

Вопросы к экзамену по дисциплине «Мировая экономика и МЭО» для студентов

1. Предмет и специфика изучения «Мировой экономики и МЭО».

Мировая экономика – это система, в которую входят все национальные экономики мира (в широком смысле), в узком смысле система, куда входят только те части национальных экономик, которые поставляют товары, услуги и экономические ресурсы во внешний мир.

Предметом исследования теории мировой экономики и МЭО являются взаимоотношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

Специфика мирового хозяйства и МЭО определяется тем, что взаимоотношения в социально-экономическом обществе осуществляются через государственные границы и реализуются в виде МЭО.

Основные черты Мировой Экономики:

1. В основе становления мировой экономики лежат объективные закономерности интернационализации рыночного хозяйства выходящего за национальные рамки;
2. Мировое хозяйство является многоуровневым и многоукладным хозяйством в рамках которого взаимодействуют между собой хозяйствующие субъекты различного уровня;
3. Характерно состояние постоянного увеличения количества субъектов и их растущее взаимодействие на основе собственных экономических интересов.

Международные экономические отношения – хозяйственные отношения между резидентами и нерезидентами, которые классифицируются по различным формам: мировая торговля товарами и услугами; международные валютно-кредитные отношения; международная миграция рабочей силы; международное движение капитала; международный обмен знаниями и т.д.

Субъекты мирового хозяйства:

- Физические лица (индивидуалы) деятельность которых может оказывать воздействие на процессы протекающие в мировой экономике;
- Транснациональные корпорации (ТНК) и транснациональные банки (ТНБ) капитал которых вложен во многих странах мира, которые функционируют на экономическом пространстве многих государств, отдельных государств, регионов и в мировом хозяйстве в целом;
- Национальные компании, предприятия различного уровня;
- Международные организации различного уровня и международные финансовые центры;
- Государство

2. Этапы развития мирового хозяйства: общая характеристика.

1. 1870-1913 гг. характеризуется быстрым развитием внешних экономических связей, ценными международными движениями факторов производства, а также открытостью хозяйств. Система золотого стандарта способствовала усилению перемещения капитала, который был утвержден в 1867 г. (1870-1913 гг. быстрое развитие внешнеэкономических связей, усиление международного движения факторов производства, открытости хозяйств. Усилению перемещения капитала способствовал золотой стандарт, установившейся в то время. Он позволял свободно перемещать золото и обращать национальные валюты в золото. В 1880-е г началось постепенное усиление протекционистских мер в европейских странах. В ныне развивающихся странах открытость хозяйства была результатом колониального правления, главным принципом которого было обеспечение свободного доступа ко всем товарам колониальных стран. Введено правило 5%, что означало, что тарифы не должны повышаться более 5% стоимости товара. Этот период характеризовался резким усилением экономического развития. Экономический рост вызывал расширение торговли.)

2. 1920-1940 гг. Разъединительные процессы в хозяйственных связях западных стран. Сильное влияние на этот процесс оказали 2 мировые войны. (1920-1940-е гг. разъединительные процессы в хоз связях западных стран, их общая неустойчивость, кризисные явления в мировом хозяйстве. Сокращение торговых обменов и движения капитала в мировом воспроизводственном процессе. Экспортная квота снизилась в 1.6 раза до 5% ВВП. Сократились относительные показатели международного движения капитала. Показатели открытости нац хозяйств, их участия в мирохоз связях откатились к уровню середины 19 века. Экономический кризис (Великая депрессия) конца 1920-х гг. сопровождалась резким снижением на 18% производства в промышленно развитых странах. В межвоенное десятилетие отмечалось хроническое превышение предложения сырья и минерального сырья. Экономические неурядицы вызвали волну протекционизма в западных странах. Внешнеторговые тарифы резко повысились. Темпы мирового экспорта упали. Сильные тенденции к автаркии, общее снижение экспорта товаров в мировом хозяйстве, усиление значения национальных сфер производства и сбыта.)

3. 1950-1980 гг. Период протекал в условиях интенсивного роста вывоза предпринимательского капитала. Главной силой производственных связей стали ТНК. (1950-1980-е гг. Произошло восстановление экономического взаимодействия национальных хозяйств до уровня 1913 г. Образовалось мировое социалистическое хозяйство. Интенсивный рост вывоза предпринимательского капитала в мировой капиталистической экономике. Главной силой становятся ТНК, являющиеся носителями единичного разделения труда. Они образовали интернациональные производственные комплексы. Усиление взаимосвязей между капиталистическими странами. Развитие отношений Север-Юг – вывоз в освободившиеся страны предпринимательского капитала, осуществление программ помощи на двусторонней и многосторонней основе.)

4. 1990- наст. время (современный этап). Возрастание хозяйственной целостности мира, изменяется социальная структура социалистических стран и преобразовывают в рыночную экономику. Характерно либерализация, интернационализация, транснационализация, глобализация мировой экономики. (Последнее десятилетие 20 века возросла степень формирования международных производительных сил, усилилось экономическое взаимодействие и взаимозависимость. Возросли показатели международных обменов. Развалена мировая соц система и СССР. В КНР и ряде стран Индокитая произошли процессы формирования и складывания близких западным государствам экономических и политических структур. Восстановление экономического и социального единства мировой хоз системы, второе рождение международного капитализма.)

3. Современное мировое хозяйство как целостная система: основные закономерности, тенденции и показатели развития.

Мировое хозяйство – это самостоятельная **единая система** с собственными законами и правилами, элементы которой находятся во взаимодействии и взаимозависимости не только друг с другом, но и с элементами других систем (политической, правовой, экологической и др.).

Как всякая система, мировое хозяйство развивается в рамках определенных закономерностей: **единства, целостности, противоречивости**

Целостность мирового хозяйства определяется следующими факторами: а) действием экономических законов, общих для всех стран независимо от уровня их экономического развития или политического устройства; б) достижениями научно-технической революции, побуждающие к прогрессивному развитию производительные силы всех стран; в) наличием международного разделения труда как материальной базы всемирного хозяйства; г) интернационализацией хозяйственной жизни и усилением интеграционных процессов.

В мировом хозяйстве, наряду с целостностью и единством, существуют внутренние **противоречия**: а) между тремя центрами мирового экономического развития, тремя регионами мира (Северной Америкой во главе с США, Западной Европой и АТР во главе с Японией). Суть противоречий между ними заключается в серьезной конкуренции между ними на мировых рынках, во всех сферах международных экономических отношений;

б) между группами стран «Север» (промышленно-развитые страны) – «Юг» (развивающиеся страны). Суть противоречий между ними состоит в том, что многие развивающиеся страны по ряду экономических показателей достигли уровня развитых стран и стремятся занять соответствующее место на мировом рынке, в системе международных экономических отношений; в) между группами стран «Восток» (страны бывшего социалистического лагеря) – «Запад» (промышленно-развитые страны). Активное вхождение стран «Востока» в мировой рынок, стремление занять на нем достойное место со своей продукцией входит в противоречие с интересами промышленно-развитых стран; г) между новыми индустриальными странами, развитыми странами и развивающимися странами.

Структура, динамика развития мировой экономики находит отражение в различных показателях. Все страны мира по уровню экономического развития традиционно делились на страны «первого», «второго» и «третьего» мира. Страны «первого» мира располагали высокоэффективной экономикой, высоким уровнем дохода. К ним относятся промышленно-развитые страны. К страницам «второго» мира было принято относить государства с централизованной экономикой («традиционно плановыми экономиками»), имеющие низкий и средний уровень дохода. К «третьему» миру относили страны, имеющие низкий и средний уровень дохода, главным образом, располагающиеся в Азии, Африке и Латинской Америке.

Показатели развития мирового хозяйства:

1. ВРП- показатель, выражающий рыночную стоимость общего объема товаров и услуг, произведенных в данном регионе за определенный период.
2. ВВП- показатель, выражающий рыночную стоимость общего объема товаров и услуг, произведенных внутри страны за определенный период.
3. ВНП- показатель, выражающий рыночную стоимость общего объема товаров и услуг, произведенных как внутри страны так и за ее пределами за определенный период времени (обычно год)
4. Национальное богатство (НБ)- накопленное национальное достояние в его границах на определенное время и состоит из следующих частей: невоспроизводимое имущество, воспроизводимое имущество (основной и оборотный капитал и имущество домохозяйств), человеческий капитал.
5. Валовой мировой продукт (ВМП)- показатель, выражающий рыночную стоимость общего объема товаров и услуг, произведенных на территории всех стран мира за определенный период и позволяет ранжировать страны по темпу роста и вкладу их национальных хозяйств в мировую экономику.
6. Индекс человеческого развития (ИЧР)- разработан ООН. Показатель, определяющий параметры уровня образования, качества и продолжительности жизни населения страны и т.д.
7. Коэффициент Джинни-показатель определяющий степень имущественной дифференциации населения страны, выявляет соотношение среднего дохода 20% наиболее обеспеченных граждан и 20% среднего дохода наименее обеспеченных граждан.

4. Сущность, типы и факторы международного разделения труда.

Международное разделение труда (МРТ) — специализация стран на производстве определённых видов товаров, для изготовления которых в стране имеются более дешёвые факторы производства и предпочтительные условия в сравнении с другими странами.

Типы МРТ:

- **Общее МРТ** — по сферам производства и отраслям народного хозяйства (отраслевая специализация). Отсюда вытекает деление стран-экспортеров на индустриальные, сырьевые, аграрные и т.д.
- **Частное МРТ** — специализация на отдельных видах готовой продукции и услуг (предметная специализация).
- **Единичное МРТ** — специализация на изготовлении отдельных деталей, узлов, их компонентов, на стадиях технологического процесса (технологическая специализация). Это наиболее сложный, но и перспективный тип специализации, ибо он в растущей степени определяет взаимодействие национальных экономик в целом, отдельных корпораций и фирм.

Факторы становления и развития МРТ:

- 1. Природно-географические различия стран;
- 2. Научно-технический прогресс;
- 3. Различия в уровнях экономического и научно-технического развития стран;
- 4. Тип хозяйствования и характер внешнеэкономических связей страны;
- 5. Экономическая экспансия транснациональных корпораций;
- 6. Развитие процессов региональной экономической интеграции.

5. Основные тенденции развития и показатели участия отдельных стран в международном разделении труда на современном этапе.

Причем осуществляется этот процесс в рамках следующих **тенденций**:

- в международном разделении труда место большого числа стран во многом определяется тем, в каком качестве они рассматриваются транснациональными корпорациями;
- международное разделение труда все в большей степени осуществляется в сфере обслуживания (оказания банковских, страховых, рекламных, туристических, транспортных и иных бизнес-услуг);
- международное разделение труда происходит не только между отраслями, но и внутри отраслей, а также между фирмами и между филиалами одной компании (т.е. происходит большее углубление);
- если раньше мировую экономику рассматривали как совокупность тесных взаимосвязей между отдельными национальными экономиками мира, то теперь все больше исчезают экономические грани между странами, т.е. происходит углубление и расширение интеграционных процессов, в то же время усиливается взаимозависимость стран;
- в качестве основного фактора специализации стран все чаще начинают выступать темпы их научно-технического прогресса, который является основой для формирования в современной экономике конкурентных преимуществ.

Важнейшими **показателями участия в МРТ** служат:

- · уровень экономического развития страны;
- · доля экспортируемой продукции в общем объеме производства;
- · объем внешней торговли в отношении к валовому продукту;

- · объем внутреннего рынка страны (необходимость участия страны в международном разделении труда тем больше, чем меньше экономический потенциал страны);
- · обеспеченность страны природными ресурсами;
- · удельный вес в структуре экономики базовых отраслей промышленности, таких как машиностроение, химическая, пищевая, целлюлозно-бумажная промышленность и т. д. (чем выше доля базовых отраслей, тем меньше включение страны в международном разделении труда).

6. Отраслевая структура мирового хозяйства. Понятие структурных преобразований в мировой экономике.

Отраслевая структура хозяйства – представляет собой совокупность качественно однородных групп, хозяйствующих единиц, национальных экономик характеризующимися особыми условиями производства в системе международного разделения труда.

3 сектора:

- 1) первичные отрасли (сельское хозяйство и добывающая промышленность);
- 2) вторичные отрасли (обрабатывающая промышленность, электроэнергетика и строительство);
- 3) третичные отрасли (сфера услуг)

Структура промышленности

Промышленность – это ведущая отрасль материального производства предприятия, занятое добычей сырья, производством и переработкой материалов в энергию, изготовлении машин и т.д.

2 группы:

- 1) Добывающая промышленность включает в себя получение электроэнергии, все отрасли горно-добывающей промышленности, лесозаготовку, лесные промыслы, охоту, рыболовство.
- 2) Обработывающая промышленность: перерабатывающие отрасли сырья промышленного происхождения; от перерабатывающее сельскохозяйственное сырье

По целевому назначению обрабатывающая промышленность делится:

- машиностроение
- химическая промышленность
- легкая промышленность

Агропромышленный комплекс

Классификация (тяжелая и легкая промышленность)

В настоящее время происходит ускоренный рост непромышленной сферы, переход от базовых ресурсоемких отраслей к наукоемким, сокращается доля сельского хозяйства при возрастании его эффективности, основными в структуре промышленности становятся обрабатывающие отрасли.

Структурные преобразования в экономике можно определить как существенное изменение количественных соотношений между различными секторами, отраслями, регионами, типами предприятий, технологическими укладами и другими характеристиками **экономической** системы, которое вызывает рост или снижение **экономической** эффективности и конкурентоспособности на национальном и **мировом** рынках.

Структурные сдвиги:

- 1) Трансформация индустриальной экономики в постиндустриальную;
- 2) интеграция услуг и материального производства;
- 3) стабилизация доли топливно-энергетического комплекса;
- 4) снижение доли комплекса по производству одежды, обуви и продовольствия;
- 5) продолжается снижение доли сельского хозяйства прежде всего в развитых странах;
- 6) высокие темпы развития отрасли связи;
- 7) интенсивное развитие транспорта.

7. Агропромышленный комплекс мира.

АПК – самый крупный из основных (базовых) комплексов в мировой экономике страны. К нему относятся все виды производств и производственного обслуживания, создание и развитие которых подчинены производству конечной потребительской продукции из сельскохозяйственного сырья. В АПК входят три крупные сферы отраслей:

· Первая сфера АПК – тракторное и сельскохозяйственное машиностроение; машиностроение для пищевой промышленности; агрохимия (производство минеральных удобрений и микробиологическая промышленность); комбикормовая промышленность; система материально-технического обслуживания сельского хозяйства; мелиоративное и сельское строительство.

· Вторая сфера – растениеводство, животноводство, рыболовство, лесное хозяйство.

· Третья сфера АПК – пищевая промышленность; холодильное, складское, специализированное транспортное хозяйство; торговые и другие предприятия и организации, занимающиеся доведением конечного продукта до потребителя, включая оптовые рынки, розничную торговлю и общественное питание. К каждой сфере следует также отнести соответствующие отрасли науки и подготовку кадров.

В современном развитии агропромышленного комплекса можно выделить ряд следующих характерных тенденций:

- быстрыми темпами развивается межотраслевая кооперация;
- для современного этапа характерно перепроизводство продуктов питания;

- возрастает роль крупных объединений в сельском хозяйстве;
- растет производство продукции сельского хозяйства в расчете на душу населения;
- происходит постепенное сокращение используемых сельскохозяйственных земель; увеличивается объем производства продукции за счет интенсификации производства под воздействием НТП;
- происходит уменьшение доли продукции сельского хозяйства в ВВП мирового хозяйства;
- изменяется структура потребления сельскохозяйственной продукции в мировом хозяйстве;
- производительность труда в сельском хозяйстве росла быстрее, чем в промышленности: снизилось число занятых в сельском хозяйстве, расширились связи сельскохозяйственной отрасли с другими отраслями экономики;
- возрос уровень механизации и автоматизации производственных процессов, что повысило производительность и культуру труда в сельском хозяйстве;
- широкое применение удобрений, химических средств борьбы с сорняками и вредителями резко повысило урожайность сельскохозяйственных культур;
- внедрение искусственно созданных высокоурожайных сортов растений и эффективных пород скота повысили рентабельность сельскохозяйственной отрасли.

Аграрный сектор после машинотехнического и топливно-энергетического является крупнейшим сектором мирового хозяйства. Важнейшую роль в нем по объему экспорта и импорта играют рынок зерновых, рынок мясомолочной продукции, рынок сахара и рынок масличных культур.

Рынок зерновых

В последние годы мировое производство зерновых и зернобобовых культур составляет около 2 млрд. тонн в год. По общему объему производства лидирует Китай (20%), на втором месте США (17,6%). На страны Европы в целом приходится 13% мирового производства зерна, наиболее значимыми производителями здесь являются Франция, Украина, Германия, Великобритания, Польша. В расчете на душу населения лидерами производства зерновых в мире являются Канада, Дания, США, Венгрия, Франция.

Основными зерновыми культурами в мире являются пшеница, кукуруза и рис.

Крупнейшим в мире производителем пшеницы является Китай, который выступает на рынке и в качестве ее крупного покупателя. К числу значительных импортеров пшеницы относятся Япония, Бразилия, Египет, Алжир, Иран, Индонезия. Другими основными производителями пшеницы считаются Россия, страны ЕС (особенно Франция), США, Индия, Канада, Австралия, Аргентина, Пакистан, Турция и Казахстан.

Экспортные ресурсы пшеницы в мире составляют 96 - 97 млн. т в год. Среди экспортеров выделяются США, Канада, Австралия, Аргентина и страны ЕС. Организацией, занимающейся прогнозированием и в некоторой степени регулированием мирового рынка зерновых, является Международный совет по зерну (МСЗ).

Мировой рынок риса представляет собой несколько обособленный сегмент рынка зерновых в силу специфики его производства и потребления. Рис является одним из основных продуктов питания в ряде азиатских и некоторых других странах, что определяет значительные объемы производства и мировой торговли этим товаром.

Мировое производство риса ежегодно составляет около 530 млн. т. Основными производителями являются Китай (33%), Индия (23%), Индонезия (9%), Бангладеш (5%), а также Вьетнам, Таиланд, Мьянма, Япония, Филиппины, Бразилия. Потребление риса с начала 90-х гг. превышает его производство, что приводит к общему сокращению запасов.

Благодаря высокому спросу цены на рис на азиатском рынке достаточно устойчивы. Объем мировой торговли рисом в 1995 г. составил 19,5 млн. т, что на 3,5 млн. т превысило уровень 1994 г. Лидирующие позиции в мировом экспорте риса занимают: Таиланд, США, Вьетнам, Мьянма и Пакистан.

Крупнейшим импортером риса является Индонезия (14% мирового импорта), а также Бангладеш, КНДР, Иран, Саудовская Аравия, Бразилия, страны ЕС.

Помимо зерновых на мировой рынок поступают хлебопродукты и продукция мукомольной промышленности.

Рынок мясомолочной продукции

При общем мировом производстве мяса на уровне 53 - 54 млн. т в год его производство на душу населения имеет огромный диапазон колебаний. Так, при среднем мировом производстве на душу населения 33,2 кг, на страны Европы приходится 83,5 кг, на Китай 29,4 кг, на Данию 326,9 кг, Бельгию 144,2 кг.

В мировой торговле говядиной четко выделяются по регионам основные страны экспортеры и импортеры этой продукции. Так по экспорту говядины и телятины лидерами являются Австралия и Новая Зеландия, которым принадлежит более 25% мирового экспорта, а также Бразилия, Аргентина, Уругвай, страны ЕС и США. Основным импортером их продукции являются Япония, Республика Корея, Иран, Египет.

Что касается мировой торговли свининой, то здесь ярко выраженных лидеров-экспортеров этой продукции нет. Можно выделить Данию, страны Бенилюкса, Канаду, США. Основные экспортеры баранины и ягнятины – Новая Зеландия и Австралия, по экспорту птицы выделяются страны ЕС и США.

Цены на рынке мяса подвержены значительным колебаниям и зависят от качества, условий поставки и других факторов.

Особое место в мировой торговле мясом и мясопродуктами занимают США. Относительно низкие мировые цены на эти товары привели к тому, что эта страна отдает приоритет импорту перед собственным производством. Аграрная политика США все более направлена на поддержку экспорта зерновых, в т.ч. фуражного зерна, в результате чего потенциальные возможности США сконцентрированы не на экспорте животноводства, а на экспорте «сырья» для их производства.

Ежегодный объем мировой торговли молочными товарами превышает 11 млн. т. Наиболее распространена торговля такими видами молочных товаров, как сыры, сливочное масло, сухое молоко. Основными поставщиками этих продуктов выступают страны ЕС и Новая Зеландия. Объемы импорта существенно различаются по конкретным видам товаров и странам.

Рынок сахара

Крупнейшими производителями сахара в мире являются Индия, Китай, Бразилия, Таиланд, Франция, Куба.

Рост потребления сахара на душу населения наблюдается, прежде всего, в развивающихся странах, а в развитых – имеет место противоположная тенденция. Так, в США в 1974 г. на душу населения потреблялось в среднем свыше 50 кг сахара, а в 1994 г. – менее 30 кг, что явилось следствием пропаганды научно-обоснованной структуры питания. Увеличивается потребление заменителей сахара, которые вытесняют с рынка натуральное сырье. Однако в ближайшие годы потребление сахара в мире все же будет возрастать на 1,2%. Этому будет способствовать политика правительств по поддержке национальных производителей сахара, а также деятельность Международного соглашения по сахару.

Цены на сахар характеризуются большой нестабильностью, усиливаемой спекуляциями на биржах. Три четверти мировой торговли сахаром осуществляется на свободном рынке, где наиболее представительными ценами являются котировки Лондонской, Нью-Йоркской и Парижской бирж.

Рынок масличных культур

На мировом рынке продукции масличных культур важнейшее место занимают: соевые бобы (48,6%), семена хлопка (15,9%), семена рапса (10,9%), плоды арахиса и семена подсолнечника (по 10%).

Основными производителями сои в мире являются США (50%), Бразилия (17%), Китай (10,8%), Аргентина (10%). Эти страны и являются основными экспортерами сои в мире, а основные импортеры – Германия, Нидерланды, Испания, Италия, Португалия.

Что касается подсолнечника, то его география значительно шире. Странам ЕС в целом принадлежит 28 - 29% его мирового производства, Аргентине – 17 - 18%, США – 11%, Украине – 10%. В расчете на душу населения Украина занимает третье место в мире (45 кг) после Венгрии (71 кг) и Болгарии (52 кг).

8. Топливо-энергетический комплекс мира.

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) — сложная межотраслевая система добычи и производства топлива и энергии (электроэнергии и тепла), их транспортировки, распределения и использования. В его состав входят топливная промышленность (нефтяная, газовая, угольная, сланцевая, торфяная) и электроэнергетика, которые тесно связаны со всеми отраслями хозяйства. Для ТЭК характерно наличие развитой производственной инфраструктуры в виде магистральных высоковольтных линий и трубопроводов (для транспорта сырой нефти, нефтепродуктов и природного газа), образующих единые сети.

Лидерами в пр-ве энергии традиционно являются: США; РФ; Япония; КНР.

Основные крупнейшие в мире источники добычи энергоресурсов:

- нефть: Западная Сибирь (Россия); Саудовская Аравия и Кувейт;
- газ: Республика Коми (Россия); Голландия; США, Алжир

- уголь: КНР, США, Индия

Нефтяная пром-ть – ведущ. отрасль мир. топлив.-энергетич. пром-ти. Она оч. сильно влияет на мир. хоз-во, да и мир. политику. Нефтяная пром-ть отличается большой капиталоемкостью.

ОПЕК(Орг-ция Стран-Экспортеров Нефти) – главный регулятор цен на мир. нефт. рынке, поскольку 11 стран ОПЕК контролируют 40% добычи нефти мира. Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) является постоянным, межправительственным организациями, созданной в Багдаде конференция 10-14 сентября 1960 г. В настоящее время организация имеет в общей сложности 12 стран-членов.

По добыче нефти Россия в 2012г заняла первое место (РГ)., 494,2 млн т за год, 10,31 млн барр. в день (около 9,6 млн барр. без конденсата). 2ой игрок - Сауд.Аравия, по данным М/дународ.энергетич. агентства, добывала около 8 млн барр. в день без конденсата (397 млн т за год).

Основными драйверами роста стали «Роснефть», «Лукойл» и ТНК-ВР, прибавившие в добыче по 2,1% каждая.

Первую тройку мировых экспортеров газа, по данным на 2012 год, составляли **Россия, Канада и Норвегия**, ежегодно поставляющие на мировой рынок соответственно 186,0 млрд., 101,9 млрд и 86,7 млрд кубических метров этого вида энергоресурсов. Добыча газа в России в 2012 году сократилась на 2,3 процента по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 655 миллиардов кубометров. Экспорт упал на 3,6 процента до 186 миллиардов кубометров. Об этом передает ДВ-РОСС.

Экспортеры СПГ (Сжиженный природный газ) - Индонезия, США, Малайзия, Катар, Алжир, Австралия, Тринидад и Тобаго. Импортёры СПГ - Япония, Корея, Испания, Франция, Тайвань. В России в 2006 году построен первый завод СПГ в рамках проекта Сахалин-2 и был запущен 18 февраля 2009 года. на 51% принадлежит российской газовой монополии ОАО "Газпром". экспорт СПГ из России в страны АТР по итогам 2012 г. составил 14,65 млрд куб. м, увеличившись за год на 234,7 млн куб. м.

Угольная пром-ть старейшая отрасль топл.пром-ти, развивается в наст. время медленнее нефтяной и газовой. В начале 1990г. добыча начала падать. Распределена добыча угля в мире таким образом: 48% - в странах с переходной эк-кой, 42% - эк-ки развитые страны Запада, 10% - развивающиеся. Основные экспортеры Китай Австралия, Индонезия, Россия, Колумбия, США, ЮАР,. Оsn. импортёры - Япония, Индия, Корея, Китай, Германия, Великобритания, Тайвань.

Российская Федерация экспортирует каменный уголь в более, чем 55 стран мира. Крупнейшими импортёрами российского каменного угля являются Великобритания, Япония, Республика Корея, Украина, Польша, Турция, Китай.

9. Химико-лесной и металлургический комплексы мира.

Химическая промышленность

На развитие этой отрасли сильное влияние оказали:

- снижение энергоёмкости и материалоемкости производства;
- усиление наукоёмкости этой отрасли.

В настоящее время развитые страны все более специализируются на выпуске наукоёмкой продукции высокой степени обработки (конструкционные пластмассы, химикаты специального назначения для электроники, фармацевтические препараты). Одновременно происходит перемещение традиционных химических производств из развитых стран в развивающиеся, а также в страны с переходной экономикой. Крупнейшими производителями минеральных удобрений в мире являются:

- в группе развитых стран: США, Канада, Франция и Германия;
- в группе стран с переходной экономикой: Россия, Беларусь, Украина;
- в группе развивающихся стран: Китай, Индия и Индонезия.

В последнее время в число крупнейших производителей вошли Мексика и страны Персидского залива. В развивающиеся страны, как правило, перемещают производство химических волокон.

Лесная промышленность

Более половины мирового объема лесозаготовок приходится на деревянную древесину. Это связано с ее широким использованием в качестве топлива в Индии, Индонезии, странах Африки и Латинской Америки. Из общего объема производимой древесины на деловую приходится:

в России и США – по 80%;

в Китае и Швеции – по 90%;

в Бразилии – 25%;

в Индии – 10%.

Это обусловлено преимущественным использованием древесины для последующей переработки в развитых странах и странах с переходной экономикой, а также ее использованием в качестве топлива в развивающихся государствах.

Важными показателями уровня экономического развития является производство бумаги и картона на душу населения. Вся производимая бумага делится на следующие виды:

– газетная (25% мирового производства);

– печатная и писчая (30%);

– оберточная и упаковочная (15%);

– прочие виды (30%).

Среднемировое производство бумаги на душу населения составляет 45 кг в год. При этом в Финляндии – 1 400 кг, в Швеции – 670 кг, в США – 270 кг, в Японии – 220 кг, в России – 30 кг, в Китае – 12 кг. В перспективе следует ожидать дальнейшего увеличения производства и потребления лесных товаров. Основным фактором, сдерживающим производство лесных товаров, являются экологические требования. Ожидается снижение потребления лесных товаров под влиянием этого фактора. Наиболее быстрыми темпами растет потребление бумаги, картона и древесных плит. Более медленно растет потребление пиломатериалов и древесного топлива. Возрастает значение вторичного использования древесных материалов.

Главным экспортером и импортером лесных товаров являются промышленно развитые страны. Крупнейшими экспортерами в мире являются Канада (17,3%), США (12,7%), Швеция (10%), Финляндия (8,4%), Россия (2,3%). Крупнейшими импортерами являются страны Западной Европы, Япония и страны Ближнего Востока.

В лесной промышленности России начиная с 90-х г.г. XX века начинается спад. Причины спада в отрасли в России:

– сокращение инвестиционного спроса на строительные материалы;

– истощение лесов, прилегающих к железным дорогам и судоходным рекам;

– низкая степень переработки древесины (доминирует производство пиломатериалов).

Черная металлургия

Данная отрасль включает:

– добычу и обогащение железной, марганцевой и хромовой руды;

– выплавку чугуна и стали;

– производство стального проката.

В XX веке добыча железной руды в мире наиболее быстро росла в 50–70-е г.г. В середине 80-х г.г. произошел спад, а в 90-е г.г. добыча стабилизировалась на уровне 1 млрд. т. в год. Снижение добычи произошло в США и Западной Европе. Причина снижения добычи – истощение запасов руды. Кроме этого, снизилась добыча в России, Казахстане и Украине из-за экономического кризиса. В то же время происходит рост добычи в Китае, Бразилии и Австралии.

Мировая выплавка стали увеличивалась быстрыми темпами до середины 70-х г.г. XX века. После энергетического кризиса развитие черной металлургии резко замедлилось. В 80–90-е г.г. объем производства стали в мире, практически, не рос. Причины:

– снижение металлоемкости производства в развитых странах;

– растущее замещение черных металлов пластмассами и алюминием.

До недавнего времени объем производства стали в расчете на душу населения являлся одним из главных показателей уровня развития экономики. В настоящее время этот показатель утратил свое значение. Снижение роли черной металлургии объясняется общим уменьшением металлоемкости производства, сокращением расхода стали на единицу готовой продукции, повышением требований к качеству, а не количеству стали. Важнейшей тенденцией в развитии черной металлургии является перенос производства в развивающиеся страны. В конце 90-х г.г. XX века доля развивающихся стран в мировой выплавке стали составляла 36%. В 1996 г. в мировые лидеры по производству стали вышел Китай.

В США и Японии ведущие корпорации сокращают производство традиционной металлопродукции, но расширяют выпуск качественных металлов и сложных видов проката. Рост выплавки стали происходит в Австралии, Канаде и ЮАР. Причины – обеспеченность металлургическим сырьем и топливом.

Цветная металлургия

Развитие отрасли длительное время характеризовалось устойчивым ростом. Основная доля выплавки приходится на следующие металлы: алюминий – 45,4%, медь – 25,3%, цинк – 15,8%, свинец – 11%.

Одной из обобщающих характеристик уровня развития экономики стало потребление алюминия на душу населения. Среднедушевое потребление алюминия составляет: в США (31,3 кг), Японии (31,6 кг), России (3 кг).

Отличительные черты цветной металлургии развитых стран:

- рост доли вторичного сырья (25% потребностей в цинке и олове, 40% в меди, 50% в свинце обеспечивается за счет лома);
- повышенное внимание к выплавке редких металлов, в том числе стратегически важных (титан, магний, германий);
- преобладание производства проката и готовой продукции при переносе выплавки первичных легких металлов в развивающиеся страны.

Выплавка тяжелых металлов окончательно переместилась в развивающиеся страны.

10. Машиностроение и военно-промышленный комплекс мира.

Военно-промышленный комплекс (ВПК) – это совокупность производственных мощностей, инфраструктуры, органов управления, предназначенных для создания продукции военного назначения, и включает материальные ресурсы, рабочую силу, производственные фирмы, исследовательские организации, занятые производством вооружения, других товаров в целях обеспечения военных нужд.

Доля совокупного производства военной продукции в мировом ВВП – **менее 2%**, а доля торговли вооружением и военной техникой в мировой торговле – **менее 1%**.

На развитие ВПК оказывают 3 фактора:

1. изменение мировой военно-политической обстановки
2. совершенствование средств вооруженной борьбы (ядерного оружия ракетной техники, высокоточного оружия)
3. сдвиги в характере внешних угроз, современных войн и конфликтов (опасность со стороны международного терроризма)

Иерархия национальных ВПК

1. пять ядерных держав: *США, РФ, Англия, Франция, Китай*
2. страны, обладающие военной промышленностью: Германия, Япония (при наличии мощного экономического и военно-промышленного потенциалов не обладают ядерным оружием)
3. располагают ограниченными ядерными средствами: Пакистан, Индия, Израиль, Канада, Бразилия, Корея, Аргентина
4. средние и малые страны с разной степенью развития ВПК: Швеция, Турция, Египет, Нидерланды, Бельгия и др.

Основные центры военной промышленности

-североамериканский центр (США, Канада)

-западноевропейский центр (Германия, Франция, Великобритания, Италия)

-переживающие серьезные трудности и снижение реального потенциала ВПК СНГ (Россия, Украина, Белоруссия, Казахстан, Узбекистан)

Машиностроение — главная отрасль мировой промышленности, на него приходится около 35% стоимости мировой промышленной продукции. Среди отраслей промышленности машиностроение — наиболее трудоемкое производство. Особенно высокой трудоемкостью отличаются приборостроение, электротехническая и аэрокосмическая промышленность, атомное машиностроение и другие отрасли, выпускающие сложную технику. В связи с этим одним из главных условий размещения машиностроения является обеспечение его квалифицированной рабочей силой, наличие определенного уровня производственной культуры, центров научных исследований и разработок.

