
ЛЕКЦИЯ № 1. Понятие и сущность мирового хозяйства и международных экономических отношений

Понятие «мировая экономика» равнозначно терминам «мировое хозяйство» и «всемирное хозяйство». Экономисты выделяют их в одно и дают несколько определений. Можно рассмотреть как в обобщенном, так и в частном смысле. По обобщенному определению мировая экономика определяется как сумма всех национальных экономик мира, в частном смысле — это совокупность тех компонентов национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром. Однако отличие между двумя определениями становится все менее приметным, так как в любой стране остается все меньше отраслей и подотраслей, которые бы не взаимодействовали с внешним миром прямо или косвенно.

Мировое хозяйство — это сложная система. Вся совокупность разнообразных национальных экономик (или их внешнеэкономических частей, если исходить из узкого определения) объединена движением товаров, услуг и факторов производства (экономических ресурсов).

На этой основе между странами завязываются международные экономические отношения (внешнеэкономические связи). Возникают хозяйственные отношения между резидентами и нерезидентами (юридическими и физическими лицами разных стран). Их можно сгруппировать по формам.

Международную (мировую) торговлю товарами и услугами обычно выделяют в отдельную форму. Перемещение факторов производства основывается на таких формах международных экономических отношений, как международное перемещение капитала, международная миграция рабочей силы, международная торговля знаниями (международная передача технологии). При рассмотрении остальных факторов производства,

помимо капитала, труда, и знаний (технологии), можно сказать, что например, природные ресурсы немобильны и участвуют во внешнеэкономических связях почти всегда опосредованно, через международную торговлю изготовленной на их основе продукции и т. д.

Другими факторами производства являются предпринимательские способности (предпринимательство, предпринимательский опыт). Они передвигаются в основном вместе с капиталом, рабочей силой и знаниями (технологией) и потому обычно не фигурируют как самостоятельная форма международных экономических отношений. В особую форму можно выделить международные валютно-расчетные отношения. Они хотя и являются производными от международной торговли и движения факторов производства (особенно капитала), но им удалось приобрести довольно большую самостоятельность в мировом хозяйстве.

ЛЕКЦИЯ № 2. Этапы развития современного мирового хозяйства. Тенденция развития мировой экономики

1. Этапы развития современного мирового хозяйства

Мировое хозяйство окончательно сформировалось около ста лет тому назад, хотя начало складываться очень давно.

А началось все с международной (мировой) торговли, которая определяется как движение товаров и услуг между странами. Ввоз из-за рубежа именуется импортом, а вывоз — экспортом. Международная (мировая) торговля — это совокупность внешней торговли всех стран мира, и имеет многолетнюю историю. Население первого в мире государства — Египта — еще около 5 тыс. лет назад имело торговую связь с соседними племенами, приобретая у них древесину, металлы, скот в обмен на продукты египетского ремесла и земледелия. Египтяне также организовывали экспедиции для хозяйственного освоения новых земель. В это же время населявшие территорию современной России племена уже обменивались товарами с соседними и даже отдаленными от них районами мира.

Так, медные и бронзовые изделия с Кавказа, Южного Урала и Сибири распространялись по всей Евразии, перепродаваясь одним племенем другому.

К международной торговле товарами стали подсоединяться торговцы услугами. Финикийские и греческие купцы занимались торговлей по всему Средиземноморью своими и приобретенными в других странах товарами.

Вдобавок они еще и оказывали услуги, перевоза чужие грузы и иноземных пассажиров.

Район Средиземноморья и Черного моря вместе с прилегающими странами Западной Азии является той зоной мира, где еще в глубокой древности зародилось ядро мирового хо-

зяйства.Понемногу к нему стали присоединяться другие хозяйственные регионы мира — сначала Южная Азия, затем Юго-Восточная и Восточная Азия, Россия, Америка, Австралия и Океания. В последнюю очередь труднодоступные районы Тропической Африки и Восточной Азии.

Особенно деятельное распространение в новое время рыночные отношения (сначала в Западной Европе, а затем в других регионах мира), великие географические открытия XV—XVII вв., появление в XIX в. машинная индустрия и современные средства транспорта и связи сыграли большую роль в становлении мировой торговли товарами и услугами.

Стремительно богатевшие европейские купцы нового времени часто вместе с монархами своих стран (их сила также окрепла по сравнению с временами средневековой раздробленности) пытались пробиться к новым рынкам и новым источникам капитала.

Желание золота, новых земель, заморских товаров вызывало одно из величайших предприятий человечества — волну экспедиций из Европы на поиски новых земель и торговых путей. Открытия Колумба, Васко да Гамы, Магеллана, Ермака раздвинули границы мирового рынка во много раз, присоединив к нему немалые новые регионы.

Хозяйственные отношения с этими регионами окрепли после начала массового фабричного производства готовых изделий в XIX в. вначале в Западной Европе, а только затем в Северной Америке, России и Японии.

Большей частью это были доступные всем простые и дешевые потребительские товары; они производились не только для внутреннего, но и для внешнего рынка.

Их реализации сильно способствовали пароходы, железные дороги, телеграф, появившиеся в ранее недоступных уголках мира. В итоге к концу XIX в. сложился мировой (всемирный) рынок товаров и услуг, т. е. совокупность национальных рынков товаров и услуг.

В то время на мировом рынке, как и сейчас, преобладали товары, а также одновременно широко продаваемые и некоторые виды услуг — фрахтовые, банковские, биржевые.

Следует отметить, что Россия на мировом рынке являлась прежде всего экспортером зерна и другой сельскохозяйственной продукции, а также древесины в Западную Европу, поставщиком изделий в соседние страны (в основном азиатские), а также импортером западноевропейских готовых изделий, материалов и полуфабрикатов.

В это же время в мире увеличивалось движение почти всех факторов производства — капитала, рабочей силы, предпринимательских способностей, технологии.

Так, наша страна стала прибегать к использованию иностранного ссудного капитала. Первый внешний заем был сделан в 1769 г. Екатериной II у голландских банкиров. Доявилась первая иностранная компания «Немецкое континентальное газовое общество». Она начала свою деятельность в 1855 г.

А затем с конца XX в. Россия приступила к экспорту капитала, в основном в соседние азиатские страны. Иноземная рабочая сила использовалась в России с конца XIX в. (иранские рабочие работали на Бакинских нефтепромыслах, китайские рабочие участвовали в строительстве Транссибирской железнодорожной магистрали).

Иностранный предпринимательский опыт и чужеземная технология активно внедрились в Россию, нередко в сопровождении иностранного капитала.

Авиационная промышленность в дореволюционной России возникла во многом на базе дочерних предприятий французских самолетостроительных и моторостроительных компаний, отсюда направленность дореволюционных авиапредприятий в основном опиралась на выпуск самолетов зарубежной конструкции.

Уже в последние 100 лет сама Россия (СССР) тоже активно внедряла свою технологию и опыт хозяйствования как соседним, так и отдаленным странам.

Потоки экономических ресурсов (факторов производства) сначала шли в одном направлении — из небольшой группы наиболее развитых стран во все остальные, наименее развитые страны.

Британский, французский, бельгийский, голландский и немецкий капиталы были приметной деталью накопления капи-

тала в Америке и России. Эмигранты из Европы хозяйственно изучили огромные просторы Северной Америки, Южной Африки, Австралии и других регионов мира, а западные предприниматели донесли во все уголки мира эпохальные достижения западной науки (электричество, двигатель внутреннего сгорания, механические средства передвижения).

Далее процесс перемещения экономических ресурсов стал более комплексным.

Капитал, предпринимательские способности и технологию начали не только импортировать, но и экспортировать среднеразвитые страны (включая Россию). Активное участие в экспорте рабочей силы стали принимать и слаборазвитые страны.

В итоге международное движение факторов производства становится взаимным, но отнюдь не симметричным.

В результате национальные экономики оказались составной частью не только мирового рынка товаров и услуг, но стали участниками движения экономических ресурсов между странами и регионами.

В таких условиях целесообразно говорить о более широком понятии мирового (всемирного) хозяйства, которое охватывает движение товаров, услуг, а также факторов производства. Окончательное становление мирового хозяйства произошло на рубеже XIX—XX вв.

2. Тенденции развития мировой экономики на рубеже XX—XXI вв.

В последнем десятилетии XX в. довольно ясно выделился ряд тенденций мирового хозяйства, которые и определяют развитие экономики XXI в. Суть этих тенденций состоит в следующем:

- 1) формирование глобальной сети производства и сбыта продукции и т. д;
- 2) либерализация мировых хозяйственных связей;
- 3) постиндустриализация экономики стран мирового хозяйства;

- 4) преодоление разрыва в уровне развития стран мира;
- 5) перегруппировка стран мира и изменение соотношения сил;
- 6) регионализм в мировой экономике, т. е. преобладание региональной интегрированной группировки;
- 7) интеграция в мировом хозяйстве;
- 8) рост международного обмена товарами и услугами;
- 9) усиление влияния деятельности всемирной торговой организации.

ЛЕКЦИЯ № 3. Субъекты мирового хозяйства. Критерии выделения: уровень экономического развития, социальная структура экономики, тип экономического развития, уровень и характер внешнеэкономических связей

1. Три группы стран: развитые, развивающиеся и с переходной экономикой

На основании разнообразных критериев в мировом хозяйстве выделяется определенное количество подсистем. Наиболее крупными подсистемами, или мегасистемами, являются три группы национальных экономик:

- 1) промышленно развитые страны;
- 2) страны переходного периода;
- 3) развивающиеся страны.

2. Группа развитых стран

В группу развитых (промышленно развитых стран, индустриальных) входят государства, имеющие высокий уровень социально-экономического развития, преимущественное преобладание рыночной экономики. ВВП на душу населения по ППС составляет не менее 12 тыс. долларов по ППС.

В число развитых стран и территорий, по мнению Международного валютного фонда, входят США, все страны Западной Европы, Канада, Япония, Австралия и Новая Зеландия, Южная Корея, Сингапур, Гонконг и Тайвань, Израиль. ООН присоединяет к ним Южно-Африканскую Республику. Организация экономического сотрудничества и развития добавляет к их числу Турцию и Мексику, хотя это скорее всего развивающиеся страны, но они вошли в это число по территориальному признаку.

Таким образом, около 30 стран и территорий включают в число развитых стран. Возможно, после официального присоединения к Европейскому союзу Венгрии, Польши, Чехии, Словении, Кипра и Эстонии эти страны также будут включены в число развитых стран.

Существует мнение, что в ближайшем будущем в группу развитых стран войдет и Россия. Но ей для этого необходимо пройти долгий путь преобразования своей экономики в рыночную, увеличить ВВП хотя бы до дореформенного уровня.

Развитые страны — это главная группа стран в мировом хозяйстве. В этой группе стран выделяют «семерку» с наибольшим объемом ВВП (США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Канада). Более 44% мирового ВВП приходится на эти страны, в том числе на США — 21, Японию — 7, Германию — 5%. Большинство развитых стран являются членами интеграционных объединений, из которых наиболее мощными являются Европейский союз (ЕС) и Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА).

3. Группа развивающихся стран

Группа развивающихся стран (менее развитых, слаборазвитых) — это самая многочисленная группа (около 140 государств, расположенных в Азии, Африке, Латинской Америке и Океании). Это государства с низким уровнем экономического развития, но с рыночной экономикой. Несмотря на довольно значительное число этих стран, а для многих из них характерны большая численность населения и немалая территория, на них приходится всего лишь 28% мирового ВВП.

Нередко группу развивающихся стран называют третьим миром, и она неоднородна. Основу развивающихся стран составляют государства со сравнительно современной структурой экономики (например, некоторые страны Азии, особенно Юго-Восточной, и страны Латинской Америки), большим ВВП на душу населения, высоким индексом человеческого развития. Из них выделяют подгруппу новых индустриальных стран, которые в последнее время демонстрируют очень высокие темпы экономического роста.

Они смогли сильно сократить свое отставание от развитых стран. К сегодняшним новым индустриальным странам можно отнести: в Азии — Индонезию, Малайзию, Таиланд и другие, в Латинской Америке — Чили и другие Южно- и Центрально-американские страны.

В особую подгруппу выделяют страны, являющиеся экспортерами нефти. Костяк этой группы составляют 12 участников Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК).

Отсталость, отсутствие богатых запасов полезных ископаемых, а в некоторых странах и выхода к морю, неблагоприятная внутривнутриполитическая и социальная обстановка, военные действия и просто засушливый климат определяют в последние десятилетия рост числа стран, относимых к подгруппе наименее развитых. В настоящее время их 47, в том числе 32 расположены в Тропической Африке, 10 — в Азии, 4 — в Океании, 1 — в Латинской Америке (Гаити). Главная проблема этих стран — не столько в отсталости и бедности, сколько в отсутствии ощутимых экономических ресурсов для их преодоления.

4. Группа стран с переходной экономикой

К этой группе относят государства, осуществляющие переход от административно-командной (социалистической) экономики к рыночной (поэтому их часто называют постсоциалистическими). Такой переход происходит с 1980—1990-х гг.

Таковыми являются 12 стран Центральной и Восточной Европы, 15 стран бывших советских республик, а также Монголия, Китай и Вьетнам (две последние страны формально продолжают строить социализм)

На страны с переходной экономикой приходится около 17—18% мирового ВВП, в том числе на страны Центральной и Восточной Европы (без Балтии) — менее 2%, бывшие советские республики — более 4% (в том числе на Россию — около 3%), Китай — около 12%. В этой самой молодой группе стран можно выделить подгруппы.

В одну подгруппу можно объединить бывшие советские республики, которые сейчас объединены в Содружество Незави-

симых Государств (СНГ). Таким образом, такое объединение приводит к реформированию экономики этих стран.

В другую подгруппу можно объединить страны Центральной и Восточной Европы, страны Балтии. Для этих стран свойствен радикальный подход к реформам, стремление войти в ЕС, относительно высокий уровень развития большинства из них.

Но из-за сильного отставания от лидеров этой подгруппы Албании, Болгарии, Румынии и республик бывшей Югославии их целесообразно включать в первую подгруппу.

Китай и Вьетнам можно выделить в отдельную подгруппу. Низкий уровень социально-экономического развития в настоящее время быстро повышается.

Из многочисленной группы стран с административно-командной экономикой к концу 1990-х гг. остались только две страны: Северная Корея и Куба.

ЛЕКЦИЯ № 4. Новые индустриальные страны, нефтедобывающие страны, наименее развитые страны. Особое место группы лидеров развивающегося мира: новых индустриальных стран и стран — членов ОПЕК

В структуре развивающихся стран 1960—80-е гг. XX в. являются периодом глобальных изменений. Из их среды выделяются так называемые «новые индустриальные страны (НИС)». НИС на основании определенных признаков отличают из основной массы развивающихся стран. Особенности, отличающие «новые индустриальные страны» от развивающихся стран, разрешают говорить о появлении особой «новоиндустриальной модели» развития. Эти страны являются своеобразными примерами развития для многих государств как в отношении внутренней динамики народного хозяйства, так и в отношении внешнеэкономической экспансии. К НИС относят четыре азиатские страны, так называемые «малые драконы Азии» — Южную Корею, Тайвань, Сингапур, Гонконг, а также НИС Латинской Америки — Аргентину, Бразилию, Мексику. Все эти страны — это НИС первой волны или первого поколения.

Затем за ними идут НИС последующих поколений:

- 1) Малайзия, Таиланд, Индия, Чили — второе поколение;
- 2) Кипр, Тунис, Турция, Индонезия — третье поколение;
- 3) Филиппины, южные провинции Китая — четвертое поколение.

В результате возникают целые зоны новоиндустриальности, полюса экономического роста, распространяющие свое влияние прежде всего на близлежащие регионы.

Организация Объединенных Наций выделяет критерии, по которым те или иные государства относятся к НИС:

- 1) размер ВВП 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 НИС не только выделяются на фоне других развивающихся стран, но и зачастую превосходят подобные показатели ряда промышленно развитых стран.

Значительное повышение благосостояния населения определяет высокие темпы роста НИС. Низкий уровень безработицы является одним из достижений НИС Юго-Восточной Азии. В середине 1990-х г. четыре «малых дракона», а также Таиланд и Малайзия являлись странами с самой низкой безработицей в мире. Они показали отстающий уровень производительности труда по сравнению с промышленно развитыми странами. В 1960-е г. по такому пути пошли некоторые страны Восточной Азии и Латинской Америки — НИС.

Эти страны активно использовали внешние источники экономического роста. К ним прежде всего можно отнести свободное привлечение иностранных капиталов, техники и технологии из промышленно развитых стран.

Основные причины выделения НИС из остальных стран:

- 1) в силу ряда причин некоторые НИС оказались в сфере особых политических и экономических интересов промышленно развитых стран;
- 2) на развитие современной структуры экономики НИС большое влияние оказали прямые инвестиции. Прямые инвестиции в экономику НИС занимают 42% прямых капиталистических вложений в развивающиеся страны. Основным инвестором является США, а потом Япония. Японские инвестиции содействовали индустриализации НИС и увеличению конкурентоспособности их экспорта. Особенно заметную роль они сыграли в метаморфозе НИС в крупных экспортеров продукции обрабатывающей промышленности. Для НИС Азии характерно то, что капитал устремлялся главным образом в обрабатывающую промышленность и сырьевые отрасли. В свою очередь капитал латиноамериканских НИС направлялся в торговлю, сферу услуг, обраба-

тывающую промышленность. Свободная экспансия зарубежного частного капитала привела к тому, что в НИС фактически нет ни одной отрасли экономики, где не было бы иностранного капитала. Доходность инвестиций в азиатские НИС заметно превосходит подобные возможности в латиноамериканских странах;

3) «азиатские» драконы были намерены принимать эти изменения международной экономической конъюнктуры и употреблять их в своих целях.

Значительную роль в привлечении транснациональных корпораций сыграли следующие факторы:

1) удобное географическое положение НИС;

2) формирование почти во всех НИС автократических или близких к таковым политических режимов, лояльных к промышленно развитым странам. Иностранным инвесторам обеспечивалась высокая степень гарантий безопасности их инвестиций;

3) такие неэкономические факторы, как трудолюбие, старательность, дисциплинированность населения НИС Азии сыграли значительную роль.

Все страны по уровню экономического развития можно распределить на три категории. Особо выделяют страны импортеры и экспортеры нефти.

В группу стран с высокими доходами на душу населения, которые характерны для промышленно развитых стран, входят Бруней, Катар, Кувейт, Эмираты.

В группу стран со средними показателями ВВП на душу населения объединяют в основном страны-нефтеэкспортеры и новые индустриальные страны (к ним относятся страны, доля обрабатывающей промышленности в ВВП которых составляет не менее 20%)

Группа нефтеэкспортеров имеет подгруппу, состоящую из 19 государств, экспорт нефтепродуктов которых превышает 50%.

В этих странах первоначально была создана материальная основа, а только потом дан простор для развития капиталистических производственных отношений. В них сформировался так называемый рентный капитализм.

Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) была основана в сентябре 1960 г. на конференции в Багдаде (Ирак). ОПЕК учредили пять богатых нефтью развивающихся государств: Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия, Венесуэла.

К этим странам впоследствии присоединились восемь других: Катар (1961 г.), Индонезия и Ливия (1962 г.), ОАЭ (1967 г.), Алжир (1969 г.), Нигерия (1971 г.), Эквадор (1973 г.), и Габон (1975 г.). Однако два незначительных производителя — Эквадор и Габон — отказались от членства в этой организации в 1992 и 1994 гг. соответственно. Таким образом, настоящий ОПЕК объединяет 11 стран-участниц. Штаб-квартира ОПЕК находится в Вене. Устав Организации был принят в 1961 г. на январской конференции в Каракасе (Венесуэла). В соответствии с 1-й и 2-й статьями Устава Опек представляет собой «постоянную межправительственную организацию», основными задачами которой являются:

- 1) координация и унификация нефтяной политики стран-участниц и определение оптимальных способов (индивидуальных и коллективных) по защите их интересов;
- 2) изыскание путей и способов, обеспечивающих стабильность цен на мировых нефтяных рынках с целью исключения пагубных и нежелательных ценовых колебаний;
- 3) соблюдение интересов стран-производителей и обеспечение им устойчивых доходов;
- 4) эффективное, экономически целесообразное и регулярное снабжение нефтью стран-потребителей;
- 5) обеспечение инвесторам, направляющим свои средства в нефтяную промышленность, справедливого дохода на вложенный капитал.

ОПЕК контролирует около половины мирового объема торговли нефтью, устанавливает официальную цену на сырую нефть, что во многом определяет мировой уровень цен.

Конференция является высшим органом ОПЕК и состоит из делегаций, обычно возглавляемых министрами. Обычно она собирается на очередные сессии дважды в год (в марте и сентябре) и на внеочередные — по мере необходимости.

На Конференции формируется общая политическая линия Организации, определяются соответствующие меры по ее

претворению в жизнь; принимаются решения о приеме новых членов; проверяется и координируется деятельность Совета Управляющих, назначаются члены Совета, в т.ч. Председатель Совета Управляющих и его заместитель, а также Генеральный Секретарь ОПЕК; утверждается бюджет и изменения в Уставе и пр.

Генеральный секретарь Организации является и секретарем Конференции. Все решения, за исключением процедурных вопросов, принимаются единогласно.

Конференция в своей деятельности опирается на несколько комитетов и комиссий, важнейшей из которых является экономическая комиссия. Она призвана оказывать содействие Организации в поддержании стабильности на мировом нефтяном рынке.

Совет Управляющих является руководящим органом ОПЕК и по характеру выполняемых им функций сопоставим с советом директоров коммерческой организации. Он состоит из управляющих, назначаемых государствами-членами и утверждаемых Конференцией на двухлетний срок.

Совет исполняет руководство Организацией, осуществляет решения высшего органа ОПЕК, формирует годовой бюджет и представляет его на утверждение Конференции. Он также анализирует доклады, представляемые Генсеком, составляет отчеты и рекомендации Конференции по текущим делам и подготавливает повестки дня Конференций.

Секретариат ОПЕК действует как штаб-квартира Организации и (по сути) является исполнительным органом, отвечающим за ее функционирование в соответствии с положениями Устава и директивами Совета Управляющих. Секретариат возглавляется Генеральным Секретарем и состоит из Отдела исследований, руководимого директором, департамента по информации и связям с общественностью, департамента администрации и персонала, а также офиса Генерального Секретаря.

Устав определяет три категории членства в Организации:

- 1) участник-учредитель;
- 2) полный участник;
- 3) ассоциативный участник.

Участниками-учредителями являются пять стран, которые основали ОПЕК в сентябре 1960 г. в Багдаде. Полные участники — это страны-учредители плюс те страны, членство которых было утверждено Конференцией. Ассоциативные участники — это те страны, которые по тем или иным причинам не соответствуют критериям для полного участия, но тем не менее были приняты Конференцией на особых отдельно оговоренных условиях.

Максимизация прибылей от нефтеэкспорта для участников — это основная цель ОПЕК. В основном достижение этой цели объединено с необходимостью выбора между повышением производства в надежде продать большее количество нефти или же с его сокращением с целью выиграть на более высоких ценах. ОПЕК периодически изменяла эти стратегии, но ее доля на мировом рынке с 1970-х гг. довольно снизилась. В то время в среднем реальные цены не претерпели существенных изменений.

Вместе с тем в последние годы появились другие задачи, порой противоречащие вышеуказанной. Так, например, Саудовская Аравия усиленно лоббировала идею поддержания долговременного и стабильного уровня нефтяных цен, который был бы не слишком высоким, чтобы побудить развитые страны разрабатывать и внедрять альтернативные виды топлива.

Цели тактического характера, решаемые на встречах ОПЕК, заключаются в регулировании добычи нефти. И все же на данный момент странам ОПЕК так и не удалось разработать эффективный механизм регулирования производства главным образом потому, что участники этой организации являются суверенными государствами, которые имеют право проводить независимую политику в области добычи нефти и ее экспорта.

Другой тактической целью Организации в последние годы стало стремление «не спугнуть» нефтяные рынки, т. е. забота об их стабильности и устойчивости. Например, прежде чем объявить о результатах своих совещаний министры ОПЕК ждут окончания торговой сессии по нефтяным фьючерсам в Нью-Йорке. А так же уделяют особое внимание тому, чтобы

в очередной раз заверить страны Запада и азиатские НИС в намерении ОПЕК вести конструктивный диалог.

По своей сути ОПЕК представляет не что иное, как международный картель богатых нефтью развивающихся стран. Это следует как из задач, сформулированных в ее Уставе (например, соблюдение интересов стран-производителей и обеспечение им устойчивых доходов; координация и унификация нефтяной политики стран-участниц и определение оптимальных способов (индивидуальных и коллективных) по защите их интересов), так и из специфики членства в Организации. Согласно Уставу ОПЕК «любая другая страна со значительным нетто-экспортом сырой нефти, имеющая принципиально схожие интересы со странами-участницами, может стать полным участником организации, если получит согласие на вступление от $\frac{3}{4}$ ее полных участников, включая единодушное согласие участников-учредителей.

ЛЕКЦИЯ № 5. Открытость национальной экономики. Экономическая безопасность

Характерным признаком глобализации является открытость экономики. Одной из ведущих тенденций мирохозяйственного развития послевоенных десятилетий явился переход от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа.

Впервые определение открытости дал французский экономист М. Пербо. По его мнению, «открытость, свобода торговли — это наиболее благоприятное правило игры для лидирующей экономики».

Для нормального функционирования мирового хозяйства необходимо в конечном счете достичь полной свободы торговли между странами, такой же, какая ныне характерна для торговых отношений внутри каждого государства.

Экономика открытая — экономическая система, ориентированная на максимальное участие в мирохозяйственных связях и в международном разделении труда. Противостоит автаркическим экономическим системам, развивающимся обособленно на основе самообеспеченности.

Степень открытости экономики характеризуется такими показателями, как экспортная квота — отношение стоимости экспорта к стоимости валового внутреннего продукта (ВВП), объем экспорта на душу населения и др.

Отличительная особенность современного экономического развития — опережающий рост мировой торговли по отношению к мировому производству. Международная специализация не только выгодна национальной экономике, но и способствует увеличению объемов мирового производства.

Вместе с тем открытость экономики не устраняет двух тенденций в развитии всемирного хозяйства: усиление ориентации национально-государственных экономических образований на

свободную торговлю (фритредерство), с одной стороны, и стремление к защите внутреннего рынка (протекционизм) — с другой. Их сочетание в той или иной пропорции лежит в основе внешнеэкономической политики государства. Общество, признающее как интересы потребителей, так и свою ответственность за тех, кому оно создает трудности в своем стремлении к более открытой торговой политике, должно выработать компромисс, который позволяет избежать дорогостоящего протекционизма.

Преимуществами открытой экономики являются:

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

Открытая экономика — это устранение государством монополии внешней торговли, действенное применение принципа сравнительных преимуществ и международного разделения труда, активное использование различных форм совместного предпринимательства, организация зон свободного предпринимательства.

Один из важных критериев открытой экономики — благоприятный инвестиционный климат страны, стимулирующий приток капитальных вложений, технологии, информации в рамках, обусловленных экономической целесообразностью и международной конкурентоспособностью.

Открытая экономика предполагает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, информации и рабочей силы.

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

Для характеристики степени участия той или иной страны в системе международных экономических связей или степени открытости национальной экономики используется целый

ряд показателей. Среди них следует назвать прежде всего экспортную ($K_{\text{эксп}}$) и импортную ($K_{\text{имп}}$) квоты, удельный вес стоимости экспорта (импорта) в стоимости ВВП (ВНП):

$$K_{\text{эксп.}} = \frac{Q_{\text{эксп.}}}{\text{ВВП}} \cdot 100,$$

$$K_{\text{имп.}} = \frac{Q_{\text{имп.}}}{\text{ВВП}} \cdot 100,$$

где $Q_{\text{эксп.}}$ — стоимость экспорта;
 $Q_{\text{имп.}}$ — стоимость соответственно экспорта и импорта.

Другим показателем является объем экспорта, приходящийся на душу населения ($Q_{\text{эксп./д.н.}}$):

$$Q_{\text{эксп./д.н.}} = \frac{Q_{\text{эксп.}}}{\text{Ч}_{\text{н.}}},$$

где $\text{Ч}_{\text{н.}}$ — численность населения страны.

Экспортный потенциал страны оценивается той долей произведенной продукции, которую может продать страна на мировом рынке без ущерба для собственной экономики, внутреннего потребления:

$$\mathcal{E}_{\text{н.}} = \frac{Q_{\text{эксп.}}}{D_{\text{д.н.}} \cdot \text{Ч}_{\text{н.}}} \cdot 100 - \frac{Q_{\text{эксп.}}}{\text{ВВП}} \cdot 100,$$

где $\mathcal{E}_{\text{н.}}$ — экспортный потенциал (коэффициент имеет только положительные значения, нулевое значение указывает на границу экспортного потенциала);

$D_{\text{д.н.}}$ — предельно допустимый доход на душу населения.

