насколько активно страна участвует в международной торговле.

Важны и абсолютные показатели интернационализации и участия в международном разделении труда, например, стоимостной объем экспорта товаров и услуг на душу населения.

При анализе уровня участия страны в мировом хозяйстве необходимо обращаться не только к международной торговле, но и к международному движению факторов производства. Так, показателями участия страны в международном движении капитала являются объем накопленных зарубежных капиталовложений страны по отношению к ее ВВП, объем накопленных в стране иностранных инвестиций по отношению к ее ВВП, доля иностранного капитала в ежегодных инвестициях страны, объем государственного внешнего долга страны по отношению к ее ВВП и объем платежей по обслуживанию этого долга по отношению к поступлениям от экспорта товаров и услуг.

Показателями участия страны в международном движении других факторов производства могут быть доля иностранной рабочей силы в общей численности занятых или численность занятой за рубежом отечественной рабочей силы, доля иностранных патентов и лицензий в общем количестве зарегистрированных в стране патентов и лицензий, размеры экспорта и импорта технологий и управленческих услуг.

Таким образом, причиной развития всемирного хозяйства и упрочения его целостности является необходимость международной специализации и кооперирования производства, упрочение экономических связей между государствами. Важнейшими факторами, предопределяющими формирование целостности всемирного хозяйства, выступают, прежде всего, усиление интернационализации мировой экономики, развитие научно-технического прогресса и средств информации, интернационализация возможностей использования ресурсного потенциала планеты, возрастание общей экологической опасности.

Лекция 2. Глобализация мировой экономики и глобальные проблемы

1. Экономическая сущность глобализации мировой экономики, ее причины и последствия.

Одной из основных тенденций развития современной мировой экономики является глобализация экономических процессов. «Глобал» - от латинского «всеобщий», т.е. относящийся к территории всего земного шара. Глобализация имеет объективные источники и, следовательно, является естественным историческим процессом. В ее основе должны аккумулироваться прогресс науки и техники, прогресс функционирования и развития материального производства, стирание границ в области решения фундаментальных проблем человечества.

Глобализация - это сложно структурированный процесс, являющийся разноплановым, затрагивающий многие аспекты жизни любого национального государства: культурные, национальные, экономические и политические. Глобализация определяется как процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и знаний.

Суть глобализации мировой экономики можно свести к трем основным процессам:

- мировое экономическое сообщество превращается в целостную экономическую систему, где национальные экономики становятся составными элементами единого всемирного экономического организма, в котором они взаимодействуют не только на основе международного разделения труда, но и все в большей степени с помощью гигантских по своим масштабам всемирных производственно-сбытовых структур, глобальной финансовой системы и планетарной информационной сети;

- в условиях глобализации национальные и всемирные экономические отношения начинают меняться ролями. Если прежде национальные отношения были первичными, а всемирные - производными от них, то теперь, по мере формирования наднациональных экономических отношений, транснациональные производственные, торговые и финансовые структуры играют ведущие роли в мирохозяйственных взаимоотношениях;

- глобализация объективно приводит к размыванию и обесценению регулирующих функций национального государства, которое уже не

может, как прежде, защищать национальную экономику от нежелательных внешнеэкономических воздействий.

Следует выделить общие признаки (критерии) глобализации мировой экономики:

- проблемы носят общемировой характер, т.е. затрагивают интересы и судьбы всего (или, по крайней мере, большинства) человечества;
- проблемы угрожают человечеству серьезным регрессом в условиях жизни и дальнейшем развитии производительных сил (или даже гибелью человеческой цивилизации как таковой);
- проблемы нуждаются в срочном и неотложном решении;
- они взаимосвязаны между собой;
- требуют для своего решения совместных действий всего мирового сообщества.

К числу глобальных проблем относятся следующие проблемы: преодоления бедности и отсталости; мира и разоружения, предотвращения мировой ядерной войны; продовольственная; энергетическая; сырьевая; экологическая; демографическая; развития человеческого потенциала.

Последствия глобализации мировой экономики можно подразделить на положительные и отрицательные.

К положительным последствиям глобализации относятся следующие:

- происходит объединение национальных экономик в единую систему;
- формируется глобальный рынок, не разделенный государственными границами (либерализация торговли);
- создается унифицированная финансовая система (крупнейшие финансовые институты МВФ, ВБ со штаб-квартирой в Вашингтоне).

К отрицательным последствиям глобализации относятся:

- рост бедности, расслоение населения;
- антагонистические отношения между развивающимися и развитыми странами (антиглобализм);
- перенос экологически вредных производств в развивающиеся страны;
- размещение филиалов ТНК в слабо развитых странах, богатых ресурсами и следствие – зависимость этих стран от крупных ТНК (незащищенность слабых от сильных).

2. Глобальная продовольственная проблема.

В основе формирования глобальной продовольственной проблемы лежат следующие взаимосвязанные причинно-следственные связи: рост населения мира – рост потребления – ограниченность ресурсов и неравномерность развития стран – продовольственный кризис.

Прогрессирующий рост населения мира закономерно приводит к росту потребления, чему способствует также научно-технический прогресс и создание все новых видов товаров и услуг.

Активизация продовольственной проблемы происходит после второй мировой войны. Это касается практически всех стран, кроме десятка самых неразвитых стран мира.

Продовольственный кризис неравномерно распределяется по регионам мира. Все страны подразделяются, согласно классификации Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), по отношению к глобальной продовольственной проблеме на следующие группы:

I. Индустриальные регионы (Западная и Северная Европа, Северная Америка, Австралия и Япония) – здесь имеется избыток продовольствия. Считается, что этот избыток возникает за счет голода слаборазвитых стран, которые являются основными поставщиками продовольственного сырья;

II. Страны, в которых продовольственное обеспечение приближается к норме, установленной ВОЗ ООН (юг Европы и Средней Азии, большинство стран Латинской Америки и АСЕАН);

III. Страны, продовольственное обеспечение в которых находится на допустимом уровне отклонения от нормы по стандартам ВОЗ ООН (страны Восточной Европы, СНГ и Прибалтики, Индия, Египет, Индонезия);

IV. Развивающиеся страны, подавляющая часть населения которых испытывает все тяжести продовольственного кризиса (страны Африки к югу от Сахары).

По оценкам зарубежных специалистов масштабы земельных пространств как первичного ресурса для производства продуктов питания на земном шаре составляют 3,2 млрд. гектаров (потенциально пригодных для ведения сельского хозяйства). На сегодняшний день примерно половина этих земель, причем самая богатая и самая доступная половина, уже возделывается.

Существующее в настоящий момент среднее мировое значение величины пахотных земель, при существующей продуктивности,

приходящейся на одного человека, составляет 0,4 га. Известно, что для того, чтобы прокормить все население мира по существующим сейчас стандартам США, необходимо 0,9 га земли на одного человека. При этом по данным докладов ФАО, сельскохозяйственная разработка новых земель экономически нецелесообразна, несмотря на существующую в настоящее время в мире насущную потребность в продуктах питания.

Общая численность людей, страдающих от острого голода, составляла в 70-е годы прошлого столетия 400 млн. чел., в 80-е годы – 500 млн. чел. В настоящее время эта цифра превышает 700 млн. чел. Такая динамика говорит о тенденции роста продовольственной проблемы. При этом критерием голода считается его крайняя степень, определяемая «критическим уровнем» энергетических потребностей организма, достаточным лишь для выживания. Согласно международным источникам, различают две формы голода: скрытую (хроническую) и явную (массовые вспышки голода). Хронический голод связан с низкой покупательной способностью населения и приводит к постоянному недоеданию. Явная форма голода вызвана неурожаями, засухами, стихийными бедствиями, военными конфликтами.

Одним из направлений выхода из продовольственного кризиса является развитие собственного аграрного сектора, основным фактором развития которого, как известно, является земля. Распределение мирового земельного фонда говорит о том, что земель, пригодных для эффективного ведения сельского хозяйства относительно немного. Наибольшими размерами пашни обладают США (185 млн.га), Индия (160 млн.га), Россия (134 млн.га), Китай (95 млн.га), Канада (46 млн.га), Казахстан (36 млн.га), Украина (34 млн.га).

Высоким удельным весом обрабатываемых земель в общем земельном фонде характеризуются такие страны, как Индия (57,1%), Польша (46,9%), Италия (40,3%), Франция (35,3%), Германия (33,9%), США (19,6%). В последние десятилетия происходит расширение сельскохозяйственных угодий за счет освоения целинных земель России, Казахстана, Китая, Канады.

В то же время существует проблема ухудшения и деградации земель. Вследствие эрозии почв из сельскохозяйственного оборота ежегодно выводится 6-7 млн. га. Заболачивание и засоление выводит из землепользования еще 1,5 млн. га земель. Для 60 стран мира характерно опустынивание территории (9 млн. кв. км).

Неравномерное по странам мира распределение экономических ресурсов, необходимых для производства продовольственной продукции, объективно приводит к усилению глобальной продовольственной проблемы.

3. Глобальная экологическая проблема и концепция устойчивого развития.

По мере развития общества человечество начинает подчинять себе природу, активно преобразуя ее и используя все компоненты природной системы для целей удовлетворения своих производственных и непроизводственных потребностей. О росте потребления в мире свидетельствуют следующие данные. Сейчас на США, Канаду, страны Западной Европы, где проживает менее 12% населения, приходится свыше 60% мирового частного потребления товаров и услуг. Особенно это касается потребления энергоресурсов. Рост потребления нефти значительно превышает возможности ее добычи. Мировое энергопотребление к 2025 г. возрастет на 50%. В ближайшие 20-30 лет приоритетной будет атомная энергетика, т.к. она позволяет быстро и сравнительно недорого увеличить производство электроэнергии.

Рост потребления приводит к загрязнению окружающей среды. В XX столетии в недрах промышленной революции происходит активизация научно-технической деятельности, что связано с крупнейшими фундаментальными открытиями, в этот период сформулированы основные законы развития природы и общества.

В 20-е годы прошлого столетия В.И. Вернадский создает свое учение о ноосфере (эпохе разума), суть которого заключается в том, что человек впервые в истории Земли узнал и охватил всю биосферу, “человечество своей жизнью стало единым целым”, человек расселился по всей планете, кроме того благодаря развитию техники и успехам научного мышления человек может обмениваться информацией и перемещаться в любую точку планеты с довольно большими скоростями.

Именно на глобальном уровне в начале 90-х годов текущего столетия влияние экологии на экономическое развитие было сформулировано в виде концепции устойчивого развития, воспринятой большинством промышленно развитых стран мира. Основная идея содержится в докладе Генерального секретаря Конференции ООН по окружающей среде и развитию Мориса Стронга (июнь 1992 г., Бразилия): “Стоящая перед нами проблема является следствием глобальных диспропорций, вызванных бурным экономическим ростом в развитых

странах, с одной стороны, и быстрым увеличением численности населения в развивающихся государствах - с другой. Сокращение этих диспропорций обеспечит безопасность нашей планеты в будущем как в традиционном смысле, так и в вопросах экологического и экономического равновесия. Для этого потребуются радикальное реформирование форм хозяйствования и международных отношений” .

Одно из наиболее распространенных и общепризнанных определений устойчивого развития содержится в докладе Международной комиссии по окружающей среде и развитию (“Комиссия Брундтланд”), созданной при участии ООН, "Наше общее будущее" (1987г.): "Устойчивое развитие - это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего развития, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Оно включает два ключевых понятия - понятие потребностей, в частности, потребностей, необходимых для существования беднейших слоев населения, которые должны быть предметом первостепенного приоритета; понятие ограничений, обусловленных состоянием технологии и организацией общества, накладываемых на способность окружающей среды удовлетворять нынешние и будущие потребности". Суть этого и подобных ему определений сводится к принципу справедливого распределения и использования природных ресурсов, естественных условий между поколениями и ориентации развития не столько на рост потребительства, сколько на улучшение благосостояния - качества жизни.

Лекция 3. Теории международного обмена

1. Сущность торгово-экономических отношений между странами. Преимущества международной торговли.

Экономика каждой из стран мира связана с экономиками других стран сложной сетью международных торговых и финансовых отношений. Международная торговля выступает в качестве заменителя международной мобильности ресурсов. Международная торговля в общем виде является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства. Международная торговля развивается по своим законам, которые отличаются от законов, действующих в области торговых отношений любого государства.

В основе развития международной торговли лежат, по крайней мере, две основные причины: неравномерность распределения экономических (природных, трудовых, финансовых и др.) ресурсов между странами мира; необходимость комплексного применения различных видов ресурсов для эффективного производства готовой продукции в условиях возрастания международной конкуренции.

Внешняя торговля рассматривается как результат взаимодействия спроса и предложения на мировом конкурентном рынке, она развивается по законам международной экономической конкуренции и учитывает весь комплекс внутренних и внешних факторов в условиях постоянного развития международного разделения труда, специализации и кооперирования производства и обмена товарами и услугами.

2. Закон сравнительных преимуществ Д. Рикардо.

Первыми учеными, сформулировавшими законы развития мировой торговли, были А. Смит и Д. Рикардо. Адам Смит в 1776 г. в своей работе «Богатство наций» писал о том, что не надо бояться внешней торговли: «Основное правило каждого благоразумного главы семьи состоит в том, чтобы не пытаться изготавливать дома такие предметы, изготовление которых обойдется дороже, чем при покупке их на стороне. Портной не станет шить себе сапоги, а покупает их у сапожника». Он доказал, что каждая нация стремится специализироваться в развитии того производства, для которого она имеет наиболее благоприятные природные предпосылки, исходя из фундаментального принципа разделения труда. Таким путем, по мнению ученого, достигается максимальное преимущество в национальном и международном масштабах: международная торговля, таким образом, покоится на абсолютных различиях в уровне издержек производства. Но, как показала практика, такая ситуация является исключительной.

Д. Рикардо, укрепил эти доводы в пользу свободной торговли, и в своей работе «Начала политической экономии и налогового обложения» в начале 19 в. на многочисленных примерах показал выгоду внешней торговли для любой нации, даже если она не располагает явными преимуществами в производстве какого-либо товара. Ученый утверждал, что даже в случае, когда страна ни в чем не располагает абсолютным преимуществом, торговля остается выгодной для обеих сторон.

В отличие от А. Смита Д. Рикардо утверждал не об абсолютных, а о сравнительных преимуществах во внешней торговле, что отвечало соответствующему периоду развития международной торговли. Закон

сравнительных преимуществ, сформулированный Д. Рикардо, гласит, что каждая страна располагает сравнительным преимуществом в производстве какого-то товара и получает выигрыш, торгуя им в обмен на остальные.

Рациональное ведение хозяйства предполагает использование определенного количества ограниченных ресурсов для получения наибольшего количества совокупного объема производства. Для этого необходимо, чтобы любой товар производился той страной, у которой ниже вмененные издержки или, другими словами, которая располагает сравнительными преимуществами.

3. Теория факторов Хекшера-Олина. Парадокс Леонтьева.

Чем определяются направления и структура международных торговых потоков? Основы решения этого вопроса были заложены шведскими учеными – экономистами Эли Хекшером и Бертилем Олиным. Исходные принципы были изложены Хекшером в 1919 г. в небольшой статье и развиты Олиным в 30-е годы XX в.

Смысл теории Хекшера-Олина состоит в следующем: «Товары, требующие для своего производства значительных затрат (избыточных факторов производства) и небольших затрат (дефицитных факторов), экспортируются в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции. Так, в скрытом виде, экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства».

Другими словами, страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов и импортируют продукты интенсивного использования дефицитных для них факторов.

Для объяснения этой теории необходимо понять, что понимается под избытком факторов производства и интенсивностью их использования. Страна считается в избытке наделенной рабочей силой, если соотношение между ее количеством и остальными факторами в ней выше, чем в остальном мире. Так, продукт считается трудоемким, если доля затрат на рабочую силу в его стоимости выше, чем в стоимости других продуктов.

Важной проблемой, которую обсуждают ученые-экономисты, является вопрос о том, какие именно факторы относятся к экспортным, а какие – к импортозамещающим. Центром этих исследований стал так называемый парадокс Леонтьева.

Василий Леонтьев в 50-е годы прошлого столетия занимался проверкой реальными данными и фактами основных положений теории Хекшера-Олина. Он хотел одновременно проверить два предположения:

- теория Хекшера-Олина справедлива;
- в экономике США, как повсеместно считалось, капитал в большей степени избыточен, чем у их внешнеторговых партнеров.

В. Леонтьев провел следующие расчеты:

- соотношение величины основного капитала и численности рабочих в экспортных и импортозамещающих отраслях США по данным 1947 г.;
- расчеты капитала и занятости в десятках рассматриваемых отраслей;
- учет капитала и труда, содержащихся в товарах этих отраслей в результате использования продукции других отраслей.