Близость к сырьевой базе важна лишь для некоторых отраслей тяжелого машиностроения (производство металлургического, горношахтного оборудования, котлостроение и др.).

В машиностроении мира доминирующее положение занимает небольшая группа развитых стран - США, на которые приходится почти 30% стоимости машиностроительной продукции, Япония - 15%, ФРГ - около 10%, Франция, Великобритания, Италия, Канада. В этих странах развиты практически все виды современного машиностроения, высока их доля в мировом экспорте машин (на развитые страны в целом приходится свыше 80% мирового экспорта машин и оборудования). При почти полной номенклатуре производства машиностроительной продукции ключевая роль в развитии машиностроения в этой группе стран принадлежит авиаракетно-космической промышленности, микроэлектронике, робототехнике, атомно-энергетической технике, станкостроению, тяжелому машиностроению, автомобилестроению.

В группу лидеров мирового машиностроения входят также Россия (6% стоимости машиностроительной продукции), Китай (3%) и несколько малых промышленно развитых стран — Швейцария, Швеция, Испания, Нидерланды и др. Машиностроение сильно продвинулось в своем развитии и в развивающихся странах. В отличие от развитых стран, машиностроение которых базируется на высоком уровне научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), высокой квалификации рабочей силы и ориентировано в основном на выпуск технически сложной и высококачественной продукции, машиностроение развивающихся стран, основанное на дешевизне местной рабочей силы, специализируется, как правило, на выпуске массовых, трудоемких, на технически несложных, невысоких по качеству видах изделий. Среди предприятий здесь много чисто сборочных заводов, получающих комплекты машин в разобранном виде из промышленно развитых стран. Современными машиностроительными заводами располагают немногие развивающиеся страны, прежде всего новые индустриальные - Южная Корея, Гонконг, Тайвань, Сингапур, Индия, Турция, Бразилия, Аргентина, Мексика. Главные направления развития их машиностроения — производство бытовой электротехники, автомобилестроение, судостроение.

Машиностроение подразделяется на общее, включающее станкостроение, тяжелое машиностроение, сельскохозяйственное машиностроение и др. отрасли, транспортное машиностроение и электротехнику, включая электронику. Крупнейшие производители и экспортеры изделий общего машиностроения в целом — развитые страны: Германия, США, Япония и др. Развитые страны являются также главными производителями и поставщиками на мировой рынок станков (выделяются Япония, Германия, США, Италия и Швейцария). В составе общего машиностроения развивающихся стран преобладает выпуск сельскохозяйственных машин и несложного оборудования.

Мировые лидеры в области электротехники и электроники - США, Япония, Россия, Великобритания, ФРГ, Швейцария, Нидерланды. Производство бытовых электроприборов и изделий бытовой электроники получило развитие и в развивающихся странах, особенно в странах Восточной и Юго-Восточной Азии.

Среди отраслей транспортного машиностроения наиболее динамично развивается автомобилестроение. Ареал его пространственного распространения постоянно растет и включает в настоящее время, наряду с традиционными, главными производителями автомобилей (Япония, США, Канада, ФРГ, Франция, Италия, Великобритания, Швеция, Испания, Россия и др.), сравнительно новые для отрасли страны - Южная Корея, Бразилия, Аргентина, Китай, Турция, Индия, Малайзия, Польша.

В отличие от автомобилестроения, авиастроение, судостроение, производство подвижного состава железных дорог переживает застой. Основная причина этого - отсутствие спроса на их продукцию.

Судостроение из развитых стран переместилось в развивающиеся. Крупнейшими производителями судов стали Южная Корея (опередела Японию и вышла на первое место в мире), Бразилия, Аргентина, Мексика, Китай, Тайвань. В то же время США, страны Западной Европы (Великобритания, Германия и др.) в результате сокращения производства судов перестали играть заметную роль в мировом судостроении.

Авиационная промышленность сконцентрирована в странах с высоким уровнем науки и квалификации рабочей силы — США, России, Франции, Великобритании, ФРГ, Нидерландах.

В территориальной структуре мирового машиностроения выделяют четыре главных региона — Северную Америку, зарубежную Европу, Восточную и Юго-Восточную Азию и СНГ.

На Северную Америку (США, Канада, Мексика, Пуэрто-Рико) приходится примерно 1/3 стоимости продукции машиностроения. В международном разделении труда регион выступает как крупнейший производитель и экспортер машин высокой сложности, изделий тяжелого машиностроения и наукоемких отраслей. Так, в США, занимающих лидирующие позиции в регионе и мире по общей стоимости продукции машиностроения, большая роль принадлежит авиаракетно-космическому машиностроению, военно-промышленной электронике, производству ЭВМ, атомно-энергетической технике, военному кораблестроению и др.

На страны Европы (без СНГ) также приходится около 1/3 продукции мирового машиностроения. Регион представлен машиностроением всех видов, но особо выделяется общим машиностроением (станкостроением, производством оборудования для металлургии, текстильной, бумажной, часовой и др. отраслей промышленности), электротехникой и электроникой, транспортным

машиностроением (автомобилестроением, авиастроением, судостроением). Лидер европейского машиностроения ФРГ — крупнейший экспортер в регионе и мире продукции общего машиностроения.

Регион, включающий страны Восточной и Юго-Восточной Азии, дает примерно четверть продукции мирового машиностроения. Основным стимулирующим фактором в развитии машиностроения в странах региона — относительная дешевизна рабочей силы. Лидер региона — Япония — вторая машиностроительная держава мира, крупнейший экспортер изделий наиболее квалифицированных отраслей (микроэлектроника, электротехника, авиатехника, робототехника и др.). Другие страны — Китай, Республика Корея, Тайвань, Таиланд, Сингапур, Малайзия, Индонезия и др. производят трудоемкую, но менее сложную продукцию (производство бытовых электроприборов, автомобилей, морских судов и пр.) и также весьма активно участвуют в работе на внешний рынок.

Особый регион мирового машиностроения образуют страны СНГ. Они имеют полную номенклатуру машиностроительного производства. Особенно большое развитие получили здесь отрасли военно-промышленного комплекса, авиационной и ракетно-космической промышленности, бытовой электроники, отдельные несложные отрасли общего машиностроения (производство сельскохозяйственной техники, металлоемких станков, энергетического оборудования и др.). В то же время по ряду отраслей, особенно наукоемких, отмечается серьезное отставание. Лидер СНГ — Россия, несмотря на огромные возможности развития машиностроения (значительный производственный, научно-технический, интеллектуальный и ресурсный потенциал, емкий внутренний рынок, предъявляющий большой спрос на разнообразную машиностроительную продукцию и пр.), в международном разделении труда выделяется лишь производством вооружения и новейшей космической техники и вынуждена даже импортировать много видов машин.

За пределами главных машиностроительных районов расположены достаточно крупные по масштабам и сложности структуры производства центры машиностроения — Индия, Бразилия, Аргентина. Их машиностроение в основном пока работает на внутренний рынок. Вывозят эти страны автомобили, морские суда, велосипеды, несложные виды бытовой техники (холодильники, стиральные машины, кондиционеры, пылесосы, калькуляторы, часы и т. п.).

11. Классификация стран по экономическому потенциалу и уровню социально-экономического развития.

Высокоразвитые страны мира

Страны мира по уровню экономического развития делятся на три типа — высокоразвитые, развивающиеся и страны с переходной экономикой.



Рисунок 1. Классификация стран по уровню их социально-экономического развития. Автор24 — интернет-биржа студенческих работ

В группу высокоразвитых стран мира входит около 40 государств, которые расположены в Северной Америке, Западной Европе и Тихоокеанском бассейне.

Главными критериями включения стран в эту группу являются: ● высокий уровень социально-

- экономического развития; открытость национальных экономик; рыночная система
-
- хозяйствования;
- преобладание сферы услуг над промышленностью и сельским хозяйством; развитие
- высокотехнологичных и наукоемких отраслей; высокий уровень механизации сельского хозяйства.
-

Более половины производства мировой промышленной продукции приходится на долю развитых стран, им же принадлежит большинство прямых иностранных инвестиций.

Развитые страны мира сформировали три основных экономических «полюса» мира – Западная Европа с центром ФРГ, Северная Америка с центром США, Азия с центром в Японии.

Надо сказать, что роль этих стран в мировой экономике изменилась, например, доля Японии в мировом ВВП увеличилась в два раза, а доля США несколько сократилась.

К высокоразвитым европейским странам относятся страны БЕНЕЛЮКСА – Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Дания, Исландия, Швейцария, Австрия, Швеция, Норвегия и др. Для этих стран характерен высокий уровень дохода на душу населения, высокое качество жизни и политическая стабильность.

Промышленность этих стран высокотехнологична, работает на импортном в основном сырье, и значительная часть произведенной продукции идет на экспорт.

В группе высокоразвитых стран есть свои подгруппы – одну из них составляют страны «переселенческого» капитала – это бывшие британские колонии – Канада, Австралия, Новая Зеландия, ЮАР.

Ведущую роль в экономике этих стран играют компании бывшей метрополии или другие экономические гиганты. В их экономике большое значение имеет горнодобывающая промышленность и экспорт сырьевых товаров.

Вторая подгруппа экономически развитых государств – страны «среднего уровня» развития – Ирландия, Греция, Испания, Португалия. С вступлением Португалии, Греции, Испании в Европейское Экономическое Сообщество (ЕЭС, а ныне ЕС) темпы экономического роста увеличились, уровень жизни населения стал подниматься.

Главной особенностью развитых стран является относительно равномерное распределение доходов и хозяйственное освоение территории.

Экономике развитых стран свойственна социальная ориентированность и в частности поддержка малообеспеченных слоев населения, большие капиталовложения в науку, внедрение её достижений в производство.

Для развитых стран характерен высокий интеллектуальный уровень труда, значительные расходы на медицину, образование, культуру, на охрану окружающей среды.

Развивающиеся страны мира

Большинство стран Азии, Африки и Латинской Америки относится к развивающимся странам. Это особая группа государств, которая отличается своим историческим развитием, социально-экономической и политической спецификой.

Развивающихся государств на политической карте мира насчитывается около 150. Сходство этих стран заключается в колониальном прошлом и в признаках включения в данную группу.

Для них характерна:

- многоукладная экономика с разными формами собственности; низкий уровень
- развития производительных сил; зависимое положение в мировом хозяйстве;
- аграрно-сырьевая направленность экономики; нищета и бедность населения.
- Тем не менее, все эти страны разные, поэтому из их группы выделяют подгруппы:
- 1. Новые индустриальные страны (НИС) – Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Таиланд, Индонезия, Филиппины, Мексика, Аргентина, Бразилия и др. Их роль в экспорте товаров возрастает, становятся высокими темпы прироста ВВП и высокая конкурентоспособность производимой ими продукции.
- 2. Страны ОПЕК – энергоэкспортеры – Иран, Ирак, Венесуэла, Алжир, Кувейт, Ливия, Саудовская Аравия, ОАЭ и др. Для этих стран характерен высокий доход на душу населения, значительный природно-ресурсный потенциал развития, благоприятное географическое положение. Они играют важную роль на рынке финансовых средств и энергетического сырья. Доходы от нефти дают возможность накапливать богатство гигантских размеров.
- 3. Страны со средним уровнем развития – Египет, Тунис, Кения, Индия, Сенегал и др. Данные страны имеют большую территорию и население, значительный природно-ресурсный потенциал, а это значит, имеют возможность экономического развития. В международных экономических связях они занимают видное место и вызывают мощный приток внешних ресурсов в виде вложений иностранного капитала. С другой стороны, их социально-экономическое развитие заметно тормозится низкими величинами производства и потребления на душу населения.
- 4. Наименее развитые страны, их еще называют странами третьего мира. К ним относятся страны Африки, Латинской Америки, Южной Азии, Афганистан, Замбия, Лаос, Гаити, Непал и др. Географическое положение некоторых из них чисто континентальное, не имея выхода к морю, они слабо связаны с внешним миром. Доход на душу населения у них очень низкий, преобладающими являются доиндустриальные формы труда, господствующее положение в экономике принадлежит сельскому хозяйству. Имея статус «наименее развитых», они пользуются правом получать кредиты, займы, гуманитарную помощь на льготных условиях.

Страны мира с переходной экономикой

В данную группу входит около 30 государств – это в большинстве страны бывшего социалистического лагеря. К ним относятся бывшие республики СССР, страны Центральной и Восточной Европы, например, Чехия, Румыния, Болгария и др.

Все эти страны в начале 90-х годов прошлого века перешли к демократическому строю, основанному на многопартийной системе и соблюдении прав человека.

В их экономике начался переход от административно-командной системы к рыночной. Многие из этих стран свой переход уже завершили.

По социально-экономическому развитию они относятся к среднеразвитым, являясь индустриальными и индустриально-аграрными.

В переходной экономике важнейшее значение имеет становление новых связей и элементов, это промежуточное состояние общества, когда происходит разрушение и реформирование прежних социально-экономических отношений и институтов, а новая система только формируется.

Для включения в группу стран с переходной экономикой критериями являются:

- отказ от централизованного планирования и регулирования экономики; повышение либерализации экономики, т. е. степени её открытости; приватизации государственной собственности;
- расширение частного сектора экономики, привлечение иностранных инвестиций, перестройка валютной системы,
- структуры экономики, борьба с инфляцией; ● сокращение объемов национального производства;
-
- переориентация внешнеэкономических связей.

Россия на сегодняшний день относится к странам с переходной экономикой, имеющей свои особенности – переход к рыночной экономике в России происходит не от традиционной, а от плановой экономики.

Переходный процесс происходит в особых глобальных исторических условиях, которые оказывают сильное влияние на российскую экономику. Наконец, её географическое положение между Европой и Азией, является своеобразным мостом, соединяющим восточную и западную цивилизацию, что тоже накладывает свой отпечаток на развитие страны.

Создание новой экономической системы является сложным процессом, обусловленным как грандиозностью задач, так и необходимостью преодоления кризисных явлений, обострившихся при этом переходе.

12. Природно-ресурсный потенциал мировой экономики.

Природно-ресурсный потенциал – это совокупность естественных ресурсов, являющихся основой экономического развития территории. Важная для каждой страны характеристика, отражающая размещение природных ресурсов, обеспеченность ими отдельных отраслей народного хозяйства, их влияние на формирование хозяйственной специализации и пространственной организации территории; величина природно-ресурсного потенциала представляет собой сумму потенциалов отдельных видов ресурсов.

Природно-ресурсный потенциал – это земельные, водные, лесные, минеральные, климатические, биологические и рекреационные ресурсы. Природные ресурсы являются необходимым (но не обязательным) условием развития экономики. Достижения научно-технического прогресса ведут к тому, что воздействие природно-ресурсного фактора на экономику развитых стран заметно ослабевает. В последние десятилетия быстро развивались страны, где отсутствуют необходимые полезные ископаемые (Япония, Южная Корея, Сингапур). Но при прочих равных условиях наличие богатых и разнообразных природных ресурсов дает странам — их обладателям дополнительные преимущества.

Земельные ресурсы. К природным ресурсам, все шире используемым в ходе развития общества, в первую очередь относится земля. Земля, территория – это основа, базис, фундамент жизни человека, жизненное пространство, на котором человечество возникло, развивается, где протекает его деятельность. Землю, покрытую лесом - источником получения древесины и другого сырья, надо относить к производственной сфере. Наконец, недра земли содержат различные виды минерального сырья.

Из общей площади поверхности Земли в 510 млн. км² на долю суши приходится 149 млн. км² (около 30%), остальное составляют океаны и моря. Общая площадь земельных ресурсов мира составляет 129 млн. км² (25% общей поверхности Земли или 87% площади суши). Около 20 млн. км² составляют ледяные пустыни Арктики и Антарктики).

Сельскохозяйственные угодья занимают 10% общей поверхности Земли, луга и пастбища – 23%, леса – 27%, малоплодородные земли (болота, пустыни, экстремальные территории) – 35% и антропогенные ландшафты – 5%. В среднем на душу населения в мире приходится 0,3 га пашни – основного источника получения продовольствия и фуража. В отдельных странах площадь пашни на душу населения резко различается. Так, в США на душу населения приходится 0,67 га пашни, в ФРГ – 0,12, в Великобритании – 0,11, в Японии – 0,03 га. Наибольшими размерами пашни выделяются США (185 млн. га), Индия (160 млн. га), Россия (134 млн. га), Китай (95 млн. га), Канада (46 млн. га), Казахстан (36 млн. га), Украина (34 млн. га).

Однако за последние годы площади пашни сокращаются абсолютно, не говоря уже об относительном сокращении (на душу населения), в связи с ростом населения. Особенно заметен этот процесс развивающихся странах. Анализ имеющихся данных показывает, что наша планета в состоянии обеспечить продуктами питания много большее количество людей, чем имеется в мире в настоящее время и будет к началу будущего века.

Лесные ресурсы. Огромное значение для жизни на Земле имеет лес. Путем фотосинтеза образуются органические вещества, необходимые и самим растениям, и всем другим живым организмам. Растениями поглощается и усваивается ежегодно около 200 млрд. т двуокиси углерода и выделяется до 150 млрд. т кислорода.

Покрытые лесом площади во всем мире достигают 38 млн. км², что составляет 27% территории суши. Основная часть покрытой лесом территории находится в пределах СНГ – 8,1 млн. км², в США – 2 млн., в Канаде – 2,6 млн., в Бразилии – 3,2 млн. км². Большие площади заняты лесом в Индии, Анголе, Колумбии, Мексике и Перу.

За последние 200 лет площадь лесов на земле сократилась примерно вдвое. Площадь лесных массивов с 1960 г. по 1990 г. уменьшилась на 13%, причем больше всего пострадали тропические леса Азии. Относительно нетронутыми остались пока леса азиатской части России, Канады, бассейнов рек Амазонки и Конго. Общие запасы древесины на корню во всех

лесах мира составляют 340—370 млрд м³. Россия занимает первое место в мире по запасам древесины (23% мировых запасов). Зона лесов в РФ занимает свыше половины ее территории.

Водные ресурсы. Большую часть поверхности Земли составляет гидросфера, главным образом Мировой океан (361 млн. км²), относительно тонким слоем (максимальная глубина 11 км) покрывающий поверхность. На Мировой океан приходится около 97% всей воды на Земле, еще 1% - на соленые подземные воды. На пресные воды приходится только 2% гидросферы планеты, а за исключением полярных льдов Арктики, Антарктики и Гренландии – только 0,4%. Очень мала доля пресных вод, имеющих большое значение для жизнедеятельности человека и существования других живых существ. Значительными ресурсами пресной воды располагают США и Россия.

Объем мирового потребления воды приблизился к 25% водных ресурсов планеты, которые могут быть использованы. В мировом сельском хозяйстве сохраняется тенденция к увеличению спроса на воду. Считается, что именно недостаток воды, а не обрабатываемых земель, является причиной нехватки продуктов питания во многих развивающихся странах. Так, в засушливых регионах живут более 1 млрд. людей.

Минеральные ресурсы. 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.). Нередко в силу особой значимости топлива используют сочетание «минеральное сырье и топливо». **Минеральные ресурсы** – это учтенные запасы месторождений полезных ископаемых.

Мировые прогнозные геологические запасы минерального топлива превышают 12,5 трлн. т. При современном уровне добычи этих ресурсов должно хватить на 1000 лет. Эти запасы состоят из угля (до 60%), нефти и газа (около 27%), а также сланцев и торфа.

Уголь. Среди топливно-энергетических ресурсов наибольшие запасы в мире приходятся на уголь. Мировые разведанные запасы каменного и бурого угля составляют свыше 5 трлн. т, а достоверные — около 1,8 трлн. т. Угольные ресурсы разведаны в 75 странах мира. Крупнейшие месторождения угля сосредоточены в США (25%), Китае (20%), России (15%), ЮАР (10%). В целом мировые ресурсы угля обильны, и обеспеченность ими значительно больше, чем другими видами топлива. При современном уровне мировой добычи угля (4,5 млрд т в год) разведанных к настоящему времени запасов может хватить примерно на 400 лет.

Нефть. Разведанные запасы нефти в конце 90-х гг. оценивались в 270— 300 млрд т (прогнозные оценки — 840 млрд т). Разведанные запасы нефти в мире распределяются следующим образом (данные за 1998 г.), %: Саудовская Аравия — 25,4; Ирак — 11; ОАЭ — 9,4; Кувейт — 9,3; Иран — 9,1; Венесуэла — 6,8; Россия - 4,8; Китай - 2,4; США - 2,4. Обеспеченность мировой экономики разведанными запасами нефти при современном уровне добычи (около 3 млрд т в год) составляет 45 лет. При этом страны — члены ОПЕК могут сохранять нынешний объем нефтедобычи в течение 85 лет, в том числе • Саудовская Аравия — примерно 90 лет, Кувейт и ОАЭ — около 140 лет. В то же время в США данный показатель не превышает 10-12 лет. В России обеспеченность разведанными запасами нефти — 23 года.

Природный газ. Разведанные запасы этого вида топлива за последние 15 лет выросли со 100 до 144 трлн м³ (к началу 1998 г.). Прирост объясняется как открытием ряда новых месторождений (в частности, в России — в Западной и Восточной Сибири, на шельфе Баренцева моря), так и переводом части геологических запасов в категорию разведанных. Крупнейшие разведанные запасы природного газа сосредоточены в России (39,2%), Иране (15%), Катаре (14%), Саудовской Аравии (4%) и США (3%). В последнее время выявлены значительные запасы его в Центральной Азии. Обеспеченность природным газом при современном уровне его добычи (2,2 трлн. м³ в год) составляет 71 год. В пересчете на условное топливо запасы газа приблизились к разведанным запасам нефти (270 млрд. т).

Климатические ресурсы. Наиболее жесткие требования к климату предъявляют сельское хозяйство, рекреационное и лесное хозяйство, промышленное и гражданское строительство и др. Обычно под климатическими ресурсами понимают запасы тепла и влаги, которыми располагает конкретная местность или регион. Территориально и по сезонам года тепло распределяется неравномерно. Поэтому температуры воздуха колеблются от -90°С до +80°С, хотя в среднем для Земли температура воздуха равно примерно +15°С. Суша в целом неплохо обеспечена и атмосферной влагой: на ее поверхность ежегодно выпадает в среднем около 199 тыс. км³ осадков. Но распределяются они более неравномерно, чем тепло, и в пространственном и во временном отношении. На суше известны районы, получающие ежегодно более 12 000 мм осадков, и обширные местности, где за год выпадает менее 50-100 мм.

Распределение ресурсов между странами. Природные ресурсы распределены крайне неравномерно между странами. Только 20—25 стран располагают более 5% мировых запасов какого-либо одного вида минерального сырья. Лишь несколько крупнейших стран мира (Россия, США, Канада, Китай, ЮАР и Австралия) обладают большинством его видов

Россия все еще сохраняет богатые природные ресурсы (так, оценка стоимости разведанных запасов полезных ископаемых составляет около 30 трлн. долл., а прогнозных запасов – около 140 трлн. долл.) ресурсная компонента еще

длительное время будет исключительно важной для экономики страны.[1] Россия с населением, составляющим 2,5% мирового, располагая 25% мировых ресурсов и потребляет только 4%.

Фактически ни одна страна не располагает запасами всех необходимых для современной экономики видов минерального сырья и не может обойтись без его импорта. Так, Россия при всем многообразии своих минеральных ресурсов и значительном их объеме вынуждена импортировать бокситы, олово, марганец. США полностью обеспечивают свои потребности собственным минеральным сырьем лишь по 22 видам, в то время как по таким видам сырья, как уран, вольфрам, хром, марганец, зависят от импорта. В целом США и Россия импортируют 15-20% (в стоимостном выражении) необходимого им минерального сырья. Страны — члены ЕС ввозят 70—80% потребляемого минерального сырья, Япония - 90-95%.

По данным ООН, природные ресурсы используются быстрее, чем возобновляются. Самые богатые 15% населения Земли потребляют более 50% запасов планеты, тем самым дополнительно снижая жизненный уровень оставшихся бедных стран. Если бы ресурсы везде на Земле потреблялись со скоростью высокоразвитых стран, уже в настоящий момент потребовалось бы 2,6 планеты Земля.

13. Глобальные проблемы мирового хозяйства.

Ссылки

14. Теоретические основы международной торговли.

Мировая торговля возникла на базе зарождения мирового рынка 16-18 века и международного разделения труда. В период разложения феодального строя начали возникать теоретические экономические концепции. Первой школой стала школа меркантилизма. Выделяют 2 этапа:

1)Ранний меркантилизм(последняя треть 15 века и середина 16 века). Последователи Санти, У.Стаффорд. **Характерные черты раннего меркантилизма:** - всестороннее ограничение импорта товаров; - запрет вывоза из страны золота и серебра под знаком смертной казни; - установление высоких цен на экспортируемые товары; - система биметаллизма (фиксированное соотношение между золотыми и серебряными монетами); - теория денежного баланса, обосновывавшая политику, направленную на увеличение денежного богатства часто законодательным путем.

2)Поздний меркантилизм(вторая половина 16 века и начало 17 века)Последователи Т.Мен, А.Монкретьен. **Характерные черты позднего меркантилизма:** - снятие жестких ограничений по импорту товаров и вывозу денег; - доминирует идея «торгового баланса»; - протекционизм эк-кой политики гос-ва; - определяющей функцией денег признается функция средства обращения; - система монометаллизма; - система активного торгового баланса, который обеспечивается путем вывоза готовых изделий своей страны и при помощи посреднической торговли, в связи с чем разрешался вывоз денег за границу. При этом выдвигался принцип «покупать дешевле в одной стране и продавать дороже в другой».

Школа меркантилизма просуществовала в течение 150 лет и внесла свой вклад в теорию международной торговли:

- впервые была подчеркнута значимость внешней торговли для экономического роста стран;

- впервые был описан платежный баланс;

- дала толчок к развитию классической школы в мировой экономике.

3. Физиократы. Школа политической экономии. Представители Франсуа Кэне. Странники свободной торговли, которая означала свободу экспорта продукции, в основном с/х.

Классическая теория международной торговли.

Основы теории международной торговли были сформулированы в конце XVIII – начале XIX века выдающимися английскими экономистами А.Смитом и Д. Рикардо, которые являлись представителями классической школы. А.Смит в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) вывел теорию абсолютных преимуществ. Содержание **теории абсолютных преимуществ** состоит в том, что страны экспортируют те товары, которые они производят с наименьшими издержками, и импортируют те товары, которые производятся с наименьшими издержками другими странами.

*Абсолютное преимущество-способность производить больше продукции при одинаковых затратах и способность иметь меньшие затраты ресурсов на одинаковое количество продукции.

Теорию **абсолютных преимуществ Смита** дополнил и развил Д.Рикардо. Теория сравнительных преимуществ(сравнительное преимущество-способность производить товары и услуги с меньшими альтернативными затратами);(альтернативные затраты-издержки упущенной выгоды(возможности) и означает упущенную выгоду в результате выбора одного из альтернативных вариантов использованных ресурсов и тем самым отказа от других возможностей) Д.Рикардо открыл закон сравнительных преимуществ, согласно которому каждая страна специализируется на производстве тех товаров, по которым ее трудовые издержки сравнительно ниже, хотя абсолютно

они могут быть иногда и несколько больше, чем за границей. Он приводит ставший классическим пример обмена английского сукна на португальское вино, в результате которого получают выгоду обе страны, даже если абсолютные издержки производства сукна и вина в Португалии ниже, чем в Англии. В результате делается вывод, что свободная торговля ведет к специализации в производстве каждой страны, развитию производства сравнительно преимущественных товаров, увеличению выпуска продукции во всем мире, а также к росту потребления в каждой стране.

Неоклассическая теория мировой торговли.

(Теория о факторах производства) Хекшер и Олин развили теорию Рикарда, обосновав необходимость определять сравнительное преимущество при внешней торговле исходя из оценки факторов производства, их соотношений и взаимосвязей. Согласно теории Хекшера-Олина страны с избыточной рабочей силой выгодно выпускать и экспортировать трудоемкие товары, а страны с избытком капитала выпускать и экспортировать капиталоемкие товары. (каждая страна экспортирует те товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства.)

«Парадокс Леонтьева». Наблюдается в структуре мировой торговли США и некоторых других стран мира. американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. Это противоречило существовавшему ранее представлению об экономике США, которые в силу избытка капитала должны были бы экспортировать преимущественно капиталоемкие товары.

Теория Рыбчинского заключается в том что рост предложения одного из факторов производства в ситуации постоянства других переменных приводит не только к росту выпуска товара производимого при интенсивном использовании данного фактора, но и к сокращению выпуска других товаров. (В Голландии открытие новых месторождений природного газа привело к росту капиталовложений. Поэтому результатом этого стало наращивание объемов производства и повышение роли природного газа в экономике страны и напротив сокращение объемов производства в других отраслях народного хозяйства)

Теория «жизненного цикла продукции»

Согласно данной теории продукты или товар проходит ряд этапов с момента появления на рынке и до ухода с него.

- 1) Этап внедрения товара(повышенная трудоемкость изделия; переход к крупно серийному массовому производству происходит по мере усовершенствования технологии и освоения новых видов оборудования.
- 2) Этап роста(кроме увеличения объема продаж на внутреннем рынке расширяется экспорт, усиливается конкуренция, повышается капиталоемкость производства; создаются предпосылки для организации и развития производства за рубежом)
- 3) Этап зрелости(производство осуществляется во многих странах; начинает ощущаться насыщение рынка в стране; складывается условие масштабного производства в развивающихся странах(странах НИС)
- 4) Этап упадок(характеризуется сужением рынка в развитых странах, большая концентрация производства в развивающихся странах; ведущая компания развитых стран начинает производство и внедрение на рынок новых более совершенных товаров)

Теория конкурентных преимуществ Портера

На основе изучения практики компании ведущих индустриальных стран Портер выдвинул концепцию международной конкурентоспособности нации и конкурентоспособность страны определяется воздействием и взаимосвязью 4-х основных компонентов:

- 1) Факторные условия
- 2) Условия спроса
- 3) Состояние обслуживающих и близких отраслей
- 4) Стратегия фирмы в определенной конкурентной ситуации

15. Характеристика современной международной торговли. Показатели развития мировой торговли и участия в ней отдельных стран.

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

Методы международной торговли:

- 1)Прямой метод, предполагающий торговую сделку непосредственно между производителем и потребителем;
- 2)Косвенный метод, посредничество при совершении мировых товарно-обменных операций.(товарное посредничество реализуют: брокеры(или простые посредники), дистрибьютеры(торговые фирмы заключающие торговые договора), торговые агенты, действуют в интересах и от имени экспортера или импортера на основе заключения контракта)

Мировая торговля представляет собой совокупный объем торговли всех стран мира.

Показатели:

- 1)мировой товарооборот-это сумма объемов экспорта и импорта всех государств мира
- 2) темп роста объемов мировой торговли
- 3)географическая структура мировой торговли
- 4)товарная структура мировой торговли
- 5)условия торговли

Показатели, характеризующие участие в мировой торговле отдельных стран:

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

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

Внешняя торговля-торговля какой-нибудь страны с другими странами, предполагающая осуществление экспортно, импортных операций. Уровень развития внешней торговли определяются следующими показателями:

- 1) Внешнеторговый оборот-это сумма стоимости экспорта и импорта
- 2) Внешнеторговое сальдо- стоимостная разница между экспортом и импортом
- 3) Экспортная и импортная квота или доля экспорта и импорта страны
- 4) Внешнеторговая квота- отношение суммы объемов Э+И к ВВП

16. Основные формы, факторы и тенденции развития мировой торговли.

Международная торговля находит свое конкретное проявление в двух своих основных формах: экспорте и импорте.

Экспорт представляет собой вывоз товаров и услуг для реализации на внешнем рынке. Экспортироваться из страны могут как товары, произведенные непосредственно в ней, так и ранее ввезенные из-за границы. Во втором случае имеет место так называемый реэкспорт - перепродажа на внешних рынках товаров без какой-либо дополнительной их обработки.

Импорт - ввоз товаров и услуг для реализации их на внутреннем рынке. Импорт одной страны всегда соответствует экспорту другой.

Реэкспортные операции — вывоз за границу ранее ввезенных товаров, не подвергшихся в реэкспортирующей стране какой-либо переработке.

Реимпортные операции — ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке.

Для характеристики уровня и динамики внешней торговли той или иной страны используется ряд количественных показателей. Важнейшими из них являются: размеры внешнеторгового оборота (суммы экспорта и импорта); состояние торгового баланса, экспортная квота (отношение стоимости экспорта к стоимости валового внутреннего продукта); объем экспорта на душу населения.

Факторы влияющие на развитие МТ:

1. развитие и совершенствование системы МРТ и интернационализация производства;
2. НТР (научно-техническая революция), которая подталкивает обновление основного капитала, создание новых отраслей экономики и усиливает темпы совершенствования старых;
3. увеличение активности деятельности транснациональных корпораций в международных отношениях;
4. либерализация мировой торговли с помощью создания ВТО;
5. образование свободных экономических зон и регулирование мировой торговли с точки зрения отмены количественных ограничений импорта в большинстве стран и значительного снижения таможенных пошлин, т. е. развитие процессов торгово-экономической интеграции: устранение региональных барьеров и, как следствие, формирование общих рынков;
6. появление новых индустриальных стран, ориентированных на внешний рынок, в результате получения независимости колонизированными странами.

Среди основных тенденций в МТ на современном этапе можно выделить следующие:

- 1.Глобализация и интернационализация международной торговли.

Основными чертами глобализации международной торговли являются:

- интеграция (межгосударственное регулирование экономической взаимозависимости, формирование регионального хозяйственного комплекса со структурой и пропорциями, обращёнными на потребности региона в целом);
- рост темпов международной торговли и международного движения капитала;
- транснационализация и корпоративность мирового экспорта;
- дальнейшая унификация правил и норм международной торговли.

2. *Возрастание роли НТП и электронных технологий.* В современных условиях в товарной структуре международной торговли существенно возросла доля готовых промышленных товаров, особенно машин и оборудования.