Вся совокупность внешнеторговых операций по экспорту получила название «внешнеторговый баланс страны», операции по экспорту в котором относятся к активным статьям, а операции по импорту — к пассивным. Общая сумма экспорта и импорта создаст сальдо внешнеторгового оборота страны.

Сальдо внешнеторгового оборота образует разность между суммой экспорта и суммой импорта. Сальдо торгового баланса является положительным, если экспорт превышает импорт и, наоборот, отрицательным — при превышении импорта над экспортом. В экономической литературе Запада вместо сальдо внешнеторгового оборота используется другой термин — «экспорт». Он может быть также положительным или, отрицательным в зависимости от того, преобладает экспорт или наоборот.

ЛЕКЦИЯ № 6. Международное разделение труда — основа развития современного мирового хозяйства

Международное разделение труда — важнейшая базовая категория, которая выражает сущность, содержание международных отношений. Так как все страны мира так или иначе включены в это разделение, то его углубление определяется развитием производительных сил, испытывающих воздействие новейшей технической революции. Участие в международном разделении труда приносит странам дополнительный экономический эффект, позволяющий полнее и с наименьшими издержками удовлетворять свои потребности.

Международное разделение труда (МРТ) — это устойчивая концентрация производства за определенными странами отдельных видов товаров, работ, услуг. МРТ определяет:

- 1) обмен товарами и услугами между странами;
- 2) движение капитала между странами;
- 3) миграцию рабочей силы;
- 4) интеграцию.

Специализация, связанная с производством товаров и услуг, повышает конкурентоспособность.

Для развития МРТ важное значение имеют:

- 1) **сравнительные преимущества** — способность производить товар с более низкой стоимостью;
- 2) **государственная политика**, в зависимости от которой может меняться не только характер производства, но и характер потребления;
- 3) **концентрация производства** — создание крупной промышленности, развитие массового производства (ориентация на внешний рынок при создании производства);
- 4) **растущий импорт страны** — формирование массового потребления сырья, топлива. Обычно массовое производ-

ство не совпадает с месторождениями ресурсов — страны организуют ресурсный импорт;

5) развитие транспортной инфраструктуры.

Международное разделение труда — важная ступень развития общественного территориального разделения труда между странами. Оно опирается на экономически выгодную специализацию производства стран на тех или иных видах продукции, ведущую к взаимному обмену результатами производства между ними в определенных соотношениях (количественных и качественных). В современную эпоху международное разделение труда способствует развитию мировых интеграционных процессов.

МРТ играет все возрастающую роль в осуществлении процессов расширенного воспроизводства в странах мира, обеспечивает взаимосвязь этих процессов, формирует соответствующие международные пропорции в отраслевом и территориально-страновом аспектах. МРТ не существует без обмена, занимающего особое место в интернационализации общественного производства.

В принятых ООН документах признается, что международное разделение труда и международные экономические отношения не могут складываться стихийно, только под влиянием законов конкурентной борьбы. Рыночный механизм не может автоматически обеспечить рациональное развитие и использование ресурсов в масштабах мировой экономики.

ЛЕКЦИЯ №7. Международная миграция рабочей силы

1. Международная миграция трудовых ресурсов: понятие, виды

Международная миграция трудовых ресурсов — явление сложное, неоднозначное, требующее пристального изучения в контексте современных тенденций развития мировой экономики, во взаимосвязи с другими процессами и явлениями экономической жизни современного общества.

Размахи потоков и драматизм положения как добровольных мигрантов, так и вынужденных в отдельные исторические эпохи и годы превращаются в глобальные проблемы. Для разрешения этих проблем требуется широкое международное сотрудничество.

Поэтому в современных условиях особенно большое внимание уделяется проблемам международной трудовой миграции, ее регулирования.

Миграция населения представляет собой передвижение людей через границы определенных территорий с переменной постоянной места жительства или возвращением к нему.

Межстрановая миграция населения и трудовых ресурсов появляется при наличии значительного контраста в уровнях экономического и социального развития и темпах естественного демографического прироста стран, которые принимают и отдают рабочую силу.

Мировой опыт показывает, что трудовая миграция снабжает несомненные преимущества странам (как принимающим рабочую силу, так и поставляющим ее). Несмотря на это, она требует решения и способна породить острые социально-экономические проблемы.

К началу XXI в. международная миграция населения стала глобальным процессом, охватившим практически все страны и континенты, все социальные слои гражданского общества.

В волне крупномасштабных межстрановых перемещений населения и трудовых ресурсов смешались потоки эмигрантов, выезжающих в другие страны навсегда, временных трудовых мигрантов, специалистов, ученых и студентов, беженцев и лиц, ищущих убежище, нелегальных иммигрантов и туристов.

Ежегодно в мире из страны в страну переезжает около 20 млн человек.

В современных условиях миграция населения и трудовых ресурсов превратилась в постоянный, неизбежный и очень сложный процесс.

Наряду с движением товаров, услуг, капиталов и технологий она является одним из ведущих факторов производства в международном масштабе.

Международная миграция рабочей силы — это переселение трудоспособного населения из одних государств в другие для поиска работы сроком более одного года, которое может быть вызвано прежде всего причинами экономического характера. Кроме экономических мотивов, процесс международной трудовой миграции определен также причинами политического, этнического, культурного, семейного и иного характера.

Все перемещения населения относительно каждой территории складываются из эмиграционных и иммиграционных потоков миграции рабочей силы. Устанавливающим мотивом являются жажда заработать больше, чем на родине, и желание найти лучшее применение своей квалификации. В связи с этим международную миграцию рабочей силы принято устанавливать как оплачиваемую профессиональную деятельность за границей.

Все перемещения населения относительно каждой территории складываются из двух потоков: эмиграционных и имми-

грационных. **Эмиграция** — это выбытие за границу, а **иммиграция** — прибытие из-за границы.

По-другому, международная миграция рабочей силы представляет собой экспорт и импорт лиц наемного труда. Разностью иммиграции (из страны) и эмиграции (в другую страну) является **миграционное сальдо**.

Вместе с тем существует и более специфическая разновидность международной миграции — **реэмиграция**, т. е. возврат на родину ранее эмигрировавшего населения.

Международную миграцию высококвалифицированных кадров называют «утечкой умов».

Она является сегодня серьезной проблемой для большинства развивающихся стран.

Согласно классификации ООН **постоянными трудящимися-мигрантами** считаются лица, прибывающие в страну для того, чтобы найти оплачиваемую работу на срок, превышающий один год.

Существует и особая категория легальных мигрантов — **рабочие-фронтальеры**, т. е. рабочие, ежедневно пересекающие границу, чтобы работать в соседнем государстве. Ярким примером тому являются мексиканские рабочие, ежедневно работающие в США.

В соответствии с разработанной Международной организацией труда (МОТ) классификацией современная международная трудовая миграция подразделяется на 5 основных типов:

- 1) *работающие по контракту*, в котором ясно установлен срок пребывания в принимающей стране. Это, прежде всего, сезонные рабочие, которые приезжают на уборку урожая, а также неквалифицированные или малоквалифицированные работники;
- 2) *профессионалы*, отличающиеся высоким уровнем подготовки, наличием соответствующего образования и практического опыта работы;
- 3) *нелегальные иммигранты* — это иностранцы с просроченной или туристической визой, занимающиеся трудовой деятельностью;

4) *беженцы* — лица, эмигрировавшие из своих стран из-за какой-либо угрозы их жизни и деятельности;

5) *переселенцы* — это переезжающие на постоянное местожительство. Данная группа мигрантов ориентирована прежде всего на выезд в промышленно развитые страны.

Международная трудовая миграция — явление сложное и неоднозначное. Это связано с тем, что в отличие от товарообмена или движения капиталов и информации в миграционные процессы вовлечены люди с их личными судьбами и проблемами.

Причины миграции рабочей силы определены воздействием ряда факторов экономического и неэкономического характера.

К *неэкономическим факторам* относятся политико-правовые, национальные, религиозные, расовые, семейные. В последние десятилетия серьезное влияние на развитие миграционных процессов стали оказывать также экологические, образовательно-культурные, психологические и этнические факторы.

Причины экономического характера таятся в многообразном экономическом уровне формирования отдельных стран. Происходит перемещение рабочей силы из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем. Беспристрастная возможность миграции появляется вследствие национальных разниц в условиях заработной платы за ту или иную профессиональную деятельность.

К экономическим факторам, определяющим миграцию рабочей силы, относятся следующие:

1) различные уровни экономического развития стран, что влечет и различную стоимость рабочей силы, и поиск более высокого заработка. Например, в Мексике почасовая оплата труда рабочего составляет 1,5 доллара, в то время как в США труд рабочего такой же квалификации оплачивается в 5 доллара в час;

2) состояние национального рынка труда. В слаборазвитых и густонаселенных странах национальный рынок раз-

вивается в условиях хронической безработицы, что толкает людей к поиску работы в других странах;

3) структурная перестройка экономики. Так, переход России к рыночной экономике сопровождался либерализацией внешнеэкономической деятельности, что привело к увеличению международного миграционного оборота в России в 1990 г. в 6 раз по сравнению с 1980 г.;

4) развитие научно-технического прогресса, который сопровождается ростом потребностей в квалифицированной рабочей силе;

5) вывоз капитала, функционирование Транснациональных корпораций (ТНК). Корпорации способствуют соединению рабочей силы с капиталом, либо осуществляя движение рабочей силы к капиталу, либо перемещая свой капитал в трудоизбыточные регионы.

В мировой практике в настоящее время сформировалась определенная классификация форм миграции рабочей силы. Они состоят в следующем:

- 1) по направлениям:
 - а) миграция из развивающихся и постсоциалистических стран в промышленно развитые;
 - б) миграция в рамках промышленно развитых стран;
 - в) миграция рабочей силы между развивающимися странами;
 - г) миграция высококвалифицированной рабочей силы из промышленно развитых в развивающиеся страны;
- 2) по территориальному охвату:
 - а) межконтинентальная;
 - б) внутриконтинентальная;
- 3) по уровню квалификации мигрантов:
 - а) высококвалифицированная рабочая сила;
 - б) низкоквалифицированная рабочая сила;
- 4) по времени:
 - а) безвозвратная (как правило, межконтинентальная);
 - б) временная (как правило, внутриконтинентальная);
 - в) сезонная (связанная с ежегодными поездками на заработки);

- г) маятниковая (предусматривающая ежедневные поездки к месту работы за пределы своего населенного пункта, страны);
- 5) по степени законности:
 - а) легальная;
 - б) нелегальная.

Если в 1960 г. количество трудящихся-мигрантов составляло 3,2 млн человек, то в 1995 г. оно увеличилось более чем в 10 раз и составило 35 млн. человек, а в 1997 г. — уже 40 млн. человек; в 2003 г. — 50 млн человек.

При этом, если считать, что на каждого трудящегося-мигранта приходится 3 иждивенца, то численность мигрирующего населения уже превышает 150 млн человек. Основу миграционных потоков составляют рабочие, в меньшей степени — служащие.

Общие глобальные последствия миграции рабочей силы имеют двойственный характер.

С одной стороны, она снабжает перераспределение трудовых ресурсов в соответствии с нуждами стран, делает возможным изучение новых регионов, устремляет огромные массы наиболее активного и энергичного населения в экономических центрах, содействует изменению экономического, социального и культурного положения людей, ломая рутинные традиции форм жизни.

С другой стороны, миграция трудовых ресурсов способствует быстрому росту крупных городов, усугублению экологической ситуации, обезлюдению села, возбуждает проблемы, связанные со сложностью приспособления мигрантов к новым условиям жизни.

Следовательно, международная миграция рабочей силы выявляет как положительное, так и отрицательное воздействие на экономическое и социальное развитие стран-доноров (экспортеров рабочей силы) и стран-реципиентов (импортеров рабочей силы).

Позитивные последствия для экономики в целом:

- 1) вследствие притока иностранных рабочих, обладающих высокой мобильностью, облегчаются структурные, отрас-

левые и другие изменения в экономике. Иммигранты способствуют омоложению нации, так как эмигрирует обычно самая мобильная часть населения в наиболее трудоспособном возрасте;

2) достигается существенная экономия средств на обучение принимаемых рабочих и специалистов. Так, например, США за период с 1965 по 1990 гг. на сфере образования и науке сэкономили не менее 15 млрд долларов;

3) иммигранты расширяют емкость внутреннего рынка, а собранные на их счетах деньги используются для развития экономики;

4) временно свободные денежные средства иммигрантов, хранящиеся на счетах в банках, могут быть использованы для финансирования экономики принимающей страны;

5) иммигранты улучшают демографическую ситуацию, особенно в промышленно развитых странах Западной Европы, которые характеризуются старением коренного населения;

б) иностранные рабочие часто играют роль определенного амортизатора в случае кризисов и безработицы, так как их первыми могут уволить с работы.

Они не обеспечиваются пенсиями, медицинским страхованием и не учитываются при реализации социальных программ.

Позитивные последствия для отдельной фирмы: импорт рабочей силы способствует повышению конкурентоспособности товаров принимающей страны вследствие уменьшения издержек производства, связанных с более низкой оплатой труда иностранных рабочих.

Негативные последствия:

1) целые отрасли экономики (сфера услуг, торговля, строительство) при длительном использовании иностранных рабочих попадают в зависимость от их труда. Это ведет к сокращению количества рабочих мест среди коренного населения, увеличивает безработицу, в целом ухудшает ситуацию на национальном рынке труда;

- 2) происходит снижение цены на национальную рабочую силу, так как растет предложение рабочих на рынке труда, которые заполняют вакансии на низкооплачиваемую, неквалифицированную работу;
- 3) провоцируются конфликты между коренным населением и иммигрантами;
- 4) иммигранты довольно долго и болезненно адаптируются к новым условиям жизни и трудовой деятельности в стране пребывания.

Последствия для стран эмиграции рабочей силы.

Позитивные для экономики в целом:

- 1) эмиграция облегчает положение на национальном рынке труда, так как экспорт рабочей силы уменьшает давление избыточных трудовых ресурсов;
- 2) экспорт рабочей силы — это бесплатное для страны-донора обучение работников-эмигрантов новым профессиональным навыкам, повышение их квалификации, приобретение к новым технологиям, передовой организации труда;
- 3) экспорт рабочей силы — важный источник поступления валюты в страны эмиграции через переводы мигрантами валютных средств из-за рубежа на поддержку своих семей и родственников, что в целом способствует улучшению их экономического положения;
- 4) при возвращении на родину мигранты привозят с собой материальные ценности и сбережения, составляющие примерно такую же сумму, что и их денежные переводы.

Негативные последствия:

- 1) страна теряет часть трудовых ресурсов в наиболее трудоспособном возрасте, в результате чего происходит старение трудовых ресурсов;
- 2) теряются средства, связанные с общеобразовательной и профессиональной подготовкой эмигрантов.

Таким образом, наличие положительных и отрицательных последствий международной миграции рабочей силы приводит к необходимости выработки мер, позволяющих обеспе-

чить нормальное функционирование национальной экономики этих стран, т. е. государственной миграционной политики.

Международная организация труда (МОТ) так определила цели эмиграционной политики стран-экспортеров: эмиграция трудовых ресурсов должна способствовать сокращению безработицы, поступлению валютных средств от трудящихся-эмигрантов, которые используются для сбалансированности экспортно-импортных операций; эмигрантам за рубежом должен быть обеспечен соответствующий жизненный уровень; требование возвращения на родину эмигрантов сочетается с приобретением последними в зарубежных странах профессий и образования.

На современную международную трудовую миграцию оказывает влияние активизация и рост стран-экспортеров рабочей силы, использующих различные методы и средства для достижения целей эмиграции.

На международном уровне создано несколько организаций, работа которых направлена на упорядочение процессов миграции. **Международная организация труда (МОТ)** была создана в 1919 г.

В 1946 г. МОТ образовалась как специализированное учреждение ООН. На 1 января 1990 г. в МОТ входило 150 государств.

МОТ является уникальной среди всемирных организаций. Это проявляется в том отношении, что при разработке ее политики представители предпринимателей и трудящихся обладают равным количеством голосов с представителями правительств.

Одна из ее наиболее важных функций — это принятие конвенций и рекомендаций, устанавливающих международные трудовые стандарты в таких областях, как заработная плата, продолжительность рабочего дня и условия труда, вознаграждения трудящихся за труд, социальное обеспечение, оплачиваемый отпуск, охрана труда.

Со времени основания МОТ было принято 172 конвенции и 181 рекомендация.

2. Международная организация по миграции (МОМ)

Международная организация по миграции (МОМ) образована в 1949 г. как Международная организация по делам беженцев (МОБ), позже ее полномочия были расширены, и с 1989 г. она была переименована.

В МОМ входит 81 государство, из которых 46 — члены, 35 — наблюдатели. В рамках этой организации осуществляется разработка долгосрочных программ в области регулирования миграционных потоков, оказания помощи в вопросах организации миграции, технического сотрудничества, предотвращения «утечки умов», реэмиграции, предоставления экспертных услуг и т. д.

Основными функциями МОМ на данный момент согласно уставу являются:

- 1) осуществление упорядоченной и запланированной миграции граждан;
- 2) перемещение квалифицированной рабочей силы, включая членов семьи, которые могут содействовать развитию принимающих стран;
- 3) организация передвижения беженцев;
- 4) предоставление государствам форума для обмена мнениями, опытом и сотрудничества.

В настоящее время МОМ в большей степени регулирует не количественную сторону миграции, а качественную (например, вербовка квалифицированных кадров, возвращение квалифицированных кадров на родину).

Также МОМ оказывает помощь беженцам из Восточной Европы в Западную, а в 1970-е г. в Латинской Америке, Африке, Азии рассматривала проблему потенциальных беженцев.

В качестве основных целей международной миграции МОМ признает следующие: найм на работу; воссоединение семей; получение образования; краткие туристические, семейные, деловые визиты (срок до 3 месяцев); поиск политического убежища (по Женевской Конвенции); возвращение граждан на

родину, к своим этническим корням; выезд на постоянное место жительства.

МОМ — это единственная организация, имеющая глобальные полномочия; при этом она не входит в учреждения ООН, но тесно с ними сотрудничает.

Российская Федерация с 1992 г. является наблюдателем в МОМ.

Управление Верховного комиссариата по делам беженцев (УВКБ) при ООН занимается вопросами защиты беженцев, реализации долгосрочных решений, в первую очередь репатриации.

Система постоянного наблюдения за миграцией (СОПЕМИ) при ОЭСР, которая координирует деятельность национальных иммиграционных управлений.

В Западной Европе деятельностью, связанной с обеспечением и защитой прав трудящихся мигрантов, занимается **Межправительственный комитет по вопросам миграции (СИМЕ)**.

Документы, разрабатываемые указанными международными организациями, имеют большее значение применительно к национальному законодательству, поскольку при формировании политики в области внешней трудовой миграции должны учитываться требования международных конвенций.

Международные конвенции, в том числе Всеобщая декларация прав человека, принятая ООН в декабре 1948 г., обнаруживают свободный выбор местожительства и работы в качестве основополагающих прав человека.

Основной идеей конвенции МОТ о трудящихся-мигрантах является признание государствами, ратифицирующими данный документ, равенства в отношении мигрантов независимо от их национальной и расовой принадлежности, религии, пола.

Основные центры притяжения мигрантов. На практике можно выделить определенные географические регионы, которые являются местами наиболее массового привлечения иностранных трудящихся.

Данные регионы называют центрами притяжения. В настоящее время в мире сложились и функционируют 8 мировых центров притяжения рабочей силы. Выделяют старые, или традиционные, центры притяжения, сложившиеся в XVIII—XIX вв., и новые.

3. Традиционные центры притяжения рабочей силы

К традиционным центрам относят *страны Западной Европы*. Здесь насчитывается 13 млн мигрантов и членов их семей; *США*. Ежегодный доступ иммигрантов в США с 1995 г. установлен на уровне 650 тыс. человек.

В Австралии используется труд примерно 200 тыс. иностранных рабочих. Преобладают мигранты из Восточной и Юго-Восточной Азии, а также из Восточной и Центральной Европы.

С 1982 г. Австралия проводит миграционную политику, на основе которой в первую очередь в страну принимаются иммигранты, осуществляющие инвестиции в экономику страны, например, в начале 90-х г в экономику Австралии таким образом влилось 1,2 млрд; 9 тыс. инвесторов и 28 тыс. членов их семей получили визы.

4. Нетрадиционные центры притяжения рабочей силы

С конца 1960—70-х г стали появляться новые нетрадиционные центры притяжения рабочей силы.

В данных центрах наблюдаются высокие темпы экономического роста, развитие обрабатывающей промышленности, значительные объемы привлеченного иностранного капитала, вплоть до создания филиалов ТНК, а соответственно, отмечается высокая потребность в дополнительных трудовых ресурсах.

К ним относят: страны Азиатско-Тихоокеанского региона; нефтедобывающие страны Ближнего Востока; страны Латинской Америки; страны Африки; Россию.

В настоящее время РФ, которая переживает демографический кризис, связанный со снижением рождаемости и увеличением смертности, вынуждена противостоять ему за счет выхода на мировой рынок рабочей силы и увеличения притока иммигрантов в страну. В перспективе Россия могла бы экспортировать за рубеж 1—1,5 млн человек, получая ежегодно 10—20 млрд долларов.

ЛЕКЦИЯ №8. Мировой рынок и международная торговля

1. Общая характеристика

Появление крупной машинной индустрии определяет резкий рост мировых внешнеторговых связей. Все больше сырья, топлива, материалов, емких товарных рынков необходимо промышленности.

В экономике из-за влияния технологической революции, в специализации и кооперации промышленного производства индустриальных стран происходят структурные сдвиги, которые усиливают взаимодействия национальных хозяйств. Значительную роль в мировом хозяйстве стали играть транснациональные корпорации.

Они захватывают все большую долю мирового рынка, на которую приходится увеличивающаяся часть товарообменных потоков.

Предприятия стран ориентируют производство своих товаров теперь не только на местные и национальные рынки, но и на мировые, осуществляют крупносерийное, массовое производство, уменьшая издержки и на неизменный капитал.

Чтобы международная торговля была выгодной для всех ее участников, должна выработаться наиболее действенная для каждой страны структура экспорта и импорта. Такая эффективность обуславливается прежде всего адекватной системой мировых цен и международных расчетов.

Можно отметить, что в международной торговле доминируют экспортно-импортные операции. Внешнеторговый оборот отдельно взятой страны собирает сумму экспорта и импорта. Стоимость экспорта в мировом масштабе сопоставима с оборотом мировой торговли.

Экспорт — это вывоз за границу товаров, услуг, технологий для того, чтобы реализовать их на внешнем рынке. Предметами экспорта являются не только произведенные в стране товары, но и товары, ввезенные в страну и переработанные в ней. Своеобразной формой экспорта выступает реэкспорт, т. е. вывоз уже ранее ввезенных товаров, которые не подверглись переработке в данной стране.

Импорт — это, наоборот, ввоз товаров, услуг, технологий для реализации их на внутреннем рынке и вдобавок для транзита в третьи страны.

Формой импорта является реимпорт — объем импорта, включающий обратный ввоз из-за границы не подвергшихся переработке отечественных товаров.

Международную торговлю можно представить как форму взаимоотношения между товаропроизводителями различных хозяйств, завязывающихся на основе международного разделения труда.

Другими словами, **международная торговля** — это совокупный оплачиваемый товарооборот между всеми государствами мира.

Но термин «международная торговля» используется и в более ограниченном значении. Это, например, совокупный товарооборот развивающихся стран, совокупный товарооборот промышленно развитых стран, совокупный товарооборот стран какого-либо региона и т. д.

Во внешнеэкономической деятельности каждая страна проводит свою внешнеторговую политику, являющуюся одной из составляющих экономической политики государства.

Внешнеторговая политика главным образом направлена на регулирование и развитие торговых связей с другими странами, группами стран для утверждения позиций страны на мировом рынке, она осуществляет решение ряда экономических проблем. В состав внешнеторговой политики входит стратегия и инструменты ее реализации.

Внешнеторговая политика государства должна учитывать тенденции формирования мировой торговли, обстановку на внутреннем рынке страны.

Вследствие этого она включает в себя две тенденции: протекционизм и либерализацию.

Протекционизм представляет собой политику, которая устремлена на охрану национальных производителей на внутреннем и внешнем рынках от заграничной конкуренции, их поощрение.

Либерализация — это политика, суть которой заключается в том, что страны осуществляют принцип свободы торговли (государства отказываются от непосредственного влияния на внешнюю торговлю).

Такая политика реализуется в соответствии с международным разделением труда и сравнительными преимуществами страны.

Разнообразная внешнеторговая деятельность делится по товарной специализации на: торговлю готовой продукцией, торговлю сырьем, торговлю машинами и оборудованием, торговлю услугами.

В международной практике определены следующие основные понятия.

Сырьевые товары — продукты сельского хозяйства, лесного хозяйства, рыболовства и охоты или любые полезные ископаемые, стоимость которых лишь в незначительной степени зависит от обработки.

Полуфабрикаты — продукты, требующие дальнейшей обработки или включенные в состав других товаров прежде, чем они стали орудием производства или предметом потребления.

Готовые изделия — все промышленные изделия, предназначенные для потребления и использования в домашнем хозяйстве, а также капитальное оборудование для промышленности, сельского хозяйства и транспорта, промышленные товары недлительного пользования, применяемые в промышленности в качестве материалов и топлива.

Готовые промышленные товары краткосрочного пользования, предназначенные для промышленности, — товары со сроком пользования 1 год и менее.

Готовые изделия длительного пользования — изделия со сроком потребления свыше 1 года, предназначенные для про-

мышленности, государственных и частных учреждений, которые классифицируются как капитальное оборудование, кроме оружия, классифицируемого как товары, не отнесенные к другим категориям.

Потребительские товары (непищевые) недлительного пользования — товары со сроком потребления один год и менее, включая товары, используемые государственными и частными учреждениями.

Товары среднесрочного пользования — товары со сроком пользования от 1 года до 3 лет и с относительно низкой стоимостью.

Товары длительного пользования — товары со сроком пользования свыше 3 лет, а также товары со сроком пользования от 1 года до 3 лет, но с высокой стоимостью.

Мировой товарооборот определяется как совместный экспорт всех стран мира.

Сальдо торгового баланса представляет собой разность между стоимостью импорта и экспорта. В том случае, если соотношение формируется в пользу экспорта, торговый баланс активный, а сальдо — положительное.

А если стоимость импорта превосходит стоимость экспорта, то торговый баланс пассивный, а его сальдо — отрицательное (со знаком «-»).

Мировой рынок сложился к началу XXI столетия. Это стало следствием длительного развертывания интернационализационных процессов экономической жизни на основе обострения международного разделения труда.

Современный мировой рынок сложился в процессе продолжительного исторического развития на базе внутренних рынков некоторых (в основном) ведущих государств. Рыночные взаимоотношения этих стран понемногу выходили за национально-государственные рамки.

Мировой рынок — это поле деятельности стабильных товарно-денежных отношений в общем составе мирового хозяйства, которые основаны на углублении и развитии международного разделения труда и процесса взаимодействия факторов произ-

водства между странами. Мировой рынок объединяет все национальные рынки.

На мировом рынке существует определенная классификация товаров:

- 1) по видам сырья, из которого изготовлен товар;
- 2) по степени обработки товара;
- 3) по назначению товара;
- 4) по месту товара в международной торговле.

Международные организации стараются систематизировать и классифицировать товары, являющиеся предметом международной торговли.

Примером может служить третья редакция Стандартной международной торговой классификации ООН (СМТК), принятой в 1986 г.

Она обусловила следующие классификации десятизначной системы кодирования товаров: «первая цифра кода соответствует товарному разделу, две следующие — товарной группе, две последующие — товарной подгруппе по степени обработки товара, три предпоследние — товарной позиции по назначению товара, три последние — субпозиции по месту товара в международной торговле».

Рынки сырьевых товаров минерального происхождения, рынки готовой продукции, рынки сельскохозяйственных товаров и продовольствия, а также рынки международных услуг являются наиболее значимыми для мировой торговли.

В 2005 г. мировая торговля развивалась быстрыми темпами (табл. 1), хотя по сравнению с предыдущим годом они снизились. Например, можно сравнить: если в 2004 г. мировой обмен товарами в сопоставимых ценах увеличился на 10,3%, то в 2005 г. его прирост составил 7,0%.

Этот показатель выше среднегодового прироста мировой торговли, прогнозированного МВФ для десятилетия 1997—2006 г. Он составляет 6,6%. Мировая торговля в 2005 г. вырастает более высокими темпами, чем показатель ВВП по миру в целом (по оценке МВФ — 4,3%). Импорт и экспорт развивающихся стран в то же время увеличиваются наиболее высокими темпами, чем внешняя торговля развитых стран.