Инструментом для расчетов ученый использовал межотраслевой баланс. Для получения необходимых оценок капиталовооруженности труда матрицы коэффициентов умножались на векторы затрат капитала и труда с учетом стоимости экспорта и импорта по отраслям послевоенной американской экономики.

Условия проверки были таковы: если верны выводы теории Хекшера-Олина, а капитал в США относительно более избыточен, то (с учетом вклада всех отраслей) показатель затрат капитала в расчете на одного рабочего в стандартном наборе товаров, экспортируемых из США (Кэ/Рэ), должен быть выше, чем аналогичный показатель по импортзамещающей продукции, входящей в стандартный набор ввозимых в США товаров (Ки/Ри).

В результате проведенных расчетов ключевой параметр (Кэ/Рэ / Ки/Ри) составил всего 0,77, тогда как согласно теории Хекшера-Олина он намного должен превышать 1,0.

Тем самым были получены парадоксальные результаты: получалось, что в 1947 г. США продавали остальным странам трудоемкие товары в обмен на капиталоемкие.

4. Современные теории международного обмена.

Закон Энгеля

Мировая экономика изменяется и вместе с ней изменяется и международная торговля. Каковы закономерности этих изменений? Воздействие на внешнюю торговлю роста факторов производства происходит, в основном, по двум каналам: через спрос или через предложение.

Рассмотрим влияние изменения спроса и предложения факторов производства на структуру внешней торговли. Происходит процесс роста доходов на душу населения, что влечет за собой определенные сдвиги в структуре личного потребления населения.

Закон Энгеля гласит, что при неизменных ценах и демографических переменных (размере и составе семьи) увеличение дохода приводит к снижению доли потребительских расходов на продовольствие. Спрос на продовольствие увеличится, но в меньшей мере, чем доход.

В условиях экономического роста происходит увеличение доходов населения, что (в соответствии с законом Энгеля) влечет за собой изменения в спросе. Эти изменения направлены против производителей продовольственных товаров, особенно производителей зерна и других основных пищевых продуктов.

При неизменной системе предпочтений это приведет к росту цен на предметы роскоши и процветанию тех стран, которые специализируются на их производстве. Для стран, производящих и экспортирующих продовольственные товары, в соответствии с законом Энгеля, будет характерно снижение спроса и рост цен на продукцию. Следовательно, более выгодно, по мере роста доходов населения, производить и экспортировать товары длительного пользования.

Теорема Рыбчинского и «голландская болезнь».

На динамику современной внешней торговли оказывает влияние также изменение отраслевой структуры производства в стране, происходящее вследствие изменения предложения экономических факторов. Так в 1955 году польский ученый Т. Рыбчинский сформулировал теорему, согласно которой "при неизменных ценах и наличии в экономике только двух секторов рост одного из факторов производства ведет к сокращению выпуска одного из товаров".

Опережающий рост одного из факторов не только повышает удельный вес сектора, где он интенсивно используется. При неизменных мировых ценах это приводит также к сокращению выпуска в остальных секторах экономики. Это связано с тем, что тот сектор, где наиболее интенсивно используется подешевевший фактор производства, «переманивал» у другого все мобильные факторы производства.

«Голландская болезнь».

С этой проблемой столкнулись в Голландии в процессе разработки месторождений природного газа в Северном море. При этом с ростом добычи природного газа промышленный экспорт Голландии все больше приходил в упадок. Это связано с тем, что новый сектор экономики оттягивает ресурсы из промышленности. А именно, рабочая сила привлекается повышенными ставками заработной платы, капитал – повышенной ставкой процента. В результате такого роста издержек

производства выпуск в обрабатывающей промышленности сокращается. Таким образом «голландская болезнь» влечет за собой деиндустриализацию экономики. Экономисты предлагают следующие варианты выхода из такой ситуации:

- если цена на рассматриваемый ресурс падает и этот ресурс является важнейшим элементом затрат (например, нефть), тогда прибыли и объем производства в данном секторе должны вырасти;

- на новый природный ресурс можно установить налог, а полученные доходы использовать для стимулирования промышленного производства.

Лекция 4. Государственное регулирование внешней торговли

1. Современные тенденции развития мировой торговли.

Международная торговля существовала еще в древности. Но зарождение мирового рынка относится к XVI-XVII столетиям, периоду первоначального накопления капитала. Окончательное формирование мирового рынка произошло на рубеже XIX-XX веков.

Мировой рынок как экономическая категория представляет собой сферу устойчивых товарно-денежных отношений между странами, связанными между собой участием в международном разделении труда.

В первоначальный период развития мирового рынка наибольший удельный вес в мировом товарном обращении занимали сырье и продовольствие, экспортируемые из аграрных стран, и готовая продукция, преимущественно потребительского назначения, из индустриальных стран.

Для современного мирового рынка характерны следующие тенденции функционирования и развития:

- рост объемов экспорта и импорта товаров и услуг;
- усиление конкуренции на мировом рынке;
- неравномерность участия стран в международном разделении труда;
- рост удельного веса торговли готовыми изделиями и сокращение удельного веса сырья и продовольствия;
- увеличение внутрирегиональной торговли.

2. Протекционизм и свободная торговля.

В мировой практике существует два основных направлений регулирования внешней торговли. Первое направление называется

протекционизм (протекционистская политика государства). Второе – либерализация внешней торговли.

Протекционизм предполагает проведение государственной политики во внешней торговле, направленной на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Каждая страна мира использует определенный набор инструментов протекционистской политики в зависимости от сложившихся условий торговли.

Политика либерализации внешней торговли состоит в снижении торговых барьеров для обеспечения свободной торговли между странами. Политика либерализации реализуется в рамках экономических региональных блоков государств. Основной организацией, которая регулирует проведение политики либерализации, является Всемирная торговая организация (ВТО).

Практикой доказано, что свободная торговля является более предпочтительным вариантом внешнеторговой политики, поскольку любая таможенная защита ведет к снижению благосостояния нации.

3. Виды торговых ограничений.

Международный опыт торгового обмена показывает, что существует на пути свободной торговли большое количество барьеров. Основными из них являются таможенные пошлины, импортные квоты, различного рода нетарифные ограничения.

1. Таможенные пошлины.

Пошлины являются акцизным налогом на импортные товары. Они могут вводиться с целью получения доходов или для защиты внутреннего рынка.

Фискальные пошлины, как правило, применяются в отношении изделий, которые не производятся внутри страны (например, для США это олово, кофе и бананы). Ставки фискальных пошлин в основном невелики. Их целью является обеспечение федерального бюджета налоговыми поступлениями.

Протекционистские пошлины предназначены для защиты местных производителей от иностранной конкуренции.

Эти пошлины, как правило, недостаточно высоки для прекращения импорта иностранных товаров. Но они все ставят иностранного производителя в невыгодное конкурентное положение при торговле на внутреннем рынке.

Размер таможенных пошлин устанавливается в процентах от их стоимости или в стоимостном выражении на единицу товара.

2. Импортные квоты.

С помощью импортных квот устанавливаются максимальные объемы товаров, которые могут быть импортированы за какой-то период времени. Импортные квоты часто выступают более эффективным средством сдерживания международной торговли, чем пошлины. Несмотря на высокие пошлины, определенное изделие может импортироваться в относительно больших количествах. Низкие же импортные квоты полностью запрещают импорт товара сверх определенного количества. Особую роль здесь играют протекционистские тарифы.

Импортные квоты, также как и таможенные пошлины, относятся к экономическим методам регулирования внешней торговли.

3. Нетарифные барьеры.

Под нетарифными барьерами понимается система лицензирования, создания неоправданных стандартов качества продукции и его безопасности или просто бюрократические запреты в таможенных процедурах. Это административные методы регулирования торговых отношений.

Существует примерно 50 видов нетарифных ограничений внешней торговли.

4. «Добровольные» экспортные ограничения.

Они являются относительно новой формой ограничения внешней торговли. В этом случае иностранные фирмы «добровольно» ограничивают объем своего экспорта в определенные страны. Экспортеры дают согласие на добровольные экспортные ограничения, которые аналогичны импортным квотам, в надежде избежать более жестких торговых барьеров со стороны внешнеторговых партнеров.

5. Демпинг.

Демпинг – это международная дискриминация в ценах, при которой экспортирующая фирма продает свой товар на каком-либо одном зарубежном рынке дешевле, чем на другом (обычно, отечественном). Различают «разбойничий» и «постоянный» демпинг.

«Разбойничьим» демпингом называется временное установление низких цен, направленное на вытеснение конкурента с данного рынка, и восстановление уровня цен по достижении цели.

«Постоянный» демпинг в соответствии со своим названием продолжается неограниченное время.

4. Всемирная торговая организация.

Основной международной организацией, выполняющей функцию регулирования международной торговли, является Всемирная торговая организация. Предшественником Всемирной торговой организации, или ВТО (World Trade Organization, WTO) явилось Генеральное соглашение по тарифам и торговле, или ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT).

ГАТТ было подписано в Женеве 30 октября 1947 года, а начало действовать с 1 января 1948 года. ГАТТ выполняло три функции:

- оказывало воздействие на государственную и торговую политику путем выработки правил мировой торговли;
- являлось форумом для переговоров, делающих торговые отношения более либеральными и предсказуемыми;
- урегулировало споры.

Основная цель ГАТТ – обеспечение безопасности и предсказуемости международных торговых отношений путем:

- ликвидации таможенных и других торговых ограничений;
- устранения всех форм дискриминации в международной торговле в целях повышения уровня жизни и обеспечения полной занятости;
- повышения реальных доходов и спроса;
- улучшения использования сырья;
- роста производства и торгового обмена.

В своей деятельности ГАТТ руководствовалось следующими принципами:

1. Осуществление торговли без дискриминации (режим наибольшего благоприятствования – РНБ). РНБ предполагает обязательство стран-участниц устанавливать на взаимно поставляемые товары пошлины не выше тех, которые были установлены по отношению к любой третьей стране.

Это положение допускает исключение в случае создания специальных экономических (интеграционных) группировок. В момент заключения ГАТТ такие исключения предоставлялись странам-колониям, связанным с метрополиями особыми соглашениями. Однако затем мировая ситуация изменилась – сейчас исключения из РНБ приходится на интеграционные группировки (Европейский союз и др.) и ассоциированные с ними страны. Было также особо оговорено предоставление развивающимся странам права пользования преференциальным таможенным режимом на односторонней основе (т.е.

без взаимного снижения ими пошлин на товары, импортируемые из промышленно развитых стран).

2. Защита отечественной промышленности только путем установления таможенных пошлин, а не количественных ограничений и иных мер. По существу это принцип признания правомочности применения тех или иных средств внешнеторгового регулирования. ГАТТ в соответствии с данным принципом считает единственно приемлемым средством таможенные пошлины. Все остальные средства, в соответствии с ГАТТ, применяться не должны. Если же они применяются, то это должно носить временный характер и обосновываться исключительными обстоятельствами. ГАТТ не рекомендует странам использовать во взаимной торговле квотирование, а также экспортные или импортные лицензии. Однако в тексте ГАТТ есть перечень возможных исключений, когда введение количественных ограничений допустимо. К таким исключениями относятся случаи:

- регулирования сельскохозяйственного производства;
- нарушения равновесия платежного баланса.

3. Сокращение пошлин в результате многосторонних переговоров и исключение возможности их повышения в дальнейшем.

4. Предоставление консультаций странам-участницам в целях урегулирования проблем торговли.

5. Развитие международной торговли на основе справедливой конкуренции.

6. Предоставление льготного режима для развивающихся стран.

7. Заключение региональных торговых соглашений.

8. Установление особых норм регулирования международной торговли для текстиля и одежды.

Существенную, во многом определяющую роль в развитии ГАТТ сыграли периодически организуемые под эгидой этой организации переговорные конференции – раунды. В 2001 г. в Дохе (Катар) начался новый девятый раунд МТП, который продолжается по настоящее время.

Главным вопросом переговоров на раундах ГАТТ является снижение таможенных пошлин. За период с момента создания организации до конца столетия они уменьшились с 40-60% до 3-5% (по различным товарным группам). Средний уровень таможенной пошлины в США составляет 5,7%, Японии – 6,5%, ЕС – 6,9%, Канада – 7,2%.

В 1994 г. после сорока шести лет работы ГАТТ, странами-участницами был заключен договор о создании на базе ГАТТ Всемирной

торговой организации (ВТО). Соглашение об учреждении ВТО три главных правовых документа:

- Соглашение, создающее новую редакцию ГАТТ (ГАТТ-94) и интегрирующее ряд новых договоренностей и соглашений (часть из них мелась ранее, но здесь они присутствуют в новой редакции);
- ГАТС, которое является второй составной частью ВТО;
- ТРИПС.

При вхождении в состав ВТО каждая страна обязана принять на себя обязательства по всем договоренностям, входящим в данный пакет соглашений.

В июне 1993 г. Россия подала заявку о присоединении к этой организации. Летом 2012 г. Россия официально была принята в состав этой международной организации.

Лекция 5. Международный рынок услуг

1. Предпосылки и условия формирования мирового рынка услуг.

Услуги – это экономическая деятельность, непосредственно удовлетворяющая личные потребности членов общества, домашних хозяйств, потребности разного рода предприятий, объединений, организаций, общественные потребности или потребности общества в целом, не воплощенные в материально-вещественной форме.

Одной из важнейшей закономерностей развития экономики во всем мире является взаимосвязь экономического роста и повышения роли услуг в национальной экономике. Это находит выражение в увеличении доли трудовых, материальных, финансовых ресурсов, используемых в сфере услуг. По мере развития общества, роста производительных сил происходит бурное развитие сферы услуг. Наблюдается увеличение занятости в этой сфере, рост технической оснащенности труда, внедрение все более совершенных технологий. Одна из главных закономерностей общественного развития – опережающий рост сферы услуг в сравнении с материальным производством и расширение ее хозяйственных позиций. В услугах формируются такие ключевые факторы экономического роста, как научное знание, нематериальные формы накопления, информационные технологии, а также глобализация хозяйственной деятельности и т.п.

В наиболее общем виде оценить участие страны в мировой торговле услугами можно с помощью показателя ее доли в мировой

торговле, которая, как правило, имеет максимальное значение у ведущих промышленно развитых стран.

Зависимость экономики страны от торговли услугами показывает удельный вес торговли услугами в ВВП страны. Роль услуг в экономике стран оценивается также с помощью индекса, рассчитанного как отношение доли экспорта товаров к доли экспорта услуг в ВВП стран. Чем меньше индекс, тем большее значение имеют услуги.

Определение доли экспорта услуг в торговле услугами наглядно делит страны на нетто-экспортеров и импортеров услуг. Внешнеторговая квота (отношение торговли услугами к доле сферы услуг в ВВП), а также показатель торговли услугами страны в расчете на душу населения показывают степень открытости экономики во внешнеэкономических связях страны в сфере услуг.

Коэффициент относительной экспортной специализации стран на торговле услугами рассчитывается как отношение экспорта услуг страны в ее общем экспорте к доле экспорта услуг страны в мировом экспорте услуг. Он позволяет установить степень специализации стран на экспорте услуг.

На основе компьютеризации, информационных технологий, новых средств коммуникации возник и стремительно утвердился на рынках целый спектр новых услуг, радикально обновляются их традиционные виды, повышаются качественные показатели обслуживания. Снимая технические барьеры в передаче многих услуг на расстояние, новые технологии открывают для них мировой рынок. Развитие услуг оживляют и проводимые во многих странах приватизация и дерегулирование многих отраслей (транспорта, телекоммуникаций, финансовых и страховых услуг), а также либерализация внешнеэкономических операций.

Расширение позиций и структурное усложнение сферы услуг происходит как в результате возникновения новых производств (таких как компьютерные услуги, услуги электронных информационных сетей, видеобизнес и др.), так и путем «экстернализации» услуг – выделения в самостоятельные звенья хозяйственной структуры операций, которые ранее были составной частью производства или домашнего хозяйства.

Крупнейшим экспортером услуг являются США. На США приходятся максимальные объемы торговли услугами по каналам филиалов корпораций (продажа филиалами американских ТНК на международном рынке и продажа услуг иностранными филиалами ТНК в США).

Среди развивающихся стран в международной торговле услугами выделяются три группы стран. К первой относятся новые индустриальные страны, особенно азиатского региона. Республика Корея, Гонконг, Сингапур, о. Тайвань, Китай, Таиланд активно выступают на мировом рынке услуг, увеличив на протяжении двух последних десятилетий ее объемы более чем в 6 раз.

Вторую группу составляют страны, для которых производство услуг является главным направлением развития экономики. Как правило, это островные или малые государства. Для них характерна ярко выраженная специализация на туристических, финансовых либо транспортных услугах.