3. *Доминирующая роль информационного продукта.* Происходит формирование информационного общества, когда обладание информацией определяет способность компании реагировать на быстрые изменения во внутренней и особенно внешней среде.

4. возрастание роли Азиатско-Тихоокеанского региона;
5. уменьшение доминирующей роли США в международной торговле;
6. возрастание роли экологических аспектов продукции мирового товарооборота;
7. быстрый рост торговли между развивающимися странами (экспортная экспансия НИС);
8. рост объёмов рынка услуг, особенно в экспорте индустриальных стран;
9. увеличение объёмов внутриотраслевой торговли между развитыми странами и т.д.

17. Особенности ценообразования в мировой торговле.

Мировая цена—это цена на котором данный товар продается на мировом рынке в условиях наличия рыночных отношений в момент продаж.

Множественность цен на мировом рынке—наличие ряда цен на один и тот же товар или товары одинакового качества в одной и той же сфере обращения на одинаковой транспортной основе. Включает в себя: цены по обычным коммерческим сделкам с платежом; цены по клиринговым соглашениям; цены по программам государственной помощи и т.д.

Методы ценообразования на мировом рынке:

- 1) Контрактные цены(отражают действительный уровень цен на товар определенного качества при соответствующих условиях поставки и платежа)
- 2) Биржевые котировки(цены товаров торговля которыми ведется на товарных биржах)
- 3) Цены аукционов
- 4) Справочные цены(публикуются продавцами сырьевых товаров, а так же их ассоциациями)
- 5) Цены предложений(цены продавца; включающие предполагаемые условия поставки и платежа)
- 6) Индексы цен(относительные показатели, отражающие динамику цен, но не дающие представление об их уровне)

Методы фиксации цен на мировом рынке:

- 1) Твердые цены(согласовываются при заключении контракта и не подлежат изменению в ходе его выполнения)
- 2) Подвижные цены(цены с последующей фиксацией)
- 3) Скользящие цены(применяются в контрактах с длительным сроком поставок в течение которых экономические условия могут существенно измениться)
Сложные цены, состоящие из 2-ух частей:1) базовая, которая устанавливается при подписании контракта;2) переменная, величина цены, которая определяется с учетом индекса изменения ценообразующих факторов
- 4) Расчетные цены поставщика(применяются когда речь идет о продаже уникальных товаров, которые ранее не поставлялись, которые трудно сопоставить с другими товарами)

18. Структура мирового рынка и конъюнктура мировых товарных рынков.

Мировой рынок- сфера устойчивости товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда и разделении факторов производства.

Внутренний рынок-это форма хозяйственного общения при которой вся продукция предназначенная для продажи сбывается самим товаропроизводителями внутри страны.

Национальный рынок-внутренний рынок-это внутренний рынок, часть которого ориентируется на иностранных потребителей

Международный рынок- часть национальных рынков, которая связана с зарубежными рынками.

Основные черты мирового рынка:

- 1) Перемещение товаров и услуг между странами
- 2) Первичность по отношению к производителю и функционирование в качестве центральной мировой экономики
- 3) Множественность применяемых цен
- 4) Структурированность

Функции мирового рынка

- 1) Регулирующая
- 2) Информационная
- 3) Балансирующая
- 4) Санирующая

Структура мирового рынка:

По объекту

- 1) Рынок товаров
- 2) Рынок услуг
- 3) Рынок капитала
- 4) Рынок рабочей силы
- 5) Валютный рынок
- 6) Рынок информации
- 7) Рынок технологий

По региональному положению

- 1) Европейский рынок
- 2) Азиатский рынок
- 3) Африканский рынок
- 4) Южноамериканский рынок

Конъюнктура рынка – это совокупность всех факторов и условий, влияющих на спрос, предложение, конкуренцию и другие рыночные процессы, это комплекс факторов, влияющих на поведение субъектов рынка (продавцов и покупателей, экспортеров и импортеров).

Различают общехозяйственную конъюнктуру и конъюнктуру товарных рынков. Общехозяйственная конъюнктура характеризует состояние всего мирового хозяйства на конкретный период времени. При анализе конъюнктуры товарных рынков изучаются текущие изменения и колебания в сфере производства и сбыта отдельных товаров.

Выделяют следующие виды конъюнктуры:

1. Общеэкономическая.
2. Отраслевая.
3. Рынка конкретных товаров.

По временному признаку:

1. Текущая.
2. Кратко- и среднесрочная.
3. Долгосрочная.

Конъюнктурообразующие факторы:

1. Постоянные и переменные.
2. Циклические и нециклические.
3. Стимулирующие развитие рынка и сдерживающие его.

В основе конъюнктурных колебаний лежит циклический характер развития экономики (все виды циклов - большие, промышленные и т.п.), хотя влияют и нециклические факторы (постоянные и переменные), а также случайные.

Основные нециклические факторы:

- 1) деятельность государства;

2) монополизация экономики;

3) политические факторы.

У постоянных факторов может быть собственная динамика и цикличность (милитаризация экономики, НТП).

Показатели конъюнктуры мирового рынка:

1) Динамика товарных цен в нерегулируемых секторах экономики.

2) Количество заключенных сделок.

3) Состояние портфеля заказов (т.е. совокупность заказов, которые имеет фирма на определенную дату или на определенный период.).

4) Движение запасов.

19. Государственное регулирование внешней торговли. Фритредерство (политика свободной торговли) и протекционизм.

Противоречивое влияние внешней торговли на экономику создало два противоположных подхода к ее развитию.

1. Протекционизм
2. Защита свободы торговли

В борьбе этих двух подходов вырабатывались меры государственной внешнеторговой политики. Что такое протекционизм?

1. Протекционизм - экономическая политика государства по защите внутреннего рынка. Заключается в системе мер по ограничению и контролю внешнеторговой деятельности, по стимулированию экспорта. Какие аргументы можно выдвинуть в защиту протекционизма?
 - Защита необходима для того, чтобы не дать исчезнуть только что появившимся отраслям промышленности, неспособным выдержать реальность международной конкуренции. Огражденные таким образом рынки могут привлечь капиталы, которые будут участвовать в развитии национальной промышленности;
 - Протекционизм полезен тем, что он может увеличить занятость населения, позволяя осуществлять программы развития. Но при условии, что меры протекционизма не вызовут ответную реакцию со стороны иностранных партнеров. В краткосрочном периоде он может улучшить условия торговли, заставляя иностранных производителей нести протекционистские издержки;
 - В целом протекционизм можно рассматривать как способ защиты национальной независимости в секторах, важнейших с точки зрения безопасности (производство стали, химическая промышленность), способом защиты отдельных социальных слоев (фермеров) или некоторых регионов (металлургии, текстильное производство), как способ защиты уровня жизни (борьба с конкуренцией со стороны НИС с дешевой рабочей силой);
2. Защита свободы торговли. Свободная торговля - это движение товаров через границу без всяких ограничений: Главный аргумент в пользу свободы торговли - сравнительная эффективность создает больше выгод от свободы торговли, чем ее ограничения. Другие аргументы в защиту свободы торговли заключены в следующем:
 - Свобода торговли способствует международной специализации страны;
 - Облегчает развитие конкуренции;
 - Расширяет товарные рынки;
 - Удешевляет товары для потребителей внутри страны.

Исторически внешнеторговая политика склонялась то в сторону протекционизма, то к либерализации торговли. В конечном счете содержание внешнеторговой политики зависело от конкретных социально-экономических и политических условий, в которых находилась страна.

В период XVII-XVIII в.в. преобладал протекционизм. Например, из Англии был запрещен экспорт золота и серебра. Иностранцы, продававшие товары в Англии, были обязаны во-первых, израсходовать выручку на покупку английских товаров. А, во-вторых, обменять национальные деньги на английские. Основная цель внешнеторговой политики этого периода - способствовать созданию национальной промышленности.

В середине XIX века Англия проводила политику свободной торговли - "фритредерства". Причина кроется в том, что Англия в этот период была полным экономическим лидером. И любые ограничения внешней торговли ей были невыгодны, поскольку ответные меры других стран препятствовали английскому экспорту. В других странах в силу их экономического отставания до конца XIX века преобладал протекционизм. Это было необходимо для становления и укрепления молодой национальной промышленности. XX век породил новые формы протекционизма. Они осуществлялись с целью проникновения на пространственные рынки, обеспечения конкурентных преимуществ национальной промышленности.

Протекционизм (франц. protectionnisme, от лат. protectio -- защита, покровительство) - политика, направленная на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и зачастую на захват внешних рынков. Это система государственного регулирования внешнеторговых связей, направленных на создание благоприятных условий фирмам-резидентам. Инструменты протекционизма: таможенные пошлины, тарифы (делятся на адвалорные, т.е. пошлина с цены товара; специальные (в виде определенной суммы денег, взимаемые с веса, объема или штуки товара); автономные; договорные) и субсидии.

Таможенные пошлины выполняют функцию налога, взимаемого в пользу госбюджета с товара, провозимого через границу, и могут быть следующими:

- экспортными (он применяются в промышленно развитых странах, в РФ применяются только на бензин и мазут); - импортные; - транзитные;

Политика протекционизма поощряет развитие отечественного производства, способного заменить импортные товары.

Он может быть полностью закрытым, жестким, нежестким и либеральным. Жесткость определяется как показатель, учитывающий средний уровень таможенных пошлин, и средний уровень и интенсивность количественных ограничений.

Относительно открытым признается режим страны, у которой средний уровень таможенных пошлин импорта не превышает 10%, количественными ограничениями охвачено не более 25% импорта и при этом количественные ограничения используются не интенсивно и носят преимущественно регистрационный характер.

Протекционизм может быть агрессивным, если его применяют более развитые государства по отношению к менее развитым, либо монополии, имеющие более развитое производство. В этом случае он реакционен, поскольку затрудняет конкуренцию и ведет к застою в экономике.

Он также может быть прогрессивным, если его применяют менее развитые государства по отношению к более развитым, если защищаются менее развитые и младенческие отрасли.

Страна сама формирует концепции и стратегии развития внешнеторговых связей и основных принципов внешнеторговой политики, обеспечивает экономическую безопасность, защиту экономического суверенитета и экономических интересов.

В ведении страны находятся государственное регулирование внешнеторговой деятельности, включая финансовое, валютное, кредитное, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование; обеспечение экспортного контроля; определение политики в области сертификации товаров в связи с их ввозом и вывозом.

В реальной международной экономической ситуации существует несколько видов протекционистской политики:

- - селективный протекционизм, применяемый против отдельных стран или отдельных товаров;
- - отраслевой протекционизм - это политика, которая защищает определенные отрасли, к примеру, сельское хозяйство;
- - коллективный протекционизм, т.е. такая протекционистская политика, которая осуществляется методами внутренних экономических мер.

У протекционизма есть свои плюсы и минусы. Преимущества протекционизма:

-сдерживание импорта помогает уравновесить торговый баланс; защита национальной экономики от демпинга; « защита молодых отраслей, которые еще неконкурентоспособны и нуждаются в государственной поддержке; торговые барьеры на пути иностранных товаров стимулируют собственное производство.

Недостатки политики протекционизма заключаются в следующем:

-ослабляется конкуренция в экономике; снижается эффективность производства; в достаточной степени не используются преимущества международного разделения труда; подрываются возможности экспорта, так как ограничение импорта сдерживает и будущий экспорт.

Политика свободной торговли (или фритреда -- от англ. free trade) как явление экономической жизни возникла во второй половине XVIII в. Решающее значение для ее теоретического обоснования имел выход в свет известного сочинения А. Смита "Исследование о природе и причинах богатства народов

Фритредерство - это политика весьма ограниченного государственного вмешательства во внешнюю торговлю страны, которая осуществляется на основе игры свободных рыночных сил спроса и предложения.

- это внешнеторговая политика, при которой таможенные органы только регистрируют ввоз или вывоз товаров. Они не взимают импортные и экспортные пошлины, не устанавливают какие-либо количественные или иные ограничения на внешнеторговый оборот. Такую политику проводят страны с высокой эффективностью национального хозяйства. В этом случае местные предприниматели не только выдерживают иностранную конкуренцию, но и прорывают протекционистские таможенные барьеры, расширяя доступ своих товаров на мировой рынок.

На практике свобода торговли обычно означает отсутствие высоких экспортных и импортных пошлин, а также немонетарных ограничений на торговлю, например, квот на импорт определённых товаров и субсидий для местных производителей определённых товаров. Сторонниками свободной торговли являются либеральные партии и течения; к противникам относятся многие левые партии и движения (социалисты и коммунисты), защитники прав человека и окружающей среды, а также профсоюзы.

Как правило, правительства проводят гибкую внешнеторговую политику. Они избирательно используют методы протекционизма и вводят элементы свободной торговли. При этом обеспечиваются благоприятные условия в экономических связях с другими странами: с ними заключаются торговые сделки, содержащие пункты о взаимных обязательствах в области внешнеторговой политики.

Свободная торговля обладает следующими преимуществами:

- -стимулирует конкуренцию, ограничивая монополизм; » повышает эффективность производства, снижает цены;
- -расширяет выбор товаров для потребителей;
- -позволяет полностью использовать преимущества международного разделения труда.

Сторонники фритредерства считают, что аргументы в пользу протекционизма дискуссионны, поскольку цели, которую он ставит перед собой, можно достичь с меньшими издержками.

В истории МЭО известны два полярно противоположных типа внешнеэкономической политики: свободная торговля (фритред) и протекционизм; на протяжении XX в. наблюдались колебания в предпочтениях государств по отношению к тому или иному типу внешнеэкономической политики: начало столетия, 20-е и 50-е гг. характеризовались всплеском фритредерских настроений, а 30-е и 70-е -- возрождением интереса к протекционизму; оба варианта экономической политики обладают позитивом и негативом, что позволяет в современных условиях говорить о необходимости разумного синтеза свободной торговли и протекционизма при сохранении магистральной тенденции к либерализации мировой экономики; введение протекционистских мер способствует временному повышению доходов производителей и государства при снижении уровня жизни подавляющей части населения, а в долгосрочной перспективе -- к общему сокращению национального благосостояния и ослаблению позиций страны в МЭО.

20. Тарифные методы регулирования внешней торговли. Таможенная пошлина и таможенный тариф.

Таможенно-тарифное регулирование представляет собой комплекс методов, основой которых является использование ценового фактора воздействия на внешнеторговый оборот стран.

Тарифные методы являются наиболее распространенными и постоянно используемыми -- в форме импортных и (в меньшей мере) экспортных пошлин. Главными составляющими импортного таможенного тарифа являются: систематизированный перечень ввозимых товаров; методы определения таможенной стоимости ввозимых товаров и взимания пошлин; механизм введения, изменения или отмены пошлин; правила определения страны происхождения товара; пределы полномочий органов исполнительной власти в таможенной области.

Таможенный тариф -- это систематизированный перечень товаров, пропускаемых через границу данного государства и облагаемых пошлинами. Таможенный тариф включает наименование товаров, ставки на единицу обложения, список беспошлинно пропускаемых товаров и товаров, запрещенных к вывозу, ввозу и транзиту через национальные границы государств. Таможенный тариф используется в целях защиты национальных предприятий от иностранной конкуренции

на внутреннем рынке, для стимулирования развития определенных секторов национальной экономики, укрепления торговых и платежных балансов страны, повышения доходов государственного бюджета и др.

Центральным звеном таможенно-тарифной системы являются пошлины.

Таможенная пошлина-государственные денежные сборы взимаемые таможенными учреждениями с товаров, ценностей и имущества провозимых через таможенную границу страны.

Классификация:

По способу взимания:

- Адвалорные(устанавливаются в виде процента от таможенной стоимости товара)
- Специфические(устанавливаются в абсолютном выражении от единицы измерения товара – тонна, баррель, штука)
- Комбинированные(фактическая комбинация адвалорной и специфической пошлин, например, пошлина взимается в размере 20% от стоимости ввозимого товара, но не больше 100 евро)

По объекту обложения:

· Импортные

· Экспортные (данный вид пошлин не применяется в промышленно развитых странах: конституция США запрещает их использование; в РФ отменены с 1996 года, но с 1999 года введены экспортные пошлины на продукты нефтепереработки - бензин и мазут). Экспортная пошлина чаще всего вводится странами, экспортирующими основной товар: либо в целях увеличения валового дохода, либо для создания дефицита этого товара на мировых рынках, повышая тем самым мировые цены на данный товар.

· Транзитные (взимаются с товаров, пересекающих национальную территорию транзитом). Они сдерживают товарные потоки и в большинстве стран мира рассматриваются как крайне нежелательные.

По характеру:

Сезонные

Антидепелгосовые

По целям взимания пошлины подразделяются на:

- фискальные, основной целью которых является увеличение финансовых поступлений в бюджет;

- протекционистские, преследующие в основном торгово-политические цели.

По объекту обложения пошлины можно подразделить на:

- ввозные или импортные, которые взимаются с импортируемых товаров или при выпуске товаров с таможенных складов, расположенных внутри страны. Это наиболее распространенный вид пошлин. Он возник раньше всех других и на него приходится центр тяжести в современной торговой политике;

- вывозные или экспортные пошлины, взимаемые с товаров при вывозе их за границу. Этот вид пошлин часто используется в фискальных целях, а также для выравнивания низкой внутренней цены и высокой – на внешнем рынке. Кроме того, вывозные пошлины могут взиматься с товаров, в области экспорта которых страна обладает монополией. В настоящее время этот вид пошлин применяется редко и в практике ВТО считается несправедливым методом конкуренции;

- транзитные пошлины взимаются за провоз товара по территории данной страны. Этот вид пошлин применяется крайне редко и, в основном, в фискальных целях. Большинство стран предпочитает взимать при транзите разного рода сборы: разрешительные, гербовые, статистические и, естественно, плату за провоз грузов по территории данного государства.

По способу взимания таможенные пошлины подразделяются на:

- специфические, представляющие собой определенную сумму, взимаемую с установленной единицы веса, объема или количества товара. Этот вид пошлин применяется при ввозе однородных товаров, прежде всего сырьевых и химических товаров;

- адвалорные пошлины, устанавливаемые в виде определенного процента с таможенной стоимости товара. По простоте взимания и ведения переговоров о снижении этот вид занимает основное место в системе таможенного регулирования стран;

- смешанные или комбинированные таможенные пошлины представляют собой комбинацию специфических и адвалорных ставок. Они позволяют несколько уравнивать недостатки этих двух видов пошлин с точки зрения их реакции на изменение цены, тем не менее этот вид пошлин, встречается относительно редко.

По характеру происхождения пошлины бывают:

- автономные, то есть устанавливаемые постановлением государственной власти данной страны вне зависимости от каких-либо многосторонних или двусторонних актов (договоров).

- конвенционные (договорные) пошлины – это ставки пошлин, устанавливаемые в процессе переговоров. Они не могут быть повышены государственной властью в одностороннем порядке.

В зависимости от страны происхождения товара пошлины можно подразделить на следующие основные группы:

- максимальные (генеральные или общие), которые устанавливаются для всех стран

- минимальные, применяющиеся в отношении товаров, происходящих из стран, пользующихся в торговле с данной страной режимом наибольшего благоприятствования

- преференциальные – особо льготные ставки пошлин, предоставляемые отдельным странам или группам стран, как правило, развивающимся.

Существует также группа т.н. особых пошлин, к которым можно отнести антидемпинговые, и компенсационные, о которых уже говорилось выше в связи с Антидемпинговым кодексом и Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам, а также карательные.

Антидемпинговые пошлины – это особо высокие пошлины, взимаемые сверх обычных при обнаружении факта демпинга, для борьбы с которым они используются;

- Компенсационные пошлины – пошлины, взимаемые с целью нейтрализации субсидий, предоставляемых экспортеру с целью повышения его конкурентоспособности на рынке.

- Карательные пошлины – особо высокие пошлины (в 3 – 5 раз превышающие генеральные), применяются против товаров, происходящих из стран, осуществляющих в отношении данного государства дискриминации, недружественные акты и т. п., то есть они носят не столько экономический, сколько политический характер.

Указанные пошлины не включаются в таможенный тариф и введению каждой из перечисленных пошлин предшествует расследование, которое проводится по специально определенной процедуре.

В торговле рядом товаров, прежде всего сельскохозяйственных, могут применяться т. н. сезонные пошлины:

- как правило, значительно ниже указанных в тарифе;

- действуют строго определенное время;

- вводятся распоряжением правительства соответствующей страны.

21. Экономические меры нетарифного регулирования.

Нетарифное регулирование-метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем запретов и ограничений экономического характера .

Экономические методы:

- 1) Валютный контроль-это комплекс нормативно закрепленных административных и организационных мер,

осуществляемых специально уполномоченными на основании закона государственными органами или иными организациями (например, уполномоченными банками в качестве агентов валютного контроля) и направленных на реализацию порядка совершения валютных операций и сделок в части валютных ограничений, а также мер по выявлению, предупреждению и пресечению нарушений этого порядка.

- 2) Контроль над ценами
- 3) Контроль над государственной монополией
- 4) Контроль над внешней торговлей
- 5) Государственные переговоры с экспортером о добровольном ограничении поставок в данную страну.

22. Административные меры нетарифного регулирования.

Административные меры нетарифного регулирования(жесткие барьеры)

- 1) Лицензирование(государственная лицензия предоставляет право любому лицу в течение длительного времени ввозить товары либо без ограничений, либо только из указанных стран; индивидуальная лицензия предоставляется конкретной фирме, с указанием объема времени, наименованием товара, разрешенного к ввозу)
- 2) Квотирование(ограничение в количественном или стоимостном выражении, разрешенное к ввозу страны(импортная квота) или к вывозу(экспортная квота)
- 3) Имбарго(запрет на ввоз)
- 4) Сертификация товаров

23. Международная торговля товарами и услугами, основные ее показатели.

24. Многостороннее регулирование внешней торговли.

Внешнеторговая деятельность- деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.

В современном мире внешнеторговая политика любой страны выстраивается не только исходя из национальных интересов, но и под влиянием системы международного регулирования мировой торговли с унифицированными правовыми, административными и организационными правилами, по отношению к которой страновые торговые режимы выступают как торговые подсистемы.

Большая роль в формировании такой системы принадлежит **Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)**, осуществляющей исследования по различным аспектам мировой торговли во взаимосвязи с проблемами экономического развития и разработку принципов в области торговой политики.

Ведущую роль в многостороннем регулировании мировой торговли играет **Всемирная торговая организация (ВТО)** — межправительственная международная организация в сфере международной торговли, разрабатывающая ее основополагающие нормы и принципы, фиксирующая их в международных договорах и устанавливающая согласованные правила их реализации и применения важнейших инструментов торговой политики. В основу деятельности положен принцип раундов, для каждого из которых определяются цели и круг задач. Раунды длятся годами. Достигнутые в них соглашения содержат ключевые договорные обязательства, являющиеся универсальными для всех членов организации (к настоящему времени насчитывается 20 соглашений и около 40 общих договоренностей).

ВТО также является местом разрешения многочисленных торговых споров и разбирательств. К началу 2003 г. ВТО насчитывала 145 стран и около 30 стран ведут переговоры о присоединении.

В числе общих соглашений наибольшее значение имеют Генеральное соглашение по торговле и тарифам (ГАТТ), Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), пакет соглашений по инвестиционным мерам в торговле (ТРИМС), пакет соглашений о защите прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Пакет основополагающих соглашений и как международная организация ГАТТ было создано в 1947 г. и до 1995 г. было основным регулятором международной торговли. С 1995 г. ГАТТ преобразовано в ВТО. В рамках ГАТТ проведено восемь раундов многосторонних переговоров, последние четыре — Диллон-раунд, 1960-1961гг. 26 стран-участниц, Кеннеди-раунд, 1964-1967гг., 62 страны, Токийский раунд, 1973-1979, 102 страны-участницы и Уругвайский раунд, 1986-1993гг., 108 стран — наиболее показательны по тарифным уступкам, масштабы которых увеличились с 4,9 млрд. долл. в 1061 г. до 3700 млрд. долл. в 1993 г.

В конце 2001 г. на министерской конференции в г. Дохе (Катар) достигнута договоренность о начале нового раунда переговоров, теперь уже в рамках ВТО. Содержание и формат этого раунда пока окончательно не определены, однако известно, что в рамках этого раунда США выдвинули предложение об устранении к 2015 г всех тарифов на потребительские и промышленные товары (91% всей мировой торговли товарами). Существуют предложения ЕС и других участников. Результаты пятого раунда переговоров будут достигнуты примерно к 2010 году.

Основная функция ГАТТ — либерализация внешней торговли. Создание ВТО реализовало необходимость к традиционным нормам и правилам торговли товарами добавить общие нормы регулирования международной торговли услугами, торговых аспектов инвестиционной политики и прав интеллектуальной собственности. Так появились ГАТС, ТРИМС, ТРИПС и другие соглашения, составившие костяк ВТО.

Первое многостороннее соглашение по вопросам торговли и инвестиций в сферу услуг (ГАТС) вступило в силу 01.01.1995 г. действие его распространяется на 12 секторов услуг: деловые, коммуникационные, строительные, услуги в области здравоохранения, образования, защиты окружающей среды, дистрибьюторские, финансовые, туристические, транспортные, услуги по организации досуга, культуры и спорта. Если ГАТТ регулирует только трансграничное перемещение товаров, то ГАТС определяет четыре способа торговли услугами: «трансгранично», «потребление за рубежом» (например, туризм), «коммерческое присутствие» (например, дочерняя фирма), «присутствие физических лиц» (например, услуги консультанта).

Главный вектор деятельности ВТО состоит в том, что национальные правительства не должны дискриминировать товары, услуги, капитал, информацию и технологию иностранного происхождения в пользу внутренних или других иностранных поставщиков. Следует предоставлять национальный режим для всех трансграничных сделок и противодействовать любым попыткам устранения рыночной конкуренции.

ВТО расширяет регулирующую функцию на сферу инвестиций, поставив задачу выработки общих правил относительно стимулирования вложений зарубежного капитала, в первую очередь в связи с торговлей товарами и услугами, приведение национальных норм, регулирующих инвестиционные процессы, в соответствие с многосторонними правилами, устранение преград на пути трансграничного использования новых возможностей информационных и иных технологий. Эту задачу призван решить пакет соглашений по инвестиционным мерам в торговле (ТРИМС).

Вступление в ВТО предполагает увеличение открытости экономики, главным образом, либерализацию импорта в обмен на более широкий доступ на зарубежные рынки отечественных товаров. Долгосрочное позитивное влияние на экономику будет сочетаться с краткосрочными негативными последствиями. Для предприятий неконкурентоспособных отраслей это обернется спадом, необходимостью реструктуризации и реконструкции. Однако присоединение к ВТО даст стимул к дальнейшему, более последовательному реформированию экономики в целях оживления инвестиционной активности, структурной реорганизации, создания конкурентной среды и более качественного взаимодействия с мировой экономикой. Условия вступления в ВТО должны предусматривать переходные периоды для постепенной адаптации к новым правилам хозяйствования и взаимодействия с другими экономиками.

Определяющим аргументом вступления в ВТО является растущее признание того, что экономическое возрождение невозможно в изоляции, а эффективная включенность в мировую экономику невозможна без активного вовлечения в работу международных экономических организаций.

Всемирная торговая организация (ВТО) имеет целью укрепление мировой экономики, рост мировой торговли, инвестиций. Ее главной задачей является либерализация мировой торговли, применение преимущественно тарифных методов протекционизма, снижение импортных пошлин, снижение и устранение нетарифных барьеров.

Функции ВТО:

- наблюдение за состоянием мировой торговли, консультации в области управления ею
- обеспечение международных соглашений
- обеспечение механизмов примирения и урегулирования торговых споров
- наблюдение за торговой политикой государств
- сотрудничество с международными экономическими организациями, оказывающими влияние на мировую торговлю.

Принципы ВТО:

- недискриминация международной торговли
- открытость, защита через тарифы
- обеспечение справедливой конкуренции.

Высший орган ВТО — Конференция министров (сессия не реже 1 раза в 2 года), кроме него Общий Совет, Рабочая группа, Комитеты по торговле, бюджетам.

Процедура присоединения к ВТО происходит по следующим этапам:

- рассмотрение экономического механизма и торгово-политического режима присоединяющейся страны
- приведение национального законодательства и практики регулирования внешнеэкономической деятельности в соответствие с положениями пакета соглашений Уругвайского раунда
- консультации об условиях членства (на двусторонней основе со всеми заинтересованными странами-членами ВТО) о коммерческих уступках, сроках принятия обязательств по соглашениям
- получение прав члена ВТО и прекращение дискриминации страны на мировом рынке
- оформление документов присоединения (протокол о присоединении)
- ратификация пакета документов.

25. Международная торговля услугами как специфическая форма мирохозяйственных связей.

Международная торговля услугами – специфическая форма мирохозяйственных связей по обмену услугами между продавцами и покупателями разных стран.

Наряду с мировыми рынками товаров, капиталов, рабочей силы существует и взаимодействует с ними мировой рынок услуг. Рынок услуг распадается на отдельные более узкие рынки: лицензий и «ноу-хау», инженерно-консультационных услуг, объектов капитального строительства, транспортных услуг и т.д.

Особенности международной торговли услугами:

- 1) в отличие от товара услуга не осязаема и не имеет какой-либо формы (не подлежат хранению и производятся и потребляются в основном одновременно), поэтому при торговле услугами существует мало возможностей для перепродажи или посредничества;
- 2) торговля услугами способствует торговле товарами, т.к. успех товара на внешнем рынке часто зависит от объёмов сопутствующих информационных, рекламных, транспортных и прочих услуг.
- 3) сфера услуг больше защищена государством от иностранной конкуренции, чем сфера материального производства, а некоторые виды услуг (транспорт, связь, наука, образование, здравоохранение) во многих странах традиционно находятся в полной или частичной собственности государства;
- 4) в отличие от товаров не все виды услуг пригодны для вовлечения во внешнеторговый оборот (коммунальные, бытовые услуги).

Понятие "услуга" имеет широкий спектр определений. В общем виде под услугами принято понимать разнообразные виды деятельности, не имеющие материального носителя в явном виде. Сегодня используется несколько классификаций услуг. Например, ВТО выделяет более 600 разновидностей услуг.

МВФ в руководстве по составлению платежного баланса все торгуемые услуги подразделяет на 11 видов, в рамках которых существуют подвиды:

- 1) транспортные услуги (грузовой, пассажирский)
- 2) поездки (деловые, личные)
- 3) услуги связи (почтовая, курьерская, телефонная и т.п.)
- 4) строительные услуги
- 5) страхование (рисков, личное)
- 6) финансовые услуги
- 7) компьютерные и информационные услуги
- 8) роялти и др. лицензионные платежи

9) другие бизнес-услуги (посредничество, лизинг, правовые, рекламные)

10) лицензионные культурные и рекреационные услуги (аудиовизуальные, выставки)

11) правительственные услуги

Всемирный банк классифицирует услуги по принципу их взаимодействия с другими формами МЭО на следующие группы:

- факторные – платежи, возникающие в связи с международным движением факторов производства, прежде всего капитала и рабочей силы (доходы на инвестиции, роялти и лицензионные платежи, зарплата нерезидентов);
- нефакторные – остальные виды услуг (транспорт, путешествия и др. нефинансовые услуги).

Торговля услугами может осуществляться как перемещением самих услуг из страны в страну, так и перемещением производителей и потребителей услуг.

Выделяют следующие основные формы международной торговли услугами:

- поставка услуг через границу (трансграничная торговля), когда торговля происходит с территории одной страны на территорию другой (международный транспорт, радиостанции, спутники связи и т.п.). В данном случае границу пересекает сама услуга, а не ее поставщики или потребитель;
- перемещение потребителя услуг в страну их производителя (туризм, образование, медицина);
- временное перемещение за границу физического лица-поставщика услуг (квалифицированных служащих ТНК или лиц определенных профессий: консультантов, инженеров, врачей, спортсменов, артистов);
- коммерческое присутствие поставщика услуг на территории другой страны (банковские, страховые, аудиторские, рекламные и др. услуги).

В рамках ГАТТ было заключено Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС). Участники этого Соглашения обязуются не принимать каких-либо дискриминационных мер в сфере услуг и развивать процесс либерализации. Либерализация в сфере торговли услугами предусматривает предоставление иностранным поставщикам услуг тех же условий, что и национальным поставщикам.

Весьма перспективным и динамичным видом услуг в последнее время становится обслуживание рынка при помощи системы Internet. Функционирование данной системы обеспечивают провайдеры - поставщики услуг по подключению пользователей к глобальной сети Internet.

Наиболее серьезные перспективы воздействия на МЭО Internet имеет в торгово-финансовой сфере. Одной из важных составляющих МЭО становится т.н. электронная торговля. С помощью сети Internet можно осуществлять торговые операции для любой продукции, но доставка ее по сети возможна лишь для информационных услуг (электронные версии газет и журналов, программное обеспечение для ЭВМ, различного рода справочная информация).

С середины 90-х г.г. идет активная работа по созданию виртуальных торговых центров. Крупные компании тратят млн. USD на формирование в сети Internet каналов по распространению своей продукции. Виртуальные центры пересылают заказ потребителя к производителям и дистрибьюторам, которые доставляют товары с собственных складов прямо к покупателю.

Электронная торговля имеет и свои проблемы, однако со временем она должна стать одной из важных форм торговли будущего.

В настоящее время и в перспективе доминирующее положение в международной торговле услугами занимают и будут занимать услуги, связанные в основном с обслуживанием трудовой деятельности.

Особенно высока и в последние годы повышается доля туризма. Растет удельный вес прочих услуг. В эту группу, наряду с традиционными услугами (банковскими, страховыми, биржевыми, посредническими и пр.) входят многочисленные современные виды услуг, связанные прежде всего с экспортом технологий, знаний и опыта. Они являются наиболее динамичными во всем экспорте услуг.