Таблица 1

Мировая торговля товарами и услугами (темпы прироста в %)

Показатели (%) \ Год	2003	2004	2005	2006
Мир в целом	5,4 (5,6)	10,3 (10,9)	7,0 (7,0)	7,4 (7,6)
Экспорт развитых стран	3,1 (3,2)	8,3 (8,6)	5,0 (4,5)	6,3 (6,4)
Импорт развитых стран	4,1 (4,8)	8,8 (9,6)	5,4 (5,6)	5,8 (6,0)
Экспорт развивающихся и других стран	10,8 (10,0)	14,5 (14,4)	10,4 (10,2)	10,3 (10,4)
Импорт развивающихся и других стран	11,1 (10,0)	16,4 (17,4)	13,5 (14,1)	11,9 (12,2)

Мировая торговля в текущих ценах составила в 2005 г. по оценкам экспертов МВФ 12589 млрд долларов США (в 2004 г. — 11 150 млрд долларов), увеличившись по стоимости на 12,9%.

При этом на международный товарообмен приходится 80,6 % (10153 млрд долларов США), а торговля услугами составила 2436 млрд долларов США.

Темпы роста мировых цен на сырье в 2005 г, как и в предыдущие годы значительно превышают темпы роста цен на промышленные изделия.

За период с января по август 2005 г. индекс цен на сырьевые и продовольственные товары в международной торговле, вы-

раженных в американских долларах, составил 29%. При этом цены на энергетические товары возросли на 41%.

Продолжающийся рост цен на нефть и нефтепродукты — средняя спотовая цена (APSP) на нефть увеличилась на 44% и превысила отметку в 65 долларов США в начале сентября 2005 г. — связан в первую очередь с повышением спроса и ожиданием недостаточности предложения этого энергоресурса на мировом рынке. В такой ситуации мировые цены на нефть и нефтепродукты стали исключительно чувствительны к краткосрочным изменениям, что было, в частности, продемонстрировано влиянием урагана Катрина, последствия которого — ущерб, нанесенный нефтяной и газовой инфраструктуре в районе Мексиканского залива — вызвали резкий скачок цен.

В связи с сохранением высокого спроса на нефть на мировом рынке и ограниченностью предложения многие аналитики, в том числе и эксперты МВФ, существенно изменили свои оценки и прогнозы роста цен на жидкое топливо в сторону увеличения.

Оценка МВФ APSP на 2005 г. составляет 54,23 долларов США за баррель (в апрельском прогнозе она составляла 46,50 долларов), а прогнозируемая средняя цена на 2006 г. — 61,75 доллара США за баррель (43,75 долларов соответственно).

Напротив, цены на другие виды сырьевых товаров (исключая энергетические) возросли за 9 месяцев 2005 г. всего на 5%. В этой группе наиболее значительно выросли цены на металлы — на 9%, что было вызвано связанным с расширением глобальной экономической активности увеличением мирового спроса на них.

2. Внешнеэкономические связи России

В первом полугодии 2006 г. замечалось улучшение благоприятной конъюнктуры мировых рынков основных экспортных товаров России.

Этот фактор является главным для сопровождения высоких темпов увеличения поступлений в государственный бю-

джет, а также реальных доходов населения, инвестиций и многих других показателей.

Оценивая в стоимостном выражении масштабы внешне-экономической деятельности России, можно отметить, что они достигли в пореформенный период максимального своего уровня.

Рассматривая методологию платежного баланса, можно понять, что внешнеторговый оборот в первом полугодии 2006 г. превысил 166,2 млрд долларов, что на 35% выше по сравнению с январем—июнем 2004 г.

Вырос вывоз товаров на 39% (до 112,0 млрд долларов по сравнению с 80,5 млрд долларов, а ввоз товаров увеличился на 28% до 54,3 млрд долларов с 42,4 млрд долларов соответственно).

Следовательно, в первом полугодии 2006 г. продолжался прирост положительного сальдо торгового баланса — 51%, а объем чистого экспорта товаров и услуг (51980 млн. долларов) превысил на 60% соответствующий показатель аналогичного периода 2005 г.

Стабилизации внутреннего валютного рынка и увеличению устойчивости национальной валюты способствовал дальнейший рост высоких цен на основные товары российского экспорта.

Золотовалютные резервы страны увеличились на 21,7% — с 124,5 млрд долларов на 1 января 2006 г. до 151,6 млрд долларов к 1 июля 2006 г. в условиях финансовой стабильности.

Скопленного объема золотовалютных резервов достаточно было бы для финансирования импорта товаров и нефакторных услуг в течение 12,8 месяца по сравнению с 11,5 месяца на 1 января 2006 г.

К расширению инвестиционной активности привело повышение доходности основополагающих экспортоориентированных отраслей.

Прирост инвестиций в основной капитал составил 9,4% в первом полугодии 2006 г. по сравнению с 12,6% в аналогичном периоде 2005 г. и был выше прироста производства товаров и услуг за этот период.

Рост капиталовложений не сопровождался внушительными сдвигами в движении структурной перестройки истинного сектора отечественной экономики (55,2% всех промышленных инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий в первом полугодии 2005 г. направлялось на формирование трех первостепенных экспортных отраслей — топливной, черной и цветной металлургии по сравнению с 59,2% годом ранее) Капиталовложения на приобретение импортного оборудования российскими компаниями в январе-июне 2005 г. составили 22,4% от общего объема инвестиций в машины, оборудование, инструмент и транспортные средства (23,5% за первое полугодие 2004 г.).

Увеличение инвестиционного спроса экспортоориентированных отраслей содействовало росту производства машиностроительной продукции и строительных материалов, а также росту объемов строительных работ.

Воздействие внешнеэкономических факторов на состояние государственного бюджета оказало в основном благоприятный исход.

Так, на снижение таможенных тарифов общая сумма сбора таможенных платежей достигла 859,6 млрд рублей в первом полугодии 2005 г. против 524 млрд рублей за январь-июнь 2004 г., составив 38,7% всех налоговых поступлений в федеральный бюджет. Взносы по внешнему государственному долгу увеличились в январе—марте 2005 г. более чем на 38% (до 7,97 млрд долларов по сравнению с 5,76 млрд долл. в аналогичном периоде 2004 г.)

Коэффициент обслуживания внешнего долга (отношение объема долговых платежей к экспорту товаров и услуг) практически не изменился и составил 14,1% в январе—марте 2005 г. против 14,0 % в первом квартале 2004 г., а баланс между фактическими платежами по государственному внешнему долгу и доходами консолидированного бюджета урезалось с 15,8 % до 12,9 %.

Повышение ВВП РФ (5,7 % в первом полугодии 2006 г.) произошло на фоне роста физического объема экспорта товаров на 3,6%, в то время как в январе—июне 2004 г. ВВП вырос

на 7,6% при увеличении вывоза товаров в натуральном исчислении на 5,5%.

Урезание прироста физического объема экспорта инициирует уменьшение темпов экономического развития России, несмотря на высокий уровень мировых цен на основные экспортные товары.

Бесспорно, что для дальнейшего роста экспорта топливных и других сырьевых ресурсов необходимо внушительное увеличение капиталовложений в их производство и транспортировку. Прирост производства в реальном секторе в первом полугодии 2006 г. в основном произошел за счет машиностроения — 11,5%, производства кокса и нефтепродуктов — 5,0%, а также строительства — 5,8%.

Однако в то же время во многих крупных экспортно-ориентированных отраслях он отставал от общепромышленного (4,0%), — в основном в топливной промышленности — 2,1%, химической промышленности — 2,3%, в металлургии — 1,9%, в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности — 3,4%.

В итоге экспорт товаров по методологии платежного баланса поднялся до 112,0 млрд долларов с 80,5 млрд долларов. При этом увеличивается тенденция односторонней зависимости страны от экспорта нефти, нефтепродуктов и природного газа. Их доля в общем экспорте товаров достигла 59,6% против 55,2% в первом полугодии 2005 г.

По состоянию на 01.07.06 г. внешняя задолженность органов государственного управления, охватывая органы денежно-кредитного регулирования, оценивалась в 100,2 млрд долларов (против 105,6 млрд долларов на 01.01.05 г.) или 43,5% всего внешнего долга РФ. Задолженность федерального правительства составляла 89,7 млрд долларов против 95,7 млрд долларов на 1.01.05 г. 6,9% иностранных обязательств правительства РФ приходится на задолженность бывшего СССР, включая 42,8% — на его долги Парижскому клубу.

В заключение рассмотрения данного вопроса можно отметить, что для России вместе с торговлей одной из главных форм мировых экономических отношений служит междуна-

родное движение капитала. С 1990-х гг. Россия активно проводит политику обширного сотрудничества в международной финансовой сфере, привлекая и используя внешние ресурсы.

Применение иностранных инвестиций является беспристрастной надобностью, обусловленной системой участия экономики страны в МРТ и переливе капитала в свободные отрасли предпринимательства.

Как подтверждает практика, мировое хозяйство не может результативно развиваться в мировом масштабе без перелива капитала, без его устойчивой миграции. Это объективная надобность и одна из важнейших отличительных черт современного мирового хозяйства.

Россия поставила перед собой цель — интегрирование в мировой рынок. Однако существует «непредвзятость» процессов ввоза импорта в Россию и экспорта капитала из России.

Россия, как и другие страны, рассматривает заграничные инвестиции как факторы:

- 1) форсирования экономического и технического прогресса;
- 2) «освежения» и модернизации аппарата производства;
- 3) усвоение передовых методов организации производства;
- 4) подготовки кадров, соответствующих требованиям экономического рынка.

По оценке американской компании «Эрнст и Янг» в первые 5—7 лет российской экономике для нормализации нужно привлечь 200—300 млрд долларов. России понадобится около 100—140 млрд долларов.

Только лишь для одного топливно-энергетического комплекса для того, чтобы преодолеть кризисные явления. Чтобы заменить активную часть производственных фондов модернизированными, необходимо ежегодно привлекать 15—18 млрд долларов. По мнению некоторых российских экспертов, в настоящее время России доведется рассчитывать на более скромный объем иностранного капитала примерно 10 млрд долларов.

Необходимо отметить, в каких же формах принимает участие капитал в России.

Иностранный капитал в России преобладает:

- 1) в государственной форме;
- 2) в частной форме;
- 3) в смешанном виде;
- 4) как капитал международных организаций.

В российскую экономику иностранные инвестиции поступают как прямые частные инвестиции и в виде кредитов (как ссудный капитал).

ЛЕКЦИЯ № 9. Международное движение капитала

1. Сущность и формы международного движения капитала

Международную миграцию капитала можно определить как движение стоимости в денежной и (или) товарной форме из одной страны для получения более высокой прибыли в стране-импорте капитала.

Иначе это можно выразить как встречное движение капиталов между странами, приносящее их собственникам соответствующий доход.

Движение капитала значительно отличается от движения товаров. Внешняя торговля сводится к обмену товарами как потребительными стоимостями. Вывоз капитала представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны.

Сначала вывоз капитала был свойственен небольшому числу промышленно развитых стран. Сейчас процесс вывоза капитала становится функцией любой успешно развивающейся страны. Капитал вывозят и ведущие страны, и среднеразвитые страны, и развивающиеся. В особенности НИС.

Причиной вывоза капитала является относительный избыток капитала в данной стране, его перенакопление. Важнейшими из них являются:

- 1) несовпадение спроса на капитал и его предложение в различных звеньях мирового хозяйства;
- 2) возможность освоения местных товарных рынков;
- 3) наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы;

- 4) стабильная политическая обстановка и в целом благоприятный инвестиционный климат в принимающей стране, льготный инвестиционный режим в специальных экономических зонах;
- 5) более низкие экологические стандарты в принимающей стране, нежели в стране-доноре капитала;
- 6) стремление окольным путем проникать на рынки третьих стран, установившие высокие тарифные или нетарифные ограничения на продукцию той или иной международной корпорации.

Факторы, способствующие вывозу капитала и стимулирующие его:

- 1) растущая взаимосвязь и взаимоувязка национальных экономик;
- 2) международная промышленная кооперация;
- 3) экономическая политика промышленно развитых стран, стремящихся с помощью привлечения иностранного капитала дать существенный импульс для своего экономического развития;
- 4) важными стимуляторами являются международные финансовые организации, направляющие и регулирующие поток капитала;
- 5) международное соглашение об избежании двойного налогообложения доходов и капиталов между странами способствует развитию торгового, научно-технического сотрудничества.

Субъектами движения капитала в мировом хозяйстве и источниками его происхождения являются:

- 1) частные коммерческие структуры;
- 2) государственные, международные экономические и финансовые организации.

Движение капитала, его использование осуществляется в следующих формах:

- 1) прямых инвестиций в промышленные, торговые и другие предприятия;
- 2) портфельных инвестиций;

- 3) среднесрочных и долгосрочных международных кредитов ссудного капитала промышленным и торговым корпорациям, банкам и другим финансовым учреждениям;
- 4) экономической помощи;
- 5) бесплатных (льготных) кредитов.

В мировой практике перемещение капитала существенно отличается от иностранных инвестиций.

Перемещение капитала содержит: платежные получения по операциям с зарубежными партнерами, предоставление займов и т. п.

Под **иностранными инвестициями** понимается перемещение капитала, преследующее цель установления контроля и участия в управлении компанией в стране, принимающей капитал.

Основными формами прямых инвестиций являются:

- 1) открытие за рубежом предприятий, в том числе создание дочерних компаний или открытие филиалов;
- 2) создание совместных предприятий на контрактной основе;
- 3) создание совместных разработок природных ресурсов;
- 4) покупка или аннексия (приватизация) предприятий страны, принимающей иностранный капитал.

Международное движение капитала занимает ведущее место в МЭО, оказывает огромное влияние на мировую экономику:

- 1) способствует росту мировой экономики;
- 2) углубляет международное разделение труда и международное сотрудничество;
- 3) увеличивает объемы взаимного товарообмена между странами, в том числе промежуточными продуктами, между филиалами международной корпораций, стимулируя развитие мировой торговли.

Последствием для стран, экспортирующих капитал, является вывоз капитала за рубеж без адекватного привлечения иностранных инвестиций, что ведет к замедлению экономического развития вывозящих стран.

Вывоз капитала отрицательно сказывается на уровне занятости в стране-экспортере, а перемещение капитала за границу неблагоприятно сказывается на платежном балансе страны.

Для стран, ввозящих капитал, положительные последствия могут быть следующие:

- 1) регулируемый импорт капитала (способствует экономическому росту страны-реципиента капитала);
- 2) привлекаемый капитал (создает новые рабочие места);
- 3) иностранный капитал (приносит новые технологии);
- 4) эффективный менеджмент (способствует ускорению в стране научно-технологического прогресса);
- 5) приток капитала (способствует улучшению платежного баланса страны-реципиента).

Существуют и отрицательные последствия привлечения иностранного капитала:

- 1) приток иностранного капитала смещает местный либо пользуется его бездействием и вытесняет из прибыльных отраслей;
- 2) бесконтрольный импорт капитала может сопровождаться загрязнением окружающей среды;
- 3) импорт капитала часто связывается с проталкиванием на рынок страны-реципиента товаров, уже прошедших свой жизненный цикл, а также снятых с производства из-за выявленных недоброкачественных свойств;
- 4) импорт ссудного капитала ведет к увеличению внешней задолженности страны;
- 5) использование международными корпорациями трансфертных цен ведет к потерям страны-реципиента в налоговых поступлениях и таможенных сборах.

Макроуровень движения капитала — межгосударственный перелив капитала. Статистически он отражается в платежном балансе стран.

Микроуровень движения капитала — движение капитала внутри международных компаний по внутрикорпорационным каналам.

2. Мировой рынок капиталов. Понятие. Сущность

Финансовые ресурсы мира — это совокупность финансовых ресурсов всех стран, международных организаций и международных финансовых центров мира.

Финансовые ресурсы это только те, которые используются в международных экономических отношениях, т. е. отношениях между резидентами и нерезидентами.

Мировой финансовый рынок представляет собой совокупность финансово-кредитных организаций, которые в качестве посредников перераспределяют финансовые активы между кредиторами и заемщиками, продавцами и покупателями финансовых ресурсов.

Если мировой финансовый рынок рассмотреть с функциональной точки зрения, то его можно разбить на такие рынки, как валютный, деривативов, страховых услуг, акций, кредитный, а эти рынки, в свою очередь, подразделяются на еще более узкие, как, например, кредитный рынок — на рынок долгосрочных ценных бумаг и рынок банковских кредитов.

Часто все операции с финансовыми активами в виде ценных бумаг объединяют в фондовый рынок как рынок всех ценных бумаг, но чаще под ним подразумевают только рынок акций.

По срокам обращения финансовых активов мировой финансовый рынок можно разбить на две части: денежный рынок (краткосрочный) и рынок капитала (долгосрочный). Краткосрочный характер внутренней части мирового финансового рынка делает его подверженным притокам и отливкам финансовых средств.

Более того, существуют финансовые активы которые нацелены на пребывание на денежном рынке с одной только целью — получения максимальной прибыли, в том числе и за счет целенаправленных спекулятивных операций на денежном рынке.

Подобные финансовые средства часто называют «горячими деньгами». В период финансового бума они особенно ак-

тивно перетекают между финансовыми центрами, а также между этими центрами и периферией, а в периоды финансовых кризисов и в их преддверии быстро возвращаются обратно.

Границы между различными сегментами мирового финансового рынка неясны, и без особых трудностей возможна переориентация внушительной части финансовых ресурсов мира с одних его частей на другие.

В итоге, например, увеличивается взаимосвязь между валютными курсами (определяются прежде всего ситуацией на валютном рынке), банковским процентом (определяется ситуацией на рынке долговых ценных бумаг) и курсом акций в разных странах мира.

Все это приводит к тому, что финансовый рынок мира нестабилен. Многие экономисты считают, что эта нестабильность нарастает.

Глобализация финансовых ресурсов растет, потрясения на одних финансовых рынках все больше воздействуют на финансовых рынках других стран.

3. Евро и доллары (евродоллары)

Мировой рынок банковских кредитов в большинстве случаев основывается на финансовых ресурсах, которые пришли из одних стран в банки других стран.

Международные экономические отношения обслуживают исключительно рынок и поэтому утратили свою национальную принадлежность.

Это в основном средства в долларах и европейской валюте, которые находятся на депозитах, в основном в Европе.

По этой причине их еще называют евровалютой или по имени главной валюты таких финансовых активов — евродолларами.

Однако значительная масса этих потерявших национальную принадлежность валютных ресурсов обращается в фи-

нансовых центрах не только Европы, но и других регионов мира.

К евродолларам относятся также и те 40—60 млрд долларов, вращающиеся в России (и банках или на руках у населения и предпринимателей).

Другими словами, евродоллары — это депозиты в той или иной валюте, расположенные за пределами стран своего происхождения. Масштаб рынка евродолларов близок к 10 трлн, получается, что американские доллары составляют примерно $2/3$ этой величины.

Тот сегмент рынка банковских кредитов, на котором оперируют евродолларами, называют евторынком (рынком евродолларов), а активных кредиторов на этом рынке — евробанками, берущиеся на нем займы — еврозаймами, выпускаемые на этом рынке ценные бумаги — евробумагами (еврооблигациями, евронотами) и т. д.

Основными причинами возникновения и стремительного роста рынка евродолларов являются следующие:

- 1) некоторые владельцы финансовых средств предпочитают держать их за рубежом и в наиболее надежных валютах мира в основном из-за политической, социальной и экономической нестабильности своих стран, незаконности происхождения своих финансовых средств, а также намерения уйти от высоких национальных налогов;
- 2) концентрация крупных финансовых ресурсов в ключевых валютах дает возможность быстро и без боязни переводить громадные средства в различные точки мира.

Евровалюта — это валюта, которая размещается в одной из европейских стран, но одновременно не является национальной валютой этой страны.

Например, доллары, депонированные в швейцарском банке, называются евродолларами; иены, депонированные в Германии, называются евроиенами, и т. д.

Евровалюты применяются в обеспечении кредитов и займов, а евровалютный рынок часто предоставляет возможность приобрести дешевую и удобную форму ликвидных средств для

финансирования международной торговли и зарубежных инвестиций.

Коммерческие банки, крупные компании и центральные банки — это основные заемщики и кредиторы. Привлекая средства в евровалюте, удастся достичь более выгодных условий и процентных ставок, а иногда — избежать национального регулирования и налогообложения.

В большинстве своем депозиты и ссуды являются краткосрочными, однако результатом роста популярности евровалюты стали среднесрочные займы, особенно в форме еврооблигаций.

В известной мере рынок евровалют заменил собой синдицированный рынок ссудных капиталов, на котором банки, стремясь разделить риск, для проведения кредитных операций объединялись в группы. 1950 г. — период возникновения еврорынка.

4. Основные участники мирового финансового рынка

Главными участниками мирового финансового рынка являются транснациональные банки, транснациональные компании и так называемые институциональные инвесторы. Но немалую роль играют и государственные органы, и международные организации, которые размещают или предоставляют свои займы за рубежом.

На мировых рынках капитала действуют также физические лица, но в основном опосредованно, преимущественно через институциональных инвесторов.

В число институциональных инвесторов включают такие финансовые институты, как пенсионные фонды и страховые компании (из-за значительной величины временно свободных средств они весьма активны в покупке ценных бумаг), а также инвестиционные фонды особенно взаимные.

О величине активов институциональных инвесторов говорит тот факт, что в США она значительно превышает величину всего ВВП (приближается к величине общего ВВП). Пода-

вляющая часть этих активов вложена в различные ценные бумаги, в том числе иностранного происхождения.

Одним из главных институциональных инвесторов в мире являются совместные (взаимные) фонды, особенно американские.

Аккумулируя взносы своих пайщиков, преимущественно физических лиц среднего достатка, подобные фонды в США достигли колоссальных размеров. К началу 1998 г. величина активов по оценке была близка к 4 трлн долларов, и около половины этой суммы было помещено в акции, в том числе зарубежных компаний.

Бурный рост совместных фондов обусловлен переходом мелких вкладчиков от хранения своих сбережений преимущественно в банке к помещению их в более доходный финансовый институт — совместный фонд.

Последний к тому же объединяет достоинства сберегательного банка и инвестиционных банков (инвестиционных компаний), которые вкладывают средства своих клиентов в самые различные ценные бумаги. Часть инвестиционных фондов создана для работы с иностранными ценными бумагами вообще или с ценными бумагами отдельных стран и регионов мира.

5. Мировые финансовые центры

Наиболее активно перелив финансовых ресурсов осуществляется в мировых финансовых центрах. К ним относятся те места в мире, где торговля финансовыми активами между резидентами разных стран имеет особенно большие масштабы.

Это в Америке — Нью-Йорк и Чикаго; в Европе — Лондон, Франкфурт, Париж, Цюрих, Женева, Люксембург; в Азии — Токио, Сингапур, Гонконг, Бахрейн. В будущем мировыми финансовыми центрами могут стать и нынешние региональные центры — Кейптаун, Сан-Паулу, Шанхай и др.

В мировые финансовые центры уже превратились некоторые офшорные центры, прежде всего в бассейне Карибского

моря — Панама, Бермудские, Багамские, Каймановы, Антильские острова и др.).

В мировых финансовых центрах сосредоточена основная масса активов мирового финансового рынка. Это не только капитал страны базирования финансового центра, но и привлеченный сюда из других регионов мира капитал. Особенно это характерно для тех финансовых центров, которые расположены в небольших странах.

Потеряв часто свою национальную окраску, этот космополитизированный капитал считает «своим домом» международные финансовые центры.

Отсюда он в годы благоприятной мировой хозяйственной конъюнктуры устремляется не только в страны базирования таких центров, но и на периферию мирового финансового рынка.

6. Международный кредит. Сущность, основные функции и формы международного кредита

Международный кредит — движение ссудного капитала в области международных экономических отношений, связанное с обеспечением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процента.

Принципы международного кредита:

- 1) возвратность;
- 2) срочность;
- 3) платность;
- 4) материальная обеспеченность;
- 5) целевой характер.

Принципы международного кредита выражают его связь с экономическими законами рынка и используются для достижения текущих и стратегических задач субъектов рынка и государства.

Функции международного кредита воссоздают особенности движения ссудного капитала в области мирового экономического отношения.

Во-первых, это перераспределение ссудных капиталов между странами для обеспечения потребностей расширенного воспроизводства. Тем самым кредит способствует выравниванию национальной прибыли в среднюю прибыль и повышение ее массы.

Во-вторых, это экономия издержек обращения в сфере международных расчетов с помощью замены действительных денег кредитными, а также путем развития и ускорения безналичных платежей, замены наличного валютного оборота международными кредитными операциями.

В-третьих, это форсирование концентрации и централизации капитала.

Роль функций международного кредита неоднородна и меняется по мере развития национального и мирового хозяйства.

В современных условиях международный кредит осуществляет функцию регулирования экономики и сам является объектом регулирования.

Международный кредит способствует ускорению процесса воспроизводства по следующим направлениям:

- 1) кредит стимулирует внешнеэкономическую деятельность страны. Международный кредит служит средством повышения конкурентоспособности фирм страны-кредитора;
- 2) международный кредит создает благоприятные условия для зарубежных частных инвестиций, так как обычно связывается с требованием о предоставлении льгот инвесторам страны-кредитора;
- 3) кредит обеспечивает бесперебойность международных расчетных и валютных операций, обслуживающих внешнеэкономические связи страны;
- 4) кредит повышает экономическую эффективность внешней торговли и других видов внешнеэкономической деятельности страны.

Международный кредит активизирует перепроизводство товаров, перераспределяя ссудный капитал между странами

и способствуя скачкообразному расширению производства в периоды подъема, увеличивает диспропорции общественного воспроизводства, облегчая формирование наиболее прибыльных отраслей и задерживая развитие отраслей, в которые привлекаются иностранный капитал.

Кредитная политика стран предназначается средством укрепления позиций страны-кредитора на мировом рынке.

ЛЕКЦИЯ № 10. Потенциал мировой экономики

1. Природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства. Сущность

На экономических ресурсах — природных, трудовых, капитальных — функционируют национальные экономики и все мировое хозяйство. Экономические ресурсы в своей совокупности формируют потенциал национальной экономики, региона мира или всей мировой экономики.

Природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства многообразен. Он содержит энергетические, земельные и почвенные, водные, лесные, биологические (растительный и животный мир), минеральные (полезные ископаемые), климатические и рекреационные ресурсы.

Все природные ресурсы — необходимое условие развития экономики. Влияние природно-ресурсного фактора на экономику развитых стран приметно ослабевает. К этому ведут достижения научно-технического прогресса.

Все природные ресурсы взаимосвязаны между собой. Так, земельные ресурсы (сельскохозяйственные угодья), как правило, дают больший объем продукции, в том случае, если они обрабатываются техникой, приводимой в движение горючим (минеральными ресурсами), а также с использованием искусственных удобрений (изготовленных на основе также минеральных ресурсов).

Наиболее часто природно-сырьевые ресурсы отождествляются с минеральными ресурсами (такими полезными ископаемыми, как уголь, нефть, природный газ, металлические руды, неметаллическое сырье — фосфаты, калийные соли, асбест и т. д.).

2. Земельные ресурсы

На долю суши приходится 149 млн км² из общей площади поверхности Земли — 510 млн км². Остальное занимают моря и океаны. Площадь суши за вычетом ледяных пустынь Арктики и Антарктики, т. е. общая площадь мирового земельного фонда составляет 134 млн км².

Мировой земельный фонд в структуре:

- 1) 11% приходится на обрабатываемые земли (пашни, сады, виноградники);
- 2) 23% — на луга и пастбища;
- 3) 30% — на леса;
- 4) 3% — на антропогенные ландшафты (населенные пункты, промышленные зоны, транспортные линии);
- 5) 33% — на малопродуктивные земли (пустыни, болота и экстремальные территории с низкой температурой или в горах).

Сельскохозяйственные угодья — это земли, которые используются для производства продуктов питания, включающие пашни, многолетние насаждения (сады, плантации), естественные луга и пастбища.

В данный момент общая площадь сельскохозяйственных угодий составляет 48,1 млн км² (4810 млн га), в том числе пашни (обрабатываемые земли) — 1340 млн га, луга и пастбища — 3365 млн га.

Наибольшими размерами пашни выделяются США (185 млн га), Индия (160), Россия (134), Китай (95), Канада (46), Казахстан (36), Украина (34).

Доля обрабатываемых земель в общем земельном фонде составляет (%):

- 1) в Индии — 57,1;
- 2) в Польше — 46,9;
- 3) в Италии — 40,3;
- 4) во Франции — 35,3;
- 5) в Германии — 33,9;
- 6) в США — 19,6;
- 7) в Китае и в России — 7,8;

- 8) в Австралии — 6;
- 9) в Канаде — 4,9;
- 10) в Египте — 2,8.

В этих странах, как и в мире в целом, резервов для сельскохозяйственного освоения осталось очень мало: леса и малопродуктивные земли. Вдобавок во многих странах сельскохозяйственные угодья быстро сокращаются, так как отводятся под строительство и т. д. Можно отметить, что в последние десятилетия происходило и расширение сельскохозяйственных угодий за счет освоения целинных земель в России, Казахстане, Китае, Канаде.