Третья группа объединяет наименее развитые страны, являющимися экспортерами на мировой рынок преимущественно сырья (Ангола, Гана, Ливия, Иран и т.д.). Для них торговля услугами во внешней торговле составляет менее 10%.

Стремительно растет консультационный бизнес, функцией которого является разработка и предоставление клиентам научных решений самых разных хозяйственных проблем в виде информации, экспертизы, консультаций или прямого участия по контрактам в управлении, изучении рынков, разработке и реализации мер по повышению эффективности и т.п. Ускоренно развивается и ряд нетехнических видов деловых услуг – службы по подбору персонала (в т.ч. для временных работ), а также по обеспечению связей фирм с общественностью, поддержанию на производстве нормального социального климата и т.д.

В настоящее время также динамично развиваются кредитно-финансовые и страховые услуги. Мировой опыт показывает, что страхование – это эффективный инструмент концентрации и вовлечения в хозяйственную деятельность средств корпоративных организаций и частных лиц, оказывающий стабилизирующее воздействие на экономику.

Научно-технический прогресс, повышение жизненного уровня населения и расширение государственных программ медицинского обслуживания стимулируют развитие сферы здравоохранения. Устойчивые темпы характерны и для сферы образования. В группу быстрорастущих отраслей входят также различные виды обслуживания свободного времени населения, его культурных и социальных запросов. Здесь первенство по динамике держит кинопроизводство, видео - и аудиобизнес, различные формы активного

отдыха и, прежде всего, туризм, доля которого в стоимости экспорта услуг превышает 1/3. Международный туризм является не только популярным видом отдыха, но и активно развивающейся сферой мировой экономики. Однако информация о развитии международного туризма не является абсолютно точной, поскольку достаточно сложно измерить туристические потоки. Из-за отсутствия единого способа их учета значительно осложняется сопоставление статистических данных между странами.

В последнее время наблюдается возрастающее влияние на торговлю электронной коммерции. В результате в одних странах позиции транспорта и торговли в хозяйстве продолжают расширяться, в других – они стабилизировались или даже сокращаются.

Целый ряд услуг – общественное питание, ремонт бытовой техники, одежды, обуви, прачечные, химчистка – развиваются сравнительно низкими темпами. Под воздействием конкуренции со стороны товаров – заменителей и изменений в уровне и стиле жизни их доля в макроэкономических показателях в большинстве стран сокращается.

Отмеченные динамические и структурные тенденции характерны практически для всех развитых стран, хотя национальная специфика накладывает заметный отпечаток на конкретные показатели. Таким образом, в динамике и структуре услуг четко прослеживается сдвиг в сторону их более сложных, наукоемких видов и социальных услуг, обеспечивающих новое качество экономического роста.

2. Экономические особенности международной торговли услугами.

Международная торговля услугами имеет свою специфику:

- неосвязаемость
- невидимость
- неразрывность производства и потребления
- неоднородность и изменчивость качества
- неспособность услуг к хранению

Именно в силу неосвязаемости и невидимости большинства услуг торговлю ими иногда называют невидимым экспортом или импортом. Обычно услуги не имеют овеществленной формы, хотя ряд услуг приобретает ее в виде компьютерных программ на магнитных носителях, кинолент, различной документации.

В отличие от товаров услуги производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению. В связи с этим требуется присутствие за рубежом непосредственных производителей услуг или иностранных потребителей в стране производства услуг. В

отличие от операций с товарами они не подлежат таможенному контролю. Не все виды услуг в отличие от товаров пригодны для широкого вовлечения в международный оборот, например коммунальные услуги.

Сфера услуг, как правило, в большей степени защищена государством от иностранной конкуренции, чем сфера материального производства.

Все многообразие услуг в современной развитой экономике можно сгруппировать в несколько крупных подразделений:

1. Транспорт:

- пассажирский (международная перевозка пассажиров всеми видами транспорта и оказание сопутствующих услуг)
- грузовой (международная перевозка грузов)

2. Поездки:

- деловые (товары и услуги, приобретаемые нерезидентами, путешествующими по делу: командировки)

- личные (например, туризм)

3. Связь (услуги почтовой, курьерской, телефонной и иной связи между резидентами и нерезидентами)

4. Строительство

5. Страхование

6. Финансовые услуги

7. Компьютерные и информационные услуги (например, консультации в области компьютерных программ, обслуживание компьютеров и т.д.)

8. Роялти и лицензионные платежи

9. Другие бизнес – услуги:

- посреднические услуги
- лизинг
- прочие деловые, профессиональные и технические услуги (правовые, управленческие, бухгалтерские, рекламные и иные услуги, услуги по проектированию, картографии и т.д.)

10. Личные, культурные, рекреационные услуги:

- аудиовизуальные (производство фильмов, программ, дисков и т.д.)
- прочие (показ выставок, проведение мероприятий)

11. Правительственные услуги (поставка товаров в посольство, консульство, услуги, оказываемые международными организациями по сохранению мира).

Кроме этого услуги делят на: факторные услуги (связанные с международным перемещением факторов производства) и нефакторные услуги (остальные виды услуг).

3. Проблемы регулирования международной торговли услугами.

Инструменты торговой политики, применяемые в области торговли услугами, могут быть разделены на меры регулирования доступа на рынок, ограничивающие или запрещающие иностранным фирмам-производителям услуг оперировать на местном рынке, и изъятия из национального режима, дискриминирующие на внутреннем рынке иностранных производителей услуг по сравнению с местными.

Меры регулирования доступа на рынок приобретают, как правило, форму количественных ограничений и включают:

- ограничения на торговлю услугами, когда право предоставлять услугу законодательно закрепляется за национальными компаниями;
- введение количественных квот на импорт иностранных услуг;
- ограничения на создание на внутреннем рынке филиалов иностранных компаний, предоставляющих услуги;
- ограничения на передвижение производителей услуг (непризнание дипломов, необходимостью получения лицензии и т.д.);
- ограничение на передвижение потребителей услуг (лимитирование и усложнение процедуры выдачи виз).

В целях регулирования международной торговли услугами страны прибегают к вводу ограничений на использование национального режима нерезидентами. В первую очередь это изъятия из национального режима, дискриминирующие на внутреннем рынке иностранных производителей по сравнению с национальными.

Во многих странах правительства предоставляют ценовые преимущества местным производителям. Как правило, они выступают в виде прямых ценовых субсидий из местного бюджета, а также в виде обеспечения доступа национальных производителей услуг к национальным системам жизнеобеспечения.

В связи с растущими масштабами мирового обмена услугами возникает необходимость создания международных механизмов

регулирования. Наиболее важным направлением является работа по выполнению условий Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), входящего в число базовых соглашений ВТО.

Лекция 6. Международное движение капитала

1. Механизм международного движения капитала.

Капитал, как и труд, перемещается между странами. Под международным движением капитала понимается международное перемещение финансовых потоков кредита и финансовых требований, потоки между кредиторами и заемщиками в различных странах или финансовые потоки между собственниками и предприятиями, которыми они владеют за рубежом.

Основной формой международного движения капитала является международный кредит как движение капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов иностранным заемщикам на условиях возвратности, срочности и уплаты процентов.

Международные потоки капитала подразделяются на различные виды в зависимости от классификационных признаков.

1. С точки зрения собственности: частные и государственные.
2. С точки зрения сроков кредитования: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.
3. С точки зрения обеспечения: обеспеченные и необеспеченные.
4. С точки зрения форм кредитования: финансовые и коммерческие.
5. С точки зрения объектов кредитных отношений: инвестиционные и неинвестиционные.
6. С точки зрения отношения к собственности объекта инвестирования: прямые и портфельные.

Прямыми зарубежными инвестициями считаются инвестиции в собственность за рубежом (кредитование или приобретение акций в зарубежном предприятии), находящуюся в значительной степени в собственности инвестора или под его контролем.

Портфельные инвестиции - это кредитование или приобретение акций в зарубежном предприятии, не принадлежащем и неподконтрольному инвестору.

Международный банковский кредит применяется в формах форфетинга, факторинга, кредита покупателю, в том числе кредитной линии, лизинга.

2. Выгоды и потери в системе международного кредита.

Нормально функционирующий международный кредит (или потоки капитала) воздействует на благосостояние так же, как международная торговля. Если сравнивать с полным отсутствием кредита, то свободный рынок кредитов дает выигрыш обеим сторонам.

Международный кредит часто выходит из состояния равновесия, тогда возникает кризис задолженности.

Причинами этого являются:

- Структурные факторы.

В одних странах сбережения превышают инвестиции, в других - наоборот. В развивающихся странах потребность в инвестициях несоизмерима с возможностями национальных сбережений, что вызывает потребность в структурном финансировании страны (привлечении иностранного капитала). В развитых странах, где население не увеличивается или уменьшается, национальный уровень сбережений обычно превышает потребность в инвестициях. Отсюда способность страны к финансированию, т.е. актив по текущим операциям.

- Конъюнктурные факторы.

Конкурентоспособность стран на внешнем рынке может испытывать на себе воздействие инфляции или переоценки курса валюты. Это может привести к изменению спроса, что влияет на актив или пассив платежного баланса страны.

- Случайные факторы.

Случайные причины, зависящие от внешних факторов. Это: плохие урожаи, природные катаклизмы, резкое изменение цен на сырье или топливо.

Несбалансированность текущих платежей финансируется за счет кредитов.

До начала 70-х годов размеры несбалансированности были скромными. 70-е и 80-е годы прошлого столетия характеризовались нефтяными шоками.

Именно в этот период возникла новая ситуация в мире, когда у стран-импортеров нефти создавался значительный текущий дефицит платежного баланса. У стран экспортеров нефти возникло крупное положительное сальдо. Дефицит при этом образовался у США, рост активов - в Германии,

Японии и НИС Юго-Восточной Азии. В настоящее время сформировались два потока задолженности. Первый касается большинства стран-импортеров нефти (особенно развивающихся стран). Кредиторами при этом являются страны-экспортеры нефти. Второй поток относится к США, кредиторами же являются прежде всего Япония и Германия.

3. Пути урегулирования внешней задолженности.

Поиски выхода из кризиса задолженности ведутся по следующим направлениям:

1) ведение двухсторонних переговоров между странами кредиторами и заемщиками. Это путь постепенного урегулирования, который может затянуться на долгие годы;

2) облегчение долгового времени. Предлагается «простить» значительную часть долга (особенно для слабо развитых стран). Однако отказ от выплаты долгов создает проблемы для кредиторов – банков, нанося им финансовый ущерб. «Списание» долга сказывается так же на готовности предоставлять этим странам новые кредиты;

3) трансформация долговых обязательств в акции предприятий стран должников. Этот новый метод называется – сделки «долги в обмен на акции», используется в последние годы в развивающихся странах. Практика использования этого метода позволяет:

- сократить долг развивающихся стран в СКВ;
- повысить эффективность национальной экономики путем привлечения иностранных инвестиций;
- улучшить распределение задолженности между кредиторами посредством расширения вторичного рынка долговых обязательств.

Использование этого метода позволило снизить внешний долг. В Мексике в 1986 г. – на 620 млн. долл., в 1987 г. – на 1,5 млрд. долл. В Нигерии в 1990 г. около 3 млрд. долл. и т.д.

Процесс урегулирования внешней задолженности получил название реструктуризации долга.

Реструктуризация долга - принимаемые по согласию должников и кредиторов меры, направленные на поддержание платежеспособности должников в средне - и долгосрочной перспективе.

Проблема внешней задолженности характерна и для российской экономики. Россия – правопреемница СССР по долгам. Внешний долг СССР после его распада распределился следующим образом: Россия – 61,3% всего долга; Украина – 16,3%; Белоруссия – 4,1%; Казахстан – 3,9%; Узбекистан – 3,3%; Грузия – 1,6%; Азербайджан – 1,6%; Литва –

1,4%; Молдова – 1,3%; Армения – 0,9%; Таджикистан – 0,8%; Туркмения – 0,7%; Эстония – 0,6%. Поэтому основная часть внешней задолженности выпала на долю России.

В 2006 году Россия выплатила по внешнему долгу 33,7 млрд. долл., из которых 29,1 млрд. долл. составило погашение госдолга, 4,6 млрд. долл. процентные платежи. За 2006 год внешний долг России вырос на 52,5 млрд. долл., или на 20,4%, до 309,7 млрд. долл. Россия в 2007-2010 годах выплатила по внешнему долгу 32,9 млрд. долл.

Несмотря на то, что Россия ежегодно выплачивает внешнюю задолженность в соответствии с утвержденным графиком, общая сумма внешнего долга на 01.07.2013 г. составляет 700,3 млрд. долл.

Лекция 7. Международный трансферт научно-технических знаний

1. Сущность международной торговли лицензиями и «ноу-хау».

Международная торговля лицензиями является главной формой научно-технического обмена между странами мира. В отличие от торговли товарами здесь в качестве предмета международного обмена выступают продукты интеллектуального труда, облеченные в форму товара.

Это могут быть патенты, лицензии, товарные знаки, промышленные образцы, а также непатентуемые технические знания и опыт, объединенные понятием «ноу-хау», инженерно-технические услуги.

В соответствии со статьей 1 Парижской конвенции (Парижская конвенция по охране промышленной собственности от 20 марта 1883 г.) объектами промышленной собственности являются патенты на изобретения, полезные модели (малые патенты), промышленные образцы (опытный образец), товарные знаки, знаки обслуживания (в сфере услуг), фирменные наименования (наименование фирмы, которое в реестре), указания происхождения товаров, наименования места происхождения товаров, пресечение недобросовестной конкуренции.

Коммерческая тайна (информация как экономический ресурс) подразделяется на виды: коммерческая информация; секреты производства (ноу-хау); организационно-управленческая деятельность предприятия. Элементами «ноу-хау» могут быть всевозможные руководства к использованию, спецификации, формулы, рецептура, документация по организации производства, характеристики технологического процесса и

др. Это могут быть также знания и опыт в области маркетинга, в сфере оформления, упаковки продукции, потребовавшие значительных капиталовложений, навыки в проведении лабораторных исследований.

Лицензией (патентом) называется разрешение на промышленное и коммерческое использование другим лицом или фирмой изобретения, технологии, технических знаний и производственного опыта, секретов производства, торговой марки, необходимой для производства коммерческой и иной информации в течение определенного срока за обусловленное вознаграждение.

Лицензионное соглашение – это внешнеторговая сделка, по которой одна из сторон (лицензиар) предоставляет другой стороне (лицензиату) разрешение на использование объекта лицензии. К появлению лицензионных соглашений привело патентное право как право исключительного пользования. Представление лицензий за границу называется международным лицензированием.

Продажа лицензий экономически равносильна аренде изобретения как товара, поскольку владелец передает право на использование только на определенный срок, сохраняя при этом за собой право собственности на них.

Договоры на передачу «ноу-хау» отличаются от лицензионных соглашений тем, что владелец технологии или изобретения отказался по каким-либо причинам от их патентования, не отказываясь в тоже время от продажи самой технологии.

Обычно «ноу-хау» со временем теряет свою коммерческую ценность и становится доступным широкому кругу лиц.

Очень быстрый темп роста международной торговли лицензиями, наблюдавшийся в конце прошлого столетия, неслучаен и обусловлен многими факторами:

- бурным развитием науки на современном этапе НТР,
- стремлением к ускорению внедрения на рынок новой продукции,
- усилением конкурентной борьбы на мировом рынке,
- ростом протекционизма во внешней торговле.

С ростом протекционизма, препятствующего свободному товарообмену между странами, международное лицензирование стало выступать одним из наиболее перспективных и действенных способов, обеспечивающих для ТНК проникновение и завоевание труднодоступных рынков.

Международное лицензирование выступает также средством преодоления торгово-политических барьеров между иностранными государствами, поскольку продукция, выпускаемая по лицензии в другой стране, обладает на рынке этой страны большей конкурентоспособностью, чем иностранные товары. Причем местный производитель всегда лучше может учесть специфику рынка.

Международное лицензирование широко применяется также в целях содействия расширению прямого товарного экспорта фирмы-лицензиара. Иногда фирма продает лицензии за границу с целью обеспечить себе дешевую продукцию или полуфабрикаты с предприятий лицензиата.

Приобретение иностранных лицензий используется фирмами для осуществления процесса диверсификации, то есть организации в рамках одной компании новых видов разнородных производств в целях повышения прибылей.

В расширении международной торговли лицензиями значительную роль играют также политические причины, и, прежде всего, боязнь национализации прямых капиталовложений, в частности, в развивающихся странах, проводящих мероприятия по ограничению господства иностранного капитала и укреплению государственной собственности.

Международная торговля лицензиями имеет и отрицательные последствия:

- происходит усиление зависимости лицензиата от иностранной техники и технологии при одновременном свертывании собственных научных исследований. Это тормозит развитие национальной науки и техники;

- покупка большого числа лицензий на условиях создания совместных компаний, приводит к усилению зависимости отдельных отраслей, а иногда и экономики страны в целом от иностранных компаний. Выплата больших и все возрастающих вознаграждений за лицензии, может стать бременем для национальной экономики.