На мировом рынке услуг активно действуют как компании, специализирующиеся на производстве услуг, так и промышленные фирмы. Они предлагают все более широкие наборы (пакеты) разнообразных услуг. В результате различия между компаниями сферы услуг и сферы материального производства постепенно стираются.

26. Международный рынок услуг: общая характеристика. Классификация услуг по ВТО.

Услуги — это комплекс многообразных видов деятельности и коммерческих занятий, связанных с удовлетворением широкой совокупности потребностей людей. ЮНТКАД и Мировой банк дают следующее определение: услуги — изменение в положении институциональной единицы, которое произошло в результате действий и на основе взаимного соглашения с другой институциональной единицей.

Услуги составляют так называемый третичный сектор экономики, на который приходится 2/3 мирового ВВП. Они абсолютно преобладают в экономике США (75% ВВП) и других промышленно развитых государств (в среднем на уровне 65%), а также большинства развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Удельный вес услуг в ВВП РФ в 2006 г. составил 52,0% (в 1990 г. — 33,0%).

Услуги имеют ряд существенных отличий от товара в его материальном выражении:

- 1) они, как правило, неосвязаемы. Эта неосвязаемость и «невидимость» большинства услуг является нередко основанием для того, чтобы называть внешнюю торговлю ими невидимым экспортом и импортом;
- 2) услуги неотделимы от своего источника;
- 3) их производство и потребление, как правило, неразрывны;
- 4) для них характерны непостоянство качества, изменчивость и несохраняемость.

Классификация услуг, основанная на Международной стандартизованной промышленной классификации, принятой ООН, включает: 1) коммунальные услуги и строительство; 2) оптовую и розничную торговлю, рестораны и гостиницы; 3) транспортировку, хранение, связь, финансовое посредничество; 4) оборону и обязательные социальные услуги; 5) образование, здравоохранение и общественные работы; 6) прочие коммунальные, социальные и личные услуги. Большая часть услуг по этой классификации производится и потребляется внутри страны и не может быть объектом международной торговли.

Классификация МВФ, применяемая при составлении платежного баланса, включает следующие виды услуг, связанные с платежами между резидентами и нерезидентами: 1) транспорт; 2) поездки; 3) связь; 4) строительство; 5) страхование; 6) финансовые услуги; 7) компьютерные и информационные услуги; 8) роялти и лицензионные платежи; 9) другие бизнес-услуги; 10) личные, культурные и рекреационные услуги; 11) правительственные услуги.

С точки зрения движения факторов производства услуги делятся на **факторные**, возникающие в связи с международным (межстрановым) перемещением факторов производства, прежде всего капитала и рабочей силы (они реализуются в доходах на инвестиции, роялти и лицензионных платежах, заработной плате, выплачиваемой нерезидентами), и **нефакторные** услуги — остальные виды услуг (транспорт, путешествия и прочие нефинансовые услуги).

В ходе международных переговоров в рамках ГАТТ /ВТО учитывается более 160 видов услуг, разбитых на 12 секторов:

- 1) деловые услуги (46 отраслевых видов услуг);
- 2) услуги связи (25 видов);
- 3) строительные и инжиниринговые услуги (5 видов);
- 4) дистрибьюторские услуги (5 видов);
- 5) общеобразовательные услуги (5 видов);
- 6) услуги по защите окружающей среды (4 вида);

- 7) финансовые услуги, включая страхование (17 видов);
- 8) услуги по охране здоровья и социальные услуги (4 вида);
- 9) туризм и путешествия (4 вида);
- 10) услуги в области организации досуга, культуры и спорта (5 видов);
- 11) транспортные услуги (33 вида);
- 12) прочие услуги.

Международная финансовая статистика МВФ публикуется по трем группам услуг: 1) транспортные услуги; 2) туризм и 3) другие частные услуги.

Многие виды услуг могут быть объектами международной торговли. Торговля услугами — это нетоварные коммерческие сделки. В отличие от торговли товарами экспорт или импорт услуг не обязательно означает пересечение таможенной границы. Услуга может быть оказана нерезиденту внутри таможенной территории данной страны, в этом случае сделка будет считаться международной. Как и платежи по экспорту и импорту товаров, международная торговля услугами отражается в платежном балансе.

ГАТС в рамках ВТО классифицирует международную торговлю услугами по способу их предоставления. При этом выделяются: 1) трансграничная торговля услугами; 2) передвижение потребителя в страну, где потребляется услуга (потребление за рубежом); 3) учреждение коммерческого присутствия в стране, где должна оказываться услуга; 4) временное перемещение физических лиц в другую страну для предоставления услуги. Наибольший объем услуг (в сумме около 80%) приходится на 1 и 3 способы.

Большинство видов услуг нельзя экспортировать в чистом виде, так как процесс производства услуги и процесс ее потребления нельзя разделить во времени. В связи с этим ГАТС выделяет четыре способа осуществления торговли услугами:

- 1) Трансграничная торговля, когда национальные потребители покупают услуги у зарубежного поставщика.
- 2) Торговля на основе коммерческого присутствия. Когда иностранная компания создает филиал или приобретает национальную компанию в форме трансграничных слияний и поглощений, т. е. организует
- 3) Потребление услуг за рубежом, т. е. потребители данного государства покупают услуги за рубежом (например, при выездном туризме).
- 4) При миграции физических лиц, когда иностранные физические лица оказывают услуги потребителям данного государства (например, строительство гостиниц иностранными рабочими).

В отраслевой структуре экспорта услуг до начала 1980-х гг. преобладали транспортные услуги, однако потом они уступили первенство финансовым, информационным, коммуникационным, консультационным услугам и др. и туризму, которые развивались гораздо быстрее.

На США приходится максимальный объем торговли услугами по каналам ТНК. В первую десятку ведущих экспортеров услуг в 2000-х гг. вошли (кроме США) Великобритания, Франция, Германия, Италия, Япония, Испания, Нидерланды, Бельгия-Люксембург и Гонконг, в первую десятку импортеров — США, Германия, Япония, Великобритания, Италия, Франция, Нидерланды, Канада, Бельгия, Люксембург и Китай. При почти совпадающем списке Германия, Япония, Канада и Китай являются нетто-импортерами услуг.

По данным ВТО, российский экспорт услуг в 2003 г. составил 15,9 млрд. долл. (0,9% мирового экспорта услуг, 24-е место), импорт услуг России составлял 26,7 млрд. долл., 1,5 % мирового импорта услуг, что означало 18-е место среди ведущих стран - импортеров.

Можно говорить о специализации национальных экономик на экспорте услуг в системе международного разделения труда. В промышленно развитых странах это прежде всего финансовые, телекоммуникационные, информационные, деловые услуги, передовые технологии, а также услуги по образованию, здравоохранению и туризму. Некоторые

развивающиеся страны также специализируются на производстве и предоставлении услуг — туристических (Турция, Египет, Таиланд и др.), транспортных (Египет, Панама и др. государства так называемого открытого судового реестра), финансовых (оффшорные центры Карибского моря и Тихоокеанских островов). Возрастает роль в международной торговле услугами новых индустриальных государств, Китая и ряда других государств. Россия является нетто-экспортером транспортных услуг и имеет здесь перспективы использования своего евразийского положения для организации транзита, перспективны развитие услуг в области высоких технологий и международного туризма. В структуре экспорта российских услуг 33% приходится на транспорт, 42% — на туризм и 25% — на «прочие частные услуги».

В целом основные тенденции развития мировой торговли услугами можно резюмировать следующим образом:

- Более динамичные темпы роста мировой торговли услугами по сравнению с темпами роста мирового товарооборота.
- Преобладающая роль развитых государств в мировом экспорте и импорте услуг.
- Высокая концентрация «невидимой» торговли в нескольких странах мира.
- В региональном распределении мировой «невидимой» торговли преобладают западноевропейские государства, на долю которых приходится практически половина товарооборота.

27. Государственное и международное регулирование торговли услугами.

Регулирование международной торговли подразделяется на государственное регулирование и регулирование с помощью международных соглашений и создания международных организаций.

Методы государственного регулирования международной торговли можно разделить на две группы: тарифные и нетарифные.

1. Тарифные методы сводятся к использованию таможенных пошлин — особых налогов, которыми облагаются продукты международной торговли. Таможенные тарифы — это плата, взимаемая государством за оформление провоза за границу товаров и иных ценностей. Такая плата, называемая пошлиной, учитывается в цене товара и оплачивается, в конечном счете, потребителем. Таможенное обложение предполагает использование импортных пошлин для затруднения ввоза в страну иностранных товаров, реже используются экспортные пошлины.

По форме исчисления различают пошлины:

- а) адвалорные, которые взимаются в процентах от цены товара;
- б) специфические, взимаются в виде определенной денежной суммы с объема, массы или единицы товара.

Важнейшими целями использования импортных пошлин являются как непосредственное ограничение импорта, так и ограничение конкуренции, в том числе недобросовестной. Ее крайней формой является демпинг — продажа на внешнем рынке товара по ценам, ниже существующих на идентичный продукт на внутреннем рынке.

2. Нетарифные методы многообразны и представляют собой совокупность прямых и косвенных ограничений внешнеэкономической деятельности с помощью разветвленной системы экономических, политических и административных мероприятий. К ним относятся:

- квотирование (контингентирование) — установление количественных параметров, в пределах которых возможно осуществление определенных внешнеторговых операций. На практике контингенты обычно устанавливаются в форме списков товаров, свободный ввоз или вывоз которых ограничен процентом от объема или стоимости их национального производства. При исчерпании количества или суммы контингента экспорт (импорт) соответствующего товара прекращается;
- лицензирование — выдача хозяйствующим субъектам специальных разрешений (лицензий) на проведение внешнеторговых операций. Оно часто применяется вместе с квотированием для контроля квот на основе лицензий. В некоторых случаях лицензионная система выступает разновидностью таможенного обложения, применяемого страной для получения дополнительных таможенных доходов;

- эмбарго – запрет на проведение экспортно-импортных операций. Оно может распространяться на определенную группу товаров или вводиться в отношении отдельных стран;
- валютный контроль – ограничение в кредитно-денежной сфере. Например, финансовая квота может ограничивать количество валюты, которое может получить экспортер. Ограничения количественного порядка могут распространяться на объем иностранных инвестиций, количество иностранной валюты, вывозимой гражданами за границу, и т.п.;
- налоги на экспортно-импортные операции – налоги в качестве нетарифных мер, которые не регулируются международными соглашениями, как таможенные пошлины, и поэтому взимаются как с отечественных, так и с зарубежных товаров. Возможны и субсидии со стороны государства для экспортеров;
- административные меры, которые связаны в основном с ограничениями по качеству продаваемых товаров на отечественном рынке. Важное место занимают национальные стандарты. Несоблюдение стандартов страны может послужить поводом к запрету ввоза импортной продукции и ее реализации на внутреннем рынке. Подобным образом система национальных транспортных тарифов нередко создает преимущества в оплате перевозки грузов экспортерам по сравнению с импортерами. Кроме того, могут использоваться также другие формы косвенных ограничений: закрытие для иностранцев отдельных портов и железнодорожных станций, предписание об использовании при производстве продукции определенной доли национального сырья, запрет на приобретение государственными организациями импортных товаров при наличии национальных аналогов и т.д.

Высокая значимость МТ для развития мирового хозяйства обусловила создание мировым сообществом специальных международных регулирующих организаций, усилия которых направлены на выработку правил, принципов, процедур осуществления международных торговых сделок и контроля за их исполнением государствами — членами этих организаций.

Особую роль в регулировании международной торговли выполняют многосторонние соглашения, действующие в рамках:

- ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле);
- ВТО (Всемирная торговая организация);
- ГАТС (Генеральное соглашение по торговле услугами);
- ТРИПС (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности);

ГАТТ. В соответствии с основополагающими положениями ГАТТ торговля между странами должна осуществляться на основе принципа наиболее благоприятствуемой нации (ПНБ), т. е. в торговле стран — членов ГАТТ устанавливается режим наибольшего благоприятствования (РНБ), гарантирующий равенство и недискриминацию. Однако одновременно были установлены исключения из ПНБ для стран, входящих в экономические интеграционные группировки; для стран, бывших колоний, находящихся с бывшими метрополиями в традиционных связях; для приграничной и каботажной торговли. По самым приблизительным подсчетам на долю «исключений» приходится не менее 60% мировой торговли готовой продукцией, что лишает ПНБ универсальности.

ГАТТ признает в качестве единственно приемлемого средства регулирования МТ таможенные тарифы, которые итеративно (от раунда к раунду) снижаются. В настоящее время их средний уровень составляет 3-5%. Но и здесь есть исключения, позволяющие использовать нетарифные средства защиты (квоты, экспортные и импортные лицензии, налоговые льготы). К ним отнесены случаи применения программ регулирования сельскохозяйственного производства, нарушения платежного баланса, осуществления программ регионального развития и помощи.

ГАТТ содержит принцип отказа от односторонних действий и принятия решений в пользу переговоров и консультаций, если такие действия (решения) могут привести к ограничению свободы торговли.

ГАТТ — предшественница ВТО — принимала свои решения на переговорах-раундах всех членов этого Соглашения. Всего их прошло восемь. Наиболее значимые решения, которыми ВТО руководствуется в регулировании МТ до настоящего времени, были приняты на последнем (восьмом) Уругвайском раунде (1986-1994 гг.). Этот раунд еще более расширил круг вопросов, регулируемых ВТО. В него была включена торговля услугами, а также программа сокращения величины таможенных пошлин, активизации усилий по регулированию МТ продукцией отдельных отраслей (в том числе сельского хозяйства) и усиления контроля за теми направлениями национальной экономической политики, которые оказывают влияние на внешнюю торговлю страны.

Было принято решение об эскалации таможенных пошлин по мере повышения степени обработки товаров при снижении пошлин на сырье и ликвидации их на некоторые виды алкогольных напитков, строительное и сельскохозяйственное оборудование, офисную мебель, игрушки, фармацевтические товары — всего на 40% мирового импорта. Была продолжена либерализация торговли одеждой, текстилем и сельскохозяйственными товарами. Но последним единственным средством регулирования признаны таможенные пошлины.

В области антидемпинговых мер были приняты понятия «законные субсидии» и «приемлемые субсидии», к разряду которых отнесены субсидии, направленные на охрану окружающей среды и региональное развитие при условии, что их размер составляет не менее 3% общей величины импорта товара или 1% его общей стоимости. Все остальные отнесены к незаконным и их применение во внешней торговле запрещено.

К числу вопросов экономического регулирования, воздействующих на внешнюю торговлю косвенно, Уругвайский раунд отнес требования о минимальном экспорте товаров, произведенных на СП, обязательном использовании местных компонентов и ряд других.

ВТО. Уругвайский раунд принял решение о создании ВТО, ставшей правопреемницей ГАТТ и сохранившей его основные положения. Но решения раунда дополнили их задачами обеспечения свободы торговли не только за счет либерализации, но и путем использования так называемых увязок. Смысл увязок состоит в том, что любые решения государства о повышении тарифа принимаются одновременно (в увязке) с решением о либерализации импорта других товаров. ВТО не входит в сферу деятельности ООН. Это позволяет ей проводить собственную независимую политику и контроль за деятельностью стран-участниц по соблюдению принятых соглашений.

ГАТС. Определенной спецификой отличается регулирование международной торговли услугами. Это связано с тем, что услуги, отличающиеся крайним разнообразием форм и содержания, не образуют единого рынка, который имел бы общие черты. Но ему присущи общие тенденции, дающие возможность регулировать его на глобальном уровне даже с учетом новых моментов в его развитии, которые вносят ТНК, доминирующие на нем и монополизирующие его. В настоящее время мировой рынок услуг регулируется на четырех уровнях: международном (глобальном), отраслевом (глобальном), региональном и национальном.

Общее регулирование на глобальном уровне осуществляется в рамках ГАТС, вступившем в действие с 1 января 1995 г. В его регулировании используются те же правила, которые были выработаны ГАТТ по отношению к товарам: недискриминация, национальный режим, транспарентность (гласность и единство прочтения законов), неприменение национальных законов в ущерб иностранным производителям. Однако реализация этих правил затрудняется особенностями услуг как товара: отсутствием вещной формы большинства из них, совпадением времени производства и потребления услуг. Последнее означает, что регулирование условий торговли услугами означает регулирование условий их производства, а это в свою очередь означает регулирование условий инвестирования их производства.

ГАТС включает в себя три части: рамочное соглашение, определяющее общие принципы и правила регулирования торговли услугами; специальные соглашения, приемлемые для отдельных сервисных отраслей, и список обязательств национальных правительств по ликвидации ограничений в сервисных отраслях. Таким образом, из поля деятельности ГАТС выпадает только один, региональный уровень.

Соглашение ГАТС направлено на либерализацию торговли услугами и охватывает следующие их виды: услуги в области телекоммуникаций, финансов и транспорта. Из сферы его деятельности исключены вопросы экспортной продажи кинофильмов и телепрограмм, что связано с опасениями отдельных государств (страны Европы) потерять самобытность своей национальной культуры.

Отраслевое регулирование международной торговли услугами осуществляется также в глобальном масштабе, что связано с глобальным их производством и потреблением. В отличие от ГАТС организации, регулирующие такие услуги, носят специализированный характер. Например, гражданские авиационные перевозки регулирует Организация международной гражданской авиации (ИКАО), иностранный туризм — Всемирная туристическая организация (ВТО), морские перевозки — Международная морская организация (ИМО).

Региональный уровень международной торговли услугами регулируется в рамках экономических интеграционных группировок, в которых снимаются ограничения на взаимную торговлю услугами (как, например, в ЕС) и могут вводиться ограничения на такую торговлю с третьими странами.

Национальный уровень регулирования касается внешней торговли услугами отдельных государств. Он реализуется через двусторонние торговые договоры, составной частью которых может быть торговля услугами. Значительное место в таких договорах отводится регулированию инвестиций в сферу услуг.

Мировой рынок технологий представляет собой систему экономических отношений в сфере обмена научно-техническими знаниями, которые могут быть представлены как в овеществленном, так и не в овеществленном виде.

Субъектами мирового рынка технологий выступают государственные структуры, научно-исследовательские институты и образовательные учреждения, промышленные компании и мелкие инновационные фирмы, а также физические лица – учёные и специалисты.

Основными агентами на международном рынке технологий выступают ТНК, т.к. крупные затраты на НИОКР могут себе позволить лишь крупнейшие компании, тем более что и внедрение современных, обычно технически сложных нововведений требует больших капиталовложений. ТНК, как основной агент обмена технологиями, владеет более 4/5 патентов на новую технологию. В то же время не менее 1/3 мирового технологического обмена приходится на внутрифирменный трансферт технологии ТНК, который используется ими для проникновения на новые рынки или для учреждения собственных дочерних фирм.

Объектами мирового рынка технологий являются результаты интеллектуальной деятельности в овеществленной (различные агрегаты, оборудование, инструменты, технологические линии и др.) и неовеществленной (информация, различного рода техническая документация, знания, производственный опыт) формах.

Мировой рынок технологий имеет специфическую нормативно-правовую базу своего функционирования – Международный кодекс поведения в области передачи технологий; а также такие международные органы регулирования, как Соглашение Всемирной торговой организации по аспектам прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС), Комитет по передаче технологии Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), Координационный комитет по контролю за экспортом (КОКОМ), Советники специалистов по безопасности и технологии (СТЕМ).

Выделяют следующие сегменты мирового рынка технологий:

- рынок патентов и лицензий;
- рынок наукоемкой технологической продукции;
- рынок высокотехнологичного капитала;
- рынок научно-технических специалистов.

Наиболее весомую роль на всех сегментах мирового рынка технологий в последнее десятилетие играют США, Япония, Великобритания, Германия и Франция, на долю которых приходится более 60% международного технологического обмена. В целом на развитые страны приходится около 90% мирового рынка технологий.

Международная передача технологий на практике реализуется в различных формах и по многочисленным каналам.

Основные каналы передачи технологий:

1. *внутрифирменный* – между структурными подразделениями одной компании, расположенными в разных странах;
2. *межфирменный* – по лицензионным, кооперационным, управленческим и другим долгосрочным соглашениям с иностранными фирмами;
3. *внешнеторговый* (межгосударственный) – вместе с экспортными поставками машин, оборудования и другой промышленной продукции.

Обмен технологиями осуществляется на некоммерческой и коммерческой основе. На *некоммерческой основе* между сторонами не возникают денежные обязательства. К технологическому обмену в некоммерческих формах относятся: научно-технические публикации; компьютерные базы данных, технические стандарты, справочники; проведение выставок, ярмарок, симпозиумов; обмен делегациями и встречи ученых; миграция специалистов; обучение студентов и аспирантов; деятельность международных организаций по сотрудничеству в области науки и техники и др. На *коммерческой основе* покупатель оплачивает передаваемые продавцом научно-технические знания. На коммерческой основе осуществляется продажа патентных и ноу-хау лицензий; лизинг; инжиниринг; консалтинг; координирование и кооперирование НИОКР; создание совместных предприятий, если они сопровождаются потоком инвестиционных товаров; продажа воплощенных технологий и др.

Существует также нелегальная передача технологий в форме промышленного шпионажа и технического пиратства – массового выпуска и продажи товаров-имитаций.

Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), принятая в Стокгольме в 1967 г., предусматривает следующие объекты интеллектуальной собственности:

- 1) литературные, художественные произведения и научные труды;
- 2) исполнительская деятельность артистов, фонограммы и радиопередачи;
- 3) изобретения во всех областях человеческой деятельности;
- 4) научные открытия;
- 5) промышленные образцы;
- 6) товарные знаки, знаки обслуживания, коммерческие наименования и обозначения;
- 7) пресечение недобросовестной конкуренции (способ защиты интеллектуальной собственности).

Новыми объектами интеллектуальной собственности, защита которых менее урегулирована, являются компьютерные программы, интегральные микросхемы, репрография, новые разработки в области вещания (спутники, кабельное распределение), биотехнологии.

Формированию и развитию мирового рынка технологий способствовало введение патентных систем на рубеже XVIII – XIX веков, которые укрепили права собственности создателя на продукты своего интеллектуального труда, дав импульс расширению торговли средствами производства. В США такая система была введена в 1787 г., во Франции – в 1791 г., в России – в 1812 г., Испании – в 1820 г.

Еще одним условием становления мирового рынка технологий стала неравномерность экономического развития различных стран, и, как следствие этого, – неодинаковый уровень развития в них науки и техники.

В настоящее время мировой рынок технологий структурируется следующим образом:

рынок патентов и лицензий; рынок науко- и технологически емкой продукции; рынок высокотехнологичного капитала; рынок научно-технических специалистовⁱ.

Дадим практическую характеристику указным структурным элементам мирового рынка технологий.

Патент – это документ, выданный государственным органом изобретателю, удостоверяющий его авторство и исключительное право на использование изобретения. Оно дает владельцу титул собственника на изобретение и защищает его не только от местных, но и иностранных конкурентов. Патент действует на территории той страны, где выдан.

Лицензия – это разрешение продавца на использование другим лицом – покупателем – изобретения, технологических знаний, технологии, производственного опыта, секретов производства, торговых марок, которые необходимы для производства коммерческой и иной продукции в течение определенного срока за обусловленное вознаграждение.

В мировой практике все чаще используются лицензионные соглашения, предусматривающие комплексную передачу нескольких патентов и связанных с ними ноу-хау.

«Ноу-хау» (know how) – предоставление технического опыта и секретов производства, включающих сведения технологического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные конкурентные преимущества.

Обычно комплексная передача патентов и ноу-хау используется в инжиниринге, при организации лицензионного производства, поставках оборудования и сырья.

Международная торговля лицензиями – это, пожалуй, главная форма научно-технического обмена между странами. Она весьма прибыльна. По оценкам экспертов ООН, покупатели платят за приобретенные лицензии 1 – 10% стоимости реализованной продукции, выпущенной на основе лицензионных соглашений.ⁱⁱⁱ

В зависимости от роли в международной лицензионной торговле можно выделить: промышленно развитые страны с доминирующим и преобладающим экспортом лицензий (США, Великобритания, Швейцария); промышленно развитые страны с преобладающим импортом лицензий (Германия, Япония); развивающиеся страны с импортно-экспортной ориентацией (Аргентина, Бразилия, Мексика, Индия, Турция); развивающиеся страны с импортной направленностью (Таиланд, Алжир, Панама), а также развивающиеся страны с эпизодической лицензионной торговлей (наименее развитые страны).

Международный технологический обмен – это совокупность экономических отношений между иностранными контрагентами по поводу использования результатов научно-технической деятельности, имеющих научную и практическую ценность.

В международной экономике технологии обычно рассматриваются как развитой фактор производства, отличающийся высокой международной мобильностью, а само понятие «**технология**» трактуется как совокупность научно-технических знаний, которые можно использовать при производстве товаров и услуг.

Международные документы ООН трактуют **понятие «технология» как:**

1. набор конструкторских решений, методов и процессов производства товаров и оказания услуг;
2. материализованные или овеществленные научно-технические знания, например, оборудование, машины и др.

Можно выделить **два уровня предпосылок** развития международного обмена технологиями:

1) **на уровне страны** – это неравномерность развития стран мирового хозяйства в научно-технической сфере, что прежде всего связано с недостаточным объемом затрат на НИОКР в большинстве стран и с различием целей их применения. В промышленно развитых странах приобретение технологии способствует модернизации производственного аппарата в различных отраслях. Для развивающихся стран – это средство преодоления технологической отсталости и создания собственной промышленности, ориентированной на удовлетворение внутренних потребностей;

2) **на уровне организаций (фирм)** приобретение технологии способствует: решению конкретных экономических и научно-технических проблем; преодолению узости научно-технической базы отдельного предприятия, недостатка производственных мощностей и иных ресурсов; получению новых стратегических возможностей в развитии.

Особенно значимыми являются международный научно – технический обмен для технологически ориентированных предприятий, сделавших ставку на высокую конкурентоспособность выпускаемой продукции и предоставляемых услуг. Стратегия данных предприятий «выпускать не то, что относительно дешевле или качественнее, а то, что больше никто (пока) выпускать не может».

Экономическая целесообразность экспорта технологий

√ На пути международного перемещения технологий стоит меньше барьеров и ограничений по сравнению с движением товаров и капиталов. Поэтому внешнюю экспансию легче осуществить, продав лицензию за границу, чем добиться освоения нового рынка путем экспорта продукции, производимой с помощью новой технологии или с помощью иностранных инвестиций. Другими словами, передача новой технологии за рубеж выступает как форма борьбы за иностранные товарные рынки, позволяющая обойти таможенные и иные барьеры.

√ Многонациональные компании предпочитают продавать новые технологии своим зарубежным филиалам или дочерним компаниям, а не независимым фирмам, пусть даже и отечественным. Объясняется это тем, что многонациональная компания при таких продажах не утрачивает монопольного права на использование новых технологий, исключается возможность утечки производственных секретов и превращения покупателя в серьезного конкурента.

√ Реализация технологий за рубеж часто сопровождается дополнительными поставками сырья, оборудования, полуфабрикатов и т.д. Следовательно, продавец технологий получает возможность увеличить выпуск продукции на экспорт.

√ Путем продажи новой технологии за рубеж фирма может получить доступ к необходимому ей новшеству, которым располагает иностранный партнер. Такое встречное или перекрестное лицензирование характерно для фирм, осуществляющих большие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и являющихся лидерами в разработке какого-то направления развития науки и техники. Обычно такие фирмы функционируют в отраслях с часто

меняющейся технологией и выпускающих много видов продукции (например, химическая и электротехническая промышленность).

Экономическая целесообразность импорта технологий

√ Импортируя новые технологии, покупатель обычно добивается существенной экономии средств и времени в сравнении с самостоятельными разработками в этой области. Масштабные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы требуют значительных затрат денежных средств, они продолжительны во времени, а предполагаемые их результаты не всегда определены. Поэтому часто проще купить, чем сделать самому.

Приобретая новые технологии, покупатель получает возможность ликвидировать в короткие сроки свое техническое отставание в той или иной области. И хотя далеко не все, что продается на рынке технологий, является последними научно-техническими достижениями, тем не менее, покупки на технологическом рынке открывают доступ к новшествам высокого технического уровня.

Приобретение импортных технологий обычно сопровождается сравнительно малыми издержками по освоению производства продукции. Объясняется это тем, что на продажу поступают обычно практически отработанные технологии. К тому же покупатель может рассчитывать на помощь лицензиара при освоении новых технологических процессов.

Система современных международных экономических отношений.

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

1. промышленно развитые страны с рыночной экономикой;
2. развивающиеся страны и территории с рыночной экономикой;
3. страны с переходной (от командно-административной к рыночной) экономикой.

Развитые страны сконцентрировали на своей территории значительную часть мирового общественного производства. В этих государствах закономерностью общественного воспроизводства является его циклический характер, т.е. периодические колебания уровней производства, занятости, цен. Другой важной отличительной чертой экономики индустриальных стран является неравномерность социально-экономического развития отдельных стран, их различных группировок в отдельные периоды, что непосредственно связано с циклическостью развития рыночной экономики. Она выражается в различных темпах роста общественного производства, производительности труда, различиях в уровне доходов на душу населения и т.д.

В последние десятилетия наблюдается усиление социальной ориентации экономики развитых стран, так как человеческий фактор во многом определяет конкурентоспособность стран в Мировом хозяйстве. Вместе с тем усиление социальной ориентации экономики связано с демографическими процессами в развитых странах, особенно западноевропейских. Речь идет о старении населения, которое выражается в увеличении относительной доли лиц пожилого возраста (старше 65 лет) в общей численности населения.

Для развитых стран характерно:

– высокий уровень ВВП на душу населения. В структуре производства ВВП ведущая роль принадлежит сфере услуг - более 60%. Примерно 25% ВВП создается в промышленности, 3% - в сельском хозяйстве.

– эта группа стран обладает крупнейшим в мире научно-техническим потенциалом, являющимся не только главным фактором динамичного развития ее экономик, но и решающим фактором конкурентоспособности.

– промышленно развитые страны являются крупнейшими в мире производителями и потребителями продукции высоких технологий: доля США в производстве наукоемкой продукции составляет 36% , Японии - 29%, ЕС - 32% .

– сельское хозяйство индустриальных стран утратило трудоемкий характер и превратилось в капиталоемкую отрасль, активно использующую современные биотехнологии.

- в сфере услуг этих стран наиболее интенсивно растет доля бизнес-услуг (финансовых, страховых, аудиторских, консалтинговых, информационных, рекламных и т.д.), услуг здравоохранения, образования, международного туризма.
- удельный вес расходов на НИОКР в ВВП развитых стран на протяжении последних 15 лет достаточно стабилен на уровне 2-3%.
- научно-технический потенциал промышленно развитых стран напрямую связан с высоким образовательным и квалификационным уровнем их рабочей силы.
- отличительными особенностями экономического развития промышленно развитых стран являются постоянно растущие валовые капиталовложения, сравнительно низкая инфляция и безработица.

Страны этой группы - США, Европейский Союз и Япония, образуют три наиболее развитых центра мировой экономики, в значительной мере определяющих архитектуру современного мирового хозяйства. С одной стороны, бесспорным приоритетом их внешнеэкономических связей являются связи друг с другом, с другой - каждый из центров имеет регионы своего предпочтительного влияния в мировой экономической системе.

Развивающиеся страны - государства Азии, Африки и Латинской Америки, многие из которых в прошлом были колониями и полуколониями.

В эту группу стран включаются страны, объединенные следующими признаками:

- наличие многоукладной экономики с различными формами собственности, начиная от традиционной экономики до государственного сектора;
- относительно низкий в целом уровень развития производительных сил;
- зависимое положение в мировом хозяйстве, обусловленное тем, что экономическое развитие колоний столетиями определялось не их нуждами, а потребностями развитых стран, и сегодня их развитие находится в сильной зависимости от притока иностранного капитала;
- преимущественно аграрно-сырьевая направленность в экономическом развитии и монокультурность экспорта;
- низкий уровень производимого ВВП, в том числе и на душу населения (менее 12 тыс. долл. в год), бедность.

В связи с большим разнообразием развивающегося мира в мировой экономике их принято классифицировать по различным аналитическим критериям:

1. по **регионам**: Африка, Азия (30 стран); Ближний Восток и Европа (18 стран Ближнего Востока, а также Мальта, Турция, Кипр); Западное полушарие (34 страны Центральной и Латинской Америки);

2. по **основному экспортному товару**: выделяется подгруппа стран-энергоэкспортеров, у которых доля топлива в структуре экспорта превышает 50%. Одни страны используют их для собственной индустриализации и развития национальных экономик (Алжир, Ливия и др.), другие превратились в крупнейших мировых экспортеров ссудного капитала (ОАЭ, Саудовская Аравия, Кувейт и другие страны Ближнего Востока);

3. по **уровню экономического развития** развивающиеся страны дифференцируются на страны:

- с высоким уровнем развития («новые индустриальные страны») (Данные государства отличаются более высоким экономическим ростом, чем промышленно развитые страны, и существенно более высоким уровнем развития хозяйства по сравнению с основной группой развивающихся стран. Обычно НИС подразделяют на 4 поколения. К первому относят Республику Корею, Тайвань, Сингапур, Гонконг, Аргентину, Бразилию, Мексику; ко второму - Малайзию, Таиланд, Индию, Чили; к третьему - Кипр, Тунис, Турцию, Индонезию; и, наконец, к четвертому - Филиппины, южные провинции Китая и т.д.). К этой же группе достаточно развитых стран следует отнести страны-экспортеры нефти и других энергоносителей, расположенные на Ближнем Востоке);
- со средним уровнем (Это самая многочисленная и неоднородная группа. Сюда относятся такие крупные государства, как Индия, Пакистан, Турция, Египет, ЮАР, нефтедобывающие страны - Иран, Алжир, Венесуэла, Ливия, Габон, Нигерия; аграрно-сырьевые страны Азии, Африки и Латинской Америки.);

– наименее развитые страны мира (включающие 48 государств Африки, Азии, Карибского бассейна и Ближнего Востока, в том числе такие многонаселенные страны, как Бангладеш, Республика Конго (бывший Заир) Мьянма, Танзания, Судан и Эфиопия).