В мире происходит ухудшение, или деградация, земель. Ежегодно около 6—7 млн га выводится из-за эрозии. Заболачивание и засоление выбрасывают из землепользования еще 1,5 млн га. Особенную угрозу земельному фонду в 60 странах мира доставляет опустынивание, прежде всего возделываемых земель, охвативших территорию в 9 млн км. Это примерно соответствует площади таких стран, как США или КНР. Превращение земель в антропогенные ландшафты также вызывает деградацию.

3. Водные ресурсы

Общий резерв воды на Земле составляет 1386 млн км³, 96,5% водных ресурсов планеты приходится на соленые воды Мирового океана, 1% — на соленые подземные воды. И всего 2,5% общего объема гидросферы — на пресные воды. Если исключить из расчета молярные льды, которые еще практически не используются, то в распоряжении человечества остается лишь 0,3% общего количества воды на земле.

В последние годы в результате мер по ресурсосбережению рост употребления воды в мире замедлился, и общий водозабор в 2006 г. должен составить 4780 км³. Только в США ежегодно используется около 550 км³ пресной воды, а в России — примерно 100 км³.

Главным источником пресной воды остаются реки, чьи годовые ресурсы составляют 47 тыс. км³, а реально использовать

можно менее половины этого количества. Таким образом, объем мирового потребления воды приблизился к 1/4 водных ресурсов планеты, которые могут быть использованы.

В США водопотребление достигает почти 30% среднегодового поверхностного стока рек (при этом 20% потребностей в воде покрывается за счет подземных вод), а в России — примерно 2,5% речного стока.

Сельское хозяйство (69%) является главным потребителем воды в мировом хозяйстве. Затем идут промышленность (21%) и коммунальное хозяйство (6 %).

В России структура водопотребления заметно отличается от среднемировой. На первом месте стоит промышленность — 55% от общего потребления, на втором — сельское хозяйство, включая орошение — 20%, на третьем — коммунальное хозяйство — 19%.

Отличия российской структуры водопотребления от среднемировой обуславливаются довольно значительным весом в российской промышленности отраслей, характеризующихся повышенным водопотреблением (металлургической, химической, целлюлозно-бумажной); относительно небольшой долей орошаемых земель; расточительным потреблением воды в быту.

В мировом сельском хозяйстве существенно прослеживается тенденция к повышению спроса на воду.

Уровень использования водных ресурсов для нужд промышленности, сельского хозяйства и быта составляет от общего объема водных ресурсов (%):

- 1) в Египте — 97,1;
- 2) в Израиле — 84;
- 3) на Украине — 40;
- 4) в Италии — 33,7;
- 5) в Германии — 27,1;
- 6) в Польше — 21,9;
- 7) в США — 18,9;
- 8) в Турции — 17,3;
- 9) в России — 2,7.

Основные резервы повышения эффективности использования водных ресурсов:

- 1) сокращение потребления воды прежде всего за счет внедрения водосберегающих технологий и оборотного водоснабжения (оборотным называется такое водоснабжение, когда вода, забираемая из природного источника, многократно используется без сброса в водоем или канализацию);
- 2) ликвидация потерь воды при ее транспортировке из-за протечек, испарений и т. д.;
- 3) устранение нерационального потребления воды в быту.

4. Лесные ресурсы

Лесистость, лесная площадь и запас древесины на корню — это показатели, характеризующие мировые лесные ресурсы.

Показатель лесной площади воспроизводит размер территории, покрытой лесами, в том числе на душу населения. Лесистость представляет отношение площади лесов к общей территории страны.

Запасы древесины на корню обычно определяются умножением среднего количества древесины (в кубических метрах) с 1 м² на площадь, занятую лесами. Покрытые лесом площади во всем мире достигают 40,1 млн км² (в том числе площади с лесами, пригодными для эксплуатации, составляет 25—28 млн км²), России — 8,1, Бразилии — 3,2, Канаде — 2,6, США — 2,0 млн км².

За последние 200 лет площадь лесов на земле сократилась почти вдвое. Россия обладательница первого места в мире по запасам древесины — 23% мировых запасов.

Основные запасы древесины на корню во всех лесах мира составляют 340—370 млрд м³.

Ежегодный текущий прирост древесины, определяющий возможности эксплуатации лесов без подрыва их воспроизводства, составляет от 3,6 до 5,5 млрд м³. Тем не менее в доступных освоенных лесах он равен всего 1,8 млрд м³.

Получается, что объем заготовок приблизился к годовому приросту древесины. Развитие лесозаготовок находится в за-

висимости не только от имеющихся запасов древесины, но и от качества и умения ведения лесного хозяйства.

Кажется, что запасы древесины в России, Северной Америке, Северной Европе и Южной Америке огромны, и возможна экстенсивная эксплуатация лесных ресурсов. Но в настоящее время это не так.

Они близки к исчерпанию. Поэтому чтобы обеспечить как потребности экономики, так и требования по охране природы, нужно перейти к ресурсосберегающим технологиям в лесном комплексе мирового хозяйства.

5. Трудовые ресурсы мирового хозяйства.

Сущность. Население.

Экономически активное население.

Проблемы занятости

В настоящее время в России в состав трудовых ресурсов входят лица в трудоспособном возрасте (женщины от 15 до 54 лет, мужчины от 15 до 59 лет включительно) и работающие лица пенсионного возраста, за исключением нетрудоспособного населения (инвалиды).

В силу демографического старения населения России с конца 1980-х до середины 1990-х гг. наблюдалась тенденция сокращения доли населения моложе трудоспособного возраста и увеличения доли населения пенсионного возраста. В России заметно сокращение общей численности и доли населения моложе трудоспособного возраста, стабилизация доли населения пенсионного возраста и некоторое увеличение доли населения трудоспособного возраста.

Это обусловлено низким уровнем рождаемости в 1990-х гг., вступлением в трудоспособный возраст сравнительно многочисленного поколения, родившегося в конце 1970—1980-х гг., а также выходом на пенсию малочисленного поколения «детей войны».

Большую роль играет так же и миграция русского и русскоязычного населения из стран-членов СНГ и Балтии, значительная часть которого приходится на трудоспособные возрастные группы.

Уровень образования трудоспособного населения России высокий: в основных рабочих возрастах (от 25 до 50 лет) в середине 1990-х гг. более 50% имели высшее, незаконченное высшее и среднее специальное образование.

В связи с происходившими в 1990-е гг. изменениями в отраслевой структуре экономики России имели место значительные сдвиги в распределении занятого населения:

- 1) снизилась доля занятого населения в промышленности, строительстве, науке;
- 2) увеличилась доля занятого населения в торговле, общественном питании, кредитовании, финансах и страховании и др.;
- 3) в отраслях сферы услуг.

ЛЕКЦИЯ №11. Международные валютные отношения

1. Мировая валютная система. Ее сущность

В процессе исторического развития и интенсификации мирохозяйственных связей сформировалась современная структура мировой экономики и международных экономических отношений.

Примерно со второй половины XIX в., когда в международную торговлю и инвестиции стало вовлекаться все большее количество банков, для продолжения индустриального развития в Европе и США потребовался более формальный механизм регулирования международных валютных отношений и неуравновешенности платежных балансов между странами. Именно в этот период зародилось и официально оформилось понятие мировой валютной системы.

Традиционно под мировой валютной системой понимают исторически сложившуюся форму организации и регулирования международных денежных отношений, закрепленную национальными законодательствами или межгосударственными соглашениями.

Таким образом, международная валютная система — это форма организации валютных отношений, которые могут как функционировать самостоятельно, так и обслуживать международный обмен товарами, услугами и факторами производства.

После череды финансовых кризисов на латиноамериканских, азиатских и российском развивающихся рынках, центр внимания сместился в сторону международных финансовых отношений и комплекса правил и соглашений, которые регулируют международные финансовые потоки. Дело в том, что

в годы произошел сдвиг от публичных в сторону частных капиталов.

Обращая внимание на то, что в международных частных финансовых операциях в настоящее время принимает участие огромное число мелких инвесторов, а не ограниченный ряд инвестиционных банков, огромные потоки международных частных капиталов делают задачу управления и регулирования только валютных отношений очень трудной, практически невозможной.

Поэтому при рассмотрении мировой валютной системы не следует ограничиваться собственно валютными отношениями между странами, необходимо учитывать и различные аспекты финансового сотрудничества.

Мировая валютная система появилась в процессе исторического формирования национальных валютных систем отдельных государств мира по мере развития и укрепления хозяйственных связей между ними.

Вместе с национальными валютными системами и мировой валютной системой существуют и региональные валютные системы, т. е. устойчиво сложившиеся системы валютно-финансовых отношений между группами стран, функционирующих в рамках единой мировой валютной системы.

Национальные валютные системы хотя и относительно автономны, но все же являются частью национальных денежных систем различных стран.

Основные черты национальных валютных систем и степень их взаимодействия с мировой валютной системой обуславливаются уровнем развития экономики этих стран и обширностью их внешне экономических связей.

Мировая валютная система при всей ее тесной взаимосвязи с национальными валютными системами имеет более глобальные цели поддержания относительной стабильности на мировых валютно-финансовых рынках, а также отличается особенностями в механизме функционирования и регулирования. Специфика мировой валютной системы проявляется в ее элементах.

Мировая валютная система как совокупность способов, инструментов и межгосударственных органов, регулирующих осуществление валютно-финансовых отношений в рамках мирового хозяйства, включает три группы элементов:

- 1) валютные элементы — иностранные валюты, международные денежные единицы, международная валютная ликвидность, условия взаимной конвертируемости валют и регламентация режимов валютных курсов, валютные паритеты и валютные ограничения, межгосударственное регулирование валютных рынков;
- 2) финансовые элементы — мировые финансовые рынки и регламентация обращения конкретных видов финансовых инструментов на мировых денежных рынках, рынках капиталов и кредитов;
- 3) организационные элементы — международные организации, в задачи которых входит осуществление межгосударственного регулирования валютных и финансовых аспектов функционирования мировой валютной системы.

Валютные элементы имеют целый ряд особенностей, с которыми экономические субъекты не сталкиваются на уровне национального хозяйства. Кроме того, валютные элементы носят приоритетный характер для функционирования мировой валютной системы.

В результате сложились основные составляющие мировой валютной системы (далее — МВС):

- 1) функциональные формы мировых денег (ведущие свободно конвертируемые валюты, при чрезвычайной ситуации — золото);
- 2) регламентация условий конвертируемости валют;
- 3) унификация режима валютных паритетов и валютных курсов;
- 4) регламентация объема валютных ограничений (требование МВФ к странам-членам отменить ограничения по операциям с валютными ценностями в определенный период);
- 5) регламентация состава компонентов международной валютной ликвидности (например, с 1970 г. МВФ ввел

в оборот новую международную валютную единицу — СДР, с 1979 г. Европейский фонд валютного сотрудничества — европейскую валютную единицу — экю, которая с января 1999 г. заменена единой коллективной валютой — евро);

- б) унификация правил использования международных кредитных средств обращения (векселей, чеков и др.) и форм международных расчетов;
- 7) режимы мировых валютных рынков и рынков золота;
- 8) статус института межгосударственного регулирования.

***2. Основные понятия мировой валютной системы :
валюта, валютный курс,
валютные паритеты,
конвертируемость валюты,
валютные рынки, валютные биржи***

Валюта — денежная единица страны.

Важным элементом международных валютных отношений является валютный курс. Он рассматривается как измеритель стоимостного содержания валют, представляющий собой соотношение между денежными единицами разных стран и определяемое их покупательной способностью и рядом других факторов.

Валютный курс необходим для международных валютных, расчетных, кредитно-финансовых операций. Например, экспортер обменивает вырученную иностранную валюту на национальную, так как в нормальных условиях валюты других стран не обращаются на территории данного государства. Импортёр же приобретает иностранную валюту для оплаты купленных за рубежом товаров.

Валютный курс — это «цена» денежной единицы данной страны, выраженная в иностранной валюте или международных валютных единицах. Он является техническим коэффициентом пересчета.

Средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции выражает покупательная способность, являющаяся

стоимостной основой курсовых соотношений. К факторам, влияющим на валютный курс, относятся следующие: состояние экономики (макроэкономические показатели, темп инфляции, уровень процентных ставок, деятельность валютных рынков, валютная спекуляция, валютная политика, состояние платежного баланса, международная миграция капитала, степень использования национальной валюты в международных расчетах, ускорение или задержка международных расчетов), политическая обстановка в стране, степень доверия к валюте на национальном и мировых рынках.

Различают следующие виды валют:

- 1) валюта базисная — служащая в данной стране основой для котировки других валют;
- 2) валюта замкнутая, неконвертируемая — используемая в пределах одной страны;
- 3) валюта конвертируемая, обратимая — свободно обмениваемая на любую другую валюту;
- 4) валюта мягкая — неустойчивая по отношению к собственному номиналу и к курсам другой валюты);
- 5) валюта национальная — выпускаемая данным государством (Центральным банком государства) и имеющая хождение в первую очередь на территории страны;
- 6) валюта платежа — валюта, в которой оплачивается товар при внешнеторговой операции. При ее несовпадении с валютой сделки используют переводной курс для пересчета валюты сделки в валюту платежа;
- 7) валюта сделки — валюта, в которой устанавливается цена товара во внешнеторговом контракте либо в которой выражается сумма предоставленного иностранного кредита;
- 8) валюта твердая, сильная — устойчивая валюта со стабильным курсом;
- 9) валюта цены — денежная единица, в которой в контракте выражена цена товара.

Валютные паритеты — баланс между валютами, устанавливаемый в законодательном порядке и на межправительственном уровне. До 1978 г. валютный паритет определялся золотым

содержанием валют, затем по Уставу МВФ, на базе СДР, в 1979 г. стал действовать Европейский валютный союз, фиксирующий обязательства стран—участниц ЕЭС сохранять валютный паритет национальных валют в установленных пределах и не допускать взаимных отклонений рыночных курсов национальных валют от согласованных границ.

Конвертируемость валюты — свободный обмен в процессе внешнеэкономической деятельности национальных денежных знаков на иностранные денежные единицы в соответствии с официальным валютным курсом.

Законодательно зафиксированная обратимость национальной денежной единицы — это возможность обменивать ее на иностранные валюты (и обратно) для всех желающих. Соответственно, без прямого вмешательства государства в процесс обмена. Обратимость денежной единицы — важный фактор эффективного участия страны в международном разделении труда, мировой торговле и расчетах.

Конвертируемость валюты — это возможность валюты выполнять функции средства платежа в любой стране. В 1986 г. Международный валютный фонд (МВФ) к разряду таких валют отнес доллар США.

В настоящее время членами МВФ являются более 150 стран. А полностью конвертируемыми валютами обладают всего лишь десять наиболее развитых стран мира — это США, Канада, Япония и ряд государств Европы.

Около 50 государств обладают валютой с ограниченной конвертируемостью. С 1976 г. МВФ ввел добавочное специальное понятие «свободно используемой валюты», под которое попадают полностью конвертируемые валюты, фактически используемые в международных валютных расчетах, операциях международных валютных рынков и скапливаются в валютных резервах стран мира.

Валютные рынки — сфера экономических отношений, где осуществляются операции по покупке, продаже и обмену иностранной валюты и платежных документов, выраженных в иностранных валютах.

Первоначально валютный рынок играл вспомогательную роль по отношению к рынкам товаров и капиталов. Он обслуживал международное движение капиталов и товаров.

Однако начиная с 1970-х гг. валютный рынок приобрел самостоятельное значение как особая сфера приложения капитала.

В институциональном плане валютный рынок представляет собой совокупность коммерческих банков и других финансовых учреждений, связанных друг с другом сложной сетью коммуникационных средств.

Валютный рынок не является определенным местом сбора продавцов и покупателей валют. Время совершения сделки составляет от нескольких десятков секунд до 2—3 мин, на проводки по банковским счетам затрачивается, как правило, 2 рабочих банковских дня.

Такая форма организации торговли валютой называется межбанковским валютным рынком. Основная часть операций на валютном рынке осуществляется в безналичной форме, по текущим и срочным банковским счетам, и только незначительная часть рынка приходится на торговлю банкнотами и обмен наличных денег.

Сделки на валютном рынке имеют две формы: кассовую (спот) и срочную (форвардную). Кассовая сделка осуществляется по текущему валютному курсу, выполняется сразу (за 2 рабочих банковских дня).

Она применяется с целью немедленного получения валюты для внешнеторговых расчетов или для того, чтобы избежать возможных валютных потерь от изменения курса.

Срочная валютная сделка используется для страхования платежей, капиталовложений за границей, а также с целью получения прибыли от операций с валютой (валютные опционы, валютный арбитраж).

Валютные биржи — юридические лица, организованные в соответствии с законодательством Российской Федерации. Организация биржевых торгов иностранной валютой в порядке и на условиях, которые установлены Центральным банком Российской Федерации — один из видов деятельности.

3. Становление и развитие МВС

Мировая валютная система появилась в XIX в и прошла 4 этапа эволюции:

- 1) «Золотой стандарт» или Парижская валютная система с 1867 г;
- 2) Генуэзская валютная система с 1922 г;
- 3) Бреттон-Вудская система фиксированных валютных курсов с 1944 г;
- 4) Ямайская система плавающих валютный курсов с 1976 г.

Осеовные этапы эволюции мировой валютной системы представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Основные этапы эволюции мировой валютной системы

Период	Особенности мировой валютной системы
С XIX в. по 1922 г.	Золотой стандарт. Валюты свободно обмениваются на золото. Фиксированные паритеты. Курсы ограничены «золотыми точками».
1922—1944 гг.	Золотодевизный стандарт. Только резервные валюты (доллар США и фунт стерлингов) сохранили конверсию в золото.
1944—1971 гг.	Бреттон-Вудская валютная система. Доллар США обменивается на золото, а остальные валюты взаимоконвертируемы. Фиксированные паритеты, пределы колебания курсов ограничены $\pm 1\%$ от паритетов.
С 1976 г.	Ямайская валютная система. Плавающие валютные курсы. Пределы колебаний валютных курсов и обязательства по взаимному проведению валютных интервенций отсутствуют. В рамках мировой валютной системы создан Европейский валютно-экономический союз.

**4. Платежный баланс.
Структура платежного баланса,
Неравновесие платежного баланса,
причины возникновения
и проблемы урегулирования**

Платежный баланс — балансовый счет международных операций страны в форме соотношения валютных поступлений из-за границы и платежей, произведенных данной страной другим странам.

Платежные балансы составляются по методике МВФ и включают не только поступления и платежи, которые фактически реализованы или немедленно должны быть произведены, но и будущие платежи по международным требованиям и обязательствам, т. е. элементы расчетного баланса.

Расчетный баланс — соотношение валютных требований и обязательств данной страны к другим странам — практически не составляется, за исключением некоторых аналитических исследований, поскольку при современной системе учета трудно отделить фактически произведенные платежи от будущих.

Однако в дополнение к платежному балансу составляется баланс международных активов и пассивов страны, характеризующий ее международные валютно-финансовые позиции.

Различаются: платежный баланс на определенную дату (в виде ежедневно меняющегося соотношения поступлений и платежей) и баланс за определенный период (на основе статистических показателей о сделках, например за месяц, квартал, год).

Платежный баланс включает два основных раздела:

- 1) текущие операции (торговый баланс — соотношение между экспортом и импортом товаров; баланс «невидимых» операций, включающий услуги и некоммерческие платежи);
- 2) операции с капиталом и финансовыми инструментами (показывает ввоз и вывоз государственных и частных капи-

талов, получение и предоставление международных кредитов).

Платежный баланс занимает значительное место в системе макроэкономических показателей. При определении ВВП и национального дохода учитывается чистое сальдо международных требований и обязательств.

Принцип двойной записи.

В основу составления таблицы платежного баланса положен принцип двойной записи. Он означает, что любая внешнеэкономическая операция отражается в нем дважды: первая запись определяет саму операцию, а вторая показывает финансирование операции.

Поскольку с бухгалтерской позиции и платежный баланс всегда уравновешен, обе записи имеют одинаковое стоимостное выражение, но одна осуществляется с положительным знаком — на кредитовой стороне баланса, а другая — с отрицательным — на дебетовой стороне. Чтобы определить, на какую сторону отнести конкретную внешнеэкономическую сделку — кредитовую (с «+») или дебетовую (с «-»), можно следовать следующим правилам:

- 1) кредит платежного баланса отражает потенциальный источник иностранной валюты для страны и соответствует понятию «поступления», дебет отражает расходование валюты и соответствует понятию «платежи»;
- 2) кредит платежного баланса означает отток материальных ресурсов из страны, дебет — их приток;
- 3) кредит платежного баланса показывает уменьшение международных требований или увеличение международных обязательств страны, дебет — увеличение требований или уменьшение обязательств.

Отсюда следует, что экспорт товаров и услуг, получение доходов на зарубежные инвестиции, получение иностранных кредитов и займов, осуществление нерезидентами прямых инвестиций в данной стране — все это фиксируется по кредиту.

Импорт товаров и услуг, перевод доходов иностранных инвесторов за рубеж, предоставление иностранным заемщикам

кредитов, осуществление инвестиционной деятельности резидентами за рубежом — все это фиксируется по дебету.

Решительным методом покрытия пассивного сальдо платежного баланса является использование официальных золотовалютных резервов страны.

Вспомогательным средством покрытия пассивного сальдо платежного баланса служит продажа иностранных и национальных ценных бумаг за границей. Таким средством осуществляется и официальная помощь развитию в форме субсидий, даров, кредитов.

Состояние платежного баланса страны зависит от темпа экономического роста, инфляции, динамики валютного курса, места страны во всемирном хозяйстве, конъюнктуры мирового рынка, политической ситуации, чрезвычайных обстоятельств.

В свою очередь, состояние платежного баланса влияет на динамику валютного курса, золотовалютных резервов, внешней задолженности, на валютно-экономическое положение страны в целом. В связи с этим платежный баланс является объектом не только рыночного, но и государственного регулирования.

С воспроизводством у платежного баланса имеется прямая и обратная связь. Он не только складывается под влиянием процессов, происходящих в воспроизводстве, но и воздействует на курсовые соотношения валют, золотовалютные резервы, валютное положение, внешнюю задолженность, направление экономической, в том числе валютной, политики, состояние мировой валютной системы.

С помощью платежного баланса можно получить представление об участии страны в мировом хозяйстве, масштабах, структуре и характере ее внешнеэкономических связей. В нем также отражаются структурные диспозиции экономики, которые определяют разные возможности экспорта и потребности импорта товаров, капиталов и услуг; изменения в соотношении рыночного и государственного регулирования экономики и конъюнктурные факторы (степень международной конкуренции, инфляции, изменения валютного курса и др.).

На состояние платежного баланса влияет ряд факторов:

- 1) неравномерность экономического и политического развития стран, международная конкуренция;
- 2) циклические колебания экономики;
- 3) рост заграничных государственных расходов. Тяжелым бременем для платежного баланса являются внешние правительственные расходы, которые преследуют разнообразные экономические и политические цели;
- 4) милитаризация экономики и военные расходы;
- 5) усиление международной финансовой взаимозависимости;
- 6) изменения в международной торговле. НТР, рост интенсификации хозяйства, переход на новую энергетическую базу вызывают структурные сдвиги в международных экономических связях. Более интенсивной стала торговля готовыми изделиями, в том числе наукоемкими товарами, а также нефтью, энергоресурсами;
- 7) влияние валютно-финансовых факторов на платежный баланс;
- 8) отрицательное влияние инфляции на платежный баланс;
- 9) чрезвычайные обстоятельства — неурожай, стихийные бедствия, катастрофы — и т. д. отрицательно влияют на платежный баланс.

Методы регулирования платежного баланса

Платежным балансам свойственна неуравновешенность, проявляющаяся в длительном и крупном дефиците у одних стран и чрезмерно активном сальдо у других. Платежный баланс — это один из объектов государственного регулирования.

Совокупностью экономических мероприятий государства, которые направлены на формирование основных статей платежного баланса, а также на покрытие сложившегося сальдо, является государственное регулирование платежного баланса.

В распоряжении государства имеется разнообразный набор средств регулирования платежного баланса, направленных либо на стимулирование, либо на ограничение внешне-

экономических операций в зависимости от валютно-экономического положения и состояния международных расчетов страны.

Страны, испытывающие дефицит платежного баланса, стремятся осуществлять мероприятия по стимулированию экспорта, сдерживанию импорта, привлечению иностранных и ограничению вывоза национальных капиталов. К таким мероприятиям относятся:

- 1) ограничение инфляции в целях сокращения внутреннего спроса путем уменьшения бюджетного дефицита, изменения учетной ставки, установления пределов роста денежной массы;
- 2) девальвация национальной валюты. Эффективность данного метода в повышении конкурентоспособности национальных товаров на внешних рынках зависит от конкретных условий его реализации и сопутствующей общеэкономической и финансовой политики. Девальвация стимулирует экспорт лишь при наличии экспортного потенциала у страны и при благоприятной ситуации на мировом рынке;
- 3) валютные ограничения в виде блокирования валютной выручки экспортеров, лицензирования продажи иностранной валюты импортерам, сосредоточения валютных операций в уполномоченных банках;
- 4) манипулирование учетной ставкой;
- 5) таможенно-тарифное регулирование экспортно-импортных операций;
- 6) специальные меры воздействия на формирование основных составляющих платежного баланса.

Формально платежный баланс, как любой баланс, уравновешен; это значит, что итоговые показатели основных и балансирующих статей погашают друг друга.

Если баланс текущих операций сводится с отрицательным сальдо, то дефицит может быть профинансирован путем продажи части активов нерезидентам или с помощью зарубежных займов у иностранных банков, правительств или международ-

ных организаций, а также за счет сокращения официальных валютных резервов.

Однако финансирование платежного баланса имеет предел. Если кризис платежного баланса приводит к просрочке платежей, осложнению отношений с кредиторами, истощению запасов резервных активов, страна вынуждена обратиться к чрезвычайному финансированию.

Операции по чрезвычайному финансированию обычно согласовываются с зарубежными партнерами и оформляются специальными соглашениями.

К наиболее значимым операциям относятся: списание долга, обмен задолженности на акции, реструктуризация долга, просрочка платежей по задолженности (отказ от выплат по внешним обязательствам).

5. Проблемы внешней задолженности

Внешняя задолженность определяется как совокупность всех финансовых обязательств страны по отношению к иностранным кредиторам на определенную дату, подлежащих погашению в определенные сроки.

Различают долгосрочную, краткосрочную задолженность, государственную и гарантированную государством задолженность, а также частную не гарантированную государством задолженность.

Долгосрочная внешняя задолженность обуславливается, прежде всего как задолженность со сроком долгового обязательства более одного года, которая заимствована у другой страны и должна погашаться иностранной валютой, товарами и услугами.

Она включает кредиты МВФ, долги, выплачиваемые в валюте страны-должника, прямые инвестиции.

Краткосрочная задолженность — задолженность со сроком долгового обязательства менее одного года. Государственная и гарантированная государством задолженность — это все внешние обязательства, которые взяло на себя государственное учреждение как должник или гарант.

Частная не гарантированная государством задолженность определяется как внешнее обязательство частного лица, не имеющего гарантии государственного учреждения.

Растущее долговое бремя может привести к тому, что страна окажется в так называемой долговой петле, когда новые внешние заимствования используются большей частью на погашение полученных займов, кредитов и ссуд.

Схожая ситуация сложилась во многих развивающихся странах и грозит ряду постсоциалистических государств, у которых растущая часть их ВВП и экспортных доходов уходит не на собственное развитие, а на обслуживание внешнего долга.

Это в том случае, если у них вообще хватает средств на это обслуживание. В результате у таких стран возникает долговой кризис, как, например, у России.

Для того чтобы внешний долг не превратился в острую экономическую проблему для страны, ей требуется активное управление своим внешним долгом. Этот термин применяется для обозначения набора мер по предотвращению или смягчению долгового кризиса.

В их числе меры экономические (минимизация величины внешних заимствований, реструктуризация накопленной задолженности, повышение эффективности использования привлеченных финансовых ресурсов, повышение возможностей госбюджета по обслуживанию внешнего долга), политические (поддержание политической стабильности в стране и хороших отношений с внешними кредиторами), социальные (обеспечение социальной стабильности), а также по обеспечению национальной безопасности (прежде всего сохранение независимой от кредиторов внешней и внутренней политики).

Ключевым условием при проведении политики управления внешним долгом является возможность страны так использовать внешние заимствования, чтобы это обеспечило ей как достижение собственных целей, так и уменьшение внешнего долга.

Подобная политика оказалась эффективной в конце XIX — начале XX вв. у США (бурное экономическое развитие страны в тот период во многом базировалось на больших внешних заимствованиях), а в послевоенные годы — у Южной Кореи.