2. Особенности ценообразования на рынке лицензий.

Цена на лицензию должна обеспечивать покупателю, несмотря на все его издержки при приобретении, включая оплату лицензии, капитальные вложения на ее внедрение, трудовые затраты и др., необходимую прибыль. Согласно международной практике, доля продавца технологии в прибыли покупателя обычно колеблется в пределах от 10 до 35%.

Наиболее часто встречаются следующие формы оплаты лицензионного соглашения:

- роялти,
- паушальные платежи.

Роялти - это лицензионное вознаграждение в форме периодических у отчислений доли прибыли или суммы продаж продукции, произведенной по лицензируемой технологии.

В чистом виде или в сочетании с другими видами выплат встречается в подавляющем большинстве (90%) всех лицензионных соглашений.

Роялти, выплачиваются обычно в конце каждого года действия соглашения, начиная с момента выпуска готовой продукции.

Форма расчета от суммы продаж применяется тогда, когда определение реальной прибыли лицензиата связано со сложностями. Колебание на мировом рынке может уменьшить прибыль лицензиата и сделать обременительной выплату роялти в твердо установленном размере. Поэтому при долгосрочных соглашениях применяются дифференцированные ставки, изменяющиеся по годам.

Паушальный платеж - это выплата твердо зафиксированной суммы лицензионного вознаграждения одновременно или в 2-3 приема, то есть представляет собой форму капитализации роялти.

Эта форма встречается довольно редко, в основном, при продаже технологии на уровне идеи. На практике чаще всего встречаются комбинированные платежи, включающие в себя первоначальную сумму в виде паушального платежа (10-13% от общей цены лицензии) и последующие периодические отчисления (роялти).

3. Лицензионная политика промышленно развитых стран.

Международные лицензионные связи осуществляются, как правило, между промышленно развитыми странами. На долю развитых стран приходится около 98% всех поступлений от международной торговли лицензиями.

В качестве продавцов лицензий выступают 37 стран, а покупателей - более 70 стран. За 20 лет (начиная с 80-х годов) оборот мировой лицензионной торговли возрос более чем в 12 раз. Ожидается, что к 2010 году мировая торговля лицензиями и «ноу-хау» возрастет еще почти в 10 раз.

Неравномерность проведения научных исследований и сосредоточение подавляющей части расходов на НИОКР в США привели к тому, что они заняли доминирующее, положение в экспорте лицензий. Поступления в США от продажи лицензий составляют 56% общего объема

платежей по лицензионным соглашениям во всех промышленно развитых странах. Второе место после США, по экспорту лицензий принадлежит Швейцарии, на третьем месте - Англия, затем - Италия.

Наиболее крупные покупатели лицензий - фирмы Японии и Италии, а также ФРГ и Франция.

Международные лицензионные связи получили особое распространение в новейших, наиболее прогрессивных отраслях промышленности: химической, электротехнической, общем машиностроении.

Важнейшим показателем развития научно-технической сферы экономики любой страны являются расходы на НИОКР, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Расходы на НИОКР ведущих стран мира (% в ВВП)

Годы	США	Япония	Германия	Франция	Великобритания	Италия
1985	2,8	2,6	2,7	2,3	2,3	1,1
1990	2,7	2,9	2,8	2,4	2,2	1,3
1995	2,6	2,7	2,5	2,4	2,2	1,3
2000	2,8	2,9	2,7	2,4	2,3	1,7
2015(прогноз)	3,0	3,0	2,9	2,6	2,5	2,3

Данные табл. 1 показывают, что наибольший удельный вес расходов на НИОКР имеют США (в 2000 г. - 2,8% от ВВП), в Японии (2,9%), в Германии – (2,7%), в России - 0,8%. Этот показатель говорит об уровне государственной поддержки научно-технической сферы экономики страны.

Таблица 2

Результаты научных исследований в развитых странах

Страны	Кол-во национальных патентных заявок (тыс. шт.)	Кол-во Нобелевских премий в XX веке
США	127,5	179
Япония	335,1	4
Германия	51,9	59
Великобритания	25,4	70
Франция	16,1	24
Россия	17,6	10
Италия	1,6	4

Результаты научно-исследовательской деятельности в мировом масштабе оцениваются по показателям количества национальных патентных заявок (для прикладных разработок) и количества Нобелевских премий (для фундаментальных исследований).

Ситуация в научно-технической сфере экономики России в последние годы характеризуется следующими данными.

Износ основных фондов в промышленности составляет 70% (по оценкам С. Глазьева), в целом по народному хозяйству этот показатель составляет 41,6%.

При сохранении современного уровня инвестиционной активности через три года они сократятся на 1/4 и будут уже близки к полному износу.

В развитых странах полное обновление основных фондов происходит каждые 12-15 лет. Современной России приходится не догонять развитые страны, а хотя бы восстановить старые фонды на качественно новом уровне. Для этого есть определенные возможности.

Научно-технический потенциал российской экономики сохранился в академических учреждениях, в отраслевых НИИ и КБ. Но он слабо востребован реальным сектором из-за отсутствия финансирования.

В то же время, по оценкам международных экспертов, несмотря на то, что за годы реформ ассигнования на научные исследования и разработки сократились почти в 4 раза, а численность занятых в науке - в 1,8 раза, наш потенциал остается одним из самых высоких в мире.

По данным международных организаций, из 70 новейших технологий, располагаемых различными странами, 17 принадлежат России. Но научный потенциал необходимо укреплять. В этой связи главная проблема – финансирование, которое, по подсчетам специалистов, необходимо увеличить в 1,5-2 раза.

В условиях актуализации проблемы экономического роста в России задачей первостепенной важности становится переход экономики на инновационный путь развития, что требует особого внимания изложенным выше вопросам.

Лекция 8. Транснациональные корпорации

1. Сущность транснационализации производства. Роль ТНК в мировой экономике.

В современной мировой экономике ведущая роль принадлежит транснациональным корпорациям. Они контролируют 90% прямых

поставок, 40% промышленного производства, свыше 50% внешней торговли, около 80% патентов на новую технику и технологию.

Транснациональные корпорации (ТНК) – это хозяйственные объединения, состоящие из головной (родительской, материнской) компании и ее зарубежных филиалов. При этом головная компания контролирует деятельность входящих в объединение предприятий путем владения доли (участием) в их капитале.

В настоящее время в мире имеется 9634 крупных ТНК (102537 филиалов), 600 из них образуют «клуб миллиардеров» (то есть объем продаж в них превышает 1 миллиард долларов в год). 56 крупнейших ТНК имеют объемы продаж от 10 млрд. долл. до 100 млрд. долл. в год.

Лидерами на мировом рынке товаров и услуг являются ТНК промышленно развитых стран. На США приходится 33% ТНК мира, Японию - 20%, Германию -10%, Францию – 10%. Крупные ТНК принадлежат также Великобритании и Швейцарии. На шесть стран мира приходится 85% всех ТНК мира.

По данным ООН, пятнадцать крупнейших ТНК мира контролируют:

- 70% мирового экспорта каучука и нефти;
- более 80% мирового экспорта меди и олова;
- более 90% мирового экспорта древесины, железной руды и бокситов.

Эти данные говорят о монополизме ТНК на современном международном рынке товаров и услуг.

Главная особенность, которая и определила термин ТНК – однонациональность по капиталу и перенос за рубеж части производства.

Понятие «транснационализация производства» указывает на выход производства и капиталов за пределы национальных границ.

Причинами (факторами) развития транснационализации производства в мире являются:

1. Интернационализация производства.
2. Научно-технический прогресс.

Критериями транснационализации производства являются:

1) достаточно крупный размер фирмы, позволяющий ей применять все средства эффективной международной деятельности и пользоваться их преимуществами;

2) не обязательно полная и безраздельная монополия, но в любом случае элементы монопольного положения на рынке, связанные с

преимущественными позициями в отдельных областях производства, НТП, сбыта, финансов и т. д.;

3) значительная доля зарубежных операций в деятельности фирмы, (например, швейцарская ТНК «Нестле» имеет 98% зарубежных операций);

4) система принятия решений, которая позволяет осуществить согласованную политику и общую стратегию из одного центра, его контроль над всеми звеньями интернационального производственного комплекса;

5) осуществление части своих международных операций в рамках внутрифирменной структуры ТНК, обладание соответствующим международным механизмом;

6) господство капитала одной страны, прежде всего, путем прямых зарубежных инвестиций, а так же при помощи других форм контроля, необязательно связанных с владением собственностью за рубежом.

2. Структура и финансовая стратегия ТНК.

Основная задача оптимальной структуры ТНК состоит в том, чтобы, с одной стороны, обеспечивать бесперебойное руководство материнской компании своими зарубежными филиалами; а с другой стороны, давать возможность менеджерам зарубежных филиалов самостоятельно принимать решения по удовлетворению спроса на местных рынках в соответствии с законодательством данной страны.

Головная материнская компания ТНК представляет собой административный центр всей системы предприятий и выполняет следующие функции:

1) принятие решений о:

- слиянии с другими компаниями,
- приобретении новых фирм,
- ликвидации неэффективных подразделений.

2) формирование долгосрочной политики филиалов и корпорации в целом (производственной, инвестиционной и финансовой);

3) контроль над финансами и НИОКР зарубежных филиалов.

Основными организационными формами зарубежных филиалов ТНК являются:

1) ассоциированная компания – филиал ТНК за рубежом, в котором головная компания владеет от 10 до 50 % акций (не контролирует, но принимает участие в контроле над этим предприятием);

2) дочерняя компания – филиал (предприятие) ТНК за рубежом, в котором головная компания имеет право решающего голоса, так как она владеет 50% акций с правом решающего голоса и назначает руководителей этого предприятия;

3) отделение компании – подразделение ТНК, в котором головная компания владеет 100% акций или данный зарубежный филиал является частью совместного предприятия ТНК (представительство головной компании за рубежом, движимое имущество – корабли, самолеты, нефтедобывающие платформы за рубежом).

ТНК занимает в мире двойственную позицию. С одной стороны они заинтересованы в максимальной либерализации условий внешнеэкономической торговли для беспрепятственного перемещения между своими подразделениями товаров, капиталов, технологии, услуг. С другой стороны, законы конкуренции стимулируют ТНК к ограничительной деловой практике для захвата зарубежных рынков.

Узел противоречий порождается борьбой ТНК за обеспечение благоприятного инвестиционного климата, за неограниченную свободу капитальных вложений и т. д.

Современным ТНК присуща централизация финансовой деятельности. Цель финансовой политики ТНК – связать в единое целое многочисленные производства, сбытовые, управленческие, научно-исследовательские и другие звенья.

При этом мобилизуются и внутренние, и внешние источники финансирования. Средства привлекаются в разных странах, из заграничных и национальных рынков капитала.

Внутренними источниками финансирования ТНК являются:

- нераспределенная прибыль;
- амортизационные отчисления;
- разного рода фонды (пенсионные, страховые и другие);
- средства, высвобождаемые от продажи акций, запасов и т. п.

Преимущества ТНК здесь возникают в результате того, что правовые нормы, регулирующие формирование амортизационных, пенсионных и других фондов, в отдельных странах различны.

Формы внутреннего обеспечения капиталом филиалов ТНК на практике многообразны. Это:

- займы материнских компаний;
- прямые платежи филиалам;

- капиталы, мобилизуемые через покупку части акций дочерней компании.

Кроме того, перераспределение идет через систему взаимного кредитования, а так же через различные скрытые источники финансирования (систему трансфертных цен, ускорения и задержки платежей и др.).

Система трансфертных цен изобретена в ТНК. По ним производятся внутрикорпоративные расчеты при обмене товарами и услугами. Они устанавливаются руководством ТНК. Формально трансфертные цены обычно выступают как обычные внешнеторговые цены на товары, ставки за услуги или проценты за внутрикорпоративный кредит. Но их уровень складывается не под влиянием конъюнктуры мирового рынка, а формируется в результате централизованной финансовой политики ТНК.

Трансфертные цены в ТНК выполняют следующие функции:

- 1) перераспределение капитала и прибыли;
- 2) минимизация выплачиваемых налогов;
- 3) сокращение потерь от инфляции;
- 4) обеспечение спекулятивных операций;
- 5) сокращение влияния иностранных партнеров, участвующих в капитале дочерних компаний ТНК.

В российской экономике имеется несколько ТНК, соответствующих международным критериям. Среди них «Ингосстрах», «Газпром», «Лукойл», «Алроса», «Аэрофлот» и некоторые другие.

3. Международные стратегические альянсы.

Международные стратегические альянсы – это стратегические альянсы между транснациональными компаниями разных стран.

Различают следующие виды стратегических альянсов в зависимости от целей создания:

I. Стратегические альянсы для ведения технологических разработок (объединяется исследовательский и конструкторский потенциал различных ТНК мира по ключевым направлениям). При этом участники таких стратегических альянсов стремятся разделить риск, связанный с непредсказуемостью коммерческого эффекта многих технологических разработок.

II. Стратегические альянсы для взаимного ознакомления с «ноу-хау», с общей производственной и управляющей культурой основных конкурентов.

III. Стратегические альянсы для совместного сбыта. Они менее стабильны, чем производственные или технологические союзы. Их главное назначение – не ограничение взаимной конкуренции, а взаимное предоставление доступа к сбытовым каналам друг друга на стратегических рынках.

В большинстве случаев стратегические альянсы между ТНК охватывают различные стадии всего производственного процесса – от научных разработок до совместного производства и сбыта. Эффективность международных стратегических альянсов проявляется в экономии при слиянии на дорогостоящих работах по созданию новых видов продукции, а также на капиталовложениях в новую технологию. Дополнительная экономия получается от сокращения административных расходов на содержание управленческого аппарата. Меньшее значение имеет экономия на масштабах производства (снижение текущих издержек производства), хотя и она имеет значение.

Лекция 9. Международный рынок рабочей силы

1. Значение, причины и формы международной миграции рабочей силы.

Наряду с международным рынком товаров, услуг, капитала все большую силу обретает и международный рынок рабочей силы, который представляет собой новое качественное развитие рынка рабочей силы в условиях глобализации мировой экономики.

Международная миграция рабочей силы – переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Следует различать иммиграцию – въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов и эмиграцию – выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы.

Соотношение масштабов иммиграции и эмиграции позволяет рассчитать миграционное сальдо – разность иммиграции из страны и эмиграции в страну. Возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства называют реэмиграцией.

В зависимости от времени пребывания на территории другой страны выделяют постоянную и временную миграцию.

Постоянная (безвозвратная) миграция характеризуется численностью прибывших или выбывших на постоянное место

жительства. При этом в некоторых странах иностранец начинает считаться иммигрантом (эмигрантом) если он присутствует (или отсутствует) в стране в течение определенного периода времени.

Временная (краткосрочная) миграция представляет собой въезд или выезд, связанный с поиском работы без смены гражданства и постоянного места жительства. Выделяют несколько типов временной миграции:

- эпизодическая миграция, представляющая собой деловые, рекреационные и иные поездки, совершающиеся не только не регулярно по времени, но и необязательно по одним и тем же направлениям;

- маятниковая миграция представляет собой ежедневные или еженедельные поездки населения от места жительства до места работы (и обратно), расположенные в разных странах. Мигрантов, ежедневно пересекающих границу для работы в другой стране называют рабочими – фронтальерами;

- сезонная миграция – перемещение трудоспособного населения к местам временной работы в отраслях, которые имеют сезонный характер (сельское хозяйство, рыболовство, сфера услуг).

Международная миграция рабочей силы может осуществляться как по экономическим, так и по внеэкономическим причинам. В число последних включаются политические и религиозные причины, объединение и распад государств, природные бедствия, войны, экологические проблемы, причины личного характера.

Количественными показателями межстранового перемещения трудовых ресурсов являются показатели, фиксируемые в платежном балансе. Нерезидентом в этом случае считается частное лицо, находящееся в стране менее года. Если человек пребывает в стране более года, то в целях статистического учета он переклассифицируется в резиденты. В статистике платежного баланса показатели, связанные с миграцией рабочей силы, являются частью баланса текущих операций и классифицируются по трем статьям:

- трудовой доход, выплаты занятым – зарплаты и прочие выплаты наличными или натурой, полученные частными лицами-нерезидентами за работу, выполненную для резидентов и оплаченную ими. В эту категорию включаются также и все выплаты резидентов в пенсионные, страховые и иные фонды, связанные с наймом на работу нерезидента;

- перемещения мигрантов – оценочный денежный эквивалент стоимости имущества мигрантов, которое они перевозят с собой, перемещаясь в другую страну. При этом вывоз имущества эмигрантов в натуре показывается как экспорт товаров из страны, так и его оценочный денежный эквивалент по данной статье;

- переводы работников – пересылка денег и товаров мигрантов своим родственникам, оставшимся на родине. В случае пересылки товаров учитывается их оценочная стоимость.