Страны с **переходной экономикой** - это страны Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, переходящие от централизованно планируемой к рыночной экономике. Иногда в эту группу стран включают также Монголию, Китай и Вьетнам. МВФ, исходя из низкого уровня ВВП на душу населения в этих странах, все вышеназванные страны относит к развивающимся.

Общими чертами экономического развития стран переходной экономикой являются:

- отказ от централизованного планирования и регулирования экономического развития;
- повышение степени открытости экономики (либерализация);
- приватизация государственной собственности;
- использование таких факторов экономического роста, как расширение частного сектора, привлечение иностранных инвестиций, структурная перестройка экономики, борьба с инфляцией, перестройка валютной системы и др.;
- сокращение объемов национального производства;
- переориентация внешнеэкономических связей на Запад.

В практике существует две альтернативы экономических реформ: радикальные реформы «шоковая терапия», через которую прошли Россия, Польша и др., и постепенного эволюционного перехода – Китай, Венгрия. Реформирование экономик в странах Восточной Европы и России первоначально базировалось на «шоковой терапии», но практика показала, что переход к рыночной экономике требует время и трансформации всего комплекса макро- и микроэкономических показателей.

За последние годы страны Восточной Европы добились определенных экономических успехов в углублении рыночных преобразований. Особенно это заметно в Польше, Чехии, Венгрии и Словакии. В структуре промышленности наиболее устойчивыми темпами развиваются отрасли потребительского спроса – текстильная, пищевая, мебельная, обувная.

В результате распада существовавших некогда мировой социалистической системы хозяйства и Советского Союза Россия заняла ныне своего рода промежуточное положение между наиболее продвинутыми в экономическом отношении и развивающимися странами. РФ является крупнейшим производителем топливно-сырьевых ресурсов (природный газ, уголь, нефть, железная руда, сельскохозяйственные угодья).

Международные экономические отношения - формы и способы взаимодействия национальных экономик в мировом хозяйстве.

Возникновение и развитие международных экономических отношений обусловлено рядом **факторов**:

- 1) экономические. Согласно теории сравнительных преимуществ Д. Риккардо, стране выгодно производить и продавать за границу товары с относительно низкими внутренними издержками по сравнению с другими странами и, наоборот, покупать товары с относительно более высокими внутренними издержками, также вывоз капиталов и создание крупных международных транснациональных корпораций (ТНК), ориентированных на интеграцию различных национальных факторов производства, а, следовательно, на развитие МЭО;
- 2) политические. Международные экономические отношения могут выступать как одна из форм давления на страну в целях решения геополитических задач;
- 3) природные. Связаны с неравномерным размещением полезных ископаемых, различными климатическими условиями для развития сельского хозяйства, туризма, что обуславливает необходимость развития международных экономических отношений;
- 4) культурные. Связаны с различиями культуротдельных стран и народов. Отсюда возникает желание изучения других культур, приобщения к памятникам искусства, архитектуры, живописи; научно-технические. Здесь можно выделить две подгруппы факторов. Во-первых, это развитие массового производства, которое способствует росту производительности труда, удовлетворению спроса внутри страны и возможности работы на экспорт. Во-вторых, это научно-технический

прогресс, который связан с появлением новой техники и технологий, формированием конкурентных преимуществ товара, предпосылок его международного распространения;

5) необходимость решения глобальных проблем. Развитие международных экономических отношений обусловлено необходимостью интеграции усилий всего мирового сообщества для решения глобальных проблем человечества: экологической, продовольственной, энергетической, сырьевой, контроля над ядерным оружием.

Международные экономические отношения, хотя и являются частью экономических отношений, имеют свою специфику:

1. они представляют собой взаимодействие экономических субъектов разных стран.
2. объект МЭО может как совпадать с объектом экономических отношений (например, товар, услуга, капитал), так и отличаться от него (например, деньги - объект национальных экономических отношений, а валюта - объект международных экономических отношений).
3. международные экономические отношения связаны с перемещением, интернационализацией факторов производства (труда, земли, капитала, предпринимательских способностей).
4. для организации международных экономических отношений создаются наднациональные организации, такие как Международный валютный фонд - МВФ, Международный банк реконструкции и развития - МБРР, Европейский банк реконструкции и развития - ЕБРР, Организация стран - экспортеров нефти - ОПЕК и другие.
5. международные экономические отношения реализуются посредством международных правовых норм (международные экономические договоры, соглашения, акты).
6. на международные экономические отношения определенное влияние оказывает военно-политическая мощь государства и его способность отстаивать национальные интересы на международном уровне.

Можно выделить следующие **уровни**, на которых реализуются международные экономические отношения:

- 1) микроуровень. На этом уровне субъектами МЭО являются предприятия, банки, финансовые и страховые компании, отдельные граждане, участвующие в МЭО;
- 2) мезоуровень. На этом уровне в международных экономических отношениях участвуют такие субъекты МЭО как регионы, земли, штаты, провинции;
- 3) макроуровень. Субъектами МЭО выступают отдельные государства;
- 4) мегауровень. На этом уровне субъектами МЭО являются уже не отдельные страны, а группы стран Европейский Союз, Организация стран-экспортеров нефти - ОПЕК и др.

Кроме того, в международных экономических отношениях на этом уровне участвуют также специально созданные наднациональные организации: Международный валютный фонд, Мировой банк, Европейский банк реконструкции и развития и другие. Однако на практике не всегда международные экономические отношения замыкаются в рамках одного уровня. Например, экономические отношения российских регионов и республики Беларусь, Европейского банка реконструкции и развития и Ростовской области представляют собой взаимодействие субъектов МЭО на различных уровнях.

Структура международных экономических отношений:

1. международное разделение труда;
2. торговля товарами и услугами;
3. международный научно-технический обмен;
4. международное движение капитала;
5. международная миграция рабочей силы;

6. международная экономическая интеграция;

7. международные валютно-финансовые отношения.

Тенденции в развитии международных экономических отношений:

· Международные экономические отношения из чисто коммерческой деятельности сегодня превратились в важное и необходимое обеспечение всех стадий национального воспроизводственного процесса.

· Все формы МЭО демонстрируют динамизм развития (рост мировой торговли, новые технологии, междун миграция капитала).

· Появляются качественно новые способы развития экономических отношений между странами, заключение между торговых и трудовых контрактов в сети Интернет.

· МЭО становятся глобальными

· В географической конфигурации МЭО происходят изменения (сотрудничество: США и Япония; НАФТА, ЕС, и Япония; усиливаются позиции развивающихся стран на мировом рынке товаров, услуг, капитала, рабочей силы;)

МЭО трансформируются, изменяют свои географические приоритеты и все более приобретают черты единой системы, где отдельные их формы не только тесно связаны, но и взаимообусловлены.

29. Теоретические концепции ТНК: определение, структура ТНК, типы, их роль для мировой экономики.

ТНК-это крупная фирма или союз фирм различных стран, которая имеет заграничные капиталовложения и оказывает в международном масштабе огромное влияние на какую-либо сферу экономики.

Структура ТНК:

1) Материнская компания-административный центр в системе ТНК. Функции: принятие решений о слиянии с другими компаниями; приобретение новых фирм и ликвидация неэффективных подразделений; осуществление стратегического планирования деятельности зарубежных филиалов компаний и корпораций в целом; контроль над финансами и НИОКР зарубежных отделений.

Формы организации зарубежных филиалов:

- 1) **Дочерняя компания-предприятие**, входящее в систему ТНК, в деятельности которого материнская компания имеет право решающего голоса в силу владения более 50% акций и назначает руководителей данного предприятия.
- 2) **Ассоциированная компания- предприятие**, входящие в систему ТНК, при этом головная компания владеет от 10% до 50% акций и лишь принимает участие в деятельности организации.
- 3) **Отделения –зарубежный филиал** являющийся частью предприятия ТНК и котором головная компания владеет полностью.

Типы ТНК:

- - Горизонтально интегрированные корпорации с предприятиями, выпускающими большую часть продукции. Например, производство автомобилей в США или сеть предприятий «fast food»;
- - Вертикально интегрированные корпорации, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие сферы в производстве конечного продукта. В частности, в нефтяной промышленности добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, переработка - в другой, а продажа конечных нефтепродуктов - в третьих странах;
- - Диверсифицированные транснациональные корпорации, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией. Примером ТНК такого типа является швейцарская корпорация Nestle, имеющая 95% своего производства за рубежом и занятая ресторанным бизнесом, производством продуктов питания, реализацией косметики, вин и т.д. Число таких компаний в последние годы быстро растет

Дополнительно: В первую очередь, по типу взаимоотношений материнской компании и ее зарубежных дочерних предприятий все транснациональные корпорации могут быть подразделены на три типа

- 1. Этноцентрические;
- 2. Полицентрические или региоцентрические;
- 3. Геоцентрические.
- 1. Этноцентрический тип ТНК характеризуется последовательной ориентацией высшего руководства ТНК на приоритет материнской компании. При этом типе зарубежные рынки остаются для корпорации, прежде всего,

продолжением внутреннего рынка страны базирования материнской компании. ТНК в этом случае создают филиалы за рубежом для обеспечения себе надежных поставок дешевого сырья или для обеспечения зарубежных рынков сбыта. Для этого типа ТНК характерны принятие управленческих решений преимущественно в материнской компании, т.е. высокая централизация принятия решений, а также сильный контроль над деятельностью зарубежных филиалов со стороны материнской компании.

- 2. Полицентрический, или региоцентрический, тип ТНК характеризуется возрастанием значимости внешнего рынка, когда внешний рынок становится зачастую даже более важным сектором деятельности ТНК, нежели рынок внутренний. У таких ТНК зарубежные филиалы крупнее и разнообразнее, они не столько продают продукцию материнской компании, сколько производят ее на месте в соответствии с потребностями их рынков. В зарубежных филиалах преобладают местные менеджеры, т.е. такие ТНК характеризуются высоким уровнем децентрализации функций управления, делегированием полномочий дочерним фирмам. Полицентрические ТНК ориентируются уже не на рынки отдельных стран, а на регионы, например, на всю Западную Европу, а не на Францию или Великобританию.
- 3. Геоцентрические ТНК являются как бы децентрализованной федерацией региональных филиалов. Материнская компания рассматривает себя здесь не как центр ТНК, а лишь как одну из ее частей. Арена деятельности геоцентрической ТНК - весь мир. Сегодня к данному типу ТНК первую очередь приближаются ТНК химической, электротехнической, электронной, нефтеперерабатывающей, автомобилестроительной, информационной, банковской и некоторых других отраслей.

Вторая классификация типов ТНК производится в зависимости от их организационной формы. Здесь выделяют следующие их типы:

- - международные тресты;
- - концерны;
- - конгломераты.

Роль:

ТНК обеспечивает инвестиции в региональную инфраструктуру, формирует рабочие места и направляет потоки миграции рабочей силы, повышает конкурентоспособность национальных экономик, а также являются двигателями НТП.

30. Особенности современной стратегии развития ТНК.

ТНК - это корпорация или компания, которая имеет подразделения в разных странах мира.

Такая компания имеет зарубежные активы, причем они составляют не менее 25-30% от общего их числа, а также офисы как минимум в двух иностранных государствах. Главный офис компании находится в стране базирования. Страны, в которых размещаются дополнительные офисы, называются принимающими.

Первые попытки создавать такие компании были предприняты еще в 16-17 веках

Великобританией. Самой крупной и известной ТНК тех времен была Ост-Индская компания. Она просуществовала более 250 лет.

Сегодня исследователи выделяют следующие основные этапы развития ТНК:

1. Образование компаний для добычи сырья в слаборазвитых странах в начале 20 века. При этом основное производство оставалось в развитых странах, так как требовало квалифицированной рабочей силы.
2. В середине 20 века началось массовое открытие офисов за рубежом. Иностранные офисы стали ориентироваться на внутренний рынок, то есть производство стало более диверсифицированным. Этому способствовало и развитие инфраструктуры, стало выгоднее размещать производства в тех странах, где оно обходилось дешевле.
3. К концу 20 века ТНК превратились в глобальную систему продажи и производства. Теперь конкуренция зависит от оптимизации производственных процессов, минимизации производственных издержек и издержек сбыта.

Все ТНК принято разделять на горизонтально интегрированные, вертикально интегрированные, отдельные. Горизонтально интегрированные производят одинаковые виды во всех странах. Вертикально интегрированные компании отличаются тем, что производство сосредоточено в одной или нескольких странах, из которых проводится распределение готовой продукции. Отдельные ТНК отличаются тем, что управляют компаниями в разных странах, при этом офисы не объединены вертикально или горизонтально.

Стратегии современной ТНК

ТНК идут по своему пути развития. Сейчас на их долю приходится до половины мирового ВВП. Сегодня стратегия развития транснациональной компании приобрела специфические черты. Предпочтение отдается проектам, способным

принести высокий дисконтированный денежный поток, то есть основное внимание уделяется росту бизнеса, а не его доходности.

Причинами данных тенденций можно назвать:

- конкуренцию и необходимость расширяться, чтобы окупать свои расходы; высокие риски на
- иностранных рынках.

Оптимизация инвестиционного портфеля проводится по географическому и функциональному принципам. На современном этапе ТНК отдают предпочтение достижению баланса между прибылью и объемами выпуска. Повышение конкурентоспособности достигается за счет повышения рентабельности и снижения затрат. Чтобы закрепиться в новой стране и максимально адаптировать производство под потребности местного рынка, ТНК диверсифицируют свою продукцию.

Достаточно часто современные ТНК сбытовую деятельность производственной. То есть помимо продаж со временем в стране открывается производство, которое позволяет существенно сократить издержки. Помимо наращивания производства, ТНК развивают научнопроизводственную деятельность, оптимизируют финансовую часть, повышают эффективность сбытовой политики.

В рамках международной программы устойчивого развития ТНК делают акцент на совершенствование переработки ресурсов. Нефтяные компании особое внимание уделяют безопасности и надежности предприятий. Торговые компании стремятся поддерживать экологичные способы доставки товаров, а также используют безопасную для природы упаковку.

Новые стратегии ТНК

Достаточно новым подходом к организации работы ТНК стало формирование альянсов между транснациональными корпорациями с предприятиями, расположенными в развивающихся странах. Такая форма сотрудничества является выгодной обеим сторонам.

ТНК используют международное разделение труда для оптимизации своей деятельности. Благодаря этому складываются очаги интернационализированного производства. Процесс создания товара дробится и отдельные составляющие изделия могут производиться в разных странах, что позволяет снизить производственные издержки. Кроме того, к производству подключаются аутсорсинговые компании.

Еще одной новой тенденцией стало освоение новых рынков. Многие государства поддерживают национальные ТНК. Например южнокорейские компании от экспортного освоения зарубежных рынков переходят к производственному. В Китае действует программа по освоению транснационального принципа хозяйствования. Для этого проводится интенсификация внешней торговли, увеличивается доля капиталовложений в зарубежные проекты, поддерживается создание транснациональных компаний.

ТНК используют следующие стратегии в последние десятилетия:

- монополизация рынков, на которых они присутствуют,
- диверсификация бизнеса, проведение спекулятивных сделок.
- Помимо вышеперечисленных стратегий ТНК избавляются от неэффективных производств, концентрируют усилия на прибыльных проектах, группируют проекты по территориальному признаку. Они отдают

предпочтение оборонительной и даже агрессивной политике в сфере финансов. ТНК используют современные методы анализа и планирования мероприятий. Все организационные преобразования при этом соответствуют стратегическим планам развития ТНК.

Определяющим фактором стратегии ТНК является глобализация процессов. Корпорациям важно эффективно инвестировать средства. Наиболее востребованной страной в этом плане является Китай, далее следуют Бразилия, Польша, Южная Африка. Для этого используются три способа инвестирования, а именно, слияние или приобретение компаний, так же возможно лицензирование и заключение стратегического союза. Стратегия ТНК зависит от региона.

31. Деятельность иностранных ТНК в России. Российские ТНК.

Для современной мировой экономики характерен стремительно идущий процесс транснационализации. В этом процессе основной движущей силой выступают транснациональные корпорации (ТНК). Они представляют собой хозяйственные объединения, состоящие из головной (родительской, материнской) компании и зарубежных филиалов. Головная компания контролирует деятельность входящих в объединение предприятий путем владения долей (участием) в их капитале.

Основным фактором эффективной деятельности ТНК выступает международное производство товаров и услуг, которое представляет собой выпуск продукции материнскими компаниями ТНК и их зарубежными филиалами на базе интернационализации производства.

Почти все крупнейшие ТНК по национальной принадлежности относятся к «триаде» — трем экономическим центрам нашей планеты: США, ЕС и Японии. В последние годы активно развивают свою деятельность на мировом рынке транснациональные корпорации новых индустриальных стран. Отраслевая структур ТНК диверсифицирована: 60% международных компаний заняты в сфере производства (они специализируются прежде всего на электронике, автомобилестроении, химической и фармацевтической промышленности), 37% — в сфере услуг и 3% — в добывающей промышленности и сельском хозяйстве.

Источники эффективной деятельности ТНК

Анализ деятельности ТНК и теорий прямых иностранных инвестиций позволяет выделить следующие основные источники эффективной деятельности ТНК (по сравнению с чисто национальными компаниями):

- использование преимуществ владения природными ресурсами (или доступа к ним), капиталом и знаниями, особенно результатами [НИОКР](#), перед фирмами, осуществляющими свою предпринимательскую деятельность в одной стране и удовлетворяющими свои потребности в заграничных ресурсах только путем экспортно-импортных сделок;
- возможность оптимального расположения своих предприятий в разных странах с учетом размеров их внутреннего рынка, темпов экономического роста, цены и квалификации рабочей силы, цен и доступности остальных экономических ресурсов, развитости инфраструктуры, а также политико-правовых факторов, среди которых важнейшим является политическая стабильность;
- возможность аккумуляции [капитала](#) в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах расположения зарубежных филиалов, и приложение его в наиболее выгодных для компании обстоятельствах и местах;
- использование в своих целях финансовых ресурсов всего мира.
- постоянная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно переводить потоки капиталов в те государства, где складываются условия для получения максимальной прибыли;
- рациональная [организационная структура](#), которая находится под пристальным вниманием руководства ТНК, постоянно совершенствуется;
- опыт международного менеджмента, включая оптимальную организацию производства и сбыта, поддержание высокой репутации фирмы.

Структура ТНК.

Оптимальная структура управления транснациональной корпорацией должна обеспечивать бесперебойное руководство материнской компании своими зарубежными филиалами и в то же время давать возможность менеджерам зарубежных филиалов самостоятельно принимать решения по удовлетворению спроса потребителей с учетом специфики местного рынка и в соответствии с законодательством принимающей страны.

Головная материнская компания — административный центр всей системы предприятий ТНК. В ее функции обычно входит принятие решений о слиянии с другими компаниями, приобретении новых фирм и ликвидации неэффективных подразделений; формирование долгосрочной производственной, инвестиционной и финансовой политики филиалов и корпорации в целом; контроль над финансами и НИОКР зарубежных филиалов.

Основные организационные формы зарубежных филиалов:

- дочерняя компания — входящее в систему ТНК предприятие в принимающей стране, в котором головная компания имеет право решающего голоса в силу владения более половиной акций с правом решающего голоса и назначает руководителей этого предприятия;
- ассоциированная компания — входящее в систему ТНК предприятие в принимающей стране, в котором головная компания владеет не менее 10, но не более 50% акций. Головная компания не контролирует, но принимает участие в контроле над этим предприятием;
- отделение — вид зарубежного филиала, которым головная компания владеет полностью или он является частью совместного предприятия ТНК. Отделения могут иметь форму представительства головной компании за рубежом; партнерства в том числе с местными предпринимателями; движимого имущества (корабли, самолеты, газо- или нефтедобывающие платформы), принадлежащего головной компании и функционирующего за границей не менее одного года.

Проблемы совершенствования структуры управления руководство ТНК решает в зависимости от ассортимента товаров и услуг, с которыми они выходят на мировой рынок. Корпорации, специализирующиеся на однородной продукции, обычно строят структуру управления по географическому, т.е. страновому (региональному) принципу («Нестле»).

Управление международным производством и сбытом многопрофильных корпораций специализирующихся на различных видах продукции осуществляется по товарному принципу, когда доминирует производственный аспект и ответственность за предпринимательскую деятельность в принимающих странах несут генеральные управляющие производственного департамента, за каждым из которых закреплена часть ассортимента выпускаемой корпорацией готовой продукции («Дженерал электрик»).

Деятельность ТНК в России. Российские ТНК

Все чаще ТНК обращают свой взор на неосвоенные рынки, находящиеся главным образом в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой. При этом основным мотивом прямых иностранных инвестиций ТНК в эти страны выступает расширение рынков сбыта своей продукции.

Транснациональные корпорации, выступающие движущей силой прямых иностранных инвестиций, пока играют скромную роль в экономике России.

Законодательством Российской Федерации предусмотрены меры по привлечению иностранных инвестиций. В частности иностранным инвесторам предоставлен национальный режим, т.е. правовые нормы для них не могут быть менее благоприятными, чем для российских фирм. Иностранные инвестиции в России не подлежат национализации и конфискации.

В то же время еще остается целый ряд факторов, сдерживающих предпринимательскую деятельность международных компаний в России. К ним относятся нестабильная политическая ситуация, экономический спад, высокое налогообложение, слабое развитие инфраструктуры (за исключением Москвы, Санкт-Петербурга и некоторых других крупных городов).

Деятельность иностранных ТНК в России размещена географически крайне неравномерно. Основное количество международных компаний сосредоточено прежде всего в регионах с высокоразвитой инфраструктурой — Москве, Санкт-Петербурге.

Сравнительно небольшое число предприятий с иностранным капиталом размещается в промышленно развитых областях — Московской, Ленинградской, Нижегородской, а также в регионах с преобладанием экспортоориентированной добывающей промышленности — Тюменской и Магаданской областях, Приморском крае.

В России ТНК пока еще в стадии формирования и укрепления своих позиций. Правда, небольшое число компаний, аналогичных современным транснациональным корпорациям, сформировалось еще в Советском Союзе. Это «Ингосстрах», «Аэрофлот» и многие внешнеэкономические объединения. Так, современный «Ингосстрах» с его дочерними фирмами и ассоциированными компаниями в США, Нидерландах, Великобритании, Франции, Финляндии, Германии, Австрии, Болгарии, Турции и ряде бывших советских республик представляет собой российскую ТНК в финансовой сфере. Он активно расширяет свои партнерские отношения с российскими и зарубежными предприятиями, создав вместе с ними транснациональную страховую группу. Транснациональными стали и некоторые наиболее крупные компании России, такие как «Газпром», «ЛУКОЙЛ» и др.

Наиболее мощные российские ТНК функционируют в топливно-энергетическом комплексе. Примером является гигантская организационно-хозяйственная структура РАО «Газпром» - 100%-й монополист в добыче и экспорте газа, контролирующей 34% мировых разведанных запасов природного газа и обеспечивающий около 20% западноевропейских потребностей в этом сырье. «Газпром имеет фирмы со своим участием в 12 странах, закупающих российский газ.

Успешная деятельность российского газового гиганта на мировых рынках показывает, что мощная корпорация может достичь значительного успеха в рыночной экономике. Несколько десятков крупных транснациональных корпораций, несомненно, укрепили бы позиции России в мировом хозяйстве. Так, в нефтяной промышленности лидером является крупнейшая в России нефтяная компания «ЛУКОЙЛ», в которой 45% акций принадлежит государству. На предприятиях этой компании принята вертикальная интеграция производства: часть добытой нефти перерабатывается на бензин, дизельное топливо, мазут, смазочные масла, нефтяной кокс и авиационный керосин. Совместные предприятия и акционерные компании с участием «ЛУКОЙЛ» образованы в Чехии, Ирландии, Израиле, Аргентине, на Кипре, а также в Азербайджане, Белоруссии, Грузии, на Украине, в Литве.

Выводы

Для современной мировой экономики характерен стремительно идущий процесс транснационализации.

Основным фактором эффективной деятельности ТНК выступает международное производство товаров и услуг, которое представляет собой выпуск продукции материнскими компаниями ТНК и их зарубежными филиалами на базе интернационализации производства.

Оптимальная структура управления транснациональной корпорацией должна обеспечивать бесперебойное руководство материнской компании своими зарубежными филиалами и в то же время давать возможность менеджерам зарубежных филиалов самостоятельно принимать решения по удовлетворению спроса потребителей с учетом специфики местного рынка и в соответствии с законодательством принимающей страны.

32. Сущность, этапы и факторы развития международной миграции капитала.

Международная миграция капитала — это перемещение за национальную границу относительно избыточных в данный момент средств в товарно-материальной или денежной форме.

Цель — извлечение предпринимательской прибыли или получение процентов на вложенный капитал.

Тезисы

Сущность и этапы эволюции международной миграции капитала. Факторы, способствующие развитию международной миграции капитала. Экономическая целесообразность экспорта и импорта капитала. Показатели участия страны в процессах международной миграции капитала.

Формы международной миграции капитала. Условия миграция капитала в предпринимательской форме. Прямые и портфельные зарубежные инвестиции.

Инвестиционная политика, инвестиционный климат и его параметры. Современные тенденции миграции капитала в предпринимательской форме.

Ссудная форма международной миграции капитала. Мировой кредитный рынок. Отличия мирового денежного рынка и мирового рынка капитала. Мировой финансовый рынок. Еврорынок. Особенности современного мирового рынка ссудного капитала.

В настоящее время масштабы и значимость международного перемещения капитала достигают такого уровня, что данный процесс можно рассматривать как особую форму МЭО. Современные темпы роста экспорта капитала во всех его формах опережают темпы роста товарного экспорта и темпы роста ВВП в промышленно развитых странах.

Становление и развитие международной миграции капитала (ММК) началось значительно позже таких форм МЭО, как международная торговля товарами, международная трудовая миграция. Для возникновения только возможности экспорта капитала требовались достаточно значительные накопления его в стране.

Такая возможность появляется на первом этапе эволюции ММК, который начался после завершения процессов первоначального накопления капитала и с развитием капиталистических производственных отношений — на рубеже XVII—XVIII вв. — и продлился до конца XIX в. Данный этап называют «этапом зарождения вывоза капитала». Происходящие процессы наиболее точно отражает термин «вывоз капитала», т.к. последний мигрировал исключительно в одном направлении (из метрополий в колонии) и носил ограниченный и случайный характер.

Второй этап эволюции ММК отсчитывают с конца XIX — начала XX в., т.е. по мере утверждения и распространения в мировом хозяйстве капиталистических производственных отношений. Процесс вывоза капитала осуществляется как между промышленными странами, так и между ними и развивающимися странами. На данном этапе вывоз капитала стал типичным, повторяющимся и характерным явлением, что позволяет определить этот термин и назвать этот этап — «этапом вывоза капитала».

Таким образом, вывоз капитала — это процесс изъятия части капитала из национального оборота данной страны и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны с целью извлечения более высоких прибылей.

Однако на современном уровне развития мирового хозяйства уже недостаточно говорить только о вывозе капитала. С середины 50-х — 60-х гг. XX в. наступает третий этап эволюции ММК, продолжающийся до настоящего времени, на котором происходящие процессы более объективно отражает термин «международная миграция капитала». Рассмотрим причины международной миграции капитала.

1. Вывоз капитала осуществляют не только промышленно развитые страны, но и многие развивающиеся и бывшие социалистические страны.

2. Страны одновременно становятся и экспортерами, и импортерами капитала.

3. Экспорт капитала вызывает значительные по объемам обратные движения капитала в виде процентов на кредиты, предпринимательской прибыли, дивидендов по акциям.

Международная миграция капитала — это процессы встречного движения капитала между различными странами мирового хозяйства независимо от уровня их социально-экономического развития, приносящие дополнительные доходы их собственникам.

Объективной основой ММК является неравномерность экономического развития стран мирового хозяйства, которая на практике выражается:

- в неравномерности накопления капитала в различных странах; в «относительном избытке» капитала в отдельных странах;

- в несовпадении спроса на капитал и его предложения в различных звеньях мирового хозяйства.

Термин «относительный избыток» связан, прежде всего, с тем, что в развитых странах не наблюдается абсолютного избытка капитала, т.к. считается, что экономически производство имеет тенденцию неограниченного роста, а следовательно, и потребность в капитале должна быть всегда. Наряду с этим, экспорт капитала может осуществляться даже в случае недостатка его для вложения внутри страны, ведь в условиях рыночной экономики вложения капитала находятся в прямой зависимости от размеров ожидаемых доходов.

На развитие процесса ММК влияют две группы факторов.

1. 1. Факторы экономического характера:

- о развитие производства и поддержание темпов экономического роста;

- о глубокие структурные сдвиги как в мировой экономике, так и в экономике отдельных стран (связанные с воздействием НТР и развитием мирового рынка услуг);

- о углубление международной специализации и кооперации производства;

- о рост транснационализации мировой экономики (объемы производства продукции зарубежными филиалами ТНК США в 4 раза превышают объем товарного экспорта из самих США);

- о рост интернационализации производства и интеграционных процессов;

- о активное развитие всех форм МЭО.

2. Факторы политического характера:

- о либерализация экспорта (импорта) капитала (свободная экономическая зона — СЭЗ, оффшорные зоны и др.);

- о политика индустриализации в странах «третьего мира»;

- о проведение экономических реформ (приватизация государственных предприятий, поддержка частного сектора, малого бизнеса);

- о политика поддержки уровня занятости.

Вышеперечисленные факторы определяют ММК на макроэкономическом уровне. Наряду с этим имеет место экономическая целесообразность, непосредственно стимулирующая субъекты к экспорту и импорту капитала. При осуществлении экспорта капитала субъекты руководствуются экономической целесообразностью, состоящей в следующем:

- получении дополнительных прибылей;

- установлении контроля над другими субъектам;

- обходе протекционистских барьеров на пути движения товарных потоков;
- приближении производства к новым рынкам сбыта;
- получении доступа к новейшим технологиям (например, посредством приобретения контрольного пакета акций);
- экономии на налоговых платежах, особенно при создании или регистрации предприятий в оффшорных зонах и СЭЗ;
- снижении расходов на охрану окружающей среды.

Экономическая целесообразность импорта капитала состоит в:

возможности развития определенных новых и старых производств;

привлечении дополнительных валютных ресурсов;

расширении научно-технического потенциала;

создании дополнительных рабочих мест.

Показатели участия страны в процессах ММК можно разделить на абсолютные и относительные.

Абсолютные показатели: объем экспорта/импорта капитала, сальдо экспорта-импорта капитала, число предприятий с иностранным капиталом в стране, количество занятых на них и др.

Исходя из сальдо, страны мирового хозяйства классифицируются как преимущественно экспортеры капитала (Япония, Швейцария), преимущественно импортеры (США, Великобритания) и с приблизительным равновесием (ФРГ, Франция).

Другая группа показателей — относительные, которые более реально отражают сложившуюся в ММК расстановку сил и зависимость страны от экспорта-импорта капитала:

1. коэффициент импорта капитала, отражающий долю иностранного капитала в ВВП стран;
2. коэффициент экспорта капитала, отражающий долю экспортируемого капитала по отношению к ВВП страны;
3. коэффициент, отражающий долю иностранного капитала ко внутренним потребностям в капиталовложениях в стране;
4. доля иностранных или смешанных компаний в национальном производстве;
5. темпы роста экспорта (импорта) капитала по отношению к предыдущему периоду, сумма иностранных инвестиций на душу населения страны.

Международное перемещение капитала имеет важное значение для развития мирового хозяйства, т.к. ведет к укреплению внешнеэкономических и политических связей стран, увеличивает их внешнеторговый оборот, ускоряет экономическое развитие и способствует росту объемов производства, повышает конкурентоспособность производимых товаров на мировом рынке, повышает технический потенциал стран-импортеров, увеличивает занятость в стране.

33. Экспорт капитала: международные инвестиции и их география.

Мировой рынок капитала — рынок, на котором различные страны торгуют активами (ценные бумаги, акции, долговые обязательства).

Участниками мирового рынка капиталов являются:

- коммерческие банки;
- корпорации;

- небанковские учреждения.

Международное движение капиталов представляет собой вывоз капитала за рубеж. Возможность вывоза капитала обуславливается тем, что большинство стран уже вошли в мировое хозяйство — они связаны друг с другом развитой сетью транспортных, информационных и других коммуникаций.

Причины вывоза капитала:

- относительный избыток его на национальном рынке;
- стремление транснациональных компаний использовать отличие между странами в уровне издержек производства;
- стремление получить свободный доступ к источникам сырья;
- приближение к потребителям;
- получение преимуществ, связанных с использованием высококвалифицированной рабочей силы, развитой производственной и социальной инфраструктуры;
- большая доля капиталовложений в развивающиеся страны;
- вывоз капитала интенсифицирует вывоз товаров;
- улучшение конъюнктурных условий предпринимательства.

Роль, которую играет вывоз капитала, различна для стран экспортирующих и импортирующих. Принято считать, что вывоз капитала замедляет экономическое развитие экспортирующей страны, но является эффективным средством ее внешнеэкономической экспансии. С другой стороны, ввоз капитала ускоряет экономическое развитие принимающих стран.

В современных условиях миграция капитала разрешает ряд экономических противоречий:

- преодолеваются проблемы внутреннего производства, ограниченности ресурсов и их эффективного использования;
- расширяется товарный экспорт;
- меняется роль и место транснациональных корпораций и все большая часть национальной экономики включается в интернациональный воспроизводственный процесс, ускоряются темпы НТП.

Выделяют следующие **формы вывоза капитала**.

1. По характеру использования капитала:

- вывоз ссудного капитала;
- вывоз предпринимательского капитала.