6. Валютная политика государства. Формы и инструменты валютной политики

Основными инструментами валютной политики являются валютная интервенция, валютные ограничения, валютные резервы, валютное субсидирование, валютные паритеты. Валютная политика страны осуществляется ее правительством, центральным банком, центральными финансовыми органами.

В мировом охвате валютная политика предусматривает международными валютно-финансовыми организациями (Международный валютный фонд, международные банки).

В масштабе текущей валютной политики реализовывают оперативное регулирование валютно-рыночной конъюнктуры с помощью валютной интервенции, валютных ограничений, валютного субсидирования, диверсификации валютных резервов и т.д.

Затяжная валютная политика намеревает долгосрочные меры по последовательному изменению валютного механизма с помощью межгосударственных переговоров и соглашений, прежде всего в рамках Международного валютного фонда, а также валютных реформ.

Валютная девизная политика определяется как система регулирования валютного курса покупками и продажей иностранной валюты с содействием валютной интервенции и валютными ограничениями.

ЛЕКЦИЯ № 12. Интеграционные процессы в мировом хозяйстве

1. Сущность международной экономической интеграции

Термин «интеграция» применяется в разных сферах жизни — политике, биологии, математике и т. д. В основном под интеграцией понимаются различные объединения. В экономике же этот термин тоже имеет место.

Но здесь речь идет о дальнейшем развитии общественного характера международного производства. Интеграция предполагает объединение производственных и научных потенциалов нескольких стран для вывода их на принципиально новые производственно-технические и социально-экономические рубежи, для поднятия их экономического сотрудничества на более высокий уровень развития. В результате курса стран на интеграцию должно произойти постепенное сближение их национальных хозяйств и появление совместного международного производства.

Таким образом, **экономическая интеграция** представляет собой подлинное обобществление производства на международном уровне с помощью сознательного регулирования правительствами участвующих в ней стран взаимного разделения труда и международной производственной кооперации.

Такого рода обобществление выражается в повышении эффективности производства каждой страны до примерно усредненного уровня в масштабах регионального сообщества государств и в формировании оптимальной структуры их национальной экономики.

Основным фактором, побуждающим страны объединять свои усилия, является рассмотрение экономической интеграции в качестве средства преодоления противоречия между

необходимостью эффективного развития экономики каждой страны, участвовавшей во взаимном международном разделении труда, и неограниченными возможностями, которыми располагали отдельные страны региона для реализации этой неотложной экономической задачи.

Интегрирующиеся страны планируют увеличить эффективность функционирования национальных экономик за счет ряда факторов, которые возникают в ходе развития регионального международного обобществления производства:

- 1) расширяется экономическое пространство, в пределах которого действуют хозяйствующие субъекты. Между предприятиями интегрирующихся стран усиливается конкурентная борьба, которая стимулирует их к активным поискам более совершенных технических средств и новых технологий, приводящих к повышению эффективности производства. Это касается всех стран—участниц интеграции, но особенно стран с менее высоким уровнем развития. Более развитые страны, подключая своих соседей к интеграции, способствуют их быстрому экономическому росту и тем самым созданию там более емких рынков;
- 2) региональные экономические объединения стран позволяют создать более стабильную и предсказуемую ситуацию для развития взаимной торговли по сравнению с традиционными двух- или многосторонними переговорами, интересы участников которых очень отличаются друг от друга;
- 3) интеграционные блоки не только улучшают взаимную торговлю их участников, но и укрепляют их согласованную позицию в рамках торговых переговоров во Всемирной торговой организации. Выступления от лица блока более весомы и дают лучшие результаты в области международной политики;
- 4) интеграционные объединения, возникающие в современной мировой экономике, предоставляют возможность входящим в них странам использовать преимущества экономики масштаба. В частности, эти преимущества позволяют расширить масштабы рынка сбыта, поддержать местных про-

изводителей, особенно среди новых отраслей национальной промышленности, сократить межстрановые торговые издержки и извлечь другие торговые льготы на основе теории экономики масштаба. Кроме того, расширенное экономическое пространство создает лучшие условия для привлечения прямых иностранных инвестиций на рынки больших размеров, на которых есть смысл создавать самостоятельные производства;

5) региональные интеграционные объединения формируют для их участников благоприятную внешнеполитическую среду. В самом деле, одной из важнейших задач всех существующих ныне интеграционных блоков является усиление сотрудничества их членов не только в экономической, но и в политической, военной, культурной и других неэкономических сферах.

По мнению Е. Р. Молчанова (кандидата исторических наук), интеграционные процессы реализуются с помощью ряда предпосылок.

Во-первых, одинаковы или сходны уровни экономического развития интегрирующихся стран. Как правило, международная экономическая интеграция возникает либо между промышленно развитыми странами, либо между развивающимися государствами. Более того, интеграционные процессы идут заметно активнее между государствами, находящимися на близком уровне экономического развития.

Попытки интеграционных объединений между промышленно развитыми и развивающимися государствами хотя и имеют место, но находятся на раннем этапе становления, который пока не позволяет сделать однозначных выводов о степени их эффективности.

Во-вторых, территориальная близость интегрирующихся стран, наличие во многих случаях общей границы. Большинство интеграционных группировок мира начинались с нескольких соседних стран, расположенных в непосредственной географической близости и имеющих общие транспортные коммуникации. Затем к первоначальной группе стран подключались другие соседние государства.

В-третьих, предпосылкой возникновения новых интеграционных блоков является так называемый демонстрационный эффект. Дело в том, что в странах, участвующих в международной экономической интеграции, обычно происходит ускорение темпов экономического роста, снижение инфляции, рост занятости и другие положительные экономические сдвиги, что оказывает определенное стимулирующее воздействие на другие страны.

К примеру, демонстрационный эффект проявился наиболее ярко в желании некоторых восточноевропейских стран как можно скорее стать членами Европейского союза, даже не имея для этого сколько-нибудь серьезных экономических предпосылок.

Международная экономическая интеграция не может быть спонтанной. Опыт показал: для реального обобществления производства между любыми странами нужно сознательно осуществить процесс развития международного регионального разделения труда и международной производственной кооперации, опираясь при этом на определенные экономические ориентиры. Таким образом, важной основополагающей спецификой интеграционного этапа развития экономического сотрудничества заинтересованных стран является то, что оно обязательно предусматривает политическое решение сторон о переводе взаимного разделения труда на новый уровень и свободного развития международной производственной кооперации. Такой переход международного регионального разделения труда на интеграционный этап направляет обязательно на сознательное коллективное регулирование правительствами заинтересованных стран многих внешнеэкономических акций и изменение национальных процессов воспроизводства в соответствии с этими акциями.

Отношение объединяющихся стран к третьим странам — проблема экономической интеграции. Каждая международная экономическая интеграция образуется именно как региональное обобществление производства. Однако очень часто в экономической литературе и особенно в периодической печати можно встретить утверждение, что эта интеграция не изолируется от третьих стран, не отгораживается от них непре-

одолимыми барьерами. Естественно, полной изоляции интегрирующихся партнеров от третьих стран не существует. Но все-таки обычные экономические отношения нельзя приравнять к интеграции. Это потому, что у любой интеграции есть какая-то экономическая грань, которая отгораживает ее участников от третьих стран.

Участники международной экономической интеграции ставят задачу повышения эффективности функционирующих предприятий до высокого уровня не только на своей территории, но и во всем интегрирующемся содружестве, а неинтегрирующие, но сотрудничающие с ними государства прежде всего заботятся о своих индивидуальных интересах и не являются союзными или договорными партнерами по повышению эффективности во всей группе сотрудничающих государств. В этом заключается принципиальная разница между ними. Третьи страны не берут на себя никаких обязательств по перестройке всей структуры своей экономики, по доведению до определенного условленного уровня затрат ресурсов и других экономических показателей, которые являются признаком интегрирующегося коллектива государств. Вот почему хотя объединяющиеся страны и не представляют изолированной организации, но, вступив на путь интеграции, должны действовать обособленно в определенном смысле слова. Намечается, что эти государства будут сотрудничать на основе не просто развития международного разделения труда и международной производственной кооперации, а на основе формирования этих кардинальных путей обобществления международного производства в направлении скорейшего повышения производительности труда, результативности производства во всех странах сообщества. Обособленности от мира нет, но определенное экономическое обособление налицо.

Таким образом, интеграционные процессы приближают к развитию экономического регионализма, в результате которого отдельные группы стран формируют для себя более благоприятные условия для торговли, для перемещения капиталов и рабочей силы, чем для всех других стран.

Даже не обращая внимания на очевидные протекционистские черты, экономический регионализм не является негатив-

ным фактором для развития мировой экономики, если группа интегрирующихся стран, упрощая взаимные экономические связи, не устанавливает менее благоприятные, чем до начала интеграции, условия для торговли с третьими государствами. Получается, что экономический регионализм, либерализуя экономические связи между странами одной группы, не должен приводить к их усложнению со всеми остальными странами. До тех пор, пока регионализм не ухудшает условия для торговли с остальным миром, он считается положительным фактором развития мировой экономики.

В настоящее время насчитывается около 20 международных экономических объединений интеграционного типа, расположенных в разных частях земного шара.

2. Формы международной экономической интеграции

Международная экономическая интеграция в своем развитии проходит ряд ступеней:

- 1) зону свободной торговли;
- 2) таможенный союз;
- 3) общий рынок;
- 4) экономический союз и политический союз.

Все эти ступени имеют характерную особенность, которая заключается в том, что между странами, вступившими в тот или иной вид интеграции, устраняются определенные экономические барьеры. В итоге в пределах интеграционного объединения формируется общее рыночное пространство, где разворачивается свободная конкуренция, и под действием рыночных регуляторов (цен, процентов и т. д.) возникает более эффективная территориальная и отраслевая структура производства. Из-за этого все страны только выигрывают, так как увеличивается производительность труда и экономятся расходы на таможенный контроль. В то же время каждая ступень интеграции имеет специфические черты.

Зона свободной торговли — участвующие в ней страны добровольно отрезаются от защиты своих национальных рынков только во взаимоотношениях со своими партнерами по данному объединению. С третьими странами каждый участник зоны

свободной торговли определяет свои собственные тарифы. Такой вид интеграции используется странами ЕАСТ, НАФТА и другими интеграционными группами.

Таможенный союз. Участники союза совместно устанавливают единый таможенный тариф для третьих стран, что дает возможность более надежно защищать формирующееся единое региональное рыночное пространство и представляется на международной арене в качестве объединенного торгового блока. Но при этом участники данного интеграционного объединения лишаются части своего внешнеэкономического суверенитета. Подобный вариант интеграции осуществлялся в рамках Европейского союза.

Общий рынок. Здесь остаются значимыми все условия таможенного союза. Кроме того, в рамках общего рынка устраняются ограничения на перемещение различных факторов производства, что усиливает экономическую взаимозависимость стран-членов данного интеграционного объединения. При этом свобода межстранового передвижения требует более высокого организационного уровня межгосударственной координации экономической политики.

Общий рынок не является завершающим этапом развития международной экономической интеграции.

Для формирования зрелого рыночного пространства необходимо выполнить следующие мероприятия:

- 1) сделать одинаковые уровни налогов;
- 2) устранить бюджетные субсидии отдельным предприятиям и отраслям;
- 3) преодолеть различия в национальных трудовых и хозяйственных законодательствах;
- 4) унифицировать национальные технические и санитарные стандарты;
- 5) скоординировать национальные кредитно-финансовые структуры и системы социальной защиты.

Реализация этих мероприятий и дальнейшая координация национальной налоговой, антиинфляционной, валютной, промышленной, сельскохозяйственной и социальной политики участников данного интеграционного блока повлечет за собой создание единого внутрирегионального рынка. Эту сту-

пень интеграции принято называть экономическим союзом. На данном этапе объединяющиеся страны создают управленческие структуры, способные не только наблюдать и координировать экономические действия, но и принимать оперативные решения от имени всего интернационального блока.

Предпосылки для высшей ступени региональной интеграции политического союза образуются с развитием экономического союза в странах. Этот вид региональной интеграции предусматривает преобразование зрелого единого рыночного пространства в единый хозяйственно-политический организм. В результате перехода от экономического союза к политическому взаимные внешнеэкономические связи участвующих в нем стран перестраиваются во внутригосударственные. Проблема международных экономических отношений в границах данного региона перестает существовать.

3. Развитие интеграционных процессов в Западной Европе

Основой того, что называется Европейским союзом, следует считать парижское заявление министра иностранных дел Франции Р. Шумана от 9 мая 1950 г., предложившего поставить все производство угля и стали Франции и Германии под общее верховное руководство. В результате в апреле 1951 г. был подписан Парижский договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), в состав которого вошли шесть государств — Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Германии, Франция, Италия. Договор вступил в силу в 1953 г.

Стремление в 1950—1960-х гг. создать отдельные политические структуры в рамках уже имевшихся экономических структур не завершилось успехом, поскольку имела место их преждевременность. Подписание в 1957 г. Римского договора о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС) обратило все внимание на решение экономических проблем. Было утверждено Европейское экономическое сообщество, сформированное на таможенном союзе и общей политике, особенно в сельском хозяйстве, а также Европейское сообще-

ство по атомной энергии — Евратом. Вступивший в силу Римский договор, таким образом, объединил ЕОУС, ЕЭС.

В декабре 1969 г. в Гааге было принято решение о расширении сообществ и углублении интеграции. С 1 января 1973 г. к «шестерке» присоединились Дания, Ирландия и Великобритания, в 1981 г. — Греция, в 1986 г. — Испания и Португалия, в 1995 г. — Австрия, Финляндия и Швеция, в 2004 г. — Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Словения, Латвия, Литва, Эстония, Кипр, Мальта. В настоящее время в состав ЕС входит 25 государств-членов.

Примерно через два десятка лет в Евросообществе стали обнаруживаться различные подходы к толкованию приоритетов и характера движущих сил внутри и вне группировки. Но Римский договор во главу угла поставил приоритет принципов свободной торговли и рыночной либерализации. Появилась необходимость в разрешении определенных противоречий, во многом завязавшихся в результате эволюции мировой хозяйственной жизни:

- 1) между политическими и экономическими целями Сообщества;
- 2) между приоритетными политическими и экономическими задачами отдельных стран-членов; между политическими сторонниками сохранения национальных приоритетов;
- 3) между теми, кто активно выступал за придание евроинститутам большей автономии в процессе принятия решений.

Подготовка к принятию кардинальных решений была активизирована в конце 1970-х — начале 1980-х г.

После подписания в 1986 г. Единого европейского акта (ЕЕА) в Положении в сообществе произошли изменения, а именно:

- 1) были приняты решения по постепенному отходу от доминирования Единой сельскохозяйственной политики в пользу решения других экономических и социальных задач;
- 2) поставлены задачи по широкомасштабному развитию научных и технологических исследований;

- 3) внесены существенные изменения в бюджетную политику Сообществ;
- 4) была поставлена задача по введению к концу 1990-х г. единой валюты;
- 5) в связи с завершением Уругвайского раунда в системе международных экономических отношений возникла новая ситуация, поставившая задачу по корректировке внешнеэкономических приоритетов.

Европейская интеграция исконно базировалась на двух главных элементах — либерализации торговли и рыночных взаимоотношений. Все-таки в дальнейшем на пространстве Евросообществ сложилась ситуация, при которой страны-члены были вынуждены (по различным обстоятельствам) принять решения по снятию целого ряда барьеров для расширения торговли между странами группировки.

Завоеванный «шестеркой» успех в плане ликвидации внутренних торговых барьеров содействовал принятию решения об углублении интеграции и расширении сообщества. (Гаага, 1969 г.) А в 1980 г. выяснилось, что решение о создании Экономического и Валютного Союза преждевременно. Введение через несколько лет в состав Евросообществ еще четырех стран «неожиданно выявило» новые трудности. Это привело к расширению рынков, появлению совершенно новых дополнительных факторов, которые, как оказалось, не были досконально просчитаны. Вдобавок такое расширение отодвинуло строительство реального единого рынка на «не вполне близкую перспективу».

В 1970—1980-е г. обозначилось технологическое отставание ЕС от США и Японии. На государственном уровне цели были скорректированы. Экономическая политика должна была опираться на теорию эндогенного роста, в которой большое значение приобретал научно-технический прогресс (инвестиции в человеческий капитал, образование, науку).

Специалисты ЕС весьма серьезно рассмотрели проблему взаимосвязи между объемами внутриблоковой торговли, размерами рынка, масштабами производства на уровне национальной экономики и конкурентоспособности компаний. Было выявлено, что в условиях ограниченного рынка частные

компании могут достичь значительных снижений издержек только при увеличении масштаба производства. В ряде отраслей иноместный капитал настолько внедрился в экономику Евросообществ, что стал смещать местные компании и делить рынок по-своему.

Однако ЕС смог добиться перелома ситуации. В качестве одного из основных элементов для активизированного продвижения к единому рынку было принято решение в 1979 г. создать Европейскую валютную систему (ЕВС). Главная идея заключалась в формировании так называемой «зоны валютной стабильности» в рамках ЕС. Европейская валютная система начала действовать с марта 1979 г. Изначально были поставлены четыре цели: достижение валютной стабильности внутри ЕС; упрощение конвергенции процессов экономического развития; придание на деле системе статуса основного элемента стратегии роста в условиях стабильности; оказание стабилизирующего влияния на международные валютные и экономические взаимоотношения. Главным элементом ЕВС была расчетная валютная единица — экю, определяемая исходя из корзины валют, отражающей относительную долю стран-членов в валовом национальном продукте ЕС, в торговле внутри ЕС, а также по их вкладу в механизмы валютной поддержки.

К середине 1980-х г. в силу различных причин (как внутренних, так и внешних) страны Западной Европы ясно осознали, что без принятия новых решительных мер политического характера нужных темпов по созданию единого рынка достигнуто не будет.

1 июля 1987 г. вступил в силу Единый европейский акт. В первой части документа подтверждается стремление стран-членов последовательно продвигаться к созданию подлинного Европейского союза. Во второй части акта содержатся положения о процедуре взаимодействия между Советом, Комиссией Европейских Сообществ (КЕС) и Европарламентом и о процедуре принятия решений. Главное — это отказ от принципа единогласия в разработке коммунитарного законодательства, который тормозил интеграционный процесс. Устанавливалась дата перехода к единому рынку, подразумевающему свободу

движения капиталов, товаров, услуг и рабочей силы — 31 декабря 1992 г. В третьей части говорится о сотрудничестве в области внешней политики. Поставлена задача выработки общей внешней политики стран ЕС, зафиксирована схема политического сотрудничества. В заключительной части документа содержатся общие положения о применении статей Акта.

Для выделения основополагающей сути создания единого рынка КЕС был создан специальный план мероприятий. Он состоит из 300 пунктов по ликвидации различных препятствий в торгово-экономической сфере. Иными словами, «Белая книга». Плоды выполнения этого плана в большей или меньшей степени определяют современный уровень интеграции. Первой группой положений «Белой книги» является демонтаж физических барьеров сотрудничества. Во-первых, это устранение механизма национального импортного контроля (лишение правительств стран-членов формальной вероятности действовать наперекор единой внешнеторговой политике). Во-вторых, существенно облегчена операция оформления грузов в рамках международной торговли. Немалое значение также имеет Шенгенское соглашение об абсолютном устранении контроля за перемещением всех граждан, которые проживают на территории стран и подписали этот документ. Оно установило единый визовый контроль.

Внушительный шаг вперед сделан в реализации второй группы задач — ликвидация технических препятствий и выравнивание норм и стандартов. Финансовые услуги занимают особое место. С 1993 г. всякий банк-резидент вполне может выполнить все банковские операции в любой стране, являющейся членом интеграционной группировки. Позволено продажа долей уставного капитала гражданам и компаниям, либерализованы страховая деятельность, рынок услуг и др.

Самыми сложными проблемами являются налоговые. Они возникли в результате реализации третьей группы задач. В документе уточняется, что механизм единого рынка не призывает к быстрому и жесткому выравниванию национальных ставок косвенных налогов. Основа проблемы — структура налогообложения.

У такой «наднационализации» как для государств ЕС, так и для их хозяйственных операторов существуют определенные особенности.

Во-первых, единая бюджетная дисциплина и унификация денежных рынков стран ЕС на макроэкономическом уровне под мониторингом наднациональных финансовых институтов разрешает надежнее вести борьбу с инфляцией, понизить процентные ставки.

Во-вторых, единая валютная политика и валюта для хозяйственных операторов определяют единство денежно-кредитного и валютного регулирования, в том числе фондового, на всей территории ЕС, значительное сокращение по сравнению с мультивалютной средой накладных расходов на расчетное обслуживание операций, ценовых и валютных рисков, сроков переводов средств и, как следствие, заметное уменьшение потребностей этих операторов в оборотном капитале.

В-третьих, для физических лиц ведение счетов и поездки в пределах ЕС становятся дешевле, потому что при обмене купюр их первоначальная стоимость снижается из-за различия в курсах купли-продажи и уплаты комиссионных.

В-четвертых, единая валюта гораздо устойчивее может противостоять доллару и иене.

Требования к состоянию финансов, вновь вступающих в ЕС стран, а особенно стран Восточной Европы, ужесточаются, это, в свою очередь, снижает для Евросоюза груз, связанный с его потенциальным расширением.

Структура ЭВС представляет собой двухуровневую систему банков. В его состав входит вновь учреждаемый Европейский Центральный банк (ЕЦБ) и центральные банки стран-членов. ЕЦБ является главой этой системы.

С 1994 г. начал свою работу Европейский валютный институт (ЕВИ). ЕВИ был модифицирован в ЕЦБ на завершающем этапе ЭВС (1 января 1999 г.).

Продвижение к ЭВС прошло 3 этапа. Первый — подготовительный — до 1 января 1996 г., второй — организационный — до 31 декабря 1998 г. и заключительный — до 2002 г.). Последний этап, в свою очередь, разбивается еще на три конкретных ступени («А», «В» и «С»).

Во время первого этапа участники скинули все или почти все ограничения на взаимное движение капиталов. Осуществление программ началось со стабилизации бюджетов, цен и иных показателей финансовой политики, следование которым стало обязательным для участия в Союзе.

Второй этап посветили посвятить завершению указанных программ стабилизации финансов и формированию правовой и институциональной базы Союза.

На ступени «С» (1 января 2002 г. — 1 июля 2002 г.) на Евро перешли все виды сделок и расчетов внутри Союза, происходит обмен и изъятие из обращения национальных денежных знаков. Пересчитываются в «евро» внешнеторговые и иные контракты. В полном объеме осуществляют свою деятельность Наднациональные институты Союза.

4. Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА)

17 декабря 1992 г. было заключено соглашение между США, Канадой и Мексикой о создании Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА).

1 января 1994 г. началась реализация этого соглашения. Данное соглашение явилось продолжением и развитием двустороннего договора о свободной торговле между США и Канадой, подписанного в 1988 г.

НАФТА создает условия к построению целостного рыночного пространства на американском континенте.

Создание НАФТА позволило снять торговые барьеры между странами-участницами, привело к либерализации режима иностранных инвестиций, миграции рабочей силы между ними.

Безусловно, НАФТА оказала влияние на все западное полушарие, вызвала там огромные политические и экономические сдвиги. Войти в НАФТА были готовы Чили и другие страны Южной Америки.

Создание НАФТА считают новой главой в истории международной интеграции. Она зародилась в Западной Европе в 1950-х г. и затем «перешла» на Американский континент.

Однако неофициальная интеграция между США и Канадой началась еще в межвоенный период и развивалась с годами. В 1970-е гг. началась интеграция между США и Мексикой. Теперь это все получило институционально-правовое оформление.

Процесс интеграции в 1960-е гг. широко происходил в развивающихся странах. В Африке, Латинской Америке и Азии появилось более 30 зон свободной торговли, таможенных или экономических союзов. Но большинство из них были не подготовлены ни экономически, ни политически и потерпели неудачу.

Решающую роль в развитии североамериканской интеграции сыграли США. Они долгое время поддерживали западноевропейскую интеграцию («план Маршалла»).

С одной стороны, потому что долгое время США были в зените своего экономического и научно-технического могущества, конкурентоспособность американских товаров была очень высока, а доллар был устойчив и «всесилен». США не нуждались в специальных соглашениях о либерализации торговли ни с какой страной западного полушария.

Однако Канада и Мексика не были готовы к интеграции с «большим братом». Они опасались потерять в таком сотрудничестве экономическую самостоятельность и суверенитет государства.

Уровень развития северного и южного партнера США во много раз ниже.

И только с течением времени национальные хозяйства Канады и Мексики достигли такого уровня развития и открытости, когда экономические приоритеты стали перевешивать политические стереотипы недоверия.

Переговоры о создании НАФТА шли довольно долго.

Они начались летом 1990 г. между Дж. Бушем и С. де Гортари. В январе 1991 г. к ним присоединился премьер-министр Канады Б. Малруни.

Текст договора был выработан к февралю 1992 г., подписан 17 декабря 1992 г. В Канаде он был ратифицирован палатой общин 27 мая 1993 г. (140 голосов «за», «против» — 124), а сенатом — 23 июня 1993 г. (142 : 30).

В США палата общин приняла договор 17 ноября 1993 г. (ратифицировала) (234 : 200), а сенат (61 : 38) вскоре.

В Мексике он был ратифицирован 22 ноября 1993 г.

Основные положения договора.

В течение 15 лет осуществлялась полная отмена торговых барьеров между тремя участниками. Наиболее решительно освобожден от ограничений обмен готовыми изделиями; с начала 1994г. — на 65% снижены пошлины в торговле продовольственными и промышленными товарами. В последующие 5 лет они были снижены еще на 15%, а большинство оставшихся ликвидировано к 2003 г.

В отношении рынков энергоресурсов, сельскохозяйственных товаров, автомобилей, текстиля предусмотрена плавная либерализация. Так, в отношении сельскохозяйственной продукции Мексика заключила двусторонние соглашения с каждым из партнеров. Но она сразу же на 25% упразднила лицензирование импорта таких товаров из США. Другие количественные и тарифные ограничения в течение 10—15 лет отменялись.

Мексика полностью отменила прежнюю 20%-ю пошлину на компьютеры американского и канадского производства, тогда как пошлина на аналогичные товары из третьих стран постепенно снижается до 3,9%.

В течение 10 лет Мексика большинство ограничений на импорт автомобилей отменяла.

Достаточно либерализован режим миграции капиталов между Канадой и США. Мексика смягчила ограничение доли американских и канадских инвесторов в акционерном капитале своих компаний. В дальнейшем участие в тех сферах, где оно ограничено, намечалось расширить: с 18 декабря 1995 г. — до 49%, с 1 января 2001 г. — до 51%, с 1 января 2004 г. — до 100%. В предприятиях по сборке автомобилей, изготовлению узлов и деталей к ним, в строительных фирмах 100%-е участие разрешено с января 1999 г.

Кроме того, Мексика обязалась отменить ограничения на иностранное участие в банках и страховых компаниях. Это позволило американскому и канадскому финансовому капиталу взять в свои руки до 1/3 мексиканского страхового рынка.

Особую часть соглашений о НАФТА составляют параллельные договоренности о защите окружающей среды и рын-

ков труда. «Экономика макиладора» в пограничных районах не придерживалась экологических стандартов. Поэтому предусматривается ужесточить экологические стандарты. Это относится и к охране труда.

Для решения спорных вопросов могут создаваться по мере необходимости двух- и трехсторонние арбитражные комиссии. Сторона, которая была признана виновной, не обязана тут же изменить свои национальные стандарты или нормы трудового права, но остальные партнеры могут ввести против нее санкции, в том числе штрафы до 20 млн долларов.

В 1994 г. принимались решения о приеме в НАФТА новых членов.

Вместе с индивидуальными претендентами входили и целые блоки стран. Так, о готовности присоединения к НАФТА заявил амбициозный южноамериканский общий рынок в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая (МЕРКОСУР).

Присоединились к НАФТА островные государства Карибского бассейна. Администрация Дж. Буша заключила рамочное соглашение с Карибским общим рынком (КАРИКОМ), объединяющим шесть англоязычных стран, создавших действительный общий рынок с единой валютой, но насчитывающий всего 5 млн человек.

5. Интеграционные процессы в Азии

Роль международных интеграционных процессов в АТР велика. МЭИ способствовала экономическому развитию стран региона, росту потребления и производства и т. д. В регионе сложился «азиатский четырехугольник»: Япония — Китай — НИС — АСЕАН.

АСЕАН — Ассоциация государств Юго-Восточной Азии, созданная в 1967 г. субрегиональная организация. В нее вошли Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Сингапур, позже — Бруней и Вьетнам. В экономических публикациях, в ряде материалов ЮНКТАД, МБРР, встречается понятие АСЕАН-4, имеются в виду первые четыре страны.

Значительным фактором развития экономических связей в АТР становятся усиливающиеся настроения в пользу азиатской солидарности, поиска общеазиатских ценностей. Рассмотрение внутрирегионального взаимодействия и в особенности связей в рамках «азиатского четырехугольника» происходит в первую очередь в таких областях, как торговля, прямые инвестиции, межфирменное партнерство, а также на межрегиональном уровне.