Разница между статьей «трудовые доходы» и статьями «перемещения мигрантов» и «переводы работников» заключается в том, что в статье «трудовые доходы» учитываются доходы нерезидентов, т. е. временно находящихся в данной стране. В статьях «перемещение мигрантов» и «переводы работников» показываются доходы и расходы резидентов, т. е. мигрантов, которые и остались за рубежом по крайней мере сроком более чем на год. Эти две статьи объединяются в рамках текущих операций в группу частных неоплаченных переводов.

Частные неоплаченные переводы – это оценочный денежный эквивалент имущества, перемещаемого мигрантами в момент их отъезда за границу и последующих посылок товаров на родину. Включает статьи «перемещение мигрантов» и «переводы работников».

Выделяют следующие страны и регионы, являющиеся основными точками притяжения мигрантов из других стран.

Основным центром трудовой миграции как низкоквалифицированной, так и высококвалифицированной рабочей силы являются США. Основные потоки низкоквалифицированной рабочей силы направляются в США из близлежащих латиноамериканских стран – Мексики, стран Карибского бассейна. Высококвалифицированные работники иммигрируют в США практически из всех стран мира, включая Западную Европу, Латинскую Америку, Россию, Индию и т. д.

Другим крупным центром международной миграции рабочей силы является Западная Европа. Наиболее развитые западноевропейские страны притягивают рабочую силу из менее развитых западноевропейских стран, арабских стран северной Африки и Ближнего Востока, стран Африки к югу от Сахары, восточноевропейских стран и республик бывшего СССР. Миграции работников из африканских стран – бывших колоний западноевропейских государств - способствуют общность языка, исторически сложившиеся

традиционные торговые и иные связи. Как правило, в Западной Европе иностранная рабочая сила занята в непрестижных для местного населения рабочих местах.

Крупным центром трудовой миграции является Ближний Восток. Нефтедобывающие страны этого региона привлекают дешевую иностранную рабочую силу на тяжелые низкооплачиваемые работы. Рабочие приезжают в основном из соседних арабских стран, а также из Индии, Пакистана, Бангладеш, Кореи, Филиппин. В Саудовской Аравии, ОАЭ, Катаре, Бахрейне, Кувейте и Омане иностранные рабочие составляют до 80 % рабочей силы.

В последние годы крупным центром трудовой миграции стала Россия. Сюда устремляется низкоквалифицированная рабочая сила из стран СНГ. Так, по данным ФМС РФ в 2012 году въехало в РФ 15889421 человек, из них встало на миграционный учет 6477674 человека. В девяностые годы наблюдались достаточно высокие масштабы выезда высококвалифицированной рабочей силы из самой России.

2. Последствия миграции для стран – экспортеров и импортеров рабочей силы.

Экономические эффекты иммиграции упрощенно описываются как отрицательные, поскольку рабочие, приезжающие из-за рубежа, сокращают количество рабочих мест и увеличивают безработицу среди коренного населения. Однако, иммигранты заполняют вакансии, считающиеся непрестижными среди местного населения. Многие отрасли производства, дающие, в том числе экспортный доход для стран, не выжили бы без иммигрантов.

Эмиграция уменьшает давление на рынок труда страны-экспортера, сокращая безработицу. Трудовые мигранты, заботясь о благополучии своих семей пересылают значительную часть заработанных денег на родину, обеспечивая поступление сюда валюты. Странам-импортерам миграция дает возможность использовать образовательный потенциал квалифицированных иностранных работников без затрат на подготовку. Иммиграция обеспечивает также некоторое омоложение населения, поскольку средний возраст мигрантов чаще всего меньше, чем коренного населения. К тому же у иммигрантов обычно больше детей. Однако в последние годы в связи с массовым перемещением рабочей силы стало изменяться соотношение коренного и приезжего населения в пользу последнего.

Негативные последствия иммиграции связаны с понижением в результате притока иммигрантов уровня оплаты труда неквалифицированной рабочей силы, усилением социальной напряженности, конфликтами между иностранными и национальными рабочими, ухудшением криминогенной обстановки. В последнее время увеличивается нелегальная трудовая миграция. Трудящиеся-мигранты практически во всех странах подвергаются дискриминации. Она касается всех аспектов: занятости, зарплаты, социальных выплат и льгот и т.п.

Благодаря развитию современных средств коммуникации, в первую очередь Интернета, наряду с традиционными формами использования иностранной рабочей силы на территории принимающей страны возникли ее новые дистанционные формы, позволяющие высококвалифицированным специалистам из других стран работать на иностранных заказчиков, не покидая своей родины. Так, индийские инженеры и чертежники, принимая из США по спутниковой связи заказы на архитектурные проекты и отправляя подобным же образом результаты выполненной работы, могут получать приличную зарплату, не уезжая из своей страны. Некоторые финансовые компании США привлекают специалистов, живущих в странах Карибского бассейна, для ввода информации в компьютерные базы данных и ее последующей пересылки в США по электронным средствам связи. Активно трудятся на иностранных работодателей с помощью Интернета и российские ученые.

Заметный вклад в экономику принимающей страны вносит так называемый этнический бизнес, объединяющий соэтнических предпринимателей и работников. Он получил наибольшее развитие в сфере услуг и торговли, в первую очередь в таких их видах, как уборка улиц и помещений, транспортные перевозки, ресторанный, гостиничный и туристический бизнес, торговля продуктами питания, одеждой и изделиями из кожи, оказание бытовых услуг в системе прачечных, ателье, парикмахерских, а также в банковской, страховой и других сферах.

До 90-х годов 20 века Россия практически не участвовала в международной трудовой миграции. Внешняя миграция усилилась в связи с распадом СССР и принятием законодательных актов, разрешающих выезд российских граждан на заработки за рубеж.

В последнее десятилетие трудовая миграция оказывает все возрастающее влияние на формирование российского рынка труда. Наша страна впервые за послевоенную историю вплотную подошла к состоянию депопуляции за счет превышения смертности над рождаемостью.

Сегодня на первый план стали выходить социальные проблемы использования труда иностранных граждан, связанные с взаимоотношениями иностранцев с местными рабочими, администрацией на производстве, местными жителями, влиянием на криминальную обстановку. В основе их лежит множество причин: отсутствие экономических возможностей для удовлетворения запросов иностранных рабочих на производстве и в быту, нелегальная коммерческая деятельность и т.д. Создавшаяся вокруг работников – иммигрантов напряженная социальная ситуация, в свою очередь формирует и их негативное отношение к нашей стране.

В связи с вышесказанным принципиально важным является не только определение экономической эффективности тех или иных форм привлечения иностранных работников, но и разработка мер по социальной адаптации иностранных граждан с целью создания бесконфликтных ситуаций и предотвращения негативного отношения к иностранной рабочей силе граждан республики. Миграционная политика должна строиться на принципе строго дифференцированного подхода к различным профессиональным группам. Этот подход состоит в привлечении максимального числа специалистов высшей квалификации при одновременном ограничении притока работников с более низким образовательным потенциалом. Результатом такой политики должно стать возникновение многоуровневой модели рынка труда, на разных ступенях которого процессы интернационализации приобретают различную форму и интенсивность.

3. Государственное регулирование международной миграции рабочей силы.

По мере того, как развивалось международное движение рабочей силы, создавались и совершенствовались методы государственного управления миграционными потоками.

Проблемы, которые несет с собой международная миграция рабочей силы, привели к созданию широкой системы государственного и межгосударственного регулирования.

Обычно государственное регулирование осуществляется через принятие финансируемых из бюджета программ, направленных на

ограничение притока иностранной рабочей силы (иммигрантов) либо на стимулирование мигрантов к возвращению на родину (реэмиграции).

Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции. Его смысл заключается в том, что государство не препятствует въезду тех категорий, которые нужны в данной стране, ограничивая въезд всем остальным.

Проблемами трудовой иммиграции занимаются государственные институты принимающих стран, действующие на основе национального законодательства, а также подписанных двусторонних и многосторонних соглашений.

В большинстве стран разрешение на въезд иммигранту выдается на основании подписанного контракта с нанимателем о его трудоустройстве и заключения министерства труда о том, что данная работа не может выполняться местными рабочими. В некоторых странах перед выдачей разрешения на въезд потенциального иммигранта его работодатель обязан получить согласие министерства внутренних дел и профсоюзов данной отрасли.

Нормативно-правовая база для иммиграции в большинстве принимающих стран представлена огромным количеством законов и подзаконных актов. Основные черты иммиграционного законодательства следующие:

- законодательства всех принимающих стран устанавливают жесткие требования к уровню образования и стажу работы по специальности;

- ограничения личного характера (по полу, возрасту, социальному и политическому облику), жесткие требования к состоянию здоровья иммигрантов. Иммигранты обязаны представить справку о состоянии своего здоровья или пройти специальное медицинское обследование. Возрастной ценз иммигрантов устанавливается законодательством в зависимости от отрасли промышленности, в которой они намереваются работать. Обычно он колеблется в пределах 20-40 лет;

- количественное квотирование. Количественные квоты могут вводиться в рамках всей экономики в целом, определяя максимальную долю иностранной рабочей силы в числе всех трудовых ресурсов; в рамках отдельных отраслей, определяя максимальную долю иностранных рабочих в числе всех занятых в данной отрасли;

- экономическое регулирование, заключающееся в определенных финансовых ограничениях, обеспечивающих сокращение численности иммигрантов;

- временные ограничения, заключающиеся в установлении максимальных сроков пребывания иностранных работников на их территории, по истечении которых они должны либо покинуть принимающую страну, либо получить от компетентных органов разрешение на продление своего пребывания в ней;

- географические приоритеты, регулируемые с помощью количественных квот на въезд иммигрантов из определенных стран;

- явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу, обычно содержащиеся в законах о профессиях, которые иностранцам заниматься запрещено. Явные запреты прямо перечисляют отрасли или специальности, в которых работать иностранцам нельзя. Скрытые запреты, напротив, устанавливают перечень отраслей или специальностей, в которых могут работать только граждане данной страны, перекрывая тем самым доступ к ним иностранцев.

Во всех странах запрещена нелегальная иммиграция. Законодательно устанавливаются санкции на нарушение порядка иммиграции. Они могут накладываться как на самих иммигрантов, так и на тех, кто помогает им незаконно въехать в страну или нанимает их на работу.

Лекция 10. Международные валютно-финансовые отношения

1. Эволюция международной финансовой системы.

Международная валютная система призвана содействовать развитию торговли. В ходе обмена товарами возникает проблема платежей.

Международная валютная система проходила следующие этапы:

I. Золотой стандарт;

II. Бреттон-Вудская система;

III. Современная международная валютная система (Ямайская).

I. Золотой стандарт.

Система Золотого стандарта возникла в середине XIX века. Она была порождена необходимостью обеспечения торговых расчетов между крупными промышленно развитыми странами того времени в Европе и Северной Америке.

Система Золотого стандарта действовала до 1914 г. и имела следующие особенности:

1) денежная единица страны имела определенное золотое содержание;

2) частные лица, без каких либо ограничений могли обменивать банкноты на золото;

3) из золота можно было свободно чеканить монеты, его можно было свободно экспортировать и импортировать.

Система Золотого стандарта привела к следующим результатам:

- Золотой стандарт обеспечил валютную стабильность.

- Золотой стандарт благоприятствовал развитию международной торговли.

Первая мировая война дестабилизировала эту систему. Для финансирования войны европейские страны должны были часто прибегать к кредитам у своих Центральных банков. В результате была остановлена обратимость в золото национальных валют, устанавливался принудительный курс.

II. Бреттон-Вудская система.

В июле 1944 г. по инициативе США состоялась Бреттон-Вудская конференция, в которой участвовали 44 страны, в том числе СССР (впоследствии советское правительство не ратифицировало принятые на конференции договоренности). Здесь был подписан ряд соглашений, которые определяли порядок установления валютных паритетов. Возникла система твердых валютных курсов, получившая название - Бреттон-Вудская система. Впервые в основе международной валютной системы лежал международный договор.

Были разработаны новые основные принципы организации международной валютной системы:

- стабильность валютных отношений;

- конвертируемость валют должна обеспечивать свободу и многосторонность расчетов по текущим операциям;

Для восстановления и развития мира необходимо было соблюдать золотовалютный стандарт.

Бреттон-Вудская система закрепила ведущую роль доллара, курсы остальных валют фиксировались в долларах. Допускалось отклонение рыночных валютных курсов не более чем на плюс минус 1 %. Если колебание валютного курса достигало этой точки, государственные девизные банки были обязаны покупать на валютном рынке собственную

валюту, то есть продавать доллары из своих резервов, чтобы создать искусственный спрос на национальную валюту, повысить ее курс. Эта политика получила название «валютной интервенции», предполагающей куплю-продажу валюты для сдерживания значительного повышения или понижения курса национальной валюты, которая применяется и в современных условиях.

Бреттон-Вудская система завершилась в начале 70-х годов, когда 15 августа 1971 г. США, имевшие в течение ряда лет значительный дефицит платежного баланса, были вынуждены отменить конвертируемость доллара в золото.

Результаты Бреттон-Вудской системы:

1) доллар США играл роль валютного посредника, он широко использовался как международная расчетная единица и платежное средство;

2) установленный порядок приобрел черты золотовалютного стандарта. Центральные банки получили стимул к увеличению долларовых резервов, так как в любой момент могли конвертировать их в золото;

3) в США возрос дефицит платежного баланса, причинами которого стали война во Вьетнаме, развитие стран-конкурентов: Японии и стран Западной Европы. В итоге возросла эмиссия доллара и заметно сократился американский золотой запас (1970 г. он составлял лишь 11 млрд. долл.), а в других странах долларовые запасы возросли (20 млрд. долл. в официальных организациях + 30 млрд. долл. в коммерческих банках). Усугубило ситуацию то, что в конце 60-х годов прошлого столетия один за другим следовали валютные кризисы.

16 марта 1973 г. группа 10-ти приняла решение о всеобщем распространении плавления валют (канадский доллар, фунт стерлингов, японская йена, итальянская лира, швейцарский франк и др.) и закрепила отмену режима фиксированных паритетов.

III. Современная международная валютная система (Ямайская).

Современная международная валютная система связана с Ямайским соглашением, принятым в апреле 1976 г., на основе которого в устав МВФ были внесены существенные поправки.

2. Особенности современной международной валютной системы.

Основные черты современной международной валютной системы состоят в следующем:

1) окончание процесса демонетизации золота (золото практически полностью ушло из международных расчетов);

2) на место золотого и долларового стандартов пришел многовалютный стандарт. Наряду с долларом в международных расчетах стали использоваться национальные валюты ведущих промышленно развитых стран, а так же СДР – специальные права заимствования (СДР - искусственно созданная расчетная единица, которую выпускает МВФ, она используется для безналичных международных расчетов путем записей на специальных счетах);

3) отказ от фиксированных валютных курсов и введение плавающих валютных курсов. Плавающие валютные курсы складываются свободно под влиянием спроса и предложения. Они основаны не на золотом содержании, а на покупательной способности валют.

В то же время роль золота в современной международной валютной системе по - прежнему высока. В соответствии с Ямайским соглашением центральным банкам стран-членов МВФ разрешено осуществлять между собой операции с золотом по рыночной цене.

В Ямайском соглашении предполагалось, что главным валютным средством международной валютной системы станут СДР, которые составляют в наше время 73% мировых валютных резервов.

Основным субъектом валютно-финансовых отношений в мире являются валютные рынки. Валютные рынки занимаются торговлей особым товаром – валютой.

Современный валютный рынок включает широкий круг операций: внешнеторговые расчеты; международный туризм; миграцию капиталов и рабочей силы и т.д.

При осуществлении этих операций сделки сопровождаются использованием иностранной валюты.

На валютном рынке осуществляются также операции по страхованию валютных рисков (хеджирование), диверсификации валютных резервов, перемещению валютной ликвидности, различные меры валютного вмешательства. Возрастает роль спекулятивных

операций, рассчитанных на получение прибылей от изменения валютных курсов.

Современный мировой валютный рынок включает рынок евровалют, рынок евродепозитов, рынок еврокредитов, рынок еврооблигаций.

Основные участники валютных рынков: коммерческие и инновационные банки, брокеры, центральные банки, корпорации, частные инвесторы, спекулянты, экспортеры, импортеры.

3. Валютная политика отдельных стран.

Регулирование валютно-финансовых отношений проводит государство, используя определенные разновидности валютных политик. В международной практике различают дисконтную, девизную политику, а также политику прямого вмешательства государства.