Вывоз ссудного капитала осуществляется в виде международных займов, кредитов, банковских депозитов, средств на счетах иностранных финансовых институтов. В зависимости от срока вывоза, ссудный капитал делится на *краткосрочный* (вклады в иностранных банках до 1 года) и *долгосрочный* (более 1 года).

Вывоз предпринимательского капитала осуществляется следующими путями:

- за счет строительства зарубежных собственных или на паях предприятий;
- через приобретение ими контрольного пакета или части акций действующих предприятий;
- путем открытия за границей собственных филиалов или дочерних компаний.

В зависимости от контроля над капиталовложениями в зарубежные предприятия различают два вида предпринимательского капитала: *прямые и портфельные зарубежные инвестиции*.

Ссудный капитал отличается от предпринимательского тем, что при вывозе предпринимательского капитала инвестор получает прибыль, а при выдаче ссуды — процент.

2. В зависимости от формы собственности(по источникам происхождения):

- частный вывоз (крупные промышленные компании и банки);
- государственный вывоз капитала;
- вывоз капитала международными финансовыми компаниями и организациями.

В частном вывозе преобладает вывоз предпринимательского капитала, а в государственном — вывоз ссудного капитала.

Доминирующей формой вывоза капитала в настоящее время являются *международные займы*.

Экономическая жизнь индустриальной России во многом определяется оборотом промышленного капитала, связанного с инвестиционным циклом. Помимо внутренних инвестиций, являющихся основным мотором инвест-цикла, Россия с конца 1980-х гг. пытается активно использовать и иностранные инвестиции (ИИ).

Использование иностранных инвестиций является объективной необходимостью, обусловленной системой участия экономики страны в международном разделении труда и переливом капитала в отрасли, свободные для предпринимательства.

В конце 1990-х гг. финансовый капитал в мире составлял огромную величину — несколько десятков триллионов долларов. Эти деньги — основа мирового финансового рынка, опоясывающего весь земной шар. Как привлечь эти средства в экономику России? И нужно ли их привлекать?

Официальная точка зрения такова, что следует активно привлекать иностранные инвестиции, создавая благоприятный инвестиционный климат. В то же время существуют и другие мнения о нежелательности широкого доступа иностранного капитала в российскую экономику. Крайним выражением подобных точек зрения является тезис об угрозе «распродажи России» международным монополиям. Как правило, глубокого экономического анализа за такого рода высказываниями не стоит. Скорее, они используются как пропагандистский лозунг в борьбе с политическими оппонентами.

Другой, более логичной позицией, являются взгляды тех экономистов, которые в притоке иностранного капитала видят угрозу серьезной конкуренции для российской промышленности. Они протестуют против низкой цены предприятий, выставляемых на аукционы в ходе приватизации, в которых участвуют иностранцы. В США и Европе аналогичные объекты стоят гораздо дороже. От таких мнений не стоит отмахиваться. Вместе с тем объективные законы мировой экономики, процессы международной миграции, капитала свидетельствуют о том, что Россия не может стоять в стороне от активного привлечения и использования иностранного капитала.

Как свидетельствует практика, мировое хозяйство и отдельные национальные хозяйства не могут эффективно функционировать без перелива капитала в мировом масштабе, без его эффективного использования. Это объективная необходимость и одна из важнейших отличительных черт современного мирового хозяйства и международных экономических отношений.

Мировая экономическая наука еще в 1960-е гг. убедительно доказала, что любая развивающаяся страна, стремящаяся к быстрому увеличению национального дохода, сталкивается с неразрешимыми трудностями, если она пытается осуществить программу капиталовложений, ограничиваясь лишь мобилизацией национальных средств.

Поставить цель интегрироваться в мировое хозяйство, признавая необходимость следования идеалам открытой экономики, нельзя не признать объективности процессов притока капитала в Россию. Привлечение иностранного капитала в Россию относится не к конъюнктурно-тактическим, а к стратегическим задачам развития российской экономики.

Как и другие страны, Россия рассматривает иностранные инвестиции как факторы:

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

Инвестиционная активность является самым слабым местом в российской экономике с начала рыночных реформ. Динамика внутренних капиталовложений отрицательная. Так, если в 1996 г. по сравнению с уровнем 1991 г. объем ВВП сократился на 39%, промышленного и сельскохозяйственного производства, соответственно, на 49% и 35%, то объем капиталовложений упал за это пятилетие на 71%. Налицо острый инвестиционный кризис.

В условиях инвестиционного кризиса в России привлечение иностранных инвестиций становится задачей, от эффективности решения которой зависят ход, темпы и во многом результаты проводимых реформ. В условиях перехода от одной хозяйственной системы к другой требуется огромный объем инвестиций для обеспечения такого перехода.

Специфические условия нашей страны делают этот процесс, не имеющим аналогов в мире. (Пожалуй, лишь Китай с его огромным населением и обширной территорией и широкомасштабными реформами мог бы послужить в качестве адекватного примера).

Проблемная специфика России выражается, прежде всего:

- в обширности территории, неразвитости коммуникационной структуры;
- в наличии устаревшего производственного аппарата
- в гипертрофированности военно-промышленного комплекса (ВПК) при отсутствии целого ряда производств, необходимых для нормальной гражданской экономики;
- в слабости сельского хозяйства.

Для перестройки всего народнохозяйственного комплекса на рыночную основу, модернизации экономики, усиления ее социальной ориентации требуются огромные капиталовложения. Конечно, наивно думать, что иностранные капиталы смогут утолить весь наш инвестиционный голод в полной мере. Однако, в определенной степени, в рамках развития отдельных ключевых областей и сфер производства это, по-видимому, возможно.

Для нормализации российской экономики в ближайшие 5–7 лет, по оценке американской консалтинговой компании «Эрнст и Янг» нужно привлечь 200–300 млрд долл. При этом, только одному топливно-энергетическому комплексу России для преодоления кризисных явлений потребуется 100–140 млрд долл. Для замены и модернизации активной части производственных фондов России нужно ежегодно привлекать 15–18 млрд долл. Для этого примерно десятую часть международных прямых инвестиций необходимо перераспределять в пользу нашей страны. Реально Россия будет конкурировать на уровне предложения капиталов объемом 40 млрд долл. К тому же и «переварить» ежегодно она сможет, в лучшем случае, 40–50 млрд долл., но это в том случае, если ей предложат такой объем инвестиций.

По оценкам некоторых российских экспертов, в реальности России придется конкурировать за более скромный объем иностранного капитала, где-то в пределах 10 млрд долл. Общая тенденция распределения мирового потока инвестиций может быть представлена следующим образом на рис. 2.7.

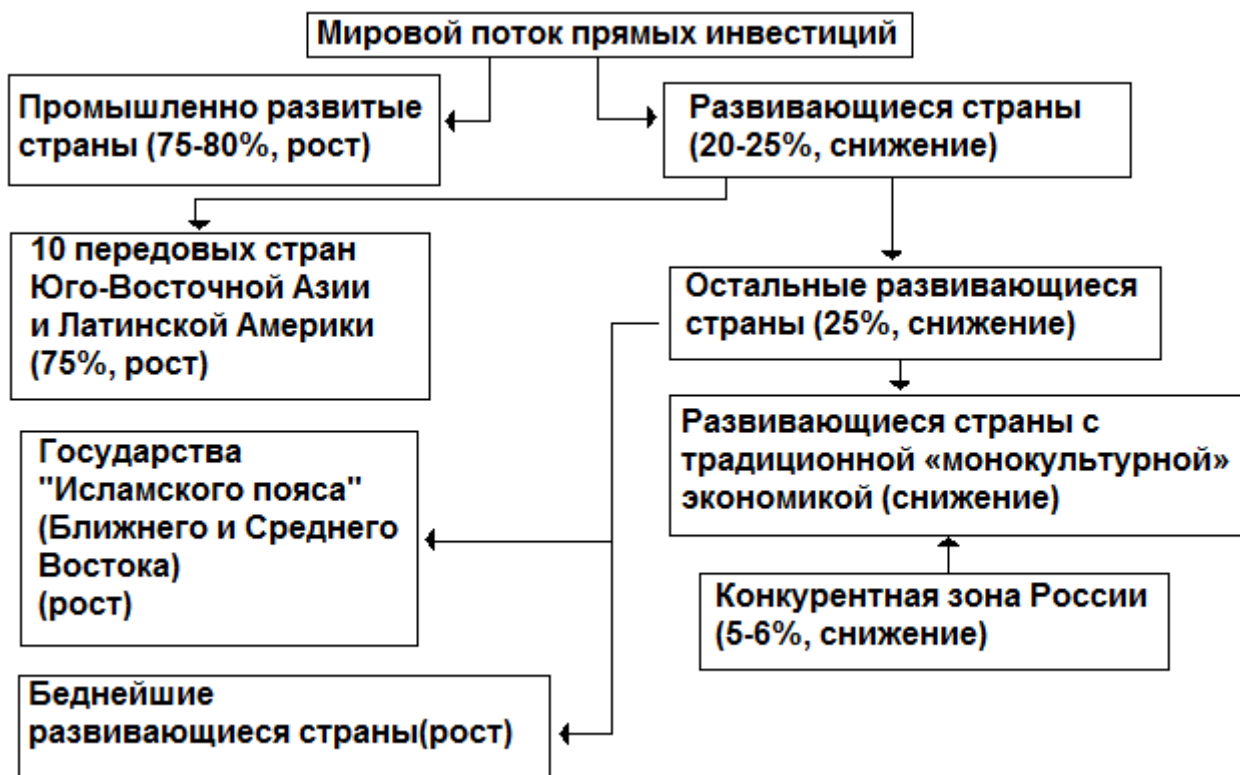


Рис 2.7. Конкурентная зона России на мировом рынке прямых инвестиций (2000-е гг.)

Имея множество альтернативных предложений на более благоприятных, чем в России, условиях, иностранный капитал не спешит и не будет спешить инвестировать в российскую экономику. Ближайшие соседи России, будучи более расторопны, перехватывают потоки западных инвестиций. Так, например, Венгрия, Польша, Чехия получили значительную часть иностранных инвестиций с начала 1990-х гг. И хотя по абсолютной сумме иностранных инвестиций Россия занимает 2-ое место после Венгрии, это не должно вводить в заблуждение. Так, в Венгрии уже 17% предприятий имеют в своем капитале иностранную долю, а в странах бывшего СССР — только 0,2%.

34. Государственное и международное регулирование перемещения капитала.

Государственное регулирование международного движения капитала. Одна из важнейших тенденций в международном движении капитала - активное воздействие государства на этот процесс/При этом государство осуществляет следующие основные функции:

- 1) регулирования;
- 2) контроля;
- 3) стимулирования.

Однако в государственном регулировании международного движения капитала существует определенное противоречие. С одной стороны, государства стремятся снять существующие ограничения в международном движении капитала, а с другой - принимают меры по его ограничению.

Это касается, например, прямых иностранных инвестиций, поскольку их осуществление связано с расширением прав собственности иностранных инвесторов или усилением контроля с их стороны за отечественными предприятиями, а значит, отражается и на национальных экономических интересах стран, принимающих капитал. Характерно, что в большинстве стран мира вывоз капитала за границу регулируется в меньшей степени, чем приток (импорт) капитала.

Основу государственного регулирования международного движения капитала составляют национальные законы (например, об иностранных инвестициях), постановления правительств и различного рода административные процедуры. Для решения задач привлечения иностранных инвестиций государство предоставляет иностранным инвесторам национальный режим принимающей стороны. Это значит, что условия хозяйственной деятельности для

иностранных инвесторов и их предприятий должны быть не хуже, чем для хозяйствующих субъектов (резидентов) данной страны.

Однако иностранные инвестиции на практике нередко связаны с особыми, дополнительными политическими и коммерческими рисками, расходами, с которыми не сталкиваются резиденты хозяйствующие субъекты страны, принимающей капитал. Поэтому в национальном законодательстве некоторых принимающих иностранных инвестиции стран нередко предусматривается предоставление иностранным инвесторам *дополнительных льгот*:

- освобождение на определенный срок (от 2 до 10 лет) от налогов на доходы, прибыль и дивиденды;
- предоставление льготного режима налогообложения в отношении реинвестиций (когда часть полученной прибыли снова вкладывается в развитие предприятия);
- льготный режим налогообложения (вплоть до освобождения от налогов вообще) заработной платы и других видов вознаграждений иностранных специалистов, которые привлекаются в инвестиционные проекты на контрактных началах;
- освобождение от таможенных пошлин постоянно и временно ввозимого имущества, оборудования и т. д., которое идет на развитие производства экспортной продукции (на внутреннем рынке страны, принимающей капитал) при условии, что это оборудование отсутствует.

Если законодательство страны, принимающей капитал, изменяется в худшую для инвестора сторону, то в течение определенного времени для уже действующих инвестиционных проектов правовые нормы остаются прежними.

Однако для государственного регулирования международного движения капитала в целом характерна следующая тенденция: льготный режим для иностранных инвесторов обеспечивают, как правило, некоторые развивающиеся страны или страны с переходной экономикой. Главными же участниками процесса международного перелива (экспорта и импорта) капитала являются развитые страны с рыночной экономикой. Поэтому, стремясь расширить «поле» своей инвестиционной деятельности и вовлечь в нее все большее количество стран, развитые страны ориентируются не на льготный инвестиционный режим, а на все более единообразный рыночный инвестиционный режим (фактически они выступают против «сманивания» иностранных инвесторов отдельными странами путем предоставления им льготного режима).

Существенную роль в регулировании международного движения капитала играют *страны базирования капитала*, которые вместе со странами, принимающими капитал, часто оказывают поддержку иностранным инвестициям в различных формах, например:

1) предоставление государственных гарантий. Правительства, заинтересованные в экспорте отечественного капитала, могут предоставлять национальным («своим») инвесторам гарантии возврата полной (всей) суммы вложенного капитала или его части за счет государственных средств (например, в ситуации невозврата капитала по причинам национализации, стихийных бедствий, невозможности перевода прибыли, неконвертируемости национальной валюты принимающей страны и других непредвиденных обстоятельств).

2) страхование иностранных инвестиций. Оно производится как государственными, так и частными страховыми агентствами. Инвестор при этом приобретает страховку от обусловленных в ней (страховке) рисков. Национальные агентства и страховые компании страхуют только своих прямых инвесторов;

4) урегулирование инвестиционных споров. Это урегулирование возможно на основе:

- национального законодательства принимающей страны или национального законодательства страны базирования прямого инвестора;
- международного арбитража;

4) исключение двойного налогообложения.

Суть этой формы поддержки инвесторов состоит в следующем. Если фирма оперирует сразу в нескольких странах, то правительства всех этих стран могут стремиться обложить ее национальным налогом на прибыль. Поэтому в соответствии с соглашениями между странами об исключении двойного налогообложения иностранная фирма платит в принимающей стране только ту часть налога, которую она не заплатила в стране базирования.

5) административная и дипломатическая поддержка.

Страны базирования капитала обычно поддерживают своих прямых инвесторов за рубежом. Правительства этих государств ведут переговоры с правительствами стран, принимающих инвестиции, о создании наиболее благоприятных условий для национальных (отечественных) инвесторов. Кроме того, национальным инвесторам оказывают поддержку торговые представительства, аппараты экономических советников посольств стран, вывозящих капитал, и т. д.

Международное многостороннее регулирование. Помимо двусторонних соглашений по иностранным инвестициям осуществляются и различные формы многостороннего регулирования, связанные с подписанием и реализацией соответствующих универсальных соглашений или конвенций.

Уже в 1965 г. в Международном центре по урегулированию инвестиционных споров МБРР была принята так называемая Вашингтонская конвенция «О разрешении инвестиционных споров между принимающими государствами и иностранными частными инвесторами». В 1985 г. была принята Сеульская конвенция о создании Международного агентства по страхованию иностранных частных инвестиций МБРР.

Развитые формы многостороннего регулирования иностранных инвестиций используются в деятельности региональных интеграционных группировок и торгово-экономических союзов, таких как ЕС, НАФТА и др. Здесь формируются или уже сформированы единообразные или сопоставимые инвестиционные режимы.

Однако наиболее универсальным, с точки зрения степени охвата стран современного мира, является принятое в рамках ВТО Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМС *TRIMS, Trade Related Investment Measures*), в котором зафиксирован целый ряд положений, связанных с проблемами страхования, урегулирования инвестиционных споров, занятости, трудовых отношений.

ТРИМС запрещает своим участникам использовать ограниченный круг мер торговой политики, которые могли бы оказывать влияние на иностранные инвестиции и которые можно было бы рассматривать как меры, противоречащие режиму наибольшего благоприятствования и национальному режиму. Например, нельзя принуждать иностранных инвесторов использовать в порядке, предписанном национальным законодательством, определенную долю национальных товаров для производства своей продукции, а также требовать от предприятия с иностранными инвестициями покупки импортной продукции только в определенной пропорции по отношению к национальной продукции. Наконец, в соответствии с ТРИМС нельзя требовать от иностранного инвестора обязательного экспорта фиксированной доли произведенной им продукции.

35. Иностранные инвестиции в России и их регулирование.

Иностранными инвестициями являются все виды имущества и имущественных прав, в том числе права на результаты интеллектуальной деятельности и иные права, не относящиеся к вещным, **вкладываемые иностранными инвесторами** в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли и передачи знаний.

Привлечение иностранного капитала относится к стратегическим задачам развития российской экономики. Особую роль в этом процессе играют прямые инвестиции, которые обеспечивают доступ к финансовым ресурсам, современным технологиям, управленческим навыкам, инновационным товарам и услугам, а также напрямую способствуют повышению конкурентоспособности отечественной экономики, ее устойчивому росту и улучшению уровня жизни российских граждан. В этой связи создание благоприятных условий для увеличения притока средств иностранных инвесторов является одним из приоритетных направлений государственной экономической политики в РФ.

Правовое регулирование иностранных инвестиций на территории РФ осуществляется Федеральным законом от 9 июля 1999 г. № 106-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» с последующими изменениями и дополнениями, другими законами и правовыми актами, а также международными договорами.

Согласно ст. 2 настоящего Закона **иностранная инвестиция** — это вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории РФ в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в РФ в соответствии с федеральными законами, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной и местной валюте), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность), а также услуг и информации.

Под прямыми иностранными инвестициями понимается:

приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории РФ в форме хозяйственного товарищества или общества в соответствии с ГК РФ;

вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории РФ;

осуществление на территории РФ иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования, указанного в разделах XVI и XVII Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств (ТН ВЭД СНГ), таможенной стоимостью не менее 1 млн руб.

36. Свободные экономические зоны (СЭЗ): понятие, виды, влияние на экономическое развитие страны.

Свободные экономические зоны — это самостоятельные территориально-географические анклавные территории с той или иной степенью обособленности от остального экономического пространства страны, часть экономического национального пространства, где используется особая система льгот и стимулов, не применяемая на остальной ее территории.

Создание СЭЗ направлено на либерализацию и активизацию внешнеэкономической деятельности. Их экономика имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режимы благоприятны для внутренних и внешних инвестиций.

Задачами СЭЗ являются:

- опробование новых методов хозяйствования
- привлечение иностранного капитала для активизации экономических процессов внутри страны
- стимулирование промышленного экспорта и получение на этой основе валютных средств
- рост занятости
- экономический рост.

Причины образования СЭЗ — ситуация, когда страна не желает полностью открывать свою экономику для притока иностранного капитала или всеобъемлюще использовать особый инвестиционный климат.

Создание СЭЗ имеет большое значение, поскольку растет объем привлекаемых иностранных инвестиций, производительность труда, уровень жизни населения, достигаются высокие устойчивые темпы экономического роста, происходит социальное развитие как районов СМЭЗ, так и страны в целом, оживляется деятельность собственного производства, выявляются новые, перспективные методы производственной деятельности.

Существует два подхода в создании СЭЗ:

1. **территориальный**, когда СЭЗ — часть территории национального пространства с особым режимом деятельности;
2. **функциональный**, когда в условиях СЭЗ работают отдельные предприятия страны.

Разновидности СЭЗ:

- зоны для углубления интеграции с мировым рынком, стимулирования МЭО функционируют зоны свободной торговли, таможенные, экспорто-производственные и другие зоны
- зоны с особым режимом поощрения соответствующих видов деятельности и отраслей производства: поощрения развития отдельных районов, их индустриализация
- зоны реализации региональной политики.

По признаку хозяйственной специализации выделяют следующую **классификацию СЭЗ**:

Торговые СЭЗ:

1) **свободные таможенные зоны, бондовые склады, свободные порты** представляют собой транзитные или конмигнационные склады для хранения, упаковки и незначительной обработке иностранных товаров, предназначенных для экспорта. СТЗ освобождаются от таможенных пошлин на ввоз и на вывоз товаров

2) **зоны свободной торговли** имеют целью поощрение торговли, ускорение торговых операций, сокращение торговых издержек. Законом установлено, что при каждом официальном порте прибытия может быть создана, по крайней мере, одна внешнеторговая свободная зона. К числу ЗСТ можно отнести специальные магазины «Дьюти фри» в крупных международных аэропортах. С точки зрения финансового режима, они рассматриваются как находящиеся за пределами государственных границ. К ЗСТ относятся также и традиционные свободные гавани со льготными торговыми режимами.

Промыленно-производственные СЭЗ. Представляют собой территории со льготным торговым режимом, где существует ряд преференций для инвестирования, развития промышленного производства, экспорта продукции. Производится экспортная или импортозамещающая продукция. Являются зонами второго поколения. Возникли как эволюция торговых зон, когда ввозились и товары, и капитал, и возникла производственная деятельность. Характерны финансовые и налоговые льготы. Наибольшее распространение получили в НИС. К ним относятся:

1) **экспортнопроизводственные зоны, импортозамещающие зоны.** Характеризуются как анклав в рамках национальной таможенной территории, обычно расположенной неподалеку от международных портов, в которые оборудование, компоненты для сборки и материалы поступают без таможенного контроля. Импортируемая продукция подвергается в ЗЭП промышленной обработке и затем экспортируется без вмешательства таможенных властей принимающей стороны. Выплата таможенной пошлины не требуется, за исключением случая, когда эта продукция поступает на национальную таможенную территорию принимающей стороны.

ЗЭП характерны для ряда развивающихся стран, осуществляющих стратегию перехода от импортозамещающего типа индустриализации к экспортоориентированному.

2) **промышленные парки, научно-промышленные парки** (Зоны технико-экономического развития ЗТЭР) Создаются, как правило, в качестве эталонных по уровню организации эффективного, высоко технологического производства. На предприятиях, расположенных в ЗТЭР, широко используются современные методы управления производством, прогрессивные методы организации и маркетинга, разрабатываются передовые промышленные технологии. Существенное распространение ЗТЭР получили в ряде развивающихся стран.

Технико-внедренческие зоны (зоны развития новой высокой технологии ЗРНВТ): Технопарки, технополисы, зоны развития новой и высокой технологии. Зоны третьего поколения. Создаются вокруг научных центров. Наибольшее число таких СЭЗ находится в США, Японии, Китае. В США их называют «технопарками», в Японии – «технополисами», в других странах бизнес-инновационными центрами и «инкубаторами». В отличие от ЗТЭР, технопарки ориентируются на развитие новейшей и высокой технологии, наукоёмкой продукции. В них концентрируется значительный кадровый и инженерный потенциал, занимающийся разработкой текущих и перспективных научно-прикладных проблем, новых видов продукции и материалов.

Самая известная в мире и крупнейшая в США «Силикон-Велли» дает 20% мирового производства средств вычислительной техники и компьютеров. Всего в США более 80 подобных зон. В Японии создано около двух десятков технополисов на базе ведущих научных подразделений. В КНР зарегистрировано более 50 зон развития новой и высокой технологии.

Сервисные зоны как территории с льготным режимом предпринимательской деятельности:

1) **оффшорные зоны и налоговые гавани.** привлекают благоприятным валютно-финансовым режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности, лояльностью государственного регулирования. Наибольшее распространение они получили в странах Британского содружества. В мире насчитывается около трех десятков устойчивых и комплексных центров оффшорной деятельности. К числу стран, где уже давно функционируют оффшорные компании, относятся Панама, Норманские острова, Ирландия, Швейцария, и др. В последнее десятилетие ОЗ появились в Израиле Мальте, Малайзии. Промышленные, торговые и банковские компании в ОЗ либо вообще не подлежат налогообложению (Ирландия, Либерия), либо облагаются небольшим паушальным налогом. Льготный режим в ОЗ определяется также отсутствием валютных ограничений, свободным вывозом прибылей, низким уровнем капитала, отсутствием таможенных пошлин и сборов для иностранного инвестора, экстерриториальностью и др. Для стран, организующих ОЗ, выгода состоит в привлечении дополнительных иностранных инвестиций, увеличении доходов, создании дополнительных рабочих мест, что, в целом, способствует развитию национальной экономики.

Оффшорный бизнес концентрируется, как правило, в банковском, страховом деле, морском судоходстве, операциях с недвижимостью в трастовой деятельности, во всех видах экспортно-импортных операций в консалтинге.

Деятельность ОЗ специалистами оценивается весьма неоднозначно. Многие сходятся во мнении, что оффшорные центры зачастую являются местом отмыва «грязных денег» и разного рода банковских афер.

2) Финансовые центры, зоны банковских, туристических услуг, экопарки, СЭЗ комплексного, многоотраслевого назначения. Обладают практически всеми чертами других зон.

Открытые районы. Охватывают территории, где создается льготный инвестиционный режим для привлечения и иностранного капитала. «Открытые районы», получившие широкое развитие в КНР, включают в себя фактически весь приморский пояс страны и распространяются вглубь нее. В этих районах размещаются зоны технико-экономического развития, технопарки экспортоориентированное производство.

Общей **характерной чертой различных видов СЭЗ** является наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего в себя таможенные, финансовые, налоговые льготы и преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей, существующим в той или иной стране.

К наиболее распространенным льготам и привилегиям, действующим в СЭЗ, относятся:

- 1) полное освобождение от пошлин и других сборов, ввозимых в зону машин и оборудования, сырья и компонентов для организации производства
- 2) освобождение инофирм от уплаты подоходного налога (на определенный срок), а также предоставление на оговоренный срок льгот в отношении уплаты всех остальных прямых и косвенных налогов и сборов, которые обычно уплачиваются иностранными фирмами в данной стране
- 3) предоставление льготных кредитов
- 4) аренда помещений, транспорта по льготным тарифам
- 5) обеспечение для иностранных инвесторов упрощенного порядка вступления в СЭЗ и гарантии свободного предпринимательства.

Характерной чертой СЭЗ является особый режим, регулирующий использование рабочей силы (в основном ограничение социальной защиты трудящихся, запрет деятельности профсоюзов в пределах СЭЗ, приостановление действий трудового законодательства в части фиксирования минимальной заработной платы и максимальной продолжительности рабочего дня, освобождение предпринимателей от уплаты взносов в фонды социального страхования и т.д.). Такой режим обеспечивает получение иностранными предпринимателями дополнительной прибыли.

Благоприятный инвестиционный климат предполагает также наличие сравнительно дешевых и доступных факторов производства, близость емкого рынка сбыта, особых финансово-административных условий для инвесторов.

СЭЗ функционирующие в развивающихся странах имеют ряд общих черт и моментов развития. Во-первых, как особые территориальные единицы они имеют тенденцию к расширению своих границ, укрупнению масштабов торгово-производственной деятельности. При этом, они постоянно улучшают свою инфраструктуру, обеспечивают все более удобные условия общения с внешним миром. Во-вторых особый режим управления СЭЗ становится все более либеральным и льготным для иностранных предпринимателей. Заметна тенденция экономической интернационализации СЭЗ. В них прочно обосновываются ведущие ТНК. В-третьих, в процессе функционирования СЭЗ происходит большая торгово-промышленная диверсификация их деятельности, комплексное развитие. В-четвертых, современная НТР объективно на первый план выдвигает СЭЗ, в которых сосредотачиваются наукоемкие отрасли производства, связанные с разработкой новой и высокой технологии

Заметная роль СЭЗ в социально-экономическом развитии отдельных обособленных районов разных стран, той или иной отрасли производства, привлечения иностранного капитала или оживлении деятельности мелкого и среднего отечественного предпринимательства, тем не менее, не дает достаточно оснований рассматривать их как универсальный способ модернизации экономики в условиях перехода от командно-плановой экономики к рыночной. Дело в том, что степень влияния СЭЗ на остальную территорию развивающихся стран является довольно ограниченной. Организация СЭЗ играет строго определенную роль в оживлении предпринимательской деятельности данного региона или в акцентировании внимания на развитие той или иной отрасли экономики. Кроме того, образование СЭЗ сопряжено, как правило, со значительными капиталовложениями и последующими существенными усилиями государства по их развитию. Без централизованной поддержки они практически нежизнеспособны.

Кроме льгот СЭЗ главным стимулом для притока в страну иностранного капитала являются:

- политическая стабильность
- качественная инфраструктура
- высокая квалификация рабочей силы
- упрощение административных процедур.

Выгоды от создания и функционирования СЭЗ проявляются в том, что оживляется международная торговля, растет научно-технический потенциал производства, создаются дополнительные рабочие места. Для успешной деятельности СЭЗ необходимо рациональное планирование первоначальных стадий их деятельности, гибкость управления.

Создание СЭЗ — сложный процесс. Он включает в себя четыре стадии: предпроектную, исходный период, этап создания и функционирования.

На начальной стадии, предшествующей созданию СЭЗ, администрация территории, с привлечением специалистов, определяет целесообразность ее образования, намечает целевую направленность и отраслевую структуру СЭЗ, а также некоторые другие ее параметры. По результатам проведенной работы принимаются решения о проектировании СЭЗ и подготовке соответствующих документов по ее официальному признанию.

После принятия решения о создании СЭЗ наступает этап введения ее в действие, формирование инфраструктуры, основных элементов, условий предпринимательской деятельности. Далее следует стадия функционирования зоны.

Неудачи при организации СЭЗ возникают в случаях политической нестабильности, несовершенства законов, в т. ч. о деятельности СЭЗ на территории страны, при организационных просчетах, бюрократизме.

Оценка эффективности СЭЗ. Как свидетельствует зарубежный опыт, начальный этап создания СЭЗ требует значительных инвестиций: для привлечения 1 долл. США иностранных инвестиций требуется вложить 4 долл. США.

Существует несколько подходов к оценке эффективности деятельности СЭЗ:

- 1) **украинский.** Использует сравнение СЭЗ и территорий приоритетного развития по социально-экономическим, финансовым результатам, организационному обеспечению деятельности
- 2) **белорусский.** Определяет потери от льготного налогообложения, соотносит с доходами от деятельности СЭЗ. «Потери» государства оцениваются изменением цены продукции, объемов выручки, прибыли, платежеспособности, соотношения начисленных и уплаченных налогов
- 3) **российский.** Определяется эффективность предоставления льгот и преференций. Учитывается окупаемость инвестиций (в пределах льгот), поступление налоговых платежей, получение прибыли, уровень рентабельности не ниже приемлемого (банковского ссудного процента по долгосрочным кредитам), определяются дисконтированные доходы и расходы.

37. СЭЗ в регионах России.

Особые экономические зоны в России создаются на сорок девять лет.

На сегодняшний момент в России действуют 32 особых экономических зоны четырех типов: промышленно-производственная ОЭЗ, технико-внедренческая (инновационная) ОЭЗ; туристско-рекреационная ОЭЗ, портово-логистическая ОЭЗ.

Общее количество резидентов ОЭЗ по состоянию на 01.01.2016 г. составило 594 шт., что на 15% больше аналогичного периода 2014 г. (табл.3).

Промышленные зоны представляют собой обширные территории, расположенные в крупных промышленных регионах страны. Близость к ресурсной базе для производства, доступ к готовой инфраструктуре и основным транспортным артериям – это лишь основные характеристики промышленных (промышленно-производственных) зон, определяющие их преимущества.

Таблица 3.

Основные показатели, характеризующие деятельность ОЭЗ на территории Российской Федерации

Показатели	Годы			2016 г. в % к	
	2014	2015	2016	2014	2015
Количество ОЭЗ на территории РФ, шт.	23	32	32	139,0	100,0
Количество резидентов ОЭЗ, шт.	436	516	594	136,2	115,1
Объем инвестиций резидентов ОЭЗ, млрд. рублей	57,77	69,93	84,79	146,8	121,2
Количество рабочих мест, созданных резидентами ОЭЗ, шт.	10709	12639	18177	169,7	143,8

Размещение производства на территории промышленных зон позволяет повысить конкурентоспособность отечественной продукции на российском рынке за счет снижения издержек.

Приоритетными направлениями деятельности промышленных зон является производство:

- автомобилей и автокомпонентов;
- строительных материалов;
- химической и нефтехимической продукции;
- бытовой техники и торгового оборудования.

Большие возможности для развития инновационного бизнеса, производства наукоемкой продукции и вывода ее на российские и международные рынки раскрывают *технико-внедренческие ОЭЗ* (таб.5). Технико-внедренческие ОЭЗ расположены в крупнейших научно-образовательных центрах, имеющих богатые научные традиции и признанные исследовательские школы, открывает. Пакет таможенных льгот, налоговых преференций и доступ к профессиональным кадровым ресурсам делает ОЭЗ привлекательными для венчурных фондов и разработчиков и производителей высокотехнологичной продукции.

Таблица 4.