Были разработаны три наиболее важных направления региональной интеграции на базе и в рамках АСЕАН. Первое из них — рыночное. Выбор отдается зоне свободной торговли происходит поэтапное снижение тарифов во взаимной торговле для того, чтобы в итоге наряду с теорией сравнительных преимуществ и для более эффективного использования ресурсов снабдить полную свободу размещения производства в одной из стран АСЕАН.

Либерализация внутрирегиональной торговли осуществляется или путем потоварного снижения тарифа или с помощью всеобщих их сокращений. Это, по идее, ускоряет процесс. Такой схемы придерживался Сингапур.

Рыночно-институциональное — второе направление региональной интеграции. Отличительной особенностью его является сочетание выборочной торговой либерализации с использованием некоторых форм межгосударственного регулирования.

Этот путь использовался сторонниками целенаправленно регулируемой индустриализации. Такая стратегия опирается на общерегиональное промышленное сотрудничество, также координирование планов развития стран АСЕАН на международном уровне, осуществление совместных проектов и подкрепляется административными и политическими мерами. Данная направленность разработана в Индонезии, которая считает, что интеграционному процессу и введению рыночного режима в рамках группировки должны предшествовать индустриализация всех ее членов, выработка компенсационных механизмов.

Третье направление намеревается реализовать отдельные проекты регионального масштаба и выступить против комп-

лексных схем хозяйствования. Направляющей силой региональной интеграции является частный сектор, предусматривавшей создание условий для благоприятного роста крупных многонациональных компаний, которые бы были способны позаимствовать главное место в региональном бизнесе.

В январе 1991 г. на Сингапурском совещании в верхах стран АСЕАН стороны еще раз высказались за развитие сотрудничества. Поставлена задача организовать до 2007 г. зону свободной торговли, снижая постепенно внутриасеановские тарифы.

В настоящее время в АТР прикладываются достаточно активные усилия для развития сотрудничества в рамках Организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), созданной в 1989 г.

Первая министерская конференция АТЭС состоялась в декабре 1989 г. в Канберре (Австралия). В ней приняли участие 12 стран-учредителей (Австралия, США, Япония, Канада, Новая Зеландия, Южная Корея и шесть стран АСЕАН). В дальнейшем в АТЭС вошел целый ряд новых государств-участников.

В 1998 г. в эту организацию вступила Россия. По своему характеру, целям, концепциям, даже по составу участников АТЭС выглядит довольно нетипичной для сегодняшнего мира региональной группировкой. Такое экономическое объединение основано государствами, весьма различающимися между собой условиями и уровнями хозяйственного развития, структурами экономик, традициями, психологией. Но развитые и развивающиеся страны выступают как равноправные партнеры.

В Осаке в ноябре 1995 г. была принята программа действий АТЭС. Данная программа действий направлена на достижение долгосрочной цели обеспечения свободной и открытой торговли и инвестирования не позднее 2010 г. для промышленно развитых стран и 2020 г. — для развивающихся стран. Согласно принятому документу процесс либерализации и содействия в рамках АТЭС будет носить всеобъемлющий характер и соответствовать стандартам ВТО.

Данный документ содержит положения о постепенном сокращении тарифов, о сокращении нетарифных мер, о необходимости развития сотрудничества в области энергетики, транспорта и т. д.

Из этого следует, что АТЭС — это организация, находящаяся в начале пути. Пока приняты меры лишь декларативного характера, необязательные. В настоящее время эта экономическая группировка не связана плотным взаимодействием, взаимопроникновением, взаимовлиянием. Чтобы данное объединение стало интеграционным с экономической точки зрения, необходимо время.

В своей деятельности АТЭС опирается на уже существующие формирования, например на АСЕАН, а также на группировки, которые могут возникнуть или пока работают вяло, например Совет по тихоокеанскому сотрудничеству (СТЭС) — неправительственная организация, привлекающая к работе научных деятелей, бизнесменов и др.

В 1989—1992 гг. высшим руководящим органом АТЭС были проведены ежегодные встречи министров иностранных дел и экономики стран-участниц. С 1993 г. высшим органом встречи стали главы государств и главы правительств стран-членов данной организации. Однако ежегодные министерские встречи сохранились, на них, заслушиваются отчеты рабочих органов АТЭС, утверждается ежегодный бюджет организации.

Текущее руководство АТЭС осуществляется группой полномочных представителей стран-членов этой организации, которые собираются ежеквартально. Они формируют Совет директоров, руководство Секретариата АТЭС и рабочих групп этой организации. Председатель Совета директоров избирается попеременно из числа членов АСЕАН и нечленов АСЕАН. Он назначает Исполнительного директора АТЭС сроком на 1 год.

Секретариат АТЭС (штаб-квартира в Сингапуре с 1992 г.) занимается оперативными вопросами, ведет переписку, публикует материалы и документацию АТЭС, координирует деятельность рабочих групп АТЭС.

В рамках АТЭС действует десять рабочих групп: по торговле; инвестициям и промышленным технологиям; развитию человеческих ресурсов; энергетике; ресурсам моря; телекоммуникации; транспорту; туризму; рыболовству; информации и статистике.

АТЭС поддерживает активные деловые связи с частным бизнесом. В ряде рабочих групп частные деловые круги имеют своих представителей.

Статус наблюдателя в АТЭС получил Тихоокеанский экономический совет (ТЭС). В 1993 г. торговые палаты Австралии и Индонезии создали еще одну международную организацию — Азиатско-Тихоокеанский бизнес, которая занимается вопросами стимулирования мелких и средних предприятий и подключилась к деятельности АТЭС.

6. Интеграционные процессы в Южной Америке

Интеграционные процессы в Южной Америке представляют внушительный интерес и являются поучительными для многих стран мира. Серьезными проблемами в развитии интеграции в регионе является отсутствие хорошего транспортного сообщения между странами, природные условия (Кордильеры, экваториальные леса) также затрудняют взаимодействие между соседями.

Все это значительно отличается от условий Западной Европы, чья территория легко позволяет создать разветвленную транспортную систему.

Такое прошлое не оказывало содействия интеграции из-за слабого дополнения национальных экономик, поэтому они были ориентированы на экспорт совпадающих по своим характеристикам товаров.

Переход большинства латиноамериканских стран к модели открытой экономики, при помощи которой они надеялись победить экономический кризис и приспособиться к новым условиям мирового хозяйства, а также модернизировать производственный потенциал, не принес им значительного успеха в 80-х г. Стремление приумножить физические объемы экспорта не содействовало повышению валютных доходов из-за по-

нижения мировых цен на сырье, сказалось негативное влияние протекционистских барьеров, наличие внешнего долга.

В связи с мировым опытом развития страны Латинской Америки выдвинули новую теорию региональной интеграции, представляющую собой не альтернативу интеграции в мировое хозяйство, а оптимальную, на их взгляд, базу для развития связей Латинской Америки с иными районами мира. В результате чего была поставлена проблема изменения старого стиля интеграции, нацеленной сначала на замену ввоза в рамках региональных рынков, что не отвечало новейшей модели развития латиноамериканских стран.

Начала разрабатываться четко сформулированная теория «открытого регионализма», т. е. интеграция, образованная на низких таможенных барьерах и более раскрытая для мирового рынка.

Развитие субрегионального сотрудничества приобрело дополнительный импульс после создания в начале 1990-х г. НАФТА и провозглашения Дж. Бушем так называемой «Инициативы для Америк», согласно которой предусматривалось образование зоны свободной торговли «от Аляски до Огненной Земли».

Естественно, что инициатива Дж. Буша была призвана укрепить позиции США в Латинской Америке, дать своего рода ответ на укрепление интеграционных тенденций и процессов в других регионах мира.

Анализ экономических процессов в Южной Америке позволяет представить следующие причины, которые привели к ускорению интеграции в регионе.

Первая причина — это увеличивающаяся конкуренция в торговле, с одной стороны, и увеличение доходов от применения новых технологий и инвестиций с другой. Все это вызвало образование более крупных и открытых рынков.

Второй причиной ускорения интеграционных процессов стала предпринятая южноамериканскими странами в конце 1980-х г. либерализация внешней торговли.

Третья причина заключается в решительном пересмотре механизмов интеграции в регионе.

В прослеживаемой активизации интеграционных процессов в Южной Америке все более важное значение приобретает МЕРКОСУР — Совокупный рынок стран Южного конуса, сформированный в 1991 г. Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем и в недолгий срок превратившийся в одного из основных участников действительной региональной интеграции.

На сегодняшний день МЕРКОСУР — это крупный интегрированный рынок Латинской Америки, где сосредоточено 45% населения (более 200 млн человек), 50% совокупного ВВП (свыше 1 трлн долларов), 40% прямых зарубежных инвестиций, более 60% совокупного объема товарооборота и 33% объема внешней торговли континента.

Контрактом о формировании МЕРКОСУР предусматривалась отмена всех пошлин и тарифов во взаимной торговле между 4 странами, т. е. организацию ЗСТ в субрегионе к 31 декабря 1994 г.

В переходный период в конце 1994 г. для руководства процессом интеграции были созданы Совет общего рынка (в составе министров иностранных дел), Группа общего рынка — исполнительный орган, который действует постоянно и имеет административный секретариат со штаб-квартирой в Монтевидео и 10 технических комиссий, которые подчиняются Группе общего рынка и занимаются вопросами торговли, таможенного регулирования, технических норм, валютно-финансовой политики, промышленной технологии, макроэкономической политики, наземного и морского транспорта, сельского хозяйства и энергетики.

Становление МЕРКОСУР не обходится без сложностей. Несмотря на поставленные цели, страны-члены этой группировки не смогли договориться к назначенному сроку (1 января 1995 г.) об абсолютной отмене тарифов во внутрирегиональной торговле.

Участники МЕРКОСУР договорились временно на переходный период (до 2000 г.) сохранить существенное число изъятий из общего порядка, которые колеблются для каждой из четырех стран.

К примеру, Уругвай получил право на наиболее широкий список временных исключений из беспошлинной торговли между странами-членами МЕРКОСУР — 950 позиций единой таможенной номенклатуры блока на срок до 2000 г., Аргентина — 221 позицию до 1999 г., Бразилия — 28 позиций до 1999 г., Парагвай — 272 позиции до 2000 г. Не удалось скоординировать в запланированные сроки и единые внешние тарифы на импорт товаров из стран, которые не входят в МЕРКОСУР. Однако сторонами скоординирован график, в соответствии с которым планируется ежегодно одинаковыми долями понижать эти тарифы вплоть до их полной отмены в согласованные заново сроки.

Договор МЕРКОСУР устанавливает отмену нетарифных ограничений, за исключением не только мер, регулирующих торговлю вооружением, боевой техникой, боеприпасами, радиоактивными материалами, драгоценными металлами, но и рестриктивных мер, направленных на защиту здоровья и нравственности граждан, национального и культурного достояния. Также сохраняются нетарифные регулирующие меры, не имеющие ограничительного характера, которые подлежат упорядочению и гармонизации.

Все-таки эта весьма объемная и сложная работа, проводимая специальным комитетом МЕРКОСУР по нетарифным ограничениям, еще не завершена. На сегодняшний день общий регламент по защите от демпинга разрабатывается Комиссией по торговле.

7. Интеграционные процессы в Африке

Интеграционные процессы в Африке начались еще в начале 1960-х гг. Страны этого континента имели различный уровень экономического развития. Если сравнивать его с мировым, то он был и остается низким. И тогда, и в настоящее время отмечается широкий разброс в доходах, по финансовому потенциалу, транспортным возможностям и т. д. К началу 1990-х гг. из четырех десятков стран, которые относятся к разряду так называемых слаборазвитых, 25 расположены на африканском

континенте. При этом ВВП на душу населения колеблется от 80 долларов в Мозамбике до 500 долларов в Мавритании. После 1960 г. на континенте возникло около 40 различных международных организаций экономического и финансового профиля, которые выступали за развитие интеграции как по широкому кругу экономических сфер деятельности, так и в рамках отдельных отраслей, хотя в основополагающих документах не всегда присутствовали дефиниции «интеграция» или «международное разделение труда».

Большое влияние на развитие интеграционных процессов в Африке оказывали бывшие метрополии, но, как правило, такое воздействие использовалось для достижения известных целей — не выпускать из сферы интересов и т. д. Примером могут служить различные группировки франкоязычных, англоязычных стран и др.

На начальном этапе появлялись организации, присущие африканским условиям, например семь организаций так называемого «речного профиля»: ОМВГ (Организация по освоению бассейна реки Гамбия), ОМВС (Организация по освоению бассейна реки Сенегал), Организация по эксплуатации и развитию бассейна реки Катеры и др. Возникновение этих организаций — естественный процесс, присущий данному континенту, специфическим и экономическим условиям, имеющимся на тот момент в Африке.

Были также созданы структуры, которые согласно оценкам африканских исследователей могли вполне стать своего рода центрами для «концентрации процессов и превращения их в интеграционные»: Африканская лесопромышленная организация, Международный союз стран-производителей какао, Ассоциация по развитию рисоводства в Западной Африке и др.

Именно такой процесс мог иметь продолжение, так как страны в общем имели монокультурную структуру производства, а другие экономические составляющие, которые могли бы в чем-то препятствовать сближению, кооперации, расширению торговли, все-таки не преобладали.

Однако в силу целого ряда причин как объективного, так и субъективного характера развитие шло довольно вяло. Не следует забывать и то, что в 1960-1970-е г. в Африке отмечалось очень сильное влияние ТНК. Так, в 1977 г. прекратило свое существование Восточноафриканское Сообщество (ВАС). ВАС — группировка, которая подавала большие надежды апологетам интеграции. Тем не менее деятельность ТНК, которая контролировала товарные потоки от сбыта до реализации, на определенном этапе сорвала программы регионального сотрудничества.

Вследствие активной деятельности экономической дипломатии развивающихся стран, в том числе африканских, мировым сообществом были отрегулированы отдельные подходы ТНК к сотрудничеству. Через серию Ломейских конвенций были разработаны условия сотрудничества стран-членов Евросоюза (следовательно, и входящих в них бывших метрополий) с развивающимися странами.

С точки зрения некоторых специалистов в Африке региональные интеграционные процессы начинают все более подчиняться экономической логике.

В связи с приоритетными потребностями все больше усилий направляется на реализацию Договора о поэтапном создании Африканского экономического сообщества (АфЭС), выступающего как общий рынок на основе имеющихся региональных организаций. Соглашение о нем вступило в силу в мае 1994 г.

План постепенного создания АфЭС, который состоит из шести этапов, должен быть реализован в течение 34 лет. Главными элементами АфЭС являются уже существующие субрегиональные группировки: ЭКОВАС, КОМЕСА, САДК, САМЭСГЦА, ЮДЕАК. В связи с этим первоочередное внимание уделялось именно им, их всемерному укреплению и усилению скоординированности их деятельности.

Преобразование АфЭС во многом зависит от дальнейшего «самочувствия» субрегиональных африканских группировок, которое в настоящее время оставляет желать лучшего.

Возможно, практический эффект от АфЭС — процесс довольно далекого будущего. Однако сам процесс развития

Сообщества может дать толчок модернизации и унификации структур экономического взаимодействия африканских стран, повысить интенсивность и объем их сотрудничества, что в конечном результате должно привести к расширению африканских рынков, появлению сравнительно крупных потребностей в связи с оснащением новых предприятий и других объектов, создаваемых в Африке на коллективной основе.

В Западной Африке наиболее видима кое-какая активизация деятельности Экономического сообщества западноафриканских государств (ЭКОВАС), которая ставит своей целью поэтапное создание общего рынка в регионе. ЭКОВАС образовано в 1975 г., в его состав входят 16 государств. В июле 1995 г. на 18-ом саммите ЭКОВАС было оглашено официальное вступление в силу обновленного договора о Сообществе (подписан в Котону в 1993 г.), с которым ряд государств этого субрегиона сотрудничают.

Реализация планов Сообщества встречается с существенными трудностями, обусловленными различием в уровнях экономического развития государств, их неодинаковыми подходами к применению властных и рыночных рычагов для решения экономических, финансовых, торговых и иных задач. Увеличению результативности ЭКОВАС в большей степени препятствуют соперничество между франко- и англоязычными странами субрегиона и их более близкая, чем в других регионах, привязанность к бывшим метрополиям, а также внутренние проблемы в Нигерии, являющаяся, по мнению ряда государств, «локомотивом» интеграционных процессов в Западной Африке.

Существует договор о преобразовании Зоны преференциальной торговли стран Восточной и Южной Африки (ЗПТ) в Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА), который был подписан в ноябре 1993 г. в Кампале (Уганда). В планах этого договора — формирование общего рынка, валютного союза — к 2020 г., сотрудничество в экономической, юридической и административной сферах. Идея создания Общего рынка предусматривала слияние Сообщества развития Юга Африки (САДК) и ЗПТ в КОМЕСА.

На саммите САДК (август 1994 г.) в Габороне (Ботсвана) утвердили решение о раздельном существовании 2 организаций — в южной и восточной Африке соответственно.

На заседании Совета Министров КОМЕСА с участием 16 стран-членов, которое проходило в апреле 1996 г., кроме рассмотрения итогов деятельности в 1995 г., были поставлены задачи по развитию интеграции: необходимость наращивания промышленного производства в регионе, снятие тарифных барьеров в торговле, введение общего внешнего тарифа. Были отмечены следующие положительные факты: постоянный прирост объема внутрорегиональной торговли (в среднем 10,1% в год), частичное сокращение таможенных тарифов, отмена странами почти всех нетарифных барьеров.

Одновременно создание Общего рынка в этом африканском регионе затруднено тем, что между странами наблюдается существенное расслоение в экономическом развитии, непостоянны политическая обстановка и валютно-финансовая сфера.

Сообщество развития Юга Африки (САДК) представляет собой политико-экономический региональный блок, образованный в 1992 г. на основе Конференции по координации развития стран Юга Африки (САДКК), существовавшей с 1980 г. Сейчас САДК состоит из 12 государств.

Учредителями САДК было задумано, что развитие сотрудничества должно идти по позиции «гибкой геометрии» и разнотемповости интеграционных процессов как между отдельными странами, так и группами стран внутри Сообщества. Сегодняшняя программа действий Сообщества оценивается в 8,5 млрд долларов и содержит 446 совместных проектов. Финансирование программы лишь на 10—15% может быть обеспечено за счет собственных ресурсов.

На совещательной конференции с участием внешних доноров по вопросам мобилизации финансовых и трудовых ресурсов (Лилонгве, февраль 1995 г.) была принята резолюция о создании специальных органов по темам финансирования и инвестиций и по темам труда и занятости.

В рамках САДК такие органы пока еще обладают совещательным статусом. В августе этого же года было установлено

формирование единой энергосистемы стран Юга Африки. Подписан также соответствующий Меморандум и Протокол о совместном использовании водных ресурсов.

Тогда же решили активизировать усилия по формированию к 2000 г. на Юге Африки Зоны свободной торговли. Сформировались основные «доноры» («сотрудничающие партнеры») САДК — Скандинавские страны, которые дали до 50% внешнего финансирования, Европейский Союз и США. В сентябре 1994 г. с ЕС была подписана Берлинская декларация, которая предусматривает обмен интеграционным опытом, коллективное планирование и воплощение в жизнь программ развития.

В феврале 1996 г. был подписан двусторонний Меморандум о взаимопонимании в торгово-экономической области с США, предусматривающий в качестве приоритетных сфер сотрудничества агробизнес, энергетику, финансы, развитие инфраструктуры и др.

США направляют африканских партнеров главным образом на развитие взаимодействия по линии частного предпринимательства с постепенным сворачиванием государственных программ.

В наше время в Сообществе предпринимаются меры по постепенной унификации подходов к формированию приемлемого для всех инвестиционного климата, налогового и таможенного законодательства.

Интеграционные процессы на Юге Африки происходят с некоторыми трудностями, встречаясь с преградами объективного и субъективного характера. Даже в этом регионе, где расположены относительно благополучные страны, между ними сохраняются серьезные отличия в экономическом и социальном развитии, расстановке и личных амбициях некоторых государственных лидеров.

Конечно, характер субрегионального развития во многом обуславливается позицией ЮАР, экономически сильной страны в регионе. Трансформация САДК в истинно крепкую интеграционную группировку требует определенного времени. В Центральной Африке в плане экономической интеграции в некоторой степени динамично развивался Таможенный и экономический союз ЦА (ЮДЕАК), состоящий из шести стран.

За все время существования внутрирегиональная торговля возросла в 25 раз. В результате чего введен единый внешний таможенный тариф, на основе совместного участия стран ЮДЕАК в «зоне французского франка» образован Валютный союз Центральной Африки с центральным институтом, который называется Банк государств Центральной Африки. Он выпускает платежные средства, единые для всех участников. В пределах ЮДЕАК функционируют также органы кредитного сотрудничества: Банк развития государств Центральной Африки и Фонд солидарности.

К проблемам развития этой экономической группировки следует отнести разный уровень экономического развития стран, однородность и слабую диверсификацию национальных экономик, неразвитость инфраструктуры, политическую нестабильность в ряде стран.

Члены Союза приняли решение о постепенной модификации ЮДЕАК в Экономическое и Валютное Сообщество (ЭВ-СЦА), т. е. о выходе на более высокий уровень интеграции. Такое заключение было принято в марте 1994 г.

ЛЕКЦИЯ № 13. Инструменты внешнеторговой политики. Тарифные и нетарифные ограничения

Внешнеэкономическая политика — это деятельность, которая регулирует экономические отношения страны с другими государствами. Она играет значительную роль в снабжении эффективного использования внешнего фактора в национальной экономике. В результате эволюции международных экономических отношений сложился обширный инструментарий внешнеэкономической политики. Следует выделить, что формировался он на базе теории и практики рыночного хозяйства, а не принципов внешнеэкономической деятельности государств с планируемой из центра экономикой.

Формирование инструментов регулирования внешнеэкономических связей исходило как на национальном, так и на межгосударственном уровне. Международная координация в этой сфере намеревается установить международные режимы (выработка договоренностей, определяющих нормы, правила и процедуры).

Международные режимы, которые содержат общепринятые стандарты и правила, в свою очередь могут оказывать воздействие на национальное регулирование. Их можно применять как ориентир при реформировании национальной экономики, ее законов и норм. Это особенно актуально для России, проходящей болезненный процесс приспособления к универсальной системе прав и обязанностей, сложившихся в мировом хозяйстве.

Множество инструментов, которые имеются в распоряжении государства для регулирования внешнеэкономической деятельности, можно условно распределить на три группы:

- 1) тарифные ограничения (таможенные тарифы);
- 2) нетарифные ограничения;
- 3) формы стимулирования экспорта.

Все они имеют исконно протекционистскую направленность. В зависимости от внешних и внутренних обстоятельств, господствующих в тот или иной период представлений о национальных интересах и действующих международных правилах, государство увеличивает или уменьшает эту направленность. Это относится и к такой важнейшей составной части государственного регулирования внешнеэкономической сферы как тарифное регулирование.

Самым распространенным видом регулирования внешне-торговой деятельности является таможенная пошлина на импорт. Она представляет собой государственный денежный сбор с ввозимых товаров, пропускаемых через границу страны под контролем таможенного ведомства. При включении тарифа отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой цены.

Имеется два основных вида таможенных пошлин:

- 1) специфические (в виде фиксированной суммы с единицы измерения);
- 2) адвалорные (устанавливаются в виде процента от таможенной стоимости товара).

Таможенный тариф в ограниченном смысле представляет собой перечень товаров, облагаемых таможенными пошлинами, употребляемыми данной страной к импортируемым товарам, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.

Употребление таможенных пошлин, как и всех торговых инструментов, требует учета их многостороннего воздействия на экономическую ситуацию.

С точки зрения целевой направленности можно выделить протекционистский или фискальный характер тарифов. Протекционистский характер тарифов применяется тогда, когда государство, поднимая таможенную пошлину, повышает тем самым национальные цены на импортируемый товар, уменьшает его конкурентоспособность и охраняет внутренний рынок.

Целью фискальных пошлин является преимущественное обеспечение государственного бюджета налоговыми поступлениями. Эту функцию обычно осуществляют пошлины на

товар, который не производят в данной стране. Обычно они бывают не очень высокими.

Таможенные тарифы объединяют в себя обычно три вида пошлин:

- 1) максимальные (используются в торговле со странами, с которыми нет торговых соглашений);
- 2) минимальные (используются, когда существуют торговые договоры при соглашении о введении режима наибольшего благоприятствования);
- 3) преференциальные (льготные) — разновидность торговых пошлин — обычно используются при импорте товаров из развивающихся стран.

Тариф на экспорт

Введение таможенного тарифа на экспорт может быть рациональным в том случае, если цена на какой-либо продукт находится под административным контролем государства и удерживается на уровне ниже мирового, а также путем выплаты соответствующих субсидий производителям. Ограничение экспорта рассматривается государством как нужная мера для поддержания достаточного предложения на внутреннем рынке и предупреждения избыточного экспорта субсидируемого продукта. Государство может быть заинтересовано в определении экспортного тарифа и с точки зрения роста доходной части бюджета. В основном экспортные тарифы используются в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Промышленно развитые страны экспортные тарифы не используют, а в США налогообложение экспорта запрещено конституцией.

Таможенный союз

Одним из направлений развития тарифных методов регулирования внешнеторговой деятельности является координация таможенной политики между странами с помощью создания зон свободной торговли или таможенных союзов. При создании зоны свободной торговли участвующие в ней страны устраняют таможенные пошлины в торговле между собой. Однако каждая страна сохраняет свой уровень таможенной защиты по отношению к третьим странам. Таможенный союз предлагает не только беспошлинную торговлю между страна-

ми-участницами союза, но и установление единого внешнего таможенного тарифа.

На сегодняшний день в мире насчитывается около 30 различных интеграционных объединений во всех частях света, безсловное большинство которых использует в той или иной мере координацию тарифной политики. Наиболее развитое интеграционное объединение — Европейский союз (ЕС), одним из первых этапов которого стало создание западноевропейскими странами таможенного союза.

Нетарифные методы регулирования

Нетарифные ограничения являются наиболее расширенными формами и методами регулирования внешнеторговой деятельности по сравнению с тарифными методами. Они представляют такую же угрозу либерализации торговли. К нетарифным инструментам относятся разнообразные экономические, политические и административные методы прямого или косвенного ограничения внешнеэкономической деятельности.

Квотирование

Самой распространенной формой нетарифного ограничения является квота, или контингент. Квотирование (контингирование) — это ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, позволенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота) за определенный период.

Квотируется в основном импорт товаров. Оно (квотированные) играет роль, подобную протекционистской пошлине, т. е. способствует снижению конкуренции на внутреннем рынке.

К нетарифным барьерам относится также государственная монополия (как исключительное право государства на осуществление определенных видов внешнеэкономической деятельности, национальные налоговые системы, национальные стандарты и т. п.).

Государственное воздействие влияет и на регулирование ввоза и вывоза капитала. Государство, с одной стороны, должно обеспечить благоприятный инвестиционный климат с гарантией от национализации иностранной собственности, с другой — защитить собственные интересы, например через

установление максимальной доли иностранного капитала в совместных предприятиях, установление перечней отраслей, доступных для иностранных инвесторов, участие национальных кадров в управлении, доступность информации и т. д.

Квотирование внешнеторговой деятельности должно превращаться в жизнь путем лицензирования, когда государство выдает лицензии на импорт или экспорт ограниченного объема продукции и одновременно накладывает запрет на нелицензированную торговлю. Лицензирование имеет и самостоятельную значимость как инструмент внешнеторговой политики, когда, например, государство дает право какому-либо импортеру ввозить товары без ограничения или только из указанных стран (так называемая генеральная лицензия).

Имеется также практика автоматического лицензирования. Это когда для ввоза или вывоза определенных товаров необходимо получить лицензию, что позволяет государству выполнить наблюдение за торговлей этими товарами и в случае необходимости быстро ввести ограничительные меры. В настоящее время положения ГАТТ и ВТО позволяют вводить полные ограничения импорта в результате резкого неравновесного баланса.

Добровольные экспортные ограничения

Особое распространение получила форма количественного ограничения импорта — это добровольные экспортные ограничения, когда страна-импортер вводит квоту, а страны-экспортеры сами берут на себя обязательства по ограничению экспорта в данную страну. Такие экспортные ограничения считаются не добровольными, а вынужденными: они включаются либо в результате политического давления страны-импортера, либо под влиянием угроз применить жесткие протекционистские меры. В настоящее время в рамках ГАТТ и ВТО поставлена задача отмены добровольных экспортных ограничений.

Экспортные субсидии

В особенную группу мер, используемых государством для регулирования отношений страны с мировым хозяйством, относится так называемый активный протекционизм или различные формы стимулирования экспорта.

Государство может не только ограничивать импорт, но и поощрять экспорт для защиты национальных производителей. Одной из форм стимулирования отечественных экспортных отраслей являются экспортные субсидии. **Экспортные субсидии** — это льготы финансового характера, которые предоставляются государством экспортерам для расширения вывоза товаров за границу. В результате таких субсидий экспортеры приобретают возможность продавать товар на внешнем рынке по цене более низкой, чем на внутреннем.