Дисконтная (учетная) проводится Центральным Банком и заключается в регулировании валютного курса путем изменения процентных ставок по банковским операциям. Повышение процентных ставок вызывает прилив капитала из стран с более низкими процентными ставками. Понижение процентных ставок способствует оттоку капитала в страны, где ставки выше, тогда спрос на иностранную валюту повышается, а курс валюты данной страны из-за ее предложения падает.

Девизная политика государства использует мероприятия по покупке и продаже иностранной валюты на национальном валютном рынке. Для экспортеров выгодно понижение курса валюты своей страны. Импортерам – повышение. Чем ниже валютный курс, тем больше отечественной валюты может получить экспортер в обмен на иностранную валюту, за которую он продает товар на внешнем рынке.

Политика прямого государственного вмешательства включают запреты на обмен валют, валютные коридоры и др.

Основным документом, содержащем итоговые данные о состоянии внешнеэкономической деятельности государства, является платежный баланс.

Лекция 11. Интеграционные процессы в мировом хозяйстве

1. Сущность современных интеграционных процессов в современном мире.

В последние десятилетия наблюдается активизация интеграционных процессов, обновление старых и возникновение новых интеграционных группировок, диверсификация их организационных

форм, эволюция в направлении более глубокого разделения труда в отдельных регионах. Высокоразвитые страны видят в интеграции мощный инструмент своего политико-экономического доминирования, развивающиеся страны рассматривают ее как возможность укрепления своих позиций на мировом рынке и лучшей защиты национальных интересов в условиях глобализации мировой экономики.

Конкретные формы экономического взаимодействия зависят от уровня хозяйственного развития стран-участниц, который существенно влияет на характер и движущие силы интеграции.

Международную экономическую интеграцию можно определить как процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах.

На микроуровне этот процесс идет по пути взаимодействия их воспроизводственных субъектов (предприятия, фирмы), способствующих взаимопроникновению и сращиванию национальных экономик. На макроуровне — на основе развития международной торговли товарами и услугами и роста международного движения факторов производства (капитала, рабочей силы и технологии), принимающих форму межгосударственных договоров по согласованию национальных стратегий экономического и политического развития.

Международная экономическая интеграция подразумевает не только сознательные совместные действия субъектов интеграционного процесса по усилению экономической взаимозависимости, но и наличие в определенных случаях наднациональных органов управления и регулирования в форме различных институциональных структур.

В странах, создавших интеграционные объединения, как правило, наблюдаются следующие положительные сдвиги в экономике:

- в результате интеграции сокращаются транзакционные издержки и ускоряются темпы взаимной торговли;

- возрастающая конкуренция между производителями из разных стран сдерживает рост цен, стимулирует улучшение качества товаров и создание новых технологий, обуславливает сокращение относительно неэффективных производств;

- интеграция обычно ведет к притоку иностранных инвестиций, поскольку корпорации из стран, не вошедших в объединение, стремятся сохранить за собой определенный сегмент рынка, закрытого общим

таможенным барьером, за счет создания предприятий внутри интегрирующихся стран.

Выделяют следующие предпосылки интеграции:

- близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран;

- географическая близость интегрирующихся стран, наличие, а большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей;

- общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т.д.;

- демонстрационный эффект. В странах, создавших интеграционные объединения, обычно происходят положительные экономические сдвиги (ускорение темпов экономического роста, снижение инфляции, рост занятости и т.д.), что оказывает определенное психологическое воздействие на другие страны, которые, конечно, следят за происходящими изменениями;

- «эффект домино». После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные страны, оставшиеся за его пределами, неизбежно испытывают некоторые трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку, друг на друга. Некоторые из них, даже не имея существенного первичного интереса в интеграции, высказывают заинтересованность в подключении к интеграционным процессам просто из-за опасения остаться за ее пределами.

2. Виды интеграционных объединений и перспективы их развития.

Экономическая интеграция развивается в региональном аспекте и проявляется в нескольких формах.

На первом уровне, когда страны еще только делают первые шаги к взаимному сближению, между ними заключаются преференциальные торговые соглашения. Такие соглашения могут подписываться либо на двусторонней основе между отдельными государствами, либо между уже существующей интеграционной группировкой и отдельной страной или группой стран. В соответствии с ними страны предоставляют более благоприятный режим друг другу, чем они предоставляют третьим странам.

Самой простой формой экономической интеграции является Зона свободной торговли (ЗСТ), в рамках которой поддерживается свободный от таможенных и количественных ограничений режим международной торговли товарами. При этом каждая страна-участница ЗСТ имеет свой собственный внешнеторговый тариф в отношении стран, не входящих в данную зону.

Более совершенной формой экономической интеграции является Таможенный союз (ТС), предполагающий наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа и проведение общей внешнеторговой политики в отношении третьих стран.

Следующей формой интеграционной стратегии является Общий рынок (ОР) товаров, функционирующий на основе таможенного союза, но существенно дополненный согласованной отраслевой политикой, в том числе и в сфере научно-технических исследований, т. е. интегрирующие страны договариваются о свободе движения не только товаров и услуг, но и факторов производства — капитала и рабочей силы. Для регулирования деятельности в рамках Общего рынка создаются специальные наднациональные институты, предполагающие передачу им части национального суверенитета государств, или просто межгосударственные институты, различного рода финансовые структуры и фонды, призванные координировать экономическую политику государств-членов.

Экономический союз предполагает тесную координацию экономической политики государств-членов на основе контроля со стороны наднациональных органов в целях сближения уровней их экономического и социального развития (экономическая конвергенция). С другой стороны, подразумевает переход к единой валютной политике и создание независимой системы центральных банков во главе с банком, наделенным исключительным правом эмиссии унифицированной денежной единицы. Правительства согласованно отказываются от части своих функций и тем самым уступают часть государственного суверенитета в пользу надгосударственных органов.

Завершающей ступенью интеграционного строительства является создание Политического Союза (ПС), результатом которого становится переход стран-участниц к общей внешней политике и общей политике безопасности, введение единого гражданства и прав граждан государств-членов избирать и быть избранными как в национальные, так и

наднациональные органы власти, независимо от места их пребывания на территории ПС.

Однако ни одна интеграционная группировка не только не достигла такого уровня развития, но даже и не ставит перед собой подобных задач.

3. Основные региональные и субрегиональные интеграционные блоки государств.

Начало западноевропейской интеграции положил подписанный в 1951 году и вступивший в силу в 1953 году Парижский договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). В 1957 году был подписан Римский договор о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), вступивший в силу в 1958 году. В этом же году образовалось Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом). Таким образом, Римский договор объединил три крупные западноевропейские организации – ЕОУС, ЕЭС и Евратом. С 1993 года Европейское экономическое сообщество переименовали в Европейский Союз (ЕС), отразив в изменении названия повышение степени интегрированности стран-участниц.

В период, с 1958 по 1968 гг., в Сообщество функционировало по типу зоны свободной торговли, куда входили только 6 стран – Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург, в 1973 году к ним присоединились Великобритания, Дания, Ирландия. На начальном этапе интеграции между участниками были отменены таможенные пошлины и количественные ограничения на взаимную торговлю, но каждая страна-участница еще сохраняла свой национальный таможенный тариф в отношении третьих стран.

Второй этап западноевропейской интеграции, этап таможенного союза, оказался самым продолжительным – с 1968 по 1986 гг. В этот период страны-члены интеграционной группировки ввели единые внешние таможенные тарифы для третьих стран, установив уровень ставок единого таможенного тарифа по каждой товарной позиции как среднее арифметическое национальных ставок. На этом этапе в ЕЭС вошли Испания и Португалия (3 расширение).

Третий этап западноевропейской интеграции, с 1987–1992 гг., ознаменовался созданием общего рынка, объединивший уже 12 стран. Согласно Единому европейскому акту в 1986 году был сформирован в ЕЭС единый рынок как «пространство без внутренних границ, в котором обеспечивается свободное движение товаров, услуг, капиталов и

гражданских лиц». Для этого были ликвидированы пограничные таможенные посты и паспортный контроль, унифицированы технические стандарты и системы налогообложения, осуществлено взаимное признание образовательных сертификатов. Поскольку мировая экономика переживала подъем, все эти меры удалось осуществить довольно быстро.

Четвертый этап западноевропейской интеграции, развитие экономического союза, начался с 1993 года и продолжается до сих пор. Главными его достижениями стали завершившийся в 2002 году переход на единую западноевропейскую валюту, «евро», и введение с 1999 года, согласно Шенгенской конвенции, единого визового режима. В 1995 году в состав ЕС вошли Австрия, Финляндия, Швеция (4 расширение), а в 2004 в ЕС вступили сразу 10 стран (5 расширение), увеличив число участников этой интеграционной группировки до 25. В январе 2007 года в состав ЕС вошли также Болгария и Румыния.

Наиболее развитой интеграционной группировкой на американском континенте является Североамериканская зона свободной торговли ("North American Free Trade Area" - НАФТА), образованная в январе 1994 года США, Канадой и Мексикой. НАФТА представляет собой в настоящее время крупнейшую в мире региональную зону свободной торговли, с населением в 406 млн. человек и совокупным валовым продуктом в размере 10,3 триллиона долларов. Соглашение о Североамериканской зоне свободной торговли содержит комплекс договоренностей, распространяющихся помимо торговли на сферу услуг и инвестиций, и впервые объединяет промышленно развитые государства и развивающуюся страну.

О масштабах экономической взаимосвязи США, Канады и Мексики на основе взаимной торговли и движения капитала можно судить по следующим данным. В США реализуется около 75-80% канадского экспорта (20% ВВП Канады). Доля США в иностранных прямых инвестициях в Канаде - свыше 75% и Канады в США - 9%. В США направляется около 70% мексиканского экспорта, а оттуда поступает 65% мексиканского импорта. Доля США в общем притоке прямых иностранных инвестиций в Мексику превышает 60%. ВВП США в 14,5 раз превосходит ВВП Канады и в 19 раз - Мексики.

По численности населения, по объему совокупного валового продукта и ряду базовых экономических показателей североамериканская интеграционная группировка сопоставима с Европейским союзом.

НАФТА обладает мощным (особенно благодаря США) экономическим потенциалом.

В НАФТА фактически устанавливается национальный режим в торговле, причем он распространяется не только на товары, но и на услуги, включая право инвестировать в сферу услуг и продавать услуги через границы. Соглашение о создании НАФТА предусматривает 5 основных принципов защиты иностранных инвесторов и их инвестиций в зоне свободной торговли: недискриминационный режим; снятие особых требований к инвестициям или инвесторам; свободное перемещение финансовых средств, имеющих отношение к инвестициям; экспроприация только в соответствии с международным правом; право обращаться в международный суд в случае нарушения Соглашения.

В активизации интеграционных процессов в Южной Америке все более заметную роль играет МЕРКОСУР - Общий рынок стран Южного конуса, созданный в 1991 г. Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем. В настоящее время МЕРКОСУР - это крупнейший интегрированный рынок Латинской Америки, где сосредоточено 45% населения (более 200 млн. чел.), 50% совокупного ВВП (свыше 1 трлн. долл.), 40% прямых зарубежных инвестиций, более 60% совокупного объема товарооборота и 33% объема внешней торговли континента. Договором о создании МЕРКОСУР предусматривалась отмена всех пошлин и тарифных ограничений во взаимной торговле между четырьмя странами. Процесс интеграции в МЕРКОСУР, несмотря на незавершенность становления таможенного союза в его классическом виде, является наиболее динамичным в регионе. Значительные успехи интеграции не означают отсутствия в объединении множества серьезных проблем. К ним следует отнести проблемы недостаточного развития транспортной инфраструктуры, вопросы валютного регулирования, унификации налогообложения, трудового законодательства. Большие трудности возникают в связи с так называемым распределением преимуществ интеграции, т.е. членством стран с разной мощностью национальных экономик.

Другим важнейшим региональным торгово-экономическим блоком в Южной Америке является Андское сообщество (группа, пакт; «Andean Group» или «Andean Common Market»), созданное 26 мая 1965 года на основе Картахенского соглашения в составе Боливии, Колумбии, Перу, Чили (вышла из группы в 1976 году) и Эквадора. С 1973 года членом этой организации стала Венесуэла. Андская группа охватывает территорию в

4,8 млн. кв. км с населением 111 млн. человек; её совокупный валовой продукт составляет 268 млрд. долларов. Высший орган — комиссия Картахенского соглашения, состоящая из послов перечисленных стран с годичным сроком полномочий, по истечении которого комиссия перемещается в очередное по алфавиту государство, входящее в пакт.

Картахенское соглашение предусматривает создание общего рынка, согласование экономической политики в отношении иностранного капитала, посредством совместного программирования развития производственных отраслей и инфраструктуры, мобилизацию внутренних и внешних финансовых ресурсов, предоставление специальных льгот менее развитым членам союза — Боливии и Эквадору. Цели Андского сообщества — содействие развитию стран-участниц посредством их интеграции и социально-экономического сотрудничества; ускорение экономического роста и обеспечение занятости; создание латиноамериканского общего рынка.

Страны карибского региона по примеру центральноамериканских соседей также начали осуществлять процесс интеграции, исходя из своего малозначительного экономического потенциала, и создали Карибское сообщество (англ. Caribbean Community (CARICOM)) — торгово-экономический союз стран Южной Америки.

Начиная с 80-х годов XX в. в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) активно развиваются интеграционные процессы.

АСЕАН — международное интеграционное объединение, образованное 8 августа 1967 г. в Бангкоке. В него вошли Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, затем Бруней-Даруссалам (в 1984 г.), Вьетнам (в 1995 г.), Лаос и Мьянма (в 1997 г.), Камбоджа (в 1999 г.). Статус специального наблюдателя имеет Папуа — Новая Гвинея. АСЕАН — одно из крупнейших в мире интеграционных объединений, совокупная численность населения которого насчитывает около 500 млн. человек, а совокупный ВВП стран АСЕАН достигает почти 1 трлн. дол.

В качестве уставных целей Бангкокской декларацией об учреждении АСЕАН были определены содействие развитию экономического и культурного сотрудничества стран-членов, упрочению мира и стабильности в АТР. Задача превращения АСЕАН в один из мировых политических и экономических центров многополюсного мира стимулировала эту региональную группировку стран активно решать ряд чрезвычайно важных экономических задач: формирование зоны свободной торговли и зоны инвестиций, введение единой валюты и создание развернутой экономической

инфраструктуры, формирование специальной структуры управления внешнеэкономической деятельностью.

Высшим органом АСЕАН являются встречи глав государств и правительств, руководящим и координирующим органом служат ежегодные совещания министров иностранных дел. Текущее руководство АСЕАН осуществляется Постоянным комитетом под председательством министра иностранных дел страны — устроительницы очередного совещания. В Джакарте (Индонезия) функционирует постоянный Секретариат во главе с генеральным секретарем. В АСЕАН имеется 11 специализированных комитетов. Всего в рамках Ассоциации ежегодно проводится свыше 300 различных совещаний и мероприятий.

В последние годы интеграция активно развивается в рамках форума Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), сформированного в ноябре 1989 г. На начальном этапе он функционировал как министерская встреча. С 1993 г. проводятся регулярные встречи глав государств и правительств. В настоящее время участниками форума являются 21 страна: Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг (как особая зона Китая), Индонезия, Канада, КНР, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа — Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили, Япония.

АТЭС - экономическое объединение государств, сильно различающихся условиями и уровнем хозяйственного развития, структурой экономики, традициями, идеологией и даже психологией людей. Однако промышленно развитые и развивающиеся страны сотрудничают здесь как равноправные партнеры. В странах — членах АТЭС проживают более 2,5 млрд. человек, на их долю приходится более 50% мировой торговли.

Сохраняя консультативный статус, АТЭС фактически превращается в достаточно эффективный механизм, в рамках которого вырабатываются и реализуются региональные правила ведения торгово-экономической, научно-технической и инвестиционной деятельности, а также международного бизнеса. В рамках АТЭС ведется работа по расширению экономического и технологического сотрудничества путем принятия индивидуальных планов действий, изучаются возможности применения новых электронно-вычислительных технологий и обеспечения их доступности для всех стран региона, а также развития человеческого потенциала, внедрения новейших методов корпоративного управления в международный бизнес.

Лекция 12. Современные процессы интеграции экономики России и Татарстана в мировое хозяйство

1. Объективные предпосылки интеграции экономики Татарстана в мировое хозяйство.

В феврале 1994 года был подписан Договор «О разграничении предметов ведения и взаимном делегировании полномочий между органами государственной власти РФ и органами государственной власти РТ». Помимо Договора были подписаны также 11 межправительственных соглашений с Российской Федерацией, определивших механизм реализации этого основного документа. Договор определял статус Республики Татарстан как государства, объединенного с РФ, и устанавливал как исключительную компетенцию РТ, так и полномочия, осуществляемые совместно республиканскими и федеральными органами государственной власти. Договор определял и перечень исключительных полномочий, реализуемых федеральными органами государственной власти на территории РТ, как суверенной республики с особым статусом.