Промышленные особые экономические зоны

Наименование	Виды деятельности	Общая площадь	Количество компаний
ОЭЗ ППТ «Алабуга»	· производство автомобилей и автокомпонентов; · нефтехимия; · строительные материалы; · товары массового потребления; · приборостроение.	4000 га	42
ОЭЗ ППТ «Липецк»	· производство энергетического оборудования; · производство элементов и систем альтернативной энергетики; · производство машин, оборудования, автокомпонентов; · производство бытовой техники; · производство медицинского оборудования; · производство строительных материалов; · производство био и наноматериалов.	1024 га	23
ОЭЗ ППТ «Тольятти»	· автомобилестроение (автомобили и автокомпоненты); · продукция машиностроения; · строительные материалы; · товары массового потребления.	660 га	17
ОЭЗ ППТ «Титановая долина»	· производство продукции для нужд авиастроения; · атомная энергетика; · производство оборудования для добычи углеводородов; · производство электрооборудования и контрольно-измерительного оборудования; · железнодорожное машиностроение; · производство лекарственных средств препаратов и медицинского оборудования; · производство стройматериалов, химические производства.	724 га	7

ОЭЗ ППТ «Моглино»	· машиностроение; · приборостроение.	215 га	1
ОЭЗ ППТ «Калуга»	· производство машин и оборудования; · обработка древесины и производство изделий из дерева; · производство частей и принадлежностей автомобилей и их двигателей.	1042 га	

Таблица 5.

Технологические (инновационные) зоны

Наименование	Виды деятельности	Общая площадь	Кол-во компаний
ОЭЗ ТВТ «Дубна»	· информационные технологии; · ядерно-физические и нанотехнологии; · био и медицинские технологии; · проектирование сложных технических систем.	187,7 га	90
ОЭЗ ТВТ «Санкт - Петербург»	· информационные технологии и телекоммуникации; · энергоэффективность; · новые медицинские технологии и фармацевтика; · приборостроение и новые материалы.	129, га	36
ОЭЗ ТВТ «Зеленоград»	· микроэлектроника; · энергосберегающие технологии; · биотехнологии; · информационные и коммуникационные технологии; · другие виды высокотехнологичного бизнеса	127 га	37
ОЭЗ ТВТ «Томск»	· информационно-коммуникационные и электронные технологии; · технологии производства новых материалов и нанотехнологии; · биотехнологии и медицинские технологии; · ресурсосберегающие технологии	270 га	67
ОЭЗ ТВТ «Иннополис»	· информационные технологии	294	1

Приоритетными направлениями развития инновационных зон являются:

- нано - и биотехнологии;
- медицинские технологии;
- электроника и средства связи;
- информационные технологии;
- точное и аналитическое приборостроение;
- ядерная физика.

Туристические (туристско-рекреационные) ОЭЗ располагаются в самых живописных и востребованных туристами регионах России и предлагают благоприятные условия для организации туристического, спортивного, рекреационного и других видов бизнеса. Семь туристических зон располагаются на территории Иркутской области, Алтайского края, Республики Алтай, Республики Бурятия, Калининградской области, Ставропольского края, Приморского края.

Таблица 6.

Туристические (туристско-рекреационные) ОЭЗ

Наименование	Виды деятельности
ОЭЗ ТРТ «Долина Алтая»	· экологический туризм; · историко-культурный туризм; · лечебно-оздоровительный; · активный туризм; · экстремальный туризм.
ОЭЗ ТРТ «Байкальская гавань»	· лечебно-оздоровительный; · горнолыжный; · экологический; · экскурсионный; · религиозный.
ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь»	· гостиничный бизнес; · общественное питание; · туристско-экскурсионное обслуживание; · спортивно-оздоровительные услуги.
ОЭЗ ТРТ «Ворота - Байкала»	· деловой; · экскурсионный; · лечебно-оздоровительный; · экологический; · спортивный и приключенческий; · водный, круизный; · горнолыжный.

На территории Северного Кавказа на основании Постановления Правительства Российской Федерации от 18 октября 2010 года создан туристический кластер из семи ОЭЗ.[40]

Оператором развития туристического кластера на Северном Кавказе является ОАО «Курорты Северного Кавказа», акционером которого является государство в лице Сбербанка России, Внешэкономбанка и ОАО «ОЭЗ».

Портово-логистические ОЭЗ находятся в непосредственной близости от основных глобальных транзитных коридоров. Их положение позволяет получить доступ к быстрорастущему рынку крайне востребованных портово-логистических услуг, как на Дальнем Востоке, так и в центральной части России (табл. 7).

Таблица 7.

Портово-логистические ОЭЗ

Наименование	Виды деятельности
ОЭЗ ПТ «Ульяновск»	- производство авиационной техники; - техническое обслуживание и ремонт авиационной техники; - логистика авиационных грузов.
ОЭЗ ПТ «Советская гавань»	- портовая деятельность; - логистика; - перевалка грузов; - техническое обслуживание судов; - ремонт и переоборудование судов; - переработка морепродуктов; - биржевая торговля товарами.

Целью создания *портовых зон* является привлечение инвестиций на осуществление деятельности по строительству и реконструкции объектов инфраструктуры морского порта, речного порта, аэропорта. Суммы привлекаемых инвестиций при строительстве новых объектов инфраструктуры нового морского порта, речного порта или аэропорта должны составлять на каждого участника (резидента) не менее 400 млн. рублей, при реконструкции объектов инфраструктуры морского порта, речного порта, аэропорта - не менее 120 млн. рублей.

Отличительной особенностью особой экономической зоны на базе аэропорта «Ульяновск Восточный» является ее близость к предприятиям ульяновского авиационного кластера. Это создает предпосылки для развития проектов, связанных с техническим обслуживанием и переоборудованием воздушных судов.

Основное направление развития портово-логистической зоны в Хабаровском крае – формирование современного многопрофильного портового, судоремонтного центра, который опирается на удобное географическое положение и уже существующую инфраструктурную базу.

Уникальным преимуществом и основным отличием института особых экономических зон от других институтов развития является финансирование создания и предоставление резидентам объектов инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иных инфраструктур. Кроме того, рядом с территорией ОЭЗ создается социальная инфраструктура: жилье, детские сады, школы - все необходимое для жизни и деятельности специалистов - резидентов. Создание ОЭЗ основано на государственно-частном партнерстве, заключающемся в совместном вложении средств бюджета и частных инвестиций в развитие той или иной территории. Сведения о средствах, полученных ОАО «ОЭЗ» из федерального бюджета Российской Федерации и направленных на создание объектов инфраструктуры представлены в табл.8.

Таблица 8.

Сведения о средствах, полученных ОАО «ОЭЗ» из федерального бюджета Российской Федерации и направленных на создание объектов инфраструктуры представлены за 2014-2016гг., млрд. руб.

Год	Получено из Федерального бюджета		Направлено на финансирование строительства объектов инфраструктуры		Взносы в Уставные капиталы дочерних обществ	
	накопительным итогом на конец годэ	за год	накопительным итогом на конец года	за год	накопительным итогом на конец года	за год
2013	98,0	15,8	34,2	5,8	29,2	10,3
2014	103,0	5,0	39,4	5,1	49,6	20,4
2015	116,5	13,5	41,4	2,0	65,6	15,9

Финансирование осуществляется через уставный капитал ОАО «Особые экономические зоны», которое создано в 2006 г. и 100% акций которого принадлежит Российской Федерации. ОАО «ОЭЗ» имеет дочерние акционерные общества (далее – ДАО), которые создаются в рамках каждой ОЭЗ. Уставный капитал ДАО формируется за счет взносов ОАО «ОЭЗ» и прочих акционеров (табл. 9).

Таблица 9.

Объем вложений акционеров в уставный капитал ДАО, млн. руб.

№9	Наименование ДАО	Уставный капитал на 31.12.2014	Уставный капитал на 31.12.2015	Уставный капитал на 31.12.2016
1.	ОАО «ОЭЗ»	93 670,44	103 010,92	116 539,20
2.	ОАО «ОЭЗ ППТ «Липецк» ¹	3 677,88	5 109,44	5 109, 4
3.	ОАО «ОЭЗ ППТ «Алабуга»	19 654,00	22 704,00	22 704,00
4.	ОАО «ОЭЗ ТВТ «Дубна»	459,66	492,90	492,90
5.	ОАО «ОЭЗ ТВТ «Томск»	579,00	650,00	650,00
6.	ОАО «ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь»	1 690,00	1 760,00	1 760,00
7.	ОАО «ОЭЗ ППТ «Моглино»	2967,60	3 239,50	3 239,50
8.	ОАО «Иннополис»	6890,00	7 399,00	15 349,75
9.	ОАО «ОЭЗ ППТ «Людиново»	860,00	1 007,00	3 207,00
10.	ОАО «ПОЭЗ «Ульяновск»			1 012,83
11.	ОАО «ОЭЗ ППТ «Тольятти»			2 101,65
12.	ОАО «ОЭЗ «Титановая Долина»			650,00
13.	ОАО «КСК»	16 196,00	20 191,00	22 253,93
14.	Всего вложения в ДАО, в том числе:	44 422,32	62 545,84	79 531,00
14.1	вложения ОАО «ОЭЗ»	35 554,32	49 664,74	65 620,97
14.2	вложения субъектов РФ	8 588,00	12 531,10	13 553,03
14.3	вложения третьих лиц (в ОАО «КСК»)	280,00	350,00	357,00

(*) в том числе 1 089.817 - имущественный взнос.

В 2016г. объем вложений ОАО «ОЭЗ» составил 65620,97 млрд. руб., что на 15956,23 млрд. руб. или на 32,1% больше, чем в 2015г. (2013г. на 84,6% больше). Вложения субъектов РФ в уставный капитал в 2016г. составил 13 553,03 млрд. руб., что на 8% больше, чем в 2014г. и на 57,8% больше, чем в 2014г. Вложения третьих лиц в 2016г. составили 357,0 млрд. руб., что на 2% больше, чем в 2015г. и на 27,5% больше, чем в 2014г.

По состоянию на 31 декабря 2016 г. финансирование за счет прочих источников составляло: по ОАО «ОЭЗ ТВТ «Томск» - 169,0 млн. рублей, по ОАО «ОЭЗ ППТ «Липецк» - 1840,5 млн. рублей, по ОАО «ОЭЗ ППТ «Алабуга» - 8625,9 млн. рублей, по ОАО «ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь» - 440,0 млн. рублей и т.д. (табл.10).

Таблица 10.

Объем вложений в уставные капиталы

на 31 декабря 2016г., руб.

Наименование дочернего акционерного общества	Фактически освоено на 31.12.2016г.			Фактическое участие на 31.12.2016г.	
	Взнос ОАО «ОЭЗ»	Взнос другого акционера	Всего	ОАО «ОЭЗ» %	Другого акционера %
ОАО «ОЭЗ ППТ «Алабуга»	14 078 040 000	8 625 960 000	22 704 000 000	62,0069	37,9931
ОАО «ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь»	1 319 995 000	440 001 000	1 759 996 000	74,9999	25,0001
ОАО «ОЭЗ «Иннополис»	15 000 000 000	349 751 000	15 349 751 000	97,7215	2,2785
ОАО «ПОЭЗ «Ульяновск»	991 200 500	21 625 000	1 012 825 500	97,8649	2,1351
ОАО «ОЭЗ ППТ «Тольятти»	2 101 650 000	233 516 000	2 101 650 000	90	10
ОАО «ОЭЗ ППТ «Людиново»	2 600 000 000	607 000 000	320 700 000	81,0726	18,9274
ОАО «ОЭЗ ППТ «Липецк»	3 268 929 000	1 840 517 000	5 109 446 000	0,639	0,361
ОАО «ОЭЗ ТВТ «Томск»	481 000 000	169 000 000	650 000 000	0,74	0,26
ОАО «ОЭЗ ТВТ «Дубна»	345 030 000	147 870 000	492 900 000	0,70	0,30
ОАО «ОЭЗ ППТ «Моглино»	2 881 500 000	358 000 000	3 239 500 000	0,890	0,110
ОАО «КСК»	21 903 925 000	350 000 000	22 253 925 000	0,98	0,02
ОАО «ОЭЗ «Титановая долина»	650 000 000	1 792 000 000	2 442 000 000	0,27	0,73
ОАО «Внешнестрой-импорт-проект»	26 000 000	1 000 000	27 000 000	0,96	0,04
А/О «Финнсовтранс Лтд»	131 262,84	-	131 262,84	10	-

Органом управления особыми экономическими зонами является Министерство экономического развития Российской Федерации (рис.2)

·
Министерство экономического развития Российской Федерации
реализация общей политики в сфере ОЭЗ
· привлечение иностранных инвесторов и управляющих компаний
· предоставление инвесторам статуса резидента
· подписание соглашений о ведении деятельности с резидентами и управляющими компаниями
·
ОАО «Особые экономические зоны»
контроль за исполнением резидентами соглашений о ведении деятельности
· мастер-планирование и развитие ОЭЗ
· проектирование и строительство инфраструктуры
·
Филиалы и дочерние компании ОАО «ОЭЗ»
привлечение потенциальных инвесторов
· управление ОЭЗ
· предоставление резидентам земельных участков
· подключение к инженерным сетям

Рис. 2. Полномочия и функции органов управления ОЭЗ

В соответствии со ст. 8 Федерального закона «Об особых экономических зонах в РФ»[41] органы управления особыми экономическими зонами:

- 1) осуществляют регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в качестве резидентов особой экономической зоны и ведение реестра резидентов особой экономической зоны;
- 2) выдают по требованию резидента особой экономической зоны или по запросам заинтересованных лиц выписки из реестра резидентов особой экономической зоны;
- 3) представляют в федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный осуществлять функции по нормативно-правовому регулированию в сфере создания и функционирования особых экономических зон, отчет о результатах функционирования особых экономических зон ежегодно не позднее 1 июля года, следующего за отчетным;
- 4) осуществляют контроль за исполнением резидентом особой экономической зоны соглашения об осуществлении промышленно-производственной, технико-внедренческой, туристско-рекреационной деятельности или деятельности в портовой особой экономической зоне в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным осуществлять функции по нормативно-правовому регулированию в сфере создания и функционирования особых экономических зон;
- 5) публикуют не реже одного раза в квартал в печатных и электронных средствах массовой информации, определяемых Правительством РФ, сведения о наличии не сданных в аренду земельных участков, государственного и (или) муниципального имущества на территории особой экономической зоны и т.д.

38. Понятие, виды и современные тенденции развития валютного рынка.

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

На валютном рынке складывается система взаимоотношений между различными экономическими субъектами. В качестве основных субъектов валютного рынка выступают: транснациональные банки, коммерческие банки, торгово-промышленные и финансовые компании, центральные банки, биржи, международные и региональные организации, брокерские компании, частные лица и др.

При выходе на валютный рынок экономические субъекты преследуют различные цели:

- непрерывное осуществление международных расчетов (предприятия — клиенты банков);
- диверсификация (изменение структуры) валютных резервов и их пополнение (коммерческие, центральные банки);
- получение прибыли в виде разницы курсов валют и процентных ставок по различным долговым обязательствам (коммерческих банков, предприятий);
- хеджирование (страхование) от валютных и кредитных рисков;
- проведение валютной политики (центральные банки, ФРС, казначейства);
- получение международных кредитов.

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

Таким образом, главной задачей валютного рынка является обслуживание международных экономических отношений.

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

Национальные валютные рынки изначально возникли в основных промышленно развитых странах, их формирование относят к середине XIX века. Этому способствовал ряд объективных предпосылок:

- развитие регулярных МЭО;
- высокая степень концентрации и централизации банковского капитала;
- формирование МВС;
- установление корреспондентских отношений между банками;
- широкое распространение кредитных средств международных расчетов;
- развитие средств связи, что упрощало и ускоряло контакты (телеграфа, телефона, телекса и др.);
- отсутствие валютных ограничений по текущим счетам.

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

В зависимости от степени либерализации внутреннего валютного законодательства национальный валютный рынок может существовать в форме: официального, полуофициального, «черного». Таким образом, каждый национальный валютный рынок имеет свои особенности, что, делает его уникальным, не похожим на другие.

Под влиянием интернационализации мировой экономики, развития международного рынка ссудных капиталов, совершенствования средств коммуникаций формируются международные (региональные и мировые) валютные рынки. Данные рынки имеют ряд характерных черт, отличающих их от национальных валютных рынков. На таких рынках отсутствуют валютные ограничения, осуществляется огромное число сделок на значительные объемы, участвуют субъекты всех стран мирового хозяйства. На мировых валютных рынках 90% общего международного оборота приходится на 6 основных валют — доллар США, марку ФРГ, японскую йену, английский фунт стерлингов, швейцарский франк, французский франк. Международные расчеты осуществляются в безналичной форме. Валютные сделки сосредоточены в крупных международных финансовых центрах.

Мировые финансовые центры — это места сосредоточения банков, специализированных кредитно-финансовых институтов, где осуществляются международные валютные, кредитные, финансовые операции, сделки с ценными бумагами и залогом.

В мировом хозяйстве сформировалось 13 финансовых центров: Лондон (ежедневный объем операций в иностранной валюте 300 млрд. долл.), Нью-Йорк (192 млрд. долл.), Токио (128 млрд. долл.), Цюрих (50 млрд. долл.), Люксембург, Франкфурт-на-Майне, Париж, а также центры на периферии мирового хозяйства — Гонконг (Сянгань), Сингапур (74 млрд. долл.), Панама, Багамские, Антильские и Каймановы острова (так как оффшорные зоны).

Вместе с тем в различных странах мирового хозяйства складываются разные типы валютных рынков — в зависимости от степени их организованности. По данному признаку различают:

- организованные или биржевые валютные рынки;
- неорганизованные или межбанковские валютные рынки.

На организованных валютных рынках более 1/2 всех валютных сделок осуществляется на валютных биржах, которые выступают как некоммерческие предприятия и главными задачами ставят мобилизацию временно свободных валютных ресурсов и организацию торгов. Такие рынки сложились в России и многих развивающихся странах. В большинстве промышленно развитых стран (Япония, Франция и др.) роль валютных бирж заключается в установлении валютных курсов и фиксации справочных курсов валют.

Неорганизованный валютный рынок включает все внебиржевые валютные сделки, которые совершаются в большей степени непосредственно между банками, и поэтому он называется межбанковским. В промышленно развитых странах около 90% валютных сделок осуществляется на данном валютном рынке.

Независимо от типа валютного рынка большая часть валютных сделок (85—95%) проводится либо от имени, либо непосредственно банками, уполномоченными вести валютные операции. В одних странах, например США, такое право предоставлено всем банкам, в других — Франция, Япония — специальным кредитно-финансовым учреждениям, в России и Украине — только тем коммерческим банкам, которые получили от Центрального банка Генеральную и Расширенную лицензии на валютные операции.

С технической стороны функционирование современного валютного рынка можно представить в виде совокупности телексных, телеграфных, телефонных и прочих контактов между банками по торговле валютой. В связи с этим все банки — участники рынка — должны быть связаны между собой эффективными и надежными каналами связи и иметь оперативное информационное обеспечение. Быстрота получения информации является решающим фактором успеха операций.

Мировой валютный рынок на современном этапе своего развития приобрел некоторые особенности:

- наблюдается рост интернационализации валютных рынков стран;
- операции совершаются непрерывно в течение суток, попеременно во всех частях света, начинаясь на Востоке (Токио, Сянган и др.), далее переходя в Европу (Лондон, Париж, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Москва и др.) и затем — в Америку (Нью-Йорк, Вашингтон);
- унифицируется техника валютных операций, международных расчетов и кредитов;
- быстро развивается срочный сектор валютного рынка (когда поставка валюты по сделке осуществляется через оговоренный период времени, но свыше 2-х дней, по курсу, установленному на момент заключения сделки);
- растет объем валютных операций с целью страхования (хеджирования) от валютных рисков;

· широко применяются электронные средства связи.

В настоящее время участники валютного рынка кроме уже названных форм связи имеют дилинговые системы (наиболее известны и распространены: «Рейтер-дилинг», «Телерейт-дилинг»). Система — это клавиатура, соединенная с тремя и более экранами, персональным компьютером и телексом. Она обеспечивает связь с любым банком мира в 2—3 секунды, и таким образом способствует совершению сделок по наиболее выгодным ценам и быстро. Благодаря современным средствам связи, валютный рынок открыт круглые сутки с понедельника до пятницы.

Таким образом, современные валютные системы и валютные рынки являются по-настоящему мировыми, что делает их важной составной частью мирового хозяйства и МЭО.

Современные международные валютно-кредитные и финансовые отношения являются ведущей формой международных экономических отношений. Международная валютная система и мировой валютный рынок — это интенсивно развивающиеся процессы, которые способствуют интеграции различных стран, независимо от уровня социально-экономического развития и политической ориентации, в единое мировое хозяйство

39. Мировая и национальная валютные системы.

Валютная система — правовая форма организации валютных отношений, которая исторически сложилась на основе интернационализации хозяйственных связей. Экономические, политические, культурные и другие связи между отдельными странами порождают валютные отношения по поводу оплаты получаемых товаров, услуг, предоставления займов, кредитов, движения капиталов и др.

Международные валютные отношения — совокупность общественных отношений, складывающихся при функционировании валюты во внешнеэкономическом обороте. Валютная система здесь выступает мощным звеном, которое в значительной степени влияет на расширение или, наоборот, ограничение интенсивности международных экономических отношений. Посредством валютной системы осуществляется перелив экономических ресурсов из одной страны в другую (или этот процесс блокируется), создаются благоприятные условия для развития производства и международного разделения труда.

Объективной основой валютных отношений является процесс общественного воспроизводства, который порождает международный обмен товарами, услугами, капиталом. Валютные отношения вторичны по отношению к воспроизводству, но оказывают на него влияние. В условиях интернационализации хозяйственных связей усиливается зависимость воспроизводства от внешних факторов — динамики мирового производства, развития международной торговли, притока иностранных капиталов.

Развитие международных экономических отношений в значительной степени предопределено особенностями валютной системы и действительностью функционирования ее институтов.

Характерной чертой валютной системы является то, что она постоянно меняется, развивается. Наиболее общая причина этих изменений — углубление развития мировых хозяйственных связей, постепенные изменения в их механизмах, разнонаправленные процессы в сфере государственного вмешательства в экономику с целью оказания давления на формирование видов валютных отношений и др.

На основе интернационализации хозяйственных связей сначала возникает **национальная валютная система**. Под национальной валютной системой понимается определенный порядок организации международных валютных отношений государства с другими странами. Она складывается исторически, в зависимости от степени развития экономики и внешнеэкономических связей государства. Национальная валютная система государства охватывает денежно-кредитные отношения, которые обеспечивают функционирование валюты для обслуживания внешнеэкономических связей страны. Юридически национальная валютная система закреплена в государственных правовых актах, которые учитывают нормы международного права.

Национальную валютную систему характеризуют следующие элементы:

- национальная валюта;
- условия конвертируемости национальной валюты;
- режим валютного паритета национальной валюты — соотношения между двумя валютами;
- режим курса национальной валюты (фиксированный, плавающий в определенных пределах);

- наличие или отсутствие валютных ограничений;
- национальное регулирование международной валютной ликвидности страны;
- регламентация использования международных кредитных средств обращения;
- регламентация международных расчетов страны;
- режим национального валютного рынка и рынка золота;
- национальные органы, управляющие и регулирующие валютные отношения страны (центральный банк, министерство финансов, специальные органы).

Мировая валютная система — форма организации международных валютных отношений, которая возникла в результате эволюции мирового хозяйства и юридически закреплена межгосударственными соглашениями. Мировая валютная система связана с национальными валютными системами через национальные банки, обслуживающие внешнеэкономическую деятельность, систему межгосударственного валютного регулирования и благодаря координированию валютной политики стран. Связь и различия национальной и мировой валютных систем проявляются и в элементах, характеризующих эти системы. Мировая валютная система включает следующие элементы:

- функциональные формы мировых денег (золото, резервные валюты, международные счетные валютные единицы);
- условия взаимной конвертируемости валют;
- унификация режима валютных паритетов и валютных курсов;
- межгосударственное регулирование валютных ограничений;
- межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности;
- унификация правил использования международных кредитных средств обращения (векселей, чеков и др.) и форм международных расчетов;
- режим мировых валютных рынков и рынков золота;
- международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование.

Эти элементы должны развиваться, наполняться новым содержанием в соответствии с состоянием мировой экономики

40. Эволюция международной валютной системы.

В развитии мировой валютной системы выделяются четыре основных периода, которые характеризуются следующими критериями: основным активом, используемым для урегулирования платежных балансов; использованием золота в качестве мировых денег; режимом валютного курса и институциональной структурой валютной системы.

В соответствии с обозначенными критериями выделяются следующие *мировые валютные системы*:

- Парижская валютная система;
- Генуэзская валютная системы;
- Бреттон-Вудская валютная система;
- Ямайская валютная система.

Переход от одной системы к другой объясняется непрерывным развитием национального и мирового хозяйства, что объективно приводит в какой-то момент к несоответствию принципов организации мировой валютной системы и структуры мирового хозяйства.

Важную роль в формировании мировой валютной системы играет расстановка сил основных центров мирового хозяйства.

На стыке двух тысячелетий мир столкнулся с полосой региональных валютных и финансовых кризисов, которые спровоцировали не только резкий перелив финансовых ресурсов с одних рынков на другие, но и обвальные падения котировок ценных бумаг и валютных курсов. Эти процессы в условиях глобализации имеют тенденции к обострению и охвату своим воздействием все большее количество регионов, превращаясь из локальных в мировые. В результате валютный фактор приобрел новое значение в мировой экономике. Практика показала, что резкое изменение курса резервных валют может дезорганизовать все мирохозяйственные связи. Следствием сложившейся ситуации является тенденция к формированию региональных валютных союзов. Наиболее значимым из них по своему влиянию на международные экономические отношения является Европейская валютная система.

Первая институционально оформленная мировая валютная система — Парижская (1867 г.) — основывалась на золотом стандарте. Этот стандарт означал официальное закрепление золотого содержания в единице национальной валюты с обязательством центральных банков покупать и продавать национальную валюту в обмен на золото. Таким образом, валютные курсы оказались фиксированными, поскольку каждая национальная валюта имела определенное золотое содержание.

Эта система сформировалась в условиях экономического роста в большинстве ведущих стран мира. Ее успех определялся относительной политической стабильностью в мире, небольшими государственными бюджетами, сравнительно низкими темпами инфляции. Основой механизма валютной корректировки являлся перелив международного краткосрочного капитала, а также запасы монетарного золота.

В начале Первой мировой войны (1914 г.) сложились условия, при которых золотой стандарт уже не мог быть основой мировой валютной системы. Во-первых, на период военных действий центральные банки воюющих государств приостановили размен банкнот на золото и увеличили их эмиссию с целью покрытия военных расходов. Во-вторых, к началу нового столетия резко возросли объемы мировой торговли товарами и услугами, что затруднило сохранение золотомонетного стандарта. В-третьих, на мировой арене изменилось соотношение сил. Наряду с Лондоном на роль мирового финансового центра претендовали Нью-Йорк и Париж.

После периода валютных потрясений в ходе Первой мировой войны и по окончании ее сформировалась валютная система, ос-

нованная на базе золотодевизного стандарта, означавшего конвертируемость в золото ведущих валют.

Вторая мировая валютная система была юридически оформлена межгосударственным соглашением, подписанным на Генуэзской международной экономической конференции в 1922 г.

В основу ее функционирования были заложены следующие принципы:

1. Золотой стандарт заменен золотодевизным стандартом. В качестве девиза выступала иностранная валюта в любой форме. Статус резервной валюты официально закреплен не был, хотя лидерами в этой области были доллар США и фунт стерлингов.
2. Восстановлен режим свободного курсообразования; сохранены золотые паритеты валют.
3. Институциональными формами валютного регулирования утверждались конференции, совещания.

Период 1922—1928 гг. был отмечен относительной устойчивостью мировой валютной системы. Однако это состояние было взорвано мировым кризисом 30-х гг., в результате которого Генуэзская валютная система стала утрачивать свою значимость. Постепенно была отменена внутренняя конвертируемость валют на золото, и только три страны — США, Великобритания, Франция — сохранили по соглашению центральных банков внешнюю конвертируемость своих валют.

Очередное потрясение мировая валютная система испытала накануне Второй мировой войны в ходе экономического кризиса 1937 г. В ряде стран произошло многократное обесценение валют. Курс доллара США к концу 1938 г. снизился на 47% в сравнении с уровнем 1929 г., фунта стерлингов — на 43%, французского франка — на 60, швейцарского франка — на 31%. То есть накануне Второй мировой войны в мире не было ни одной устойчивой валюты.

В годы Второй мировой войны валютный курс утратил свою активную роль в международных экономических отношениях. Это было обусловлено как валютными ограничениями, введенными воюющими и нейтральными странами, так и спецификой кредитования и финансирования внешней торговли в условиях войны.

К концу Второй мировой войны кризис Генуэзской валютной системы был очевиден. Концепция новой валютной системы разрабатывалась американскими и английскими специалистами. Результаты разработок были представлены в виде проекта для обсуждения на валютно-финансовой конференции ООН «Бреттон-Вудсе (США) в 1944 г. Итогом работы конференции стало установление правил организации мировой торговли, валютных, кредитных и финансовых отношений, оформление новой мировой валютной системы.

Третья мировая валютная система — Бреттон-Вудская.

Ниже перечислены основные принципы ее функционирования:

1. Введен золотодевизный стандарт, основанный на золоте и двух резервных валютах — долларе США и фунте стерлингов.
2. Утверждены основные формы использования золота как основы мировой валютной системы, а именно:
 - сохранены золотые паритеты валют и введена их фиксация в МВФ;
 - закреплена роль золота в качестве международного платежного и резервного средства;
 - с учетом экономического потенциала США и его золотого запаса доллар был утвержден в качестве главной резервной валюты, что по сути приравнивало его к золоту. С учетом данного обстоятельства казначейство США взяло на себя обязательство обменивать доллары на золото иностранным центральным банкам и правительственным учреждениям по официальной цене, установленной в 1934 г., т.е. 35 долл. за 1 тройскую унцию, равную 31,1035 г.
3. Фиксированные валютные паритеты, выраженные в долларах, стали основой для курсового соотношения валют и их конвертации. Установлен режим фиксированных валютных курсов, в соответствии с которыми рыночный курс валют отклонялся от паритета в пределах $\pm 1\%$ по Уставу МВФ и $\pm 0,75\%$ по Европейскому валютному соглашению.

С целью поддержания валютных паритетов центральные банки были обязаны проводить валютную интервенцию в долларах США. Таким образом, под давлением США в рамках Бреттон-Вудской системы по существу утвердился долларовый стандарт. Доллар как единственная валюта, обменивавшаяся на золото, стал использоваться в качестве базы для определения валютных паритетов, стал основной валютой международных расчетов, валютой интервенции и резервных активов.

Первые два десятилетия система фиксированных валютных курсов работала успешно — в 1946 г. 13 из 40 членом МВФ использовали множественность валютных курсов, но к концу 1962 г. из 82 государств-членом пользовались системой множественности валютных курсов только 15.

По мере послевоенного становления национальных экономик конкурентные позиции отдельных стран изменились. В странах — эмитентах резервных валют возникли большие дефициты платежного баланса, многие страны отказались своевременно пересматривать валютные курсы. В августе 1971 г. США официально прекратили обмен долларов на золото по установленному курсу.

Проблемы, накопившиеся в экономике США, укрепление валютно-экономического потенциала стран Западной Европы и Японии, неравноправный валютный механизм и другие противоречия постепенно расшатали Бреттон-Вудскую систему, и она как система фиксированных валютных курсов прекратила свое существование.

Еще в 1972 г., когда стало ясно, что система фиксированных паритетов перестала отвечать интересам большинства стран, был создан комитет по реформе мировой валютной системы, включавший представителей 20 стран, позже преобразованный во Временный комитет Совета управляющих МВФ для разработки основополагающих принципов новой мировой валютной системы.

Четвертая мировая валютная система была оформлена в 1976 г. на Ямайке, где состоялось заседание этого Комитета, результаты которого были закреплены затем во второй поправке к Статьям соглашения МВФ.

Основные принципы *Ямайской валютной системы*, действующей и в настоящее время:

1. Отменена официальная цена золота, а вместе с ней золотые паритеты, прекращен размен долларов на золото.
2. Сохраняется роль МВФ как международного института, регулирующего валютные отношения.

3. Предоставлено странам право выбора любого режима валютного курса.

4. Утвержден стандарт СДР как дополнительный резервный актив в международной валютной системе.

Условная стоимость СДР исчисляется на базе средневзвешенной стоимости и изменения курса валют, входящих в валютную корзину: доллара США, евро, иены, фунта стерлингов.

Удельный вес каждой валюты определяется с учетом доли страны в мировой торговле, за исключением доллара США, для которого этот показатель определяется по удельному весу доллара в международных расчетах.

Расчет курса СДР по отношению к доллару или другой валюте, входящей в состав валютной корзины, включает четыре последовательных шага:

1) определяются валютные компоненты в единицах соответствующей валюты, которые рассчитываются как произведение ее удельного веса в валютной корзине и среднего рыночного курса к доллару за последние три месяца с корректировкой на предыдущий курс СДР;

2) определяются рыночные курсы валют к доллару;

3) определяется долларовой эквивалент валютных компонентов корзины путем деления валютного компонента на валютный курс, кроме фунта стерлингов, валютный компонент которого умножается на его валютный курс к доллару;

4) определяется курс СДР к доллару путем суммирования долларовых эквивалентов валютных компонентов.

Практика функционирования СДР с 1976 г. выявила ряд проблем, связанных с использованием этого прототипа мировых денег. Во-первых, это проблемы, связанные с эмиссией, распределением и сферой использования СДР. Очередная эмиссия СДР осуществляется на основании решения Исполнительного совета МВФ и распределяется между государствами — членами МВФ в соответствии с их квотами. СДР используется в форме безналичных расчетов путем соответствующих записей на счетах стран — участниц системы СДР, МВФ и некоторых международных организаций.

Таким образом, эмиссия СДР носит ограниченный характер, не связана с реальными потребностями в международных расчетах и по существу сводится к расширению возможностей заимствования конвертируемой валюты через МВФ. В качестве международного платежного средства СДР используется в ограниченном перечне межгосударственных операций.

41. Валютный курс. Факторы, влияющие на динамику валютного курса.

Формирование валютного курса – сложный многофакторный процесс, обусловленный взаимосвязью национальной и мировой экономики и политики.