Экспортные субсидии бывают прямыми и косвенными. Прямые экспортные субсидии — выплата дотации производителю при его выходе на внешний рынок. Косвенные — путем льготного налогообложения, кредитования, страхования и т. п.

В соответствии с правилами ГАТТ и ВТО применение экспортных субсидий запрещается. Но если они все-таки применяются, то импортирующим странам разрешено принимать ответные меры путем взыскания компенсационных импортных пошлин.

Демпинг

Демпинг — распространенная форма конкурентной борьбы на мировом рынке. Экспортер продает свой товар на зарубежном рынке по цене ниже нормальной. Демпинг является, во-первых, следствием государственной внешней политики (экспортер получает субсидию); во-вторых, демпинг может стать результатом типично монополистической практики дискриминации в ценах (фирма-экспортер, занимающая монопольное положение на внутреннем рынке при неэластичном спросе максимизирует доход, повышая цены, тогда как на конкурентном зарубежном рынке при достаточно эластичном спросе она добивается максимизации дохода путем снижения цены и расширения объема продаж).

Дискриминация в ценах возможна в том случае, если рынок сегментирован, т. е. затруднено выравнивание цен внутреннего и внешнего рынка путем перепродажи товара из-за высоких транспортных расходов или установленных государством ограничений торговли.

Международные картели

Еще одной формой внешнеторговой политики, которая связана с монополизацией рынка, являются международные картели. Это монополистические объединения экспортеров, которые путем обеспечения контроля за объемами производства ограничивают конкуренцию между продавцами для установления выгодных цен.

Такие картели создавались многократно на рынках сырьевых и сельскохозяйственных товаров, характеризующихся низкой эластичностью спроса по цене с ограниченным числом продавцов.

Экономические санкции

Формой государственного ограничения внешней торговой деятельности являются экономические санкции. Примером может быть торговое эмбарго — это запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны товаров. Введение эмбарго на торговлю с другой страной устанавливается в основном по политическим мотивам. По отношению к какой-либо стране экономические санкции могут также нести коллективный характер, например по решению ООН.

Методы и формы государственного регулирования, рассмотренные выше, это лишь основные инструменты внешнеторговой политики. На практике их гораздо больше. В последнее время широкое распространение получили технические барьеры, которые представляют собой административное регулирование, в результате которого происходит дискриминация импортных товаров в пользу отечественных при помощи специфических стандартов качества, норм безопасности, санитарных ограничений и др.

Лекция № 14. Система международных экономических организаций

1. Сущность и понятия международных экономических организаций

Все более и более расширяющиеся хозяйственные взаимосвязи и взаимозависимость стран (хозяйств) требуют увеличения роли разностороннего регулирования мировых хозяйственных связей, способствующих более широкому использованию преимуществ МРТ (международного разделения труда). Но масштабы и ориентированность развития многостороннего регулирования в большей степени зависят от определенных интересов государств и их политики.

По вопросам торгово-экономических международных отношений многогранное регулирование воздействует на принимаемые правительственные решения, не задевая национального суверенитета его участников. В поле деятельности государственной политики в этой области вмешивается не только регулирование, но также и содействие развитию мирохозяйственных отношений, оказание поддержки участникам внешнеэкономической сферы деятельности на межправительственном уровне и в области экономических международных организаций.

Международные экономические организации представляют собой институт разносторонних межгосударственных связей, которые имеют координированные его участниками цели, компетенцию и другие «специфические» политико-организационные нормы.

Таковыми нормами (установлениями) являются порядок принятия решений, устав, членство, процедура, а также конференции, совещания, конгрессы, осуществляющие свою деятельность в течение ограниченного периода времени.

Способами взаимодействия в международном регулировании являются:

- 1) директивы и резолюции, принимаемые и разрабатываемые международными организациями. Они являются обязательными для их членов;
- 2) многосторонние соглашения, которые заключаются на межправительственном уровне;
- 3) договоренности и соглашения;
- 4) консультации и сотрудничество на региональном уровне.

Регулирование экономической политики государств происходит как в региональном, так и в международном аспекте и основывается на нормах международного частного и публичного права. На эти права оказывают воздействие экономические отношения между государствами, юридическими и физическими лицами, экономическими объединениями.

Установленные нормы подразделяются на обычные и конвенциональные. Соблюдение норм обеспечивается как самими государствами, так и международными региональными организациями, которые осуществляют коллективный контроль за соблюдением норм международного права. Хозяйственные взаимосвязи тем не менее усложняются, поэтому между определенными государствами соответствующие международные правила и нормы меняются.

Особую роль в системе международных экономических организаций играют организации, вошедшие в систему ООН.

В настоящее время важное значение обрели региональные межправительственные организации. Их число возрастает, и охватывают они все континенты. В сферу своей деятельности региональные организации относят не только экономику, но и задачи социального развития, политические интересы, вопросы идеологии, безопасности и культуры.

Немалую роль в регулировании мирохозяйственных связей и помощи их развитию играют неправительственные организации. В основном это объединения предпринимателей:

- 1) Международная торговая палата;
- 2) ассоциация экспортеров и производителей сырьевых товаров;

- 3) фонды развития, создаваемые неправительственными организациями;
- 4) конференции и круглые столы, проводимые предпринимателями разных стран для координации экономической политики; выработки международных правил бизнеса.

На современном этапе основными задачами международного регулирования являются:

- 1) снабжение стабильности в развитии мировой экономики и в валютно-финансовой сфере;
- 2) формирование экономического сотрудничества между странами в разнообразных формах; ликвидация дискриминации в торгово-экономических отношениях между странами и группировками;
- 3) оказание содействия развитию частного предпринимательства;
- 4) утверждение конкретных мер по выходу из кризиса в конкретной стране или на мировом рынке;
- 5) координация и согласование макроэкономической политики государств, которая обусловлена беспристрастной тенденцией к экономической интеграции отдельных регионов.

Международные экономические организации на все стороны межгосударственных экономических отношений оказывают решающее влияние.

Межправительственные организации системы ООН имеют особенное значение в развитии международно-правового регулирования. В ходе своей деятельности они разрабатывают такие механизмы и нормы, которые оказывают немаловажное воздействие на национальные правовые системы и государственное законодательство.

Целями и функциями международных экономических организаций являются:

- 1) исследование и принятие мер по наиболее важным проблемам международных экономических отношений;
- 2) снабжение стабилизации валют;
- 3) помощь по ликвидации торговых барьеров и обеспечению широкого товарообмена между государствами;

- 4) выделение средств в дополнение к частному капиталу для помощи технологическому и экономическому прогрессу;
- 5) стимулирование улучшения трудовых отношений и условий труда;
- 6) утверждение резолюций и рекомендаций в рамках регулирования мирохозяйственных связей.

Можно отметить, что Международные межправительственные организации основываются как организационные формы многогранного сотрудничества между государствами, исходя из объективной необходимости. Эти организации определены в первую очередь потребностями развития международных экономических отношений.

Существуют основные направления Международного регулирования:

- 1) промышленное и экономическое сотрудничество;
- 2) сотрудничество в транспортной сфере;
- 3) сотрудничество в валютно-финансовой системе;
- 4) сотрудничество в рамках мировой торговли;
- 5) сотрудничество в системе интеллектуальной собственности;
- 6) сотрудничество в области стандартизации и сертификации продукции;
- 7) сотрудничество в инвестиционной сфере;
- 8) научно-техническое сотрудничество;
- 9) сотрудничество в сфере международной коммерческой практики.

Осуществлением этих вышеперечисленных видов сотрудничества занимаются международные экономические организации надлежащего профиля и компетенции. Организации ООН, а также региональные организации реализовывают международное экономическое сотрудничество через специализированные учреждения и автономные органы, органы ЭКОСОС. Существенной значимостью обладают региональные организации, которые осуществляют экономическое сотрудничество и экономическую интеграцию во всевозможных формах. Региональные фонды и банки в определенной мере оказывают им помощь. Целью регионального экономического сотрудничества является оказание поддержки развивающимся

странам в снабжении устойчивого экономического роста, в формировании важнейших отраслей экономики, в увеличении уровня социального развития и улучшении жизни людей.

Межгосударственное промышленное сотрудничество устремлено на:

- 1) выработку прямых кооперационных отношений в сфере производства;
- 2) расширение общей производственной деятельности;
- 3) притяжение иноместных инвестиций в области промышленности;
- 4) техническую помощь.

Для помощи процессу индустриализации и оказания технической помощи развивающимся странам и координации всей деятельности ООН в сфере промышленного сотрудничества в рамках ООН были основаны две специализированные организации: ЮНИДО и ПРООН.

В валютно-финансовой области международное сотрудничество воплощается в жизнь в рамках других специализированных учреждений, а именно ООН — МВФ и МБРР, ЕБРР, БМР, а также региональными банками. Пределом его достижений является обеспечение необходимыми условиями для взаимных валютных расчетов, платежей, кредитования. МВФ исполняет контроль за мировой валютной системой, снабжая ее устойчивостью; следит за международной валютной политикой и обменными курсами, за поведением стран-членов в международных валютных отношениях, а также и при необходимости обеспечивает краткосрочными и среднесрочными кредитами. В области межгосударственного валютно-финансового сотрудничества существенными значениями обладают различные двусторонние соглашения о поощрении и защите инвестиций, они также занимаются контролем над избежанием двойного налогообложения.

Межгосударственное сотрудничество в транспортной сфере осуществляется в рамках ООН предназначенными для этого организациями, а именно:

- 1) по гражданской авиации — ИКАО;
- 2) по морскому транспорту — ММО;

3) по железнодорожному транспорту — Европейская конференция по пассажирским тарифам (с 1975 г.), а также Международная ассоциация железнодорожных конгрессов (1884 г.);

4) по автомобильному транспорту — Международный союз автомобильного транспорта (1948 г.) и т. д.

Международным регулированием в сфере мировой торговли занимаются четыре организации: ВТО, ЮНКТАД и МТЦ ЮНКТАД/ВТО, ЮНСИТРАЛ, действующие в рамках ООН.

ЮНКТАД/ВТО призваны осуществлять регулирование международной торговли товарами и услугами. Целью ЮНКТАД является содействие формированию международной торговли промышленными, сырьевыми товарами и так называемыми невидимыми статьями — транспорт, передача технологии, туризм. Вопросы финансирования, связанного с торговлей, тоже являются его неотъемлемой частью. Особенное внимание в деятельности ЮНКТАД уделяется проблемным вопросам развивающихся стран в сотрудничестве с МТЦ. В 1966 г. была образована Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), которая является вспомогательным органом Генеральной Ассамблеи ООН. Она содействует развитию права международной торговли главным образом в подготовке проектов международных конвенций и других документов.

Для помощи в регулировании международной торговли некоторыми определенными сырьевыми товарами были заключены многосторонние соглашения, а также сформирован ряд международных организаций с участием государств-импортеров и экспортеров (например, по олову, какао, джуту, свинцу и цинку, пшенице, натуральному каучуку, кофе, оливковому маслу, сахару, хлопку) или только экспортеров (например, по нефти). Целями организаций являются смягчение резких волнений мировых цен, определение сбалансированных соотношений спроса и предложения с помощью утверждения за странами-экспортерами квот и обязательств импортеров по закупкам товаров, формирования максимальных и минимальных цен и создания систем буферных запасов товаров. Наиболее существенным примером организации стран-экспортеров

является Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), которые ставят перед собой задачу защиты интересов нефтедобывающих стран с помощью согласования возможных цен на нефть и ограничения в нефтедобычи введенными для каждой страны определенными квотами.

Из всего разнообразного числа международных неправительственных организаций, сформированных для содействия международной торговле, можно выделить Международную торговую палату, Международное бюро публикации таможенных тарифов, Международный институт по унификации частного права (ЮНИДРУА). Как и ЮНСИТРАЛ, в Международной торговой палате и в ЮНИДРУА осуществляется грандиозная работа по гармонизации и унификации национального законодательства, которое регулирует коммерческие, финансовые отношения между предпринимателями с помощью выработки международно-правовых актов.

Например, разработанные в 1990 г. Международной торговой палатой Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс».

С помощью установления контроля за экспортом стратегических товаров в социалистические страны долгое время воплощалось в жизнь регулирование мировой торговли. По инициативе США в 1949 г. в рамках НАТО был сформирован Координационный комитет по экспортному контролю (КОКОМ). Он являлся «органом по ограничению экспортной торговли» стран Запада с социалистическими государствами. Кроме стран НАТО, в КОКОМ вошли Япония и Австралия. КОКОМ даже после распада СССР продолжал свою деятельность в отношении таких стратегических товаров, экспорт которых ограничивался в «потенциально опасные» для НАТО страны или вообще запрещался. В 1994 г. КОКОМ был устранен. На началах Вассенарских договоренностей (1996 г.) длится наблюдение за экспортом обычных вооружений, а также товаров и технологий двойного назначения. Россия и страны Восточной Европы также участвуют в договоренности КОКОМ.

Международное сотрудничество в сфере защиты интеллектуальной собственности намеревается обеспечить регулирова-

ние предпринимательской деятельности в соответствующих областях. Следует обратить внимание, что такое сотрудничество охраняется авторскими правами, которые были учреждены в разное время.

Одной из самых значимых международных соглашений является бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений, принятая в 1886 г. А в Женеве 06.09.1952 г. подписана Всемирная конвенция об авторском праве. В 1886 г. Принята Парижская конвенция по охране промышленной собственности, в 1891 г. — Мадридская конвенция о международной регистрации фабричных и товарных знаков.

Все эти конвенции снабжают охрану за рубежом прав на интеллектуальную собственность. Координация международной деятельности в этой сфере реализуется с помощью специализированного учреждения ООН — Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС).

2. Классификация международных экономических организаций

Международные экономические организации, которые занимаются регулированием систем мирового хозяйства принято классифицировать по двум ключевым принципам:

- 1) по организационному принципу;
- 2) по сфере многостороннего регулирования.

Классификация международных экономических организаций по организационному принципу представляет собой непосредственное участие или, наоборот, неучастие организации в системе Организации Объединенных Наций. Можно также отметить, что принимается во внимание профиль организаций и цели их деятельности. По этому принципу международные экономические организации делятся на следующие группы:

- 1) международные экономические организации системы ООН;
- 2) международные экономические организации, не входящие в систему ООН;
- 3) региональные экономические организации.

Более подробную классификацию можно рассмотреть в таблице 3.

Таблица 3

Классификация международных экономических организаций по организационному принципу

Международные экономические организации системы ООН	Международные экономические организации, не входящие в систему ООН	Региональные экономические организации
↓	↓	↓
Генеральная ассамблея	ОЭСР	стран Западной Европы
↓	↓	↓
Экономический и социальный совет (ЭКОСОС)	Центр исследований и нововведений в области образования (ЦИНО)	стран Центральной и Восточной Европы и Азии
↓	↓	↓
Специализированные учреждения ООН и межправительственные организации, связанные с ООН	Эврика	стран Америки
↓	↓	↓
Секретариат ООН	Международные организации общей компетенции	стран Азии и Тихого океана
	Совет Европы	арабских стран
	Лига арабских государств	стран Африки
	Содружество нации	
	Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе	

По сфере многостороннего регулирования международные экономические организации классифицируются по следующим группам:

- 1) международные экономические организации, регулирующие экономическое и промышленное сотрудничество и отрасли мирового хозяйства;
- 2) международные экономические организации в системе регулирования мировой торговли;
- 3) региональные экономические организации в системе регулирования мирового хозяйства;
- 4) международные и региональные экономические организации, осуществляющие регулирование предпринимательской деятельности.

Все международные и региональные экономические организации, которые входят в эти четыре перечисленные выше категории, являются межправительственными организациями. Также они именуются межгосударственными или многосторонними. Кроме межправительственных организаций в классификацию включены международные неправительственные экономические организации и объединения, способствующие развитию мирохозяйственных связей.

ЛЕКЦИЯ № 15. ТНК и их значение в мировой экономике

Транснациональная корпорация (ТНК) — это крупная значительная фирма (или союз фирм различных стран), которая имеет заграничные капиталовложения (активы) и оказывает в международном масштабе огромное влияние на какую-либо сферу экономики (или даже несколько сфер).

В зарубежной международной экономической литературе довольно часто используют такие термины, как «многонациональные фирмы» и «многонациональные корпорации». Следует заметить, что данные термины используются как синонимы.

Существуют определенные качественные признаки ТНК. Они состоят в следующем.

Во-первых, это особенности реализации. Предприятие (фирма) реализует внушительную часть своей продукции и одновременно оказывает этим заметное влияние на международный рынок.

Во-вторых, это особенности размещения производства. Дочерние фирмы и предприятия могут находиться в других странах.

В-третьих, это особенности прав собственности. Владельцы предприятия — резиденты разных стран.

Любой фирме достаточно обладать всего лишь одним признаком, чтобы войти в категорию транснациональных корпораций. Однако можно подчеркнуть, что существуют некоторые крупные предприятия (компании), которые обладают сразу тремя этими признаками.

Самым важным признаком считается первый. Безусловным лидером именно по этому критерию в данный момент является швейцарская фирма «Нэстле» («Nestle»). Более 98% продукции данной компании приходится на экспорт.

А остальные два признака (интернационализация производства и собственность) могут отсутствовать.

Предел между транснациональными и обычными корпорациями в современном обществе достаточно условен, так как по мере созревания глобализации экономики совершается интернационализация и рынков собственности, и производства, и сбыта. Вот поэтому исследователи пользуются разнообразными **критериями** выделения ТНК.

У Организации Объединенных Наций свое мнение по поводу ТНК. Она сначала относилась к их числу компаний, филиалы которых находились более чем в шести странах и годовой оборот составлял более 100 млн долларов. Теперь ООН относит к транснациональным корпорациям те, которые имеют следующие признаки:

- 1) наличие производственных ячеек не менее чем в двух странах;
- 2) централизованное руководство экономически согласованной политики;
- 3) деятельное взаимодействие производственных ячеек (обмен ответственностью и ресурсами).

Современные российские экономисты выделяют два вида ТНК:

- 1) транснациональные корпорации, деятельность которых выходит за грань страны, где находится их центр (своего рода «штаб-квартира»);
- 2) транснациональные корпорации, представляющие собой союз национальных «бизнес-организаций» различных государств.

Следует различать ТНК по масштабам деятельности. Они бывают малыми и крупными. Критерием такого разделения является величина годового оборота. Если малые ТНК располагают в основном по трем или четырем зарубежными филиалами, то у крупных ТНК их количество измеряется десятками, а возможно, даже сотнями.

Немаловажной особой разновидностью транснациональных корпораций являются транснациональные банки (ТНБ). В их обязанность входит кредитование деятельности и организация денежных расчетов в мировом масштабе.

Для того, чтобы более ясно представить себе всю сущность ТНК, необходимо обратить внимание собственно на ее развитие. Самые первые зачатки ТНК появились в XVI—XVII вв. с освоением колониального Нового Света, когда учредителями образовавшейся в 1600 г. Британской Ост-Индской компании являлись не только английские купцы, но также коммерсанты Голландии и банкиры Германии. Однако почти до XX в. похожие колониальные компании не играли решающей роли в мировом хозяйстве, так как в род их занятий входила исключительно только торговля, а не производство. Их можно назвать только предшественниками современных ТНК.

В развитии ТНК возможно выделить только три основных этапа.

Первый этап — это начало XX в. ТНК вкладывали средства, (в основном в сырьевые) в отрасли слабо развитых экономически иностранных хозяйств и прежде всего формировали там закупочные и сбытовые подразделения. Исправлять высокотехнологичное производство промышленности за границей тогда было невыгодно. С одной стороны, в таких странах отсутствовал персонал необходимой квалификации, а высокой степени автоматизации технологии не достигли. С другой стороны, приходилось принимать во внимание возможные негативные воздействия новых производственных мощностей на способность поддерживать действенный уровень применения мощностей на прежних «домашних» предприятиях компании. В этот период субъектами транснационализации являлись в основном международные картели (объединения фирм разных стран). Они распределяли рынки сбыта, занимались согласованной ценовой политикой и т. д.

Второй этап развития ТНК начинается с середины XX в. Это усиление значимости зарубежных производственных подразделений проявляется, не только в развивающихся, но также и в развитых странах. Зарубежные производственные филиалы начали специализироваться главным образом на производстве той же продукции, что и производилась в «родной» для ТНК стране. Понемногу отделения ТНК меняют специализацию, все более и более ориентируясь на местный спрос и рынок. Если раньше на мировом рынке хозяйничали

международные картели, то теперь зарождаются национальные фирмы, довольно крупные, которым по силам даже проводить самостоятельную внешнеэкономическую стратегию.

Особенно важен тот момент, что именно в 1960-е гг. зарождается сам термин «транснациональные корпорации».

Такой стремительный рост количества и значения ТНК с 1960-х гг. связан во многом с влиянием научно-технической революции, так как внедрение новых технологий и легкость производственных операций повлияли на то, что стало возможным использование низкоквалифицированного и малограмотного персонала. При этом появился потенциал для пространственного разъединения отдельных технологических процессов. Рост транспортных и информационных коммуникаций содействовал воплощению в жизнь этих возможностей. В этот период стал возможным производственный процесс. Это дало толчок, способствующий развитию при концентрации управления пространственной децентрализация производства в планетарном масштабе.

Современный этап — с конца XX в. Главной особенностью формирования ТНК является организация сетей производства и реализация их в глобальном масштабе. Рост количества зарубежных филиалов ТНК совершается гораздо быстрее, чем рост числа самих ТНК. Ключевую роль в выборе мест для основания дочерних фирм играет анализ производственных издержек, а они более низки в развивающихся странах. Там производится продукция, на которую спрос выше. Из-за этого, например, население современной Германии покупает технику германской фирмы «Vosh», которая производится вовсе не в Германии, а в Южной Корее.

Инвестиционный поток транснациональных корпораций увеличился в своих масштабах в настоящее время все больше концентрируется в самых обеспеченных регионах мира.

Если еще в 1970-х гг. примерно 25% иноземных прямых инвестиций попадало в развивающиеся страны, то уже к концу 1980-х их число упало ниже 20%.

Масштабы современных ТНК

ТНК объединили международное производство с мировой торговлей. Они функционируют через свои дочерние пред-

приятия и филиалы в сотнях стран мира по одной финансовой и научно-производственной стратегии. ТНК обладают колоссальным рыночным и научно-производственным потенциалом, который обеспечивает высокий уровень развития.

По состоянию на начало 2006 г. в мире действовало 68 тыс. ТНК, контролирующих 930 тыс. иностранных филиалов. Для сопоставления: в 1939 г. насчитывалось всего около 30 ТНК, в 1970 г. — 7 тыс., в 1976 г. — 11 тыс. с 86 тыс. филиалов).

Роль ТНК в современном мировом хозяйстве оценивают при помощи следующих показателей:

- 1) на ТНК приходится примерно 1/2 мирового промышленного производства;
- 2) они контролируют около 2/3 мировой торговли;
- 3) на предприятиях ТНК трудится около 10% всех занятых в несельскохозяйственном производстве;
- 4) ТНК проверяют примерно 4/5 всех имеющихся в мире лицензий, патентов и ноу-хау.

Состав ТНК по их происхождению с течением времени становится все более интернациональным. Среди наиболее крупных фирм мира, безусловно, преобладают американские.

ЛЕКЦИЯ № 16. Регионы в современном мире хозяйства

1. Азия в мировом хозяйстве. Основные показатели экономического и социального развития

При рассмотрении данного вопроса необходимо вспомнить, что 26 декабря 2004 г. На территориях вокруг Индийского океана произошли катастрофические по своей силе землетрясения и цунами, которые унесли 280 тыс жизней и нанесли огромный ущерб.

Наиболее значительной чертой Азиатско-Тихоокеанского региона — стремительное старение населения, а также увеличивающаяся доля женщин.

Можно отметить, что 2004 г. в Азии характеризовался самыми высокими за последние три десятилетия темпами экономического глобального взросления. В странах региона ЭС-КАТО также наблюдались впечатляющие экономические показатели, их темпы при этом оценивались в 7,2% учетом в целом низких уровней инфляции. Учащение темпов роста ВВП было особенно заметно в Восточной и Северо-Восточной Азии, Юго-Восточной Азии, а также в развитых странах региона. Тем не менее другим субрегионам пришлось поддерживать темпы роста на уровне, близком к уровням предыдущего года.

В общем экономический рост имел многоотраслевой характер при содействии динамичного роста экспорта и более менее растущих цен на сырьевые товары. Также учитывалось увеличение внутреннего спроса, который обусловлен низкими процентными ставками.

В 2004 г. наблюдалась активизация капитальных затрат во многих странах Азии, а также резкий наплыв прямых иностранных инвестиций в регион.

Такое инфляционное давление оказало неоднородное влияние. В одних регионах замечались сравнительно более высокие темпы инфляции в 2004 г. по сравнению с 2003 г., а в других — значительно низкие темпы инфляции (тихоокеанские островные страны). Одним словом, в развивающихся странах региона ЭСКАТО темпы инфляции сохраняются на уровне — 4,8%.

Впечатляющие показатели экономики стран региона свидетельствуют об устойчивости региональной экономики перед целым рядом прежних и новых проблем. Не последнюю роль в рекордном повышении номинальных цен на сырую нефть, которое в определенной степени затормозило темпы роста во второй половине 2004 г., сыграл возврат повышательных инфляционных тенденций в регионе.

Отдельные центральные банки приступили к повышению процентных ставок заблаговременно, но с небольшими приращениями, для того чтобы сбавить риск потенциально более высоких уровней инфляции в дальнейшем, что ориентирует на конец периода низкой инфляции и низких процентных ставок, длившиеся в течение предыдущих лет.

По ранее данным прогнозам, в 2005 г. темпы роста ВВП в регионе ЭСКАТО снизились примерно до 6,2% по мере обострения стагнационных тенденций на внешних рынках. А вот темпы инфляции замедлились примерно до 4%. Из-за неясности в вопросе дальнейшего движения цен на нефть была характерна более высокая степень погрешности.

Такие потрясения, как катастрофическое цунами и вирус птичьего гриппа очень существенно сказались на росте в краткосрочной перспективе.

Следует не забывать, что различные субрегионы ЭСКАТО, а также некоторые страны, как представляется, будут очень по-разному решать задачу сохранения набранных темпов роста. Об этом уже говорилось выше.

В целом рост экономики в Восточной и Северо-Восточной Азии, рассматривая 2004 г, поднялся до 7,5%-ного уровня, что на 1,3% выше предыдущего года.

Перспективы роста субрегиона Азии тесно связаны с результативными мерами. Существует мнение, которое сводится

к тому, что в экономике Китая следует потихоньку снижать эти темпы до более устойчивых, что позволит странам субрегиона и всему региону ЭСКАТО ориентироваться в рыночном пространстве.

В Северной и Центральной Азии 2004 г. характеризовался динамичностью роста. Тем не менее по сравнению с уровнем 2003 г. в некоторой степени они снизились. Уровни инфляции сократились в таких странах, как Узбекистан и Российская Федерация, однако во второй из них они по-прежнему остаются на высоком уровне.

В других странах субрегиона наблюдается внушительное ценовое давление. 2005 г. характеризуется подавлением темпов роста производства, а также темпов инфляции.

В тихоокеанских островных странах отмечались умеренные темпы роста реального ВВП. Основательные темпы роста подкреплялись более высокими ценами на сырьевой экспорт и развитие туризма.

Последствием усовершенствования системы экономического управления значится сокращение бюджетных дефицитов и резкий спад уровня государственной задолженности. С помощью этого валютно-финансовая система смогла достичь значительных успехов в борьбе с инфляцией.

Все же повышение цен на нефть ставит эти успехи под угрозу. В настоящее время происходит замедление темпов экономического роста из-за снижения цен на сырьевые товары при незначительном повышении уровня инфляции.

Макроэкономическая стабилизация тихоокеанских островных стран до сих пор не привела к ускорению темпов экономического роста, что главным образом объясняется отсутствием благоприятных для инвесторов условий — это и является их отличительной чертой.

Для инвесторов малопривлекательный климат определяется неразвитостью системы управления и политической нестабильностью, усугубляющимися коррупцией и слабой защитой закона и порядка.

Развитию сельских районов уделяется недостаточное внимание, а это подрывает усилия, направленные на борьбу с нище-

той в субрегионе. Разработка стратегии по обеспечению устойчивого развития и предотвращению хищнической эксплуатации природных ресурсов.

По соотношению с высокими темпами экономического роста, достигнутыми в прежние годы, развивающимся странам Южной и Юго-Западной Азии, несмотря на скверные погодные условия в Южной Азии и более высокую стоимость нефти, все же удалось несколько повысить темпы экономического роста.

В Шри-Ланке и Пакистане наблюдалось ускорение темпов роста инфляции, которое в некоторой степени снизились в Индии и Исламской Республике Иран и более значительно в Турции.