Основная часть республиканских полномочий, в которых проявляются суверенитет и государственность Татарстана, осуществляется совместно с федеральными органами власти и включает в себя:

- организацию мобилизационной подготовки народного хозяйства;
- руководство разработкой и производством вооружений и военной техники на территории РТ;
- координацию международных и внешнеэкономических связей;
- установление и поддержание отношений с субъектами РФ;
- участие в международных связях, установление отношений с иностранными государствами и заключение с ними соглашений, не противоречащих Конституции и международным обязательствам РФ, участие в деятельности соответствующих международных организаций;
- самостоятельное осуществление внешнеэкономической деятельности в соответствии с отдельным соглашением;
- решение в соответствии с отдельным соглашением вопросов конверсии на предприятиях, находящихся в государственной собственности РТ.

Наряду с Договором важное правовое значение для закрепления полномочий РТ в сфере социально-экономических отношений имели

межправительственные соглашения, заключенные во исполнение упомянутого Договора. Так, согласно соглашению между Правительством РФ и Правительством РТ от 15 февраля 1994 г. О разграничении полномочий в области внешнеэкономических связей, к совместному ведению федеральных и республиканских органов было отнесено решение следующих вопросов:

- защита экономических интересов РТ, предприятий, организаций и граждан РТ за рубежом;
- установление количественных ограничений на экспорт квотируемой продукции, производимой в РТ, в том числе нефти и продуктов нефтехимической переработки;
- регулирование платежно-расчетных отношений с иностранными государствами;
- установление торгово-экономического режима в отношениях с иностранными государствами, международными торгово-экономическими и валютно-финансовыми организациями;
- лицензирование инвестиций РТ за рубежом.

К исключительному ведению РТ в области внешнеэкономической деятельности относилось решение следующих вопросов:

- заключение внешнеэкономических соглашений с субъектами иностранных федераций, административно-территориальными образованиями других стран;
- заключение торгово-экономических соглашений РТ с иностранными государствами;
- привлечение государственных, банковских и коммерческих кредитов, ссуд под гарантии Правительства РТ, контроль за их использованием;
- формирование и контроль за использованием валютного фонда РТ;
- разработка и проведение политики привлечения иностранных инвестиций на территории РТ;
- предоставление государственных гарантий участникам внешнеэкономической деятельности РТ;
- участие в работе международных экономических и финансовых организаций и органов;
- получение помощи от зарубежных партнеров и ее использование;
- предоставление кредитов, ссуд и помощи зарубежным партнерам;
- создание свободных экономических зон на территории РТ.

Таким образом, экономическая самостоятельность Татарстана, недотационность республики со стороны Федерации, серьезная нормативная база, позволяющая конструктивно разрешать всевозможные споры в отношении вопросов собственности, международных связей, транспорта, коммуникаций, добычи сырья и военного строительства, между органами государственной власти РТ и РФ позволили выделиться республике как одному из политически и экономически стабильных регионов.

В настоящее время Татарстан имеет соглашение почти со всеми государствами Содружества и регионами Российской Федерации. Практически нет ни одной отрасли республики, которая прямо или косвенно не имела бы контактов с внешним миром. Предприятия, организации, государственные органы Республики Татарстан совместно с иностранными партнерами участвуют в экономических, научных, культурных, образовательных и других программах и проектах. Внешняя деятельность органично сочетается с общей стратегией социально-экономического развития республики, создает необходимые предпосылки для эффективной интеграции Татарстана в мировую экономику.

В целом можно сказать, что за пройденный период Татарстан выработал основные принципы и подходы к развитию своей международной деятельности, сформировал необходимую организационно-правовую и кадровую основу, инфраструктуру внешних связей, наладил механизм координации внешнеэкономической деятельности с федеральными органами власти.

2. Внешняя торговля Татарстана.

Целью внешнеэкономического сотрудничества Республики Татарстан является содействие становлению в республике социально-ориентированной рыночной экономики и повышение на этой основе уровня жизни населения республики.

Указанная цель определяет основные задачи внешнеэкономической деятельности Республики Татарстан:

- продвижение продукции республиканских предприятий на внешние рынки, расширение географии вывоза;
- увеличение объемов иностранных инвестиций в экономику Республики Татарстан, рост доли прямых инвестиций;
- развитие экспортного потенциала республики и улучшение структуры экспорта, увеличение доли экспорта продукции несырьевых

отраслей, расширение номенклатуры экспорта за счет наукоемких, технологически емких товаров, увеличение объемов и перечня экспортируемых услуг, передовых технологий.

Среди основных принципов международной деятельности республики можно выделить:

- постепенную интеграцию в мировую экономику с поэтапной и прагматичной стратегией выхода на внешние рынки;
- соблюдение баланса между Востоком и Западом;
- эффективное использование потенциала соотечественников, культурного и образовательного фактора;
- активную государственную поддержку внешней деятельности;
- конструктивное взаимодействие с федеральными органами власти.

Стратегическая цель Татарстана, в том числе и международной деятельности, - превращение республики в цивилизационный, высокоразвитый регион европейского уровня.

Исторические и культурные связи Татарстана создают хорошие предпосылки для налаживания стабильных и доверительных отношений с восточными государствами. В то же время необходимость технологического перевооружения промышленности, потребность в современных знаниях ориентируют нас на Запад.

За прошедшие годы у республики сложились устойчивые связи практически со всеми странами Европы, многие предприятия Татарстана имеют стратегических партнеров в этих странах, на этот регион приходится более 70% татарстанского экспорта. На западном направлении также можно выделить сотрудничество с рядом североамериканских компаний, которые, так же как и фирмы европейских стран, выступают в качестве ведущих иностранных инвесторов Татарстана.

Одной из основных форм внешнеэкономического сотрудничества республики Татарстан является внешняя торговля.

Анализ показателей торговли важнейшими товарами показал, что в последние годы активизировалась внешнеэкономическая деятельность республиканских предприятий. Наряду со значительным увеличением физического объема экспорта поставок продукции возросли их стоимостные объемы, при этом существенно превышающие темпы роста натуральных величин, что свидетельствует об эффективности экспорта практически всех важнейших товаров. Наряду с ростом продажи сырьевых ресурсов увеличились поставки на экспорт продукции с более высокой степенью обработки.

Традиционно экспорт товаров из республики существенно преобладает над импортом. Причем в последние годы эта тенденция усиливается. Экспорт Республики Татарстан обусловливается богатством природных ресурсов и промышленной специализацией региона. Татарстан обладает высокоразвитым топливно-энергетическим, химическим и нефтехимическим комплексами, машиностроением, что и определяет его экспортный потенциал. В структуре импорта РТ преобладают машины и оборудование, на которые приходится 74,3% импорта, продукция химии и нефтехимии – 9,3% импорта, металлы и изделия из них – 7,1% импорта.

На территории республики успешно работают такие всемирно известные западные компании, как «БАСФ», «АББ-Лумус Глобал», «Люфтганза», «Вольво», «Скания», «Томсон», «Пратт энд Уитни», «Икеа», «Метро». В Татарстане сформированы эффективные механизмы развития инвестиционной и внешнеторговой деятельности.

3. Иностранные инвестиции в Россию и Татарстан, их регулирование.

В последние годы наблюдается увеличение объема привлеченного иностранного капитала. Более 60% всех иностранных инвестиций, накопленных на 1 января 2012 г. приходилось на вид деятельности «добыча топливно-энергетических полезных ископаемых», около 20% - на «обрабатывающие производства» (8% - «химическое производство», около 5% - «производство прочих неметаллических минеральных продуктов», 4% - «производство транспортных средств и оборудования»). К числу наиболее активных инвесторов можно отнести Германию (55%), Великобританию (19,1%), Люксембург (7,6%), и Кипр (6,3%).

В 2011 году более 60% всех поступивших иностранных инвестиций приходилось на предприятия г. Альметьевска, около 14% - на г. Нижнекамск. Столь существенные инвестиционные влияния обусловлены расширением нефтегазохимического сектора РТ, созданием новых мощностей на «Татнефть», «ТАНЕКО», «ТАИФ-НК».

Республика активно сотрудничает с крупнейшими транснациональными компаниями. Так, компания «UZEL» (Турецкая Республика) прорабатывает вопросы дистрибьютерства ОАО «КАМАЗ» в Турции, открытия сборочного производства грузовиков в Турции, возможность организации сборочного производства турецких тракторов в Татарстане.

С компанией «Доган холдинг» достигнута договоренность на поставку бронзированной проволоки для производства шин на ОАО

«Нижекамскшина», с компанией «GoldTex Finanz (Швейцария) рассмотрены перспективы сотрудничества с учетом возможностей использования продукции ОАО «Нижекамскнефтехим», ОАО «Казаньоргсинтез» на базе Нижекамского промышленного округа и производственных мощностей ОАО «Тасма-холдинг».

«Компанирин» (Италия) подписала соглашение о создании совместного производства бессальниковых компрессоров на территории ОАО «Казанькомпрессормаш». Компания «Advantage Group» прорабатывает вопрос инвестирования в развитие инфраструктуры торгово-развлекательных комплексов в городах республики, в настоящее время руководство компании осуществляет работу по определению административного центра республики для инвестирования в создание на его территории торгово-развлекательного центра. С итало-немецкой компанией VEI POWER DISTRIBUTION SpA - обсуждена возможность сотрудничества с ОАО «Татэнерго» в сфере производства электрокомпонентов, стеновых панелей, бурового оборудования.

К наиболее значительным событиям следует отнести создание на основании решения Правительства РФ Особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Алабуга». Резидентам ОЭЗ, реализующим проекты с объемом инвестиций более 90 млн. долл. США, предоставляются таможенные и налоговые льготы. Для привлечения квалифицированных кадров запланированы большие объемы строительства жилья и социальной инфраструктуры. В реализации проектов на территории ОЭЗ участвуют крупные компании: «ДеЛонги» (Италия) – производство бытовой техники, «Великая стена» (Китай) и «Хюндай» (Корея) – производство автомашин, Минский тракторный завод и др.

Таким образом, за последние 20 лет Татарстаном накоплен богатый опыт международных и внешнеэкономических связей, получивший название «татарстанская дипломатия», суть которой состоит в эффективном использовании внешнего ресурса для социально-экономического развития республики, распространения в сфере внешних связей принципов толерантности и согласованного учета различных социальных интересов.

Опыт Татарстана по развитию сотрудничества с зарубежными партнерами и международными организациями, продвижению татарстанской продукции на внешние рынки, повышению конкурентоспособности производства, привлечению иностранных

инвестиций и передовых технологий, развитию международных культурных связей и взаимодействию с соотечественниками, проживающими за рубежом, может быть полезным как для субъектов Российской Федерации так и других государств, развивающих различные направления международного сотрудничества.

Лекция 13. Развивающиеся страны в системе мировой экономики

1. Социально-экономические проблемы развивающихся стран.

Термин «развивающиеся страны» возник в 1960-х годах во Франции, в исследовательской группе демографа Альфреда Сови и социолога Жоржа Баландье и был использован ООН для объединения стран Азии, Африки, Латинской Америки и Океании, составлявших в прошлом колониальную и полуколониальную периферию развитых капиталистических стран.

Для этой группы стран зарождение экономики имеет свою специфику, вытекающую из особенностей развития их культуры и экономики. В нее вошли страны, которые хотя и получили политическую независимость, продолжали испытывать последствия колониального прошлого.

Вступив в мировое сообщество как независимые государства, развивающиеся страны с начала 70-х годов все активнее стремятся участвовать в международном разделении труда.

За общими цифрами повышения доли развивающихся стран в мировом промышленном экспорте стоят неодинаковые, но сути и объемам достижения отдельных стран. Так, некоторым странам удалось увеличить свое участие в международном разделении труда за счет вывоза сырья. Ряд стран собственную долю в мировом экспорте повысили за счет активного продвижения на внешние рынки продукции обрабатывающей промышленности. В свою очередь среди этой группы успехи отдельных стран также значительно разнятся. Впереди идут новые индустриальные страны. Другие же развивающиеся страны внесли гораздо меньше усилий в увеличение промышленной составляющей экспорта. Оценивая итоги участия развивающихся стран в международном разделении труда на примере международной торговли, можно видеть, что мировое хозяйство перестраивается весьма неравномерно. В то время как ряд стран используют достижения научно-технического прогресса, большая часть

развивающегося мира опирается по-прежнему на традиционные, а частично и доиндустриальные промышленные технологии.

Сложность положения наименее развитых стран состоит в том, что они не обладают внутренним источником преодоления черты бедности. Крайне низкий уровень накопления исключает возможность осуществления необходимых инвестиций в развитие средств производства, в подготовку квалифицированной рабочей силы и совершенствование технологий. Следствием этого является низкий рост производительности труда, и в связи с этим - низкий доход на душу населения, низкий уровень потребления, низкий уровень накопления, т.е. возврат к исходной позиции. В итоге низкий уровень накопления является результатом нищеты и одновременно причиной ее сохранения.

На уровень дохода на душу населения в этих странах оказывают негативное влияние высокие темпы роста населения. Семьи стремятся иметь больше детей, чтобы большее число рабочих рук могло включиться в трудовую деятельность, принося какой-то вклад в семейное благосостояние.

Несмотря на растущее влияние и увеличение удельного веса развивающихся стран в мировой экономике за последние три десятилетия, необходимо констатировать их зависимое и подчиненное положение в мировом хозяйстве, о чем свидетельствует следующая оценка Программы Развития ООН (ПРООН): «потери развивающихся стран вследствие отсутствия равноправного доступа к торговым и финансовым рынкам и рынку труда оценивалась в 500 млрд. долл. США в год, что в 10 раз превышает объем средств, получаемых этими странами ежегодно в виде иностранной помощи».

Вследствие такого положения неравенство между Югом и Севером не только сохраняется, но и продолжает увеличиваться.

2. Особенности внешнеэкономической политики развивающихся стран в современных условиях.

Изменения в темпах индустриализации вызвали разноплановую динамику экономического роста различных регионов развивающегося мира, что привело к изменению их положения в данной подсистеме и в мировом хозяйстве в целом. В 90-е годы значительно усилили свои позиции Восточная и Южная Азия, главным образом в результате быстрого экономического подъема восточно-азиатских стран. Сократилась в мировом производстве доля Западной Азии.

Важные изменения произошли в положении отдельных стран. Три из десяти крупнейших экономик мира сегодня относятся к развивающимся странам - КНР, Индия, Бразилия. Объем их ВВП, подсчитанный на основе паритета покупательной способности валют выше, чем у Канады. По этим подсчетам КНР вышла на второе место в мире, уступая только США.

Изменение экономического положения отдельных регионов и стран определяется многими факторами. Это различия в масштабах национального хозяйства, нацеленности минеральными ресурсами, в подходах к осуществлению стратегий развития, в условиях международной торговли, в демографической ситуации, бремени внешней задолженности.

Ряд стран во второй половине XX столетия достигал темпов экономического развития, не имеющих аналогов для соответствующей стадии хозяйственного развития: Бразилия, КНР, Таиланд, Тайвань, Индонезия, Индия. Одни страны добились взрывного роста, другие - переживали резкий упадок.

Представляя собой относительно устойчивую общность, развивающиеся страны в то же время отличаются друг от друга по ресурсному обеспечению, уровню развития производительных сил и общественных отношений, демографическим и социальным показателям. В странах Азии, Африки и Латинской Америки можно найти все формы общественного развития - от самых примитивных до самых современных. Если следовать методике Всемирного банка, который все страны мира делит в соответствии с уровнем их дохода на душу населения на четыре группы, то внутри развивающихся стран также можно выделить такие же:

- Страны с низким уровнем дохода - 54 государства, у которых ВВП на душу населения в 2000 г. составил 765 долл. или меньше;
- Страны с доходами ниже среднего уровня - 47 государств, у которых ВВП на душу населения в 2000 г. составил 766-3 035 долл.;
- Страны с доходами выше среднего уровня - 26 государств, у которых ВВП на душу населения в 2000 г. составил 3036- 9 385 долл.;
- Страны с высоким уровнем дохода - 18 в основном островных государств и нефтедобывающие страны Персидского залива, у которых ВВП на душу населения в 2000 г. составил 9 386 долл. или больше.

Представленное деление подтверждает наличие многообразия внутри сообщества развивающихся стран, но не дает представления о причинах различия между отдельными группами.

В современной мировой экономике новое международное разделение труда в наибольшей степени формируется транснациональными корпорациями (ТНК). Улучшение отношений между ТНК и развивающимися странами началось в 80-е годы. Этому во многом способствовал пересмотр рядом развивающихся государств законодательств о прямом зарубежном инвестировании.