Основу современного валютного курса как цены денежной единицы в иностранных платежных средствах образует некая-то конкретная ценность или соотношение ценностей, а целый комплекс курсообразующих факторов, проявляющих себя через спрос и предложение данной валюты на рынке.

Валютный курс определяют как стоимость денежной единицы одной страны, выраженную в денежных единицах другой страны. Валютный курс необходим для обмена валют при торговле товарами и услугами, движении капиталов и кредитов; для сравнения цен на мировых товарных рынках, а также стоимостных показателей разных стран; для периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм, банков, правительств и физических лиц.

В настоящее время используются три основных модели организации обмена национальных валют на иностранные и установления обменных пропорций - валютных курсов - между ними.

Первая модель предполагает, что обмен концентрируется в государственных организациях или официально уполномоченных банковских учреждениях и производится по валютным курсам, также устанавливаемым государственными властями. Такие валютные курсы называются фиксированными.

Основная проблема фиксированных курсов заключается в том, что правительство, объявляя единицу национальной валюты приравненной к определенной сумме иностранной валюты, не может гарантировать стабильность спроса и предложения. Режим этой модели типичен для стран с замкнутыми валютами. В настоящее время его практикует большинство развивающихся государств, Китай, раньше практиковал Советский Союз.

При второй модели государство устраняется от непосредственного обмена национальных валют на иностранные и передает эти операции валютному рынку. Рыночные курсы определяются состоянием спроса и предложения, однако официальные власти, обычно в лице центральных банков, путем собственных операций по купле-продаже валют регулируют уровень валютного курса или пределы его колебаний.

Когда же колебания курса национальной валюты грозят истощением валютным резервам, государство вынуждено применять более жесткие и менее популярные меры для предотвращения дефицита в международных расчетах. Такими мерами могут быть:

- *прямой контроль над торговыми и финансовыми потоками* путем введения пошлин, импортных квот, специальных налогов с процентов и дивидендов, получаемых гражданами страны от зарубежных капиталовложений, или, субсидирования экспорта с целью увеличения предложения иностранной валюты. Эти меры ведут к уменьшению прибылей, получаемых государством и способствует осложнению отношений с иностранными партнерами, поскольку их прибыли также уменьшаются.
- *валютный контроль, или рacionamento* - требование о продаже государству определенной доли или всей иностранной валюты, полученной экспортерами с целью дальнейшего централизованного распределения этой валюты между импортерами. Или, другими словами, устранение дефицитов платежного баланса за счет ограничения импорта пределами стоимости экспорта. Рационализация создает условия для нелегальных операций с валютой на "черном рынке".
- использование *налоговой или денежной политики* для уменьшения спроса на иностранную валюту путем снижения уровня доходов внутри страны или увеличения ее предложения путем повышения процентных ставок. В таком случае "ценой" стабильности валютного курса является падение объемов производства, безработица и потолок цен.

По третьей модели государство вообще перестает участвовать в обменных валютных операциях, переключая все связанные с этим процессы на свободный рынок. Валютный рынок сам формирует уровень обменных соотношений обращающихся на нем денежных единиц, и эти валютные курсы колеблются и изменяются под влиянием рыночных сил без какого-либо официального вмешательства.

Вторая и третья модели - достояние стран, установивших и поддерживающих обратимость денежных единиц, причем отличаются эти модели друг от друга принципиально разным подходом к тому, каким должен быть валютный курс: стабильным, "закрепленным" или меняющимся, "плавающим".

Курс национальной валюты должен быть реальным, чтобы не искажались пропорции и соблюдалась эквивалентность взаимного обмена валют, чтобы достигалась достоверность результатов стоимостных измерений и тем самым правильность выбора того или иного направления в развитии внешнеэкономических связей, обеспечивалась конкурентоспособность национального производства.

Как любая цена, валютный курс отклоняется от стоимостной основы – покупательной способности валют – под влиянием спроса и предложения валюты. Соотношение такого спроса и предложения зависит от ряда факторов. Многофакторность валютного курса отражает его связь с другими экономическими категориями – стоимостью, ценой, деньгами, процентом, платёжным балансом и т.д.

Факторы, влияющие на формирование валютного курса:

1. Темп инфляции. Чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты. Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно велика у стран с большим объемом международного обмена товарами, услугами, капиталами. Это объясняется тесной связью между динамикой валютного курса и относительным темпом инфляции, проявляющимся при расчете курса на базе экспортных цен.

2. Состояние платежного баланса. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников. Нестабильность платежного баланса приводит к скачкообразному изменению спроса на соответствующие валюты и их предложение.

3. Разница процентных ставок в разных странах. Повышение процентной ставки стимулирует приток иностранных капиталов, а ее снижение поощряет отлив капиталов, в том числе национальных, за границу. Движение капиталов, особенно спекулятивных «горячих» денег, усиливает нестабильность платежных балансов. Кроме этого, процентные ставки влияют на операции валютных рынков и рынков ссудных капиталов.

4. Деятельность валютных рынков и спекулятивные валютные операции. Если курс какой-либо валюты имеет тенденцию к понижению, то фирмы и банки заблаговременно продают ее на более устойчивые валюты, что ухудшает позиции ослабленной валюты.

5. Степень использования определенной валюты на евторынке и в международных расчетах.

Например, тот факт, что 60-70 % операций евробанков осуществлялись в долларах, определяет масштабы спроса и предложения этой валюты. На курс валюты влияет и степень ее использования в международных расчетах.

6. Ускорение или задержка международных платежей. В ожидании снижения курса национальной валюты импортеры стремятся ускорить платежи контрагентам в иностранной валюте, чтобы не нести потерь при повышении ее курса. Такая тактика влияет на платежный баланс и валютный курс.

7. Степень доверия к валюте на национальном и мировом рынках. Она определяется состоянием экономики и политической обстановкой в стране, оказывающими воздействие на валютный курс. Причем учитывают не только данные темпы экономического роста, инфляции, уровень покупательной способности валюты, соотношение спроса и предложения валюты, но перспективы их динамики.

8. Валютная политика. Государственной регулирование валютного курса направлено на его повышение либо снижение исходя из задач валютно-экономической политики.

9. Национальный доход и валютный курс. Факторы, которые заставляют изменяться национальный доход, имеют большое воздействие на валютный курс. В долгосрочном периоде более высокий национальный доход означает и более высокую стоимость валюты страны. Тенденция является обратной при рассмотрении краткосрочного интервала времени воздействия увеличивающегося дохода населения, на величину валютного курса.

42. **Сущность и формы международных расчетов.**

Международные расчеты - регулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим между юридическими лицами (государствами, организациями) и гражданами разных стран на основе их экономических, политических и культурных отношений.

Расчеты осуществляют преимущественно безналичным путем в форме записей на счетах банков. Для этого на базе корреспондентских соглашений с иностранными банками открываются банковские корреспондентские счета: «лоро» (счет зарубежных банков в национальном кредитном учреждении) и «ностро» (счет данного банка в иностранном банке).

Субъекты международных расчетов:

- импортеры
- экспортеры
- банки, кредитные учреждения
- государства
- международные организации
- физические лица

Существует три основные вида организации международных расчетов:

- расчеты через организацию корреспондентских отношений между коммерческими банками;
- расчеты через корреспондентские счета, которые открываются в учреждениях центральных банков;
- расчеты через клиринговые учреждения

Средства международных расчетов:

коммерческие переводные векселя (тратты) - письменные приказы об уплате определенной суммы определенному лицу в определенный срок, выставяемые экспортерами на иностранных импортеров;

обычные (простые) векселя - долговые обязательства импортеров;

банковские векселя - векселя, выставяемые банками данной страны на своих иностранных корреспондентов. В зависимости от репутации банков сфера обращения их векселей шире, чем коммерческих векселей. Купив банковские векселя, импортеры пересылают их экспортерам для погашения своих обязательств;

банковский чек - письменный приказ банка своему банку-корреспонденту о перечислении определенной суммы с его текущего счета за границей чекодержателю;

банковские переводы - почтовые и телеграфные переводы за рубеж;

банковские карточки (кредитные, пластиковые и др.) - именные денежные документы, дающие право владельцам использовать их для приобретения товаров и услуг за рубежом на безналичной основе.

Основные особенности международных расчетов предполагают:

1. Определенные отношения участников внешнеэкономических сделок и их банков по поводу оформления, пересылки, обработки и оплаты предусмотренных контрактом документов.
 2. Документарный характер международных расчетов, которые осуществляются против документов: финансовых (векселей, чеков, платежных расписок) и коммерческих (счетов-фактур, отгрузочных документов - коносаментов, накладных, квитанций, страховых полисов, различных сертификатов).
 3. Унификацию прав и обычаев основных форм международных расчетов.
43. **Платежный и расчетный баланс.**

Существующий между странами взаимный спрос и предложение на товары и услуги учитывается на текущем счете внешнеторговых операций каждой из стран. Это, так называемый, торговый баланс страны, где товарный экспорт балансирует с товарным импортом. Если, например, страна имеет экспорта меньше, чем сама импортирует, то у нее образуется внешнеторговый дефицит и, наоборот, если экспортирует больше, то сальдо этого баланса будет положительным. Обычно для уравнивания дефицита по текущему счету (торговому балансу) страны правительство прибегает к различным мерам по ограничению импорта (установлению более высоких тарифов, импортных квот, регулированию обменных операций и т.п.).

Торговый баланс является составной частью платежного баланса и поэтому он, платежный баланс, более полно отражает международные расчеты, их обобщение и количественное выражение, показывая соотношение фактических платежей, производимых страной другим государствам и поступлений, полученных ею из-за рубежа.

Платежный баланс страны является систематизированной записью всех экономических сделок ее резидентов с остальным миром в течение определенного промежутка времени – обычно календарного года. Некоторые страны ведут их и поквартально. Его информация нужна, прежде всего, правительству для формирования валютной, торговой, фискальной политики, а также и экономической. Эти данные необходимы и банкам, и юридическим лицам, и огромной массе населения, поскольку они определяют в итоге обменный валютный курс страны. Здесь отражаются совокупные международные товарные и финансовые потоки.

Можно констатировать, что **платежный баланс** – это документ, отражающий все операции с денежными средствами, которые опосредствуют (обслуживают) внешнеэкономические связи страны. Учет платежей по всем внешнеэкономическим операциям осуществляется по принципу двойной бухгалтерии. Например, деньги, поступившие в страну за счет экспорта, приходятся со знаком «плюс», а деньги, покидающие страну (импорт) записываются со знаком «минус» - это расход. Разница между доходом и расходом по внешнеэкономическим операциям – «сальдо» платежного баланса и, если это минус, то образуется его дефицит, что может отрицательно сказаться на стабильности обменного курса национальной валюты страны.

Платежный баланс состоит из трех крупных разделов:

- счет текущих операций;

- счет операций с капиталом;
- расчет по официальным международным резервам.

В балансе счета текущих операций, кроме экспорта-импорта находят отражение односторонние разовые платежи. В этом же разделе отражены все услуги (интуризм, содержание военных баз за рубежом, денежные переводы, передача наследства и т.п.).

Баланс движения капитала отражает куплю и продажу зарубежных активов, предоставление и получение инвестиций, займов и т.д. Иначе говоря, отражается прилив и отлив капитала или перемещение факторов производства, которое дополняет и замещает международную торговлю. *Приток* капитала происходит в форме увеличения иностранных активов, либо сокращения зарубежных активов страны. Так, если американский президент покупает украинские ценные бумаги (ГКО - Государственные казначейские обязательства), то иностранные активы Украины увеличиваются, и сумма будет записана со знаком «плюс», и, наоборот, продажа украинским резидентам иностранных ценных бумаг (уменьшение украинских активов за рубежом) рассматривается как отток капитала, т.е. со знаком «минус».

Еще валютные операции подразделяются на текущие операции и операции, связанные с движением капитала.

Текущие валютные операции включают:

- операции по купле-продаже валюты, ценностей товаров и услуг, расчеты по которым реализуют права на интеллектуальную собственность;
- переводы средств за границу и из-за границы, процентов, дивидендов и иных доходов от банковских вкладов, кредитов, инвестиций и прочих финансовых операций;
- переводы средств неторгового характера (зарплаты, пенсий, алиментов, наследства и т.п.);
- получение и предоставление коммерческих и финансовых кредитов на срок не более 180 дней (краткосрочных).

К валютным операциям, имеющим отношение к движению капитала, относятся:

- инвестиции (в том числе приобретение и продажа ценных бумаг);
- предоставление и получение коммерческих и финансовых кредитов (долгосрочных на срок более 180 дней);
- привлечение и размещение средств на счета и во вклады;
- все иные валютные операции, не являющиеся текущими.

Если валютные поступления превышают платежи, то платежный баланс активен, а, если платежи больше поступлений, то – пассивен, т.е. дефицитен. Периодичность этого баланса – год, квартал, месяц, а также на определенную дату.

В целом, платежный баланс является главным статистическим документом, отражающим внешнеэкономические операции страны, и имеет важные последствия для ее экономики. Например, значительные колебания сальдо по текущим операциям (в ту и другую сторону) нежелательны, т.к. резкое увеличение положительного сальдо ведет к быстрому росту денежной массы и тем самым нарушает закон денежного обращения, а резкое увеличение отрицательного сальдо может вызвать обвальное падение курса национальной валюты, а также хаос во внешнеэкономических операциях. В этой связи, каждое государство регулирует платежный баланс за счет официальных резервов, т.е. третьего раздела платежного баланса. Именно в этой связи Центральные банки страны должны иметь определенное количество иностранной валюты (СКВ), которое и называют официальными резервами. Используются они для регулирования несбалансированности платежного баланса. Это значит, что все три части, составляющие платежный баланс, должны быть равны нулю. Официальные резервы любой страны ограничены и поэтому устойчивые и длительные дефициты платежного баланса неизбежно приводят к их истощению и, в конечном счете, к падению курса национальной валюты – к так называемой девальвации. Для того чтобы не допускать этого, традиционно используются займы и ввоз предпринимательского капитала (иностранные инвестиции). Но это временный метод сбалансирования платежного баланса, т.к. страны-должники обязаны выплачивать проценты и дивиденды, а затем и вернуть заем.

Сегодня новым способом покрытия дефицита пассивного сальдо стали краткосрочные кредиты по соглашениям «своп» (swap), взаимно предоставляемые центральными банками в национальной валюте другим странам. Для покрытия временного дефицита платежного баланса Международный валютный фонд (МВФ) предоставляет странам-членам фонда резервные (безусловные) кредиты в пределах 25% квоты данной страны. К этим же временным методам покрытия дефицита платежного баланса относятся льготные кредиты, полученные страной по линии иностранной помощи. А промышленно-развитые страны мобилизуют в этом случае средства на мировом финансовом рынке в виде кредитов банковских консорциумов, облигационных займов и т.п.

Расчетный баланс – это соотношение требований и обязательств данной страны по отношению к другим странам независимо от сроков наступления платежей.

Основные различия между расчетным и платежным балансами в следующем:

- расчетный баланс включает требования и обязательства, в том числе и непогашенные ранее, а платежный баланс отражает только фактически произведенные поступления и платежи за определенный период;

- в расчетный баланс входят все полученные и предоставляемые кредиты, включая непогашенные, т.е. не вошедшие в платежный баланс;

- конечное сальдо, активное или пассивное, расчетного и платежного балансов в результате выше перечисленного не совпадает.

Для оценки международной расчетной позиции страны очень важен ее расчетный баланс, который отражает главное: кредитором или должником является страна. В международной практике широко используется в этих целях **баланс международной задолженности**, который построен на статистических данных.

Пример платежного баланса (цифры условные):

I. Счет текущих операций

(1)	Товарный экспорт США	+ 251
(2)	Товарный импорт США	- 410
(3)	Сальдо внешней торговли	- 159
(4)	Экспорт услуг из США	+ 70
(5)	Импорт услуг в США	- 72
(6)	Сальдо баланса товаров и услуг	- 161
(7)	Чистые доходы от инвестиций	+ 14
(8)	Чистые денежные переводы	- 14
(9)	Сальдо баланса по текущим операциям	- 161

II. Счет движения капитала

(10)	Приток капитала в США	+ 180
(11)	Отток капитала из США	- 74
(12)	Баланс движения капитала	+ 106
(13)	Баланс по текущим операциям и движению капитала	- 55

III. Официальные резервы (их изменение) + 55

Международным валютным фондом в целях упорядочения и унификации группировки платежных балансов разных стран предложена классификация статей платежного баланса. Издано «Руководство по платежному балансу» в пятидесятые годы двадцатого столетия, которым пользуются все страны – члены МВФ.

44. Торговый баланс.

45. Внешний долг страны.

Различают два вида государственного долга:

1) **Внутренний** – задолженность государства гражданам и организациям своей страны.

2) *Внешний* - задолженность государства гражданам и организациям других стран или международным финансовым организациям.

Внешний государственный долг - задолженность государства по непогашенным внешним займам и не выплаченным по ним процентам.

Внешний государственный долг складывается из задолженности государства международным и государственным банкам, правительствам, частным иностранным банкам.

Текущим внешним государственным долгом называют долг, по которому срок уплаты наступает в текущем или ближайшем бюджетном году; капитальным - тот, по которому срок платежа еще не наступил.

Внешний долг может появиться по двум основным причинам: в результате прямого заимствования средств у иностранных государств, частных компаний и путем продажи государственных ценных бумаг иностранным юридическим и физическим лицам, государствам.

Последствия внешнего долга более тяжелы для страны, чем внутреннего. При внешнем долге нация вынуждена отдавать другим странам ценные товары и услуги, чтобы оплатить проценты и погасить долг, что снижает уровень жизни населения. Кроме того, при предоставлении займа страна-кредитор может потребовать выполнения ряда условий, которые «неудобны» для страны-заемщика. В связи с негативными последствиями внешнего долга обычно законодательно устанавливается его лимит.

Абсолютная сумма долга малопоказательна для экономического анализа. Поэтому оценивают его относительную величину. Согласно рекомендациям Мирового банка, к числу государств, имеющих низкий уровень кредитной безопасности по внешнему долгу, относятся те, у которых в течение трех лет три показателя превышают расчетные уровни:

1. Отношение общей суммы долга к ВВП – не более 50 %.
2. Отношение общей суммы долга к годовой экспортной выручке – не более 250 %.
3. Отношение выплат по погашению и обслуживанию внешнего долга в течение года к годовой экспортной выручке – не более 30 %.

Если темпы роста долга меньше, чем темпы роста ВВП (экономики), то долг не страшен. При низких темпах экономического роста государственный долг превращается в серьезную макроэкономическую проблему.

Серьезные *проблемы* и негативные *последствия* большого государственного долга, заключаются в следующем:

- Снижается эффективность экономики, поскольку отвлекаются средства из производственного сектора как на обслуживание долга, так и на выплату самой суммы долга.
- Рефинансирование долга ведет к росту ставки процента, что вызывает вытеснение инвестиций; в долгосрочном периоде это может привести к сокращению запаса капитала и сокращению производственного потенциала страны.
- Создается угроза высокой инфляции в долгосрочном периоде.
- Возлагает бремя выплаты долга на будущие поколения, что может привести к снижению уровня их благосостояния.
- Выплата процентов или основной суммы долга иностранцам вызывают перевод определенной части ВВП за рубеж.

В отдельных странах размер государственного долга превышает половину ВВП, а расходы на его обслуживание превышают десятую часть всех расходов госбюджета. Однозначно можно утверждать, что размер государственного долга становится непосильным для бюджетной системы, если процентные выплаты по нему настолько велики, что становятся основной причиной дефицита госбюджета.

Значительные объемы внутреннего и внешнего долга вызывают необходимость управления ими. Под управлением государственным долгом понимается совокупность мероприятий государства по выплате доходов кредиторам и погашению займов, изменению условий уже выпущенных займов, определению условий выпуска новых государственных ценных бумаг.

В процессе управления государственным долгом решаются следующие задачи:

- привлечение государственных заимствований в таких объёмах, которые необходимы и достаточны для обеспечения исполнения всех финансовых обязательств страны;
- удержание общей суммы внутреннего и внешнего долга на таком уровне, который обеспечивает сохранение экономической безопасности страны;
- сохранение репутации Республики Беларусь как надёжного заёмщика на основе строгого выполнения финансовых обязательств перед инвесторами;
- достижение эффективного и целевого использования средств, заимствованных государством и гарантированных им.

В процессе управления государственным долгом используются различные методы его регулирования. К основным из них относятся:

- рефинансирование – погашение старой государственной задолженности путём выпуска новых займов. При этом важным условием предоставления новых займов является хорошая репутация страны-должника в кругах международного финансового рынка, экономическая и политическая стабильность страны-должника;
- отсрочка погашения займа проводится правительством в тех случаях, когда дальнейшее развитие операций по выпуску новых займов становится финансово неэффективным в связи с тем, что большая часть поступлений от новых займов направляется на выплату процентов и погашение ранее выпущенных займов.
- реструктуризации долга - перенос на более поздние сроки (10 лет и более) платежей по долгу.

– аннулирование государственного долга – мера, в результате которой государство полностью отказывается по обязательствам по выпущенным займам (внутренним, внешним или по всему государственному долгу в целом). Аннулирование государственного долга может объявляться в основном по двум причинам: во-первых, в случае финансовой несостоятельности государств, т.е. его банкротства, во-вторых, в результате прихода в стране к власти новых политических сил, не желающих по экономическим соображениям признать финансовые обязательства предыдущих властей.

46. Методы государственного регулирования платежного баланса.

Существует несколько основных методов государственного воздействия на состояние платежного баланса.

Первый метод — это прямой контроль, включая регламентацию импорта (например, через количественные ограничения), таможенные и другие сборы, запрет или ограничения на перевод за рубеж доходов по иностранным инвестициям и денежных трансфертов частных лиц, резкое сокращение безвозмездной помощи, вывоза краткосрочного и долгосрочного капитала и др. Подобные меры прямого контроля обычно вызывают сильные затруднения для многих фирм страны и соответственно воспринимаются враждебно.

В краткосрочном плане прямой контроль дает положительный эффект (он больше или меньше зависит от уровня соблюдения фирмами хозяйственного законодательства и способности правительства следить за выполнением своих решений). В долгосрочном плане эффект от этих мер противоречив, так как создается «тепличный режим» для местных производителей, снижается интерес иностранных инвесторов к стране из-за запрета на перевод их доходов, возникают трудности с привлечением иностранных специалистов, создаются препятствия для расширения за рубежом товар- и услугопроводящей сети для отечественных экспортеров.

Не вызывает враждебности, а наоборот, приветствуется отечественными фирмами такая прямая мера, как субсидирование экспорта. Но она дорогостояща, и поэтому ее применение обычно связано с состоянием бюджета страны. Так, вряд ли состояние государственного бюджета России позволит ей в ближайшем будущем активно субсидировать экспорт.

Второй метод — дефляция (т.е. борьба с инфляцией), которая нацелена на решение внутриэкономических задач, при этом побочным эффектом является улучшение состояния платежного баланса. Считается, что традиционные для дефляционной политики последствия — снижение объема производства, инвестиций и доходов — ведут к сокращению импорта и росту резервных мощностей для наращивания экспорта. Обычное для дефляции повышение реальной процентной ставки привлекает в страну краткосрочный капитал, если, конечно, здесь есть развитая банковская система и низок уровень политического риска.

Однако имеется и другая точка зрения: дефляция уменьшает репорт и увеличивает импорт. При дефляции повышается обменный курс национальной валюты, что увеличивает возможности шортеров. Для экспортеров же высокий курс их национальной валюты означает, что при обмене экспортной выручки они получают меньше национальной валюты, а это отнюдь не стимулирует налаживать экспорт.

Третий метод — изменения обменного курса. И при твердом, и при плавающем курсе они проходят под сильным контролем и влиянием государства. Так, даже в условиях плавающего курса государство (обычно в лице центрального банка страны) часто стремится удерживать эти колебания в определенных пределах, ориентируясь на так называемые курсовые цели, дабы избежать сильных экономических потрясений.

Изменения обменного курса помогают государству регулировать равновесие платежного баланса, но при этом надо учитывать, что эффект от ревальвации/девальвации ослабляется эластичностью экспорта и импорта, а также инерцией внешнеторговых потоков. Поэтому различаются кратко-, средне- и долгосрочное воздействие изменений обменного курса на платежный баланс.

Так, инерция внешнеторговых потоков часто приводит к тому, что в первые месяцы после сильного падения курса национальной валюты торговый баланс не изменяется и даже может произойти, как ни странно, его ухудшение. Ведь экспортерам нужно время, чтобы нарастить свой экспорт, а импортерам — время, чтобы сократить количество новых контрактов. А пока внешнеторговые потоки идут по ранее заключенным контрактам, стоимость экспорта и импорта в долларах не сокращается, на внутреннем рынке стоимость экспортируемых товаров в рублях остается той же, а стоимость импортных товаров возрастает. Правда, спустя некоторое время ситуация с торговым балансом обычно меняется: экспорт возрастает и импорт сокращается.

Эластичность импорта в современных условиях имеет тенденцию к снижению, так как из-за растущего участия всех стран в международном разделении труда постоянно увеличивается в национальном импорте доля тех товаров, ввоз которых объективно необходим. Поэтому в средне- и долгосрочном плане девальвация слабо сокращает национальный импорт, а ревальвация его заметно увеличивает. Экспорт обычно более эластичен и поэтому в средне- и долгосрочном плане более чувствителен к курсу национальной валюты. Так, заниженный курс марки и иены был мощным стимулом для западногерманского и японского экспорта в первые послевоенные десятилетия.

Воздействие изменений в обменном курсе на движение капитала различно. Ввоз долгосрочного капитала в страну определяется перспективными целями, и поэтому на нем слабо отражаются изменения обменного курса. Для ввоза краткосрочного капитала в страну со свободно конвертируемой валютой, наоборот, это имеет большое значение, так как здесь имеется возможность играть на изменениях курса. Ввоз увеличивается перед возможной ревальвацией, а после нее возрастает вывоз капитала.

47. Международный кредитный рынок и место на нем России.

Россия занимает специфическое положение на мировом кредитном рынке в системе внешнего кредитования.

В период 2001—2006 гг. Россия проводила достаточно эффективную политику в области обслуживания и погашения своей внешней задолженности. Реструктуризация государственной внешней задолженности России и меры по ее ускоренному погашению за счет притока валютных доходов от экспорта энергоносителей, цены на которые в 2004—2006 гг. оставались стабильно высокими, полностью изменили состояние и структуру национального кредитного рынка России. Во-первых, кредитный рынок стабилизировался, освободился от давления внешней задолженности и может развиваться достаточно успешно в рамках регулирования его со стороны государственных органов. Россия, как и в начале 80-х гг., вернулась в группу надежных заемщиков и солидных кредиторов. Агентство Standard & Poors' систематически повышает международный кредитный рейтинг России.

Во-вторых, произошли кардинальные изменения в объеме и структуре совокупного национального долга России. Резко снизились внутренний и внешний долги по отношению к ВВП (табл.). Расходы на обслуживание государственного долга в 2005 г. составили 4,9% доходов федерального бюджета. Это в три раза меньше, чем в 2000 г. В абсолютной величине внешний государственный долг России снизился в 1998—2005 гг. в два раза. Внутренний госдолг, уменьшившись в 2000—2002 гг. с 578,2 млрд руб. до 545 млрд руб. за счет погашения долговых обязательств, выпущенных в 1998 г. для реструктуризации внутреннего госдолга, вновь стал расти в 2002—2005 гг. с 545 млрд руб. до 778 млрд руб. в связи с эмиссией новых долговых обязательств, выпускаемых для финансирования дефицита госбюджета.

Таблица. Объем государственного долга России по отношению к ВВП, % на конец года

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Государственный долг:				

внутренний	6,3	5,2	4,6	4,5
внешний	35,9	26,6	18,9	11,6
Итого	42,2	31,8	23,5	16,1

Источник: данные сайта <http://www.cbr.ru>.

Вместе с тем в структуре российского кредитного рынка обозначились негативные тенденции. Во-первых, произошла трансформация внешнего государственного долга в корпоративный (частный) перед нерезидентами. Если на начало 1999 г. государственный внешний долг России превышал частный более чем в пять раз, то в 2005 г. он был уже на 16,5% ниже частного внешнего долга. Во-вторых, на российском кредитном рынке наметилась тенденция трансформации внешнего государственного долга во внутренний за счет выпуска внутренних облигационных займов для погашения задолженности международному кредитному рынку.

Оценивая перспективы внешнего кредитования России, следует учитывать следующие тенденции.

Во-первых, глобализация финансовых потоков в целом, а также политика открытости зарубежным инвестициям, прежде всего так называемым краткосрочным портфельным инвестициям, ведет к стиранию граней между внешним и внутренним долгом. Это касается выплат по ГКО нерезидентам.

Во-вторых, усиливается связь государственных обязательств и обязательств самостоятельных хозяйственных структур, имеющих системообразующее значение для экономики, — крупных российских компаний и банков. Их банкротство может вызвать катастрофические последствия для платежной системы страны.

В-третьих, новым моментом в оценке величины внешнего долга России являются долги регионов. Формально правительство не отвечает по долгам местных и муниципальных органов власти. Однако эти заимствования несут потенциальную угрозу бюджету в случае применения к должникам принятых в таких случаях санкций.

В-четвертых, растет просроченная задолженность российских компаний по банковским кредитам под гарантии государства.

Важным аспектом участия России в функционировании международного кредитного рынка являются *ее взаимоотношения с отдельными группами международных кредиторов.*

Приняв на себя все внешние долги бывшего СССР (136 млрд долл. США), Россия по условиям «нулевого варианта» стала одновременно и правопреемником по всем его зарубежным финансовым активам. Общие размеры этих активов превышают сумму контрактных обязательств по полученным иностранным кредитам. Однако реальная ситуация сейчас складывается таким образом, что с позиций текущего платежного баланса России незначительные поступления от указанных финансовых активов далеко не равнозначны крупным платежам по обслуживанию внешней задолженности. Общая задолженность третьих стран бывшему СССР оценивается ориентировочно в 123 млрд долл. Страны-должники, за редким исключением, представляют собой маргинальную группу даже в масштабе развивающегося мира, не говоря уже о международном кредитном рынке. По некоторым оценкам, более половины долгов можно отнести к безнадежным, и Россия может получить от своих должников лишь от 15 до 20 млрд долл., да и то в течение 20—25 лет.

В настоящее время Россия имеет дело с тремя основными группами кредиторов: официальными кредиторами, в основном входящими в Парижский клуб; коммерческими банками, входящими в Лондонский клуб; и, наконец, с кредиторами, входящими в Токийский деловой клуб.

К обязательствам России перед Парижским клубом относится задолженность по кредитам, предоставленным иностранными банками в рамках межправительственных соглашений под гарантии своих правительств или застрахованным правительственными страховыми организациями. В 2005 г. долг России перед Парижским клубом, по данным Министерства финансов, составлял 38 млрд долл., а в 2006 г. он был полностью погашен. Двойственное положение России в составе Парижского клуба заключается в том, что она выступает в качестве должника одних стран и одновременно кредитора других стран. Однако из числа российских должников лишь 25 стран работают с Парижским клубом (Вьетнам, Йемен, Эфиопия, Алжир, Мозамбик и др.). Самый крупный должник России — Куба, а также Монголия, Сирия, Афганистан не работают с ним. Лондонский клуб занимается вопросами задолженности перед частными коммерческими банками. Обязательства России перед этим клубом составляют межбанковские кредиты, предоставленные Внешэкономбанку в советское время (до 31 декабря 1991 г.), а также векселя, используемые во внешнеторговых расчетах. На тот момент, по оценке Министерства финансов, эти долги составляли 32,3 млрд долл. Россия в списке должников клуба занимает четвертое место после Бразилии, Мексики и Аргентины. Третий международный долговой клуб — Токийский, занимается урегулированием коммерческой торговой задолженности. Российское Правительство признало эту группу задолженности в октябре 1994

г. Переговорный процесс между Россией и сообществом кредиторов (сначала советских, а затем и российских) начался сразу же после распада СССР в конце 1991 г. Можно условно выделить четыре основных этапа реструктуризации долговых обязательств бывшего СССР. Первый этап, берущий отсчет с 1992 г., включал в себя ведение предварительных переговоров, в ходе которых российскому Правительству предоставлялись краткосрочные трехмесячные отсрочки по выплатам внешнего долга. В течение второго этапа — с 1993 по 1995 г. — Россия подписала первые соглашения по реструктуризации долгов. Началом третьего этапа можно считать 1996 г., когда договоренности с Парижским клубом были дополнены всесторонним соглашением, по которому Россия должна в общей сложности выплатить кредиторам Парижского клуба 38 млрд долл. Из них 45% должны быть выплачены в течение последующих 25 лет вплоть до 2020 г., а оставшиеся 55%, включавшие в себя наиболее краткосрочные обязательства перед членами ПК, — в течение 21 года. Однако если долги перед Парижским клубом были признаны полностью, то с активами было иначе. В 1997 г. в Гонконге был подписан Меморандум, определяющий условия присоединения России к Парижскому клубу кредиторов, по которому Правительство России добровольно отказалось от половины финансовых активов. Они были пересчитаны по финансовой методике МВФ, исходя из которой Россия навязала списание активов на 60 млрд долл. Большой объем списания связан с тем, что Парижский клуб не признает военных долгов, а их доля в российских активах составляет по некоторым странам от 60 до 90%. Другим ущемляющим интересы России условием Соглашений стало обязательство о первоочередности оплаты процентов и штрафов за просрочку процентных платежей. Таким образом, участие России в Парижском клубе кредиторов являлось в некоторой степени спорным с точки зрения получения выгод от такого членства. В 2006 г. задолженность России Парижскому клубу была полностью погашена досрочно.

Одновременно проводятся переговоры по реструктуризации долга перед членами Лондонского клуба. В 1996 г. с ним было заключено соглашение о реструктуризации долгов СССР банкам на условиях, предусматривающих выплату долга за 25 лет. Процесс выверки