Однако нынешние инфляционные тенденции сохранятся, при этом по сравнению с прошедшим временем, в субрегионе прогнозируется однопроцентное замедление темпов роста ВВП в целом. Из-за последствий цунами темпы роста ВВП в Шри-Ланке будут отставать от предыдущего прогноза на 1%.

В последнее время все страны Южной и Юго-Западной Азии для себя извлекли выгоды из программ структурных реформ, которые призваны укрепить и стабилизировать макроэкономические основы и обеспечить устойчивые производственные стимулы, как для сектора обрабатывающей промышленности, так и для сельского хозяйства.

Однако успехи в этой сфере были различными. Ограниченные успехи приносит лишь консолидация бюджетно-финансовой сферы.

Немаловажно рассмотрение развитых стран региона. Судя по результатам проведенного недавно анализа экономических данных из Японии, экономика этой страны начала давать первые признаки оздоровления после долгих лет стагнации.

Темпы экономического роста в Азиатских районах также ускорились, благодаря поддержке активизировавшегося внутреннего спроса и высоких цен на сырьевые товары. Ожидается, что в дальнейшем темпы экономического роста азиатских

странах станут умеренными в случае убывания во внешней рыночной конъюнктуре.

Становится заметным некоторое ослабление дефляционного давления в Японии, однако однозначных свидетельств окончания дефляции пока нет. Для Японии по-прежнему серьезной проблемой остается бюджетно-финансовый дефицит, все еще сохраняющийся.

По прогнозам региональной Экономической и социальной комиссии ООН темпы роста экономики в странах Азии сохранятся. Но это в том случае, если цены на нефть расти не будут.

2. Африка. Основные показатели экономического и социального развития

В странах Африки в последнее время валовый внутренний продукт (ВВП) вырос на 4,6%, а это за почти десятилетие является самым высоким показателем.

Если сравнить даже с 2003 г., то можно отметить увеличение на 4,3%. Достижению этого позитивного результата содействовало повышение цен на сырьевые товары, в том числе на нефть, а также макроэкономические эффективные методы управления, рост показателей сельскохозяйственного производства.

Нельзя не отметить и улучшение политической ситуации во многих странах Африки, включая также и более активную донорскую поддержку в виде помощи и облегчения бремени задолженности.

Если обратить внимание на важную роль, которую Европейский союз играет в качестве торгового партнера Африки, видны сравнительно низкие темпы роста в Европейском союзе. Можно предположить, что причиной является снижение общих показателей роста на континенте.

Общий объем официальной помощи в рамках развития (ОПР), которая предоставляется Африке, добрался новой верхней метки — на уровне 26,3 млрд долларов США. Произошел подъем с нижней отметки — до уровня 15,7 млрд долларов США.

Такой рост в определенной степени определен мерами по облегчению тяжести задолженности, которые предпринимаются в рамках реализации инициативы во взаимоотношении долга бедных стран с крупной задолженностью (БСКЗ).

На долю Комитета основной объем ОПР в целом приходится на развитие Организации экономического сотрудничества. Прямой объем иностранных инвестиций увеличился с 12 млрд долларов США до 15 млрд долларов США. В настоящее время прогнозируется рост до 20 млрд долларов США. Одновременно наблюдается тенденция к концентрации потоков ПИИ в районах Африки, а именно в Северной Африке, а также в отдельных отраслях, например в добывающей промышленности.

Не обращая внимания на благоприятные показатели роста в Африке и предсказанные темпы роста на уровне 5%, сейчас объем инвестиций и накоплений остается ничтожным и едва превышает показатель, составлявший 20% от объема ВВП в период 2000—2002 гг.

Всякое замедление темпов роста мировой экономики может привести к неблагоприятным последствиям для Африки. Однако ее подъему всегда будет содействовать:

- 1) сохранение макроэкономической стабильности;
- 2) рост объема экспорта из африканских стран в условиях замедления глобальных темпов роста;
- 3) устойчивое увеличение объемов сельскохозяйственной продукции при неизменно выгодных погодных условиях;
- 4) активное развитие туризма и горнодобывающего сектора.

В достижении целей в области развития, сформулированных в декларации тысячелетия, особенно выделяется Северная Африка.

А страны Африки, которые расположены к югу от Сахары, не обращая внимания на отмечаемый у них с 1998 г. реальный рост ВВП, добились небольших успехов на пути к достижению целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия.

Особенно это касается отношений сокращения масштабов нищеты в два раза, снижение показателей материнской смерт-

ности и роста показателей получения начального образования. Другими словами, большинство стран по-прежнему так и остаются отсталыми. А для достижения ими вышеупомянутых целей понадобятся специальные усилия.

Показатели по субрегионам

Причиной усиления темпов экономического роста на африканском континенте стало повышение показателей в странах Африки, расположенных к югу от Сахары, в отличие от 2002—2003 гг., когда повышение показателей наблюдалось главным образом в Северной Африке.

Наиболее высокие темпы роста зафиксированы в Центральной Африке, за которой следуют Восточная Африка, Северная Африка, Западная Африка и страны Юга Африки. Сокращение темпов роста отмечалось лишь в Западной Африке — примерно с 7% до 4%.

Сравнительно низким темпам роста в Западной Африке содействовало замедление темпов реального роста ВВП в Нигерии — с 10,2% до 4,6%.

Сокращению показателей в Западной Африке способствовал продолжающийся политический кризис, из-за которого подряд отмечаются медленные темпы реального роста ВВП.

Кроме того, в результате нашествия саранчи серьезно пострадало сельскохозяйственное производство в Мали, Нигере и Сенегале, что обусловило относительно низкие темпы роста в этих странах.

С другой стороны, в шести из пятнадцати западноафриканских стран показатели роста составили 5% и выше, причем лидирует в этой группе Либерия, темпы реального роста в которой составили 15%, за ней следуют Гамбия (6,6%), Сьерра-Леоне (6,6%), Буркина-Фасо (5,4%), Кабо-Верде (5,4%) и Гана (5,3%).

Рост цен на нефть стимулирует экономический рост в Центральной и Северной Африке. В то же время для Восточной и Западной Африки благоприятным обстоятельством стало увеличение сельскохозяйственного производства наравне с ростом цен на сырьевые товары.

Темпы реального роста ВВП в Южной Америке увеличились. Это произошло, главным образом, из-за благоприятного

общемирового и внутреннего спроса, а также из-за низких процентных ставок в стране.

Показатели роста

В семи из десяти стран Африки наблюдаются средние темпы роста в период 2000—2006 г. Самыми высокими показателями за 2006 г. считаются 5%. В Чаде и Экваториальной Гвинее темпы роста выражались двузначными цифрами, в Мозамбике, Анголе и Судане темпы роста в течение этого же периода превышали 6%.

Из десяти стран с наилучшими показателями за 2004 г. средние темпы роста не превышали 5% только в Демократической Республике Конго, Сьерра-Леоне и Гамбии. Такие показатели обусловлены ситуацией в постконфликтный период, особенно в Демократической Республике Конго и Сьерра-Леоне.

Довольно интересно, что страны, в которых наблюдались самые медленные темпы экономического в 2006 г., характеризовались также самыми низкими темпами роста в период 2000—2004 гг. Это касается таких стран, как Зимбабве, Сейшельские острова, Кот-д'Ивуар и Центральноафриканская Республика.

Можно сделать вывод о том, что показатели роста у стран с наилучшими и наихудшими показателями в течение последних пяти лет были довольно стабильными.

Сохранить свои темпы роста на уровне 5% и выше в период после 1999 г. удалось в общей сложности 14 африканским странам, что позволяет им приблизиться к расчетному показателю на уровне 7%, который нужен для достижения цели номер 1 в области развития, сформулированной в Декларации тысячелетия и касающейся сокращения масштабов нищеты.

Сегодняшний уровень финансирования разрешает также допустить, что для изучения диапазона изменений экономических показателей по странам необходимо увеличить количество углубленных исследований по конкретным странам.

Внутренние источники роста. К внутренним факторам, которые обусловили рекордные показатели роста в Африке в 2006 г., относятся:

- 1) сохранение макроэкономической стабильности на основе проведения осмотрительной бюджетной и кредитно-денежной политики;
- 2) улучшение сальдо платежного баланса по текущим операциям благодаря повышению цен на сырьевые товары (включая товарную сельскохозяйственную продукцию);
- 3) поступления от туризма;
- 4) более стабильная политическая обстановка в ряде африканских стран.

Макроэкономическая стабильность.

1. Снижение уровня инфляции. В период 2003—2006 гг. средний уровень инфляции в Африке уменьшился с 10,3 до 8,4%. Такая тенденция объясняется проведением осмотрительной кредитно-денежной и бюджетной политики, получением хороших урожаев и относительной стабильностью, а в некоторых случаях и повышением обменных курсов. Африканские страны отличаются разнообразием.

Если в 29 африканских странах уровень инфляции снизился, то в 20 других он повысился. В 12 африканских странах уровень инфляции определяется двузначными цифрами, а в одной стране (Зимбабве) инфляция достигла трехзначной отметки. В Чаде, напротив, несмотря на повышение цен на энергоносители, наблюдалась дефляция.

2. Сокращение бюджетного дефицита. В период 2003—2006 гг. уровень дефицита бюджета в странах Африки снизился. В 32 странах зафиксировано или положительное сальдо, или снижение уровня бюджетного дефицита. Из 32 стран в 13 зарегистрировано положительное сальдо, а в 19 наблюдалось сокращение дефицита. Бюджетный профицит отмечен прежде всего в нефтедобывающих странах; 8 из 13 стран с бюджетным профицитом являлись производителями нефти.

Успех африканских стран в целом в деле улучшения своего финансового положения в 2004 г. объясняется доходами, полу-

ченными за счет непредвиденной прибыли от нефти и в результате проведения осмотрительной бюджетной политики. Несмотря на прогресс, достигнутый в бюджетных вопросах, некоторые африканские страны продолжают сталкиваться с трудностями; в 10 странах дефицит фактически превысил 5% от их ВВП.

Дефицит стал результатом увеличения расходов на определенные цели. Их суть состоит в следующем:

- 1) предоставление продовольственной безопасности (Малави);
- 2) погашение задолженности по зарплате в государственном секторе (Гвинея-Бисау);
- 3) рост социальных затрат (Маврикий);
- 4) финансирование выборов (Малави и Зимбабве);
- 5) выделение средств для восстановления разрушенной войной экономики (Сьерра-Леоне и Ангола).

Улучшение текущего платежного баланса. Рассматривая ориентировочно, можно отметить, что половина африканских стран (26 из 51) добилась улучшения своего текущего платежного баланса, который на континенте в целом вместо дефицита в размере 0,1% от ВВП стал иметь профицит в размере 0,4%.

Положительные показатели по текущим счетам говорят о стабильном росте объема экспорта нефти и продукции, которые не связаны с нефтью, а также улучшением доступа на рынки, способствовавшие реализации инициатив.

Они предусмотрены Законом об обеспечении роста и расширения возможностей в Африке и Законом об инициативе «Все, кроме оружия», которые проводит в жизнь правительство Соединенных Штатов.

Совместная стоимость экспорта из 37 стран, попавших под действие Закона об обеспечении роста и расширения возможностей в Африке, в Соединенные Штаты выросла в 2006 г. на 38,1% по сравнению с 2004 г., когда она равнялась 24,4 млрд долларов США.

Тем не менее факторы, которыми обусловлено предоставление этих торговых преференций, препятствуют расширению экспорта.

Кроме того, африканские производители текстиля и одежды сталкиваются с трудностями в связи с окончанием действия Соглашения по текстилю, поскольку из-за этого на рынке возникает острая конкуренция, в особенности со стороны таких конкурентоспособных стран, как Китай, Пакистан и Индия.

Из-за свертывания Соглашения по текстилю роль экспорта текстиля и одежды в текущем платежном балансе африканских стран может оказаться малозначительной.

В целом в результате увеличения объема (8%) и повышения цен показатели экспорта выросли на 23,5%, что свидетельствует об улучшении условий торговли.

Увеличение импорта составило в среднем 16,9%, что отражает более высокий уровень доходов и рост цен на нефть и продукты питания.

Повышение импорта в нефтедобывающих странах подталкивалось также увеличением инвестиций в целях расширения нефтедобывающих мощностей. Однако большинство (8 из 14) стран с положительным сальдо текущего платежного баланса были производителями нефти.

Развитие туризма. В Африке туризм стремительно становится одним из важных источников поступления иностранной валюты. Например, уже в 2003 г. доходы от туризма составили 18,6 млрд долл. США, что на 19,2% превышает уровень 2002 г. Согласно расчетам в 2003 г. каждый турист приносил доход в размере 510 долларов США.

Хотя эта сумма составляет лишь приблизительно половину от расходов каждого туриста на американском континенте (1029 долларов США), эти доходы тем не менее являются важным источником поступлений в экономику африканских стран.

Вместе с благоприятными погодными условиями и обстановкой низкая стоимость путешествий по Африке действительно может стать позитивным обстоятельством, позволяющим стать Африке одним из предпочтительных мест для туризма.

Внешние источники роста. К доле внешних факторов, которые обуславливают рост экономики в Африке, относятся следующие:

- 1) увеличение объемов ПИИ и ОПР;
- 2) рост цен на сырьевые товары, обусловленный повышением спроса на глобальном уровне.

В нефтедобывающих странах Африки повышение цен на нефть играет ключевую роль в стимулировании роста. В последнее время такая тенденция представляет собой угрозу для экономического роста в нефтедобывающих странах Африки.

В Африке наблюдается стабильный рост мировой экономики. Уже в 2004 г. ее мировая экономика выросла на 4%, что представляет собой самые высокие темпы роста за два десятилетия.

Глобальный рост чувствовался повсеместно, но особенно высокие темпы — 4,4% и 9% — были отмечены соответственно в Соединенных Штатах и в Китае. Темпы роста в Европейском союзе были относительно медленными и составили 1,8%, причем произошло это на фоне повышения стоимости евро, что сказалось в определенной степени на объемах экспорта.

С учетом той важной роли, которую Европейский союз играл в качестве торгового партнера Африки, относительно медленные темпы роста в Европейском союзе, возможно, привели к сдерживанию общих показателей роста в Африке. Тем не менее в целом высокие глобальные темпы роста содействовали обеспечению роста в развивающихся странах, охватывая африканские страны, благодаря повышению общемирового спроса на сырьевые товары.

Повышение цен на сырьевые товары. Повышение цен на нефть и на сырьевые товары, не связанные с нефтью, способствовало увеличению показателей роста в Африке. Индекс цен на товары, выраженный в долларах США, увеличился в 2004 г. на 26,3%, что было вызвано повышением спроса в странах Азии, особенно в Китае.

Повышение цен на сырьевые товары в значительной степени объясняется изменениями цен на нефть, а рост цен на сырьевые товары, не связанные с энергоносителями, был в основном обусловлен ценами на металлы, минеральные ресурсы и удобрения.

Напротив, цены на какао, кофе, хлопок и арахисовое масло в настоящее время упали из-за образовавшихся на мировом рынке излишков.

Рост притока прямых иностранных инвестиций. Несмотря на недавнее снижение объема таких инвестиций во всем мире, в Африке отмечается рост притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Приток ПИИ в Африку вырос с 12 млрд долларов США в 2002 г. до 15 млрд долларов США в 2003 г. и (согласно прогнозам) возрастет до 20 млрд долларов США в 2004 г.

Наплыв ПИИ в Африку имеет региональную тенденцию (Северная Африка) и отраслевую концентрацию (предприятия добывающей промышленности). Две трети всего притока в Африку приходилось на Северную Африку, где предпочтение с точки зрения капиталовложений отдавалось странам с большими запасами нефти (включая Ливийскую Арабскую Джамахирию, Судан и Марокко), т. е. страны, в которых проводится доброжелательная по отношению к инвесторам политика. В странах Африки к югу от Сахары предпочтение в отношении размещения ПИИ отдавалось Анголе, Нигерии, Экваториальной Гвинее и Южной Африке.

А наплыв ПИИ в отрасли услуг в целом и в подотраслях электроснабжения и оптовой и розничной торговли, в частности в течение последних лет, увеличивался вопреки господству добывающей промышленности.

В основном на рост притока ПИИ в отрасли услуг благоприятно воздействовала приватизация и либерализация в этой отрасли (например, в области электросвязи, энерго- и водоснабжения), в том числе и технические новшества, благодаря которым расширился диапазон предлагаемых платных услуг.

Вопросы, вызывающие озабоченность в Африке. Уровень сбережений и инвестиций остается все-таки низким, несмотря на благоприятные показатели роста, отмеченные в 2004 г. В это же

время обесценение доллара США оказало содействие на повышению курса валют нескольких африканских стран, и в связи с этим возникала угроза подрыва конкурентоспособности этих стран на международном уровне.

Кроме того, мировые темпы роста в 2005 г. сократились до уровня 3,2% из-за роста цен на сырую нефть, ужесточения налогово-бюджетной политики в Соединенных Штатах при решении проблем, связанных с ухудшением бюджетных показателей и дефицитом баланса текущих операций, а также замедления экономического роста в Китае. Заторможение мировых темпов роста имеет негативные последствия для африканских стран.

Низкий уровень внутренних сбережений. Низкий уровень внутренних сбережений в Африке в некоторой степени объясняется низкой нормой сбережений в регионе. В среднем в период 2004—2005 гг. норма сбережений в Африке составляла 21,1% от ВВП.

Только в 11 из 50 стран отмечались нормы сбережений выше средних в регионе, и это говорит о том, что даже такой средний уровень в основном формируется за счет высоких показателей ряда стран.

Зависимость африканских стран от внешней помощи усугубляется низким уровнем внутренних сбережений и обуславливает их подверженность колебаниям объема ПИИ и официальной помощи в целях развития ОПР.

Перспективы роста. Темпы экономического роста в (Африке согласно прогнозам) вырастут и составят 5% по сравнению с 4,6% в 2004 г. Как ожидается, в основе этого роста будут более благоприятные перспективы роста в 32 африканских странах (за исключением Нигерии).

Рост будет закрепляться продолжающейся макроэкономической стабильностью. Ожидается рост африканского экспорта, хотя и более медленного. Мировой рост подкрепляется продолжающимся улучшением положения в области сельскохозяйственной продукции, сохранением благоприятных погодных условий и активным ростом в подотраслях туризма и добывающей промышленности.

Во главе процесса роста, по мировым прогнозам, будут Восточная и Центральная Африка. А в южной части Африки и в Западной Африке рост будет происходить наиболее медленными темпами. Тем не менее темпы роста в Центральной и Восточной Африке будут, по прогнозам, ниже по сравнению с показателями 2004 г.

Из-за прогнозируемого резкого падения темпов роста в Чаде с 39,4 % в 2004 г. до всего лишь 13% в 2005 г. темпы роста в Центральной Африке, естественно, тоже снизятся. Это случится из-за свертывания, откладывания строительства нефтепровода Чад — Камерун.

Останутся без изменений темпы роста в Камеруне, в то время как дальнейшее сокращение производства нефти в Габоне, по прогнозам, приведет к замедлению темпов экономического роста до 0,8%.

С другой стороны, деятельное расширение отраслей, которые не относятся к энергетике, как предвидится, приведет к расширению перспектив развития и в Конго, и в Принсипи, и в Сан-Томе.

Несмотря на сокращение темпов развития в Восточной Африке, темпы роста в этом субрегионе в дальнейшем, как ожидается, будут стабильными благодаря:

- 1) росту донорской помощи во всем субрегионе;
- 2) хорошим урожаям;
- 3) интенсивному росту в отрасли туризма;
- 4) росту притока ПИИ (Мадагаскар и Уганда);
- 5) рациональному макроэкономическому управлению (Уганда, Демократическая Республика Конго и Объединенная Республика Танзания);
- 6) обеспечению более стабильной политической обстановки (Бурунди и Коморские Острова).

Темпы роста в Северной Африке, как ожидается, в будущем возрастут из-за увеличения темпов роста сельскохозяйственного производства и продолжающейся благополучной изработки запасов нефти.

К числу других факторов относятся: снижение налогов в Египте, которое, как ожидается, приведет к росту личных и частных

капиталовложений; интенсивный рост туризма в Марокко и Тунисе; рост притока иностранных инвестиций в нефтяную отрасль Ливийской Арабской Джамахирии, Мавритании и Судана (при условии обеспечения мира); интенсивный рост объема услуг в Тунисе и Мавритании. Самыми быстрыми темпами (8%) будет происходить рост в Судане. Этому способствует образование потенциала в нефтяной отрасли и улучшение политической ситуации; вслед за ним идут Алжир (6,6%), Мавритания (5,4%) и Тунис (5,1%).

В Западной Африке, по прогнозам, произойдет незначительное повышение показателей роста. Такой рост произойдет в 8 из 15 стран (Бенин, Буркина-Фасо, Гвинея, Гвинея-Бисау, Кабо-Верде, Кот-д'Ивуар, Мали и Сенегал). Согласно прогнозам во главе субрегионов по темпам роста вновь будет стоять Либерия с показателем 15%.

К числу основных факторов ожидаемого увеличения темпов роста в Западной Африке относятся: ожидаемый рост сельскохозяйственного производства (Бенин, Гамбия, Гвинея, Мали, Сенегал, Сьерра-Леоне и Того); увеличение донорской помощи (Гвинея-Бисау, Либерия и Сьерра-Леоне); расширение добычи полезных ископаемых (Буркина-Фасо, Гана, Гвинея, Мали и Сьерра-Леоне); приток иностранных инвестиций (Кабо-Верде и Либерия); рост туризма (Кабо-Верде и Гамбия).

Увеличение темпов экономического роста в южной части Африки, по прогнозам, будет происходить гораздо более высокими темпами — 4,4% по сравнению с 3,3% в 2004 г. Темпы роста в Южной Африке, как ожидается, возрастут с 2,8% до 3,4% благодаря ожидаемому немалому мировому спросу на ее продукцию, росту туризма и притока ПИИ, расширению внутреннего спроса в ответ на новые меры по облегчению налогового бремени и преимуществам низкой процентной ставки. Экономическая деятельность Анголы будет по-прежнему находиться под воздействием событий, происходящих в нефтяной отрасли.

Кроме этого, основополагающими факторами, содействующими увеличению темпов роста в субрегионе, будут: рост объема

услуг в Ботсване, Маврикии и Намибии, активизация деятельности в отрасли добывающей промышленности в Ботсване, Замбии, Мозамбике и Намибии, расширение отрасли сельскохозяйственного производства в Замбии, Маврикии и Мозамбике, развитие туризма в Замбии и Маврикии и донорская помощь в Замбии.

Однако темпы экономического роста в Зимбабве, по прогнозам, будут сокращаться (хотя и более низкими темпами) по причине остающейся неблагоприятной политической обстановки и низких показателей деятельности как в отрасли сельского хозяйства, так и в отрасли обрабатывающей промышленности.

Рост, занятость и нищета. Занятость — важный источник дохода для малоимущих. Расширение возможностей трудоустройства необходимо рассматривать в качестве одного из крайне важных элементов инициатив в области сокращения масштабов нищеты. Также можно заметить, что устойчивый экономический рост открывает путь к созданию «достойных» рабочих мест, которые обеспечивают заработную плату выше уровня бедности.

К глубокому сожалению, темпы роста занятости остаются неизменными, несмотря на реальный рост ВВП в странах Африки к югу от Сахары с 1998 г.

Проявляется тенденция к повышению темпов роста ВВП, указывающие на то, что реальный рост ВВП в странах Африки к югу от Сахары не был достаточно интенсивным в том, что касается занятости.

Тенденции в области нищеты. В странах Африки к югу от Сахары наблюдается самый высокий уровень бедности, в то время как в регионе Северной Африки и Ближнего Востока — самый низкий уровень. Однако в период между 1980 и 2005 гг. уровень бедности в значительной степени снизился во всех регионах, за исключением стран Африки к югу от Сахары, где этот уровень фактически мало вырос. Кроме этого, регион Африки к югу от Сахары был единственным регионом, в котором доля «работающих малоимущих» возросла в период 1980—2005 гг.

Такое явление в первую очередь объясняется тем, что рост ВВП в странах Африки к югу от Сахары за этот период фактически был едва достаточным для удовлетворения потребностей в связи с ростом численности населения. Наглядно тенденцию в области нищеты можно представить в таблице 4.

Таблица 4

Доля работающих малоимущих от общего числа занятых по отдельным регионам (в процентах)

	Малоимущие, имеющие доход в размере 1 долл. США в день			Малоимущие, имеющие доход в размере 2 долл. США в день		
	1980 г.	1990 г.	2005 г.	1980 г.	1990 г.	2005 г.
Восточная Азия	71,1	35,9	17,0	92,0	79,1	49,2
Юго-Восточная Азия	37,6	19,9	11,3	73,4	69,1	58,8
Южная Азия	64,7	53,0	38,1	95,5	93,1	87,5
Ближний Восток и Северная Африка	5,0	3,9	2,9	40,3	33,9	30,4
Страны Африки к югу от Сахары	53,4	55,8	55,8	85,5	89,1	89,0
Весь мир	40,3	27,5	19,7	59,8	57,2	49,7

Содержание

ЛЕКЦИЯ № 1. Понятие и сущность мирового хозяйства и международных экономических отношений	3
ЛЕКЦИЯ № 2. Этапы развития современного мирового хозяйства. Тенденция развития мировой экономики	5
1. Этапы развития современного мирового хозяйства	5
2. Тенденции развития мировой экономики на рубеже XX—XXI вв.	8
ЛЕКЦИЯ №3. Субъекты мирового хозяйства. Критерии выделения: уровень экономического развития, социальная структура экономики, тип экономического развития, уровень и характер внешнеэкономических связей	10
1. Три группы стран: развитые, развивающиеся и с переходной экономикой	10
2. Группа развитых стран	10
3. Группа развивающихся стран	11
4. Группа стран с переходной экономикой	12
ЛЕКЦИЯ № 4. Новые индустриальные страны, нефтедобывающие страны, наименее развитые страны. Особое место группы лидеров развивающегося мира: новых индустриальных стран и стран — членов ОПЕК	14
ЛЕКЦИЯ № 5. Открытость национальной экономики. Экономическая безопасность	21
ЛЕКЦИЯ № 6. Международное разделение труда — основа развития современного мирового хозяйства.	25

ЛЕКЦИЯ №7. Международная миграция рабочей силы	27
1. Международная миграция трудовых ресурсов: понятие, виды	27
2. Международная организация по миграции (МОМ)	36
3. Традиционные центры притяжения рабочей силы	38
4. Нетрадиционные центры притяжения рабочей силы	38
ЛЕКЦИЯ № 8. Мировой рынок и международная торговля.	40
1. Общая характеристика	40
2. Внешнеэкономические связи России	46
ЛЕКЦИЯ № 9. Международное движение капитала	52
1. Сущность и формы международного движения капитала	52
2. Мировой рынок капиталов. Понятие. Сущность	56
3. Евро и доллары (евродоллары)	57
4. Основные участники мирового финансового рынка	59
5. Мировые финансовые центры	60
6. Международный кредит. Сущность, основные функции и формы международного кредита	61
ЛЕКЦИЯ № 10. Потенциал мировой экономики	64
1. Природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства. Сущность	64
2. Земельные ресурсы	65
3. Водные ресурсы	66
4. Лесные ресурсы	68
5. Трудовые ресурсы мирового хозяйства. Сущность. Население. Экономически активное население. Проблемы занятости	69
ЛЕКЦИЯ № 11. Международные валютные отношения	71
1. Мировая валютная система. Ее сущность	71
2. Основные понятия мировой валютной системы: валюта, валютный курс, валютные паритеты, конвертируемость валюты, валютные рынки, валютные биржи	74
3. Становление и развитие МВС	78

4. Платежный баланс. Структура платежного баланса. Неравновесие платежного баланса, причины возникновения и проблемы урегулирования	79
5. Проблемы внешней задолженности	84
6. Валютная политика государства. Формы и инструменты валютной политики	86
ЛЕКЦИЯ № 12. Интеграционные процессы в мировом хозяйстве	87
1. Сущность международной экономической интеграции	87
2. Формы международной экономической интеграции	92
3. Развитие интеграционных процессов в Западной Европе	94
4. Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА)	100
5. Интеграционные процессы в Азии	103
6. Интеграционные процессы в Южной Америке	107
7. Интеграционные процессы в Африке	110
ЛЕКЦИЯ № 13. Инструменты внешнеторговой политики. Тарифные и нетарифные ограничения.	116
ЛЕКЦИЯ № 14. Система международных экономических организаций	123
1. Система международных экономических организаций	123
2. Классификация международных экономических организаций	130
ЛЕКЦИЯ № 15. ТНК и их значения в мировой экономике	133
ЛЕКЦИЯ № 16. Регионы в современном мире хозяйства	139
1. Азия в мировом хозяйстве. Основные показатели экономического и социального развития	139
2. Африка. Основные показатели экономического и социального развития	143