Структуру развивающегося мира можно представить в виде пирамиды, в основании которой расположены наименее развитые страны, в середине страны среднего уровня развития и на вершине новые индустриальные страны. С точки зрения исторической перспективы обозначилась тенденция перехода стран из одной группы в другую. Развитие этой тенденции должно привести к тому, что постепенно пирамида будет трансформироваться в перевернутую. Все меньшее число стран должно оставаться в нижней части пирамиды, переходя в среднюю ее часть. Из средней части страны будут перемещаться в верхнюю, расширяя ее и создавая основу для перехода к постиндустриальному обществу. Соответственно должно меняться и место стран в мировой экономике, возрастет роль внешних факторов развития, связанных с большей интегрированностью в мировое хозяйство.

3. Специфика моделей развития «новых индустриальных стран».

60-80-е годы XX века стали периодом глобальных изменений как в общей структуре развивающихся стран - из их среды выделились так называемые "новые индустриальные страны (НИС)", так и периодом коренных изменений в социально-экономической структуре самих НИС.

"Новые индустриальные страны" по ряду признаков выделяются из основной массы развивающихся стран. Это позволило говорить об особой "новоиндустриальной модели" развития. Характерные особенности достаточно четко прослеживаются при анализе опыта развития "новых индустриальных стран" Латинской Америки и Азии.

Как правило, к "новым индустриальным странам" относят четыре "малых дракона" Азии, т. е. упомянутые выше Южную Корею, Тайвань, Сингапур, Гонконг, а также НИС Латинской Америки - Аргентину, Бразилию, Мексику. Все перечисленные страны - это НИС "первой волны" или первого поколения. Следом за ними идут НИС последующих поколений. Например, второго поколения - Малайзия, Таиланд, Индия, Чили; третьего поколения - Кипр, Тунис, Турция и Индонезия; четвертого поколения - Филиппины, южные провинции Китая и др. В итоге

появляются целые зоны "новоиндустриальности", полюса экономического роста, распространяющие свое влияние, прежде всего на близлежащие регионы.

Критерии, по которым те или иные государства относят к НИС по методике ООН, следующие:

- 1) размер валового внутреннего продукта на душу населения;
- 2) среднегодовые темпы его прироста;
- 3) удельный вес обрабатывающей промышленности в ВВП (он должен быть более 20%);
- 4) объем экспорта промышленных изделий и их доля в общем вывозе;
- 5) объем прямых инвестиций за рубежом.

По всем этим показателям "новые индустриальные страны" не только выделяются на фоне других развивающихся стран, но зачастую превосходят подобные показатели ряда промышленно развитых стран.

Так, Китай отличается самыми высокими темпами роста – до 10% в год, Индия – 6,7%, Вьетнам – 5,3%, Бангладеш – 4,7% в год.

Оценивая общую ситуацию по включению развивающихся стран в процессы интернационализации и глобализации мировой экономики, приходится констатировать, что отдельные части развивающегося мира находятся на задворках мирового хозяйства и международных экономических отношений. Процессы интернационализации производства и капитала практически не затронули значительную часть развивающихся стран, либо коснулись ее достаточно формально. В основном сохраняется большая группа стран с преобладанием замкнутой, самодостаточной экономики.

Параллельное существование международной глобальной и традиционной экономик не означает, что между ними нет никаких связей. Их взаимодействие осуществляется в основном путем саморазвития международной экономики, требующей себе новых ресурсов и пространства, которые она ищет и находит в сфере традиционной экономики.

Процессы интернационализации и глобализации вряд ли могут привести к ликвидации деления мирового хозяйства на центральные и периферийные зоны. Они будут возникать, и функционировать на новом уровне в результате развивающегося процесса международного разделения труда. Именно под влиянием этого процесса в обозримом будущем сохранятся отдельные части мирового хозяйства, находящиеся

на разных уровнях развития и выполняющие разные функции на глобальном, континентальном, страновом, локальном уровнях.

Глоссарий

Авттаркия — экономическая политика, направленная на обособление экономики страны от экономики других стран и ставящая целью создание замкнутой хозяйственной жизни в рамках одного государства.

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) — межправительственный форум, созданный в 1989 г. и объединяющий 21 государство Азиатско-Тихоокеанского региона. В рамках рабочих органов форума вырабатываются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов.

Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) — субрегиональная торгово-экономическая группировка, созданная в 1967 г. и включающая в настоящее время девять стран Юго-Восточной Азии. Цели создания — содействие социальному и экономическому развитию стран-членов, сотрудничество в промышленности и сельском хозяйстве, проведение научно-исследовательских работ.

Ассоциированные компании – компании, в которых прямой инвестор владеет менее 50% капитала.

Банки транснациональные (ТНБ) — специфическая форма современных ТНК в кредитно-финансовой сфере. Начальные формы интернационализации банков возникли уже в начале XX в. Укрепление ТНК в 60—70-е гг. ускорило процесс интернационализации банковского капитала.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — совокупная стоимость конечной продукции отраслей материального производства и сферы услуг, произведенная в экономике в течение года.

Валовой национальный продукт (ВНП) — совокупная стоимость конечной продукции отраслей материального производства и сферы услуг, произведенная в экономике в течение года, плюс чистый доход от собственности за границей. Отличается от ВВП на сальдо внешнеэкономических операций, включая сальдо экспорта и импорта товаров и услуг, сальдо перевода заработной платы иностранных рабочих и сальдо перевода прибылей от вывезенного за рубеж капитала.

Внешнеторговая квота — макроэкономический показатель значения внешней торговли для страны. Определяется как соотношение

совокупной стоимости экспорта и импорта, деленной пополам, к стоимости ВВП страны в процентах.

Внешнеэкономическая политика (ВЭП) — целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономических связей и оптимизации участия страны в международном разделении труда, общий курс государства в международных экономических отношениях, в рамках которого отстаиваются национальные экономические интересы в отношениях с другими государствами или международными организациями.

Всемирная торговая организация (ВТО) — многосторонняя торгово-экономическая организация, правовой основой которой является Генеральное соглашение по тарифам и торговле ГАТТ в редакции 1994 г., Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Действует с 1995 года. Штаб-квартира находится в Женеве.

Выигрыш от торговли – экономический эффект, который получает каждая из участвующих в торговле стран, если каждая из них специализируется на торговле тем товаром, в производстве которого она имеет относительное преимущество.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) — многостороннее соглашение, содержащее принципы, правовые нормы и правила, которыми руководствуются во взаимных торговых отношениях участвующие в нем страны.

Глобализация — рост взаимозависимости экономик всех стран мира, в основе которого лежит углубление интернационализации производства и капитала. В результате глобализации выравниваются условия хозяйствования, сближаются цены, стираются барьеры при реализации товаров и услуг, перемещении факторов производства.

Глобальные проблемы — общемировые, общечеловеческие проблемы развития. К категории глобальных относят круг проблем, тесно переплетенных между собой, носящих угрожающий для человечества характер и требующих для своего срочного решения совместных действий всего мирового сообщества.

Демографический кризис — процесс резкого ухудшения воспроизводства населения, что, в частности, выражается в резком снижении темпов роста численности населения и даже в его естественной убыли, а также в демографическом старении населения.

Демпинг – метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующих в этих странах.

Длинные волны конъюнктуры — длительные (продолжительностью 60 лет и более) колебания темпов экономического роста.

«Добровольное» ограничение экспорта – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров ограничить или не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товаров.

Догоняющее развитие — экономическая стратегия, преследующая цель преодолеть разрыв в уровнях социально-экономического развития между лидирующими и отстающими странами.

Дочерние компании – предприятия, в которых прямой инвестор владеет более 50% капитала.

Европейская валютная система — государственно-правовая форма организации валютных отношений стран «Общего рынка» с целью стабилизации валютных курсов и стимулирования интеграционных процессов. Создана в 1979г.

Европейский союз – интеграционная группировка стран Западной и Центральной Европы. В настоящее время объединяет 27 стран.

Единичный тип МРТ — такой тип разделения труда, который означает специализацию различных стран: — на отдельных этапах производства (узлах, деталях, полуфабрикатах и т.д.); по стадиям технологического цикла; в рамках научно-технических, проектно-конструкторских, технологических разработок; в инвестиционном процессе.

«Зеленая революция» — преобразование сельского хозяйства развивающихся стран на основе современной агротехники путем выведения новых высокоурожайных сортов культур, расширения орошаемых земель и широкого применения минеральных удобрений.

Зона свободной торговли (ЗСТ) — форма международной экономической интеграции, в соответствии с которой отменяются торговые ограничения между странами — участницами интеграционного объединения, и прежде всего снижаются или отменяются таможенные пошлины.

Изъятия из национального режима – инструменты внутренней экономической политики, дискриминирующие на внутреннем рынке иностранных производителей услуг по сравнению с местными.

Иммиграция – въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов.

Импорт – покупка товара, предусматривающая его ввоз из-за рубежа.

Импортная квота — количественный показатель, характеризующий значимость импорта для народного хозяйства и отдельных отраслей по различным видам продукции. Рассчитывает как отношение стоимости импорта к стоимости ВВП за соответствующий период в процентах.

Интеграция «разных скоростей» — практика интеграционного сотрудничества в рамках интеграционных объединений, при которой заключаются соглашения между отдельными их членами, предусматривающие ускорение и углубление интеграционных процессов в определенных областях.

Квота – количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара.

Конвергенция — сближение различных экономических систем, стирание различий между ними, обусловленное общностью социально-экономических проблем и единых закономерностей различия.

Консорциум — временное добровольное объединение предприятий для решения конкретной задачи, реализации крупной целевой программы или проекта независимо от формы собственности. После выполнения поставленной задачи консорциум прекращает свою деятельность либо преобразуется в объединение иного вида.

Концерн — объединение предприятий, осуществляющих совместную деятельность на основе добровольной централизации функций научно-технического и производственного развития.

Международная кооперации труда – основанный на международном разделении труда устойчивый обмен между странами товарами, производимыми ими с наибольшей экономической эффективностью.

Международные экономические отношения – система хозяйственных связей между физическими и юридическими лицами разных стран.

Мировое хозяйство – совокупность национальных экономик, связанных между собой мобильными факторами производства.

Мировой рынок – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанная на международном разделении труда и других факторах производства.

Международный валютный фонд (МВФ) – одна из ведущих международных финансово-кредитных организаций, созданная в 1944 году на Бреттон-Вудской международной валютно-финансовой конференции. Штаб-квартира находится в Вашингтоне.

МЕРКОСУР – общий рынок стран Южного конуса, созданный в 1991 г. Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем.

Мобильный фактор – фактор производства, свободно перемещающийся между странами.

Модель «летающие гуси» - модель, предполагающая наличие страны – лидера, осуществляющего инвестиции, передачу технологий и организационного опыта с целью модернизации и развития экспортных производств, одновременно расширяя свой рынок сбыта. Реализована Японией в экономических отношениях с рядом новых индустриальных стран.

Неторгуемые товары – товары, которые потребляются в той же стране, где и произведены и не перемещаются между странами.

Общий рынок – форма интеграции, предполагающая устранение всех барьеров для перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

ОПЕК – организация стран – экспортеров нефти. Создана в 1960 году. Штаб-квартира расположена в Вене.

Организация Объединенных Наций – основана в 1945 году. В структуру ООН входят Генеральная Ассамблея, Совет Безопасности, Экономический и Социальный Совет, Совет по Опеке, Международный Суд, Секретариат. Штаб-квартира находится в Нью-Йорке.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – международная организация, объединяющая 30 развитых стран. Создана в 1961 году, штаб-квартира размещена в Париже.

Парадокс Леонтьева – результат, полученный при тестировании теории соотношения факторов производства Хекшера – Олина, опровергающий ее основные положения.

Преференции – льготы, предоставляемые отдельным государствам, предприятиям, организациям для поддержки определенных видов деятельности.

Реальный обменный курс – относительная цена торгуемых товаров, выраженная через цену неторгуемых товаров.

Режим наибольшего благоприятствования – недискриминационный режим по отношению к импортируемым товарам из любого государства-члена ВТО.

Реэмиграция – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Свободная экономическая зона – специально выделенная часть территории страны с льготным таможенным, валютным, налоговым, финансовым, визовым режимами.

Специальные права заимствования (СДР) – международные резервные и платежные средства, введенные МВФ в 1969 году, предназначенные для регулирования платежных балансов, пополнения валютных резервов и осуществления безналичных расчетов стран-членов МВФ.

Соглашение о североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА) – интеграционное объединение, созданное в 1993 году США, Канадой и Мексикой.

Таможенный союз – соглашение двух или более стран об устранении таможенных пошлин во взаимной торговле и проведении единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран.

Тарифная эскалация – повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки.

Техническое содействие – предоставление странам содействия на возмездной или безвозмездной основе в области технологий, производства товаров, управления.

Технологические гранты – безвозмездная передача развитыми странами развивающимся странам технологии, технологически емких товаров или финансовых средств на их покупку.

Торгуемые товары - товары, которые могут перемещаться между странами.

Утечка умов – международная миграция высококвалифицированных кадров.

Экспортная субсидия – денежные выплаты, направленные на поддержку национальных экспортеров и косвенную дискриминацию импорта.

Эмиграция – выезд трудоспособного населения из одной страны в другую.

Эффект Энгеля – абсолютные изменения долей отдельных товаров в суммарном спросе.

«Эффект бильярда» - перемещение трудоемких производств из новых индустриальных стран в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой.

Литература

а) основная литература

1. Абрамов В.Л. Мировая экономика. – М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К, 2012. – www.knigafund.ru
2. Алексеев И.С. Внешнеэкономическая деятельность. - М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К, 2010. - www.knigafund.ru
3. Делен С.А. Мировая экономика. Курс лекций. – М.: А-Приор, 2010. - www.knigafund.ru
4. Зименков Р.И. Свободные экономические зоны: учебное пособие. - М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. - www.knigafund.ru
5. Кудров В.М. Мировая экономика. - М.: ЮСТИЦИНФОРМ, 2009. - www.knigafund.ru
6. Ломакин В.К. Мировая экономика.- М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. - www.knigafund.ru
7. Международные экономические отношения. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. - www.knigafund.ru
8. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под. ред. акад. А.А.Дынкина / ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2008.
9. Пономарева Е.С., Кривенцова Л.А., Томилов П.С. Мировая экономика и международные экономические отношения. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - www.knigafund.ru
10. Раджабова З.К. Мировая экономика: Учебник. – 2-е изд., исправленное. – М.: ИНФРА-М, 2009.
11. Современная экономическая наука: учебное пособие. Под ред. Н.Н.Думной, И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. - www.knigafund.ru
12. Шкварня П.В. Мировая экономика. - М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. - www.knigafund.ru
13. Щегорцов В.А., Таран В.А. Мировая экономика. Мировая финансовая система. Международный финансовый контроль: Учебник. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2009.

б) дополнительная литература

1. Автономов В., Осадчая И. Анализ современных теорий рыночной экономики. // МЭМО. - 2006. - №4.
2. Аганбегян А. О месте экономики России в мире // Вопросы экономики. – 2011.- № 5.
3. Булатов А. Система глобализации экономики: алгоритмы и векторы эволюции // МЭМО. - 2010. - №2.
4. Валлерстайн И. Геополитические миро-системные изменения: 1945-2025 годы // Вопросы экономики. – 2006. - №4.
5. Глобальный прогноз на 2012 год. // РБК.- 2011. – Итоговый выпуск.
6. Губайдуллина Т.Н., Абсалямова С.Г. Мировая экономика: Курс лекций. – Казань: 2009.
7. Доклад HSBC “The world in 2050” Global Economics, January. 2011.
8. Клинов В. Особенности современной динамики мирового хозяйства // Вопросы экономики. – 2011.- № 9.
9. Муртазаев Э. Какие опасности подстерегают Россию// Forbes. –2012. - №1.
10. Паньков В. Глобализация экономики: gualis es et guo vadis?// МЭМО - 2011. - №1.
11. Погорелова Ю. Кто будет править миром в 2050 году? // РБК.- 2012. - №3.
12. Север-Юг: прогноз социально-экономической и политической динамики // МЭМО. –2011.- №2.

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

1. Учебные материалы по предмету «Мировая экономика» <http://www.jourclub.ru/17/>
2. Мировая экономика и международный бизнес (электронный учебник) <http://padabum.com/d.php?id=13021>
3. Мировая экономика. Международные экономические отношения. Глобалистика: Учебник http://www.knigonosha.net/econom/other_econom/57320-mirovaya-yeconomika-mezhdunarodnye.html
3. Кудров В.М. Мировая экономика 2011 uploadbox.com
4. Гужва Е. Г. Мировая экономика СПбГАСУ. – СПб.: 2009 <http://www.aup.ru/books/m624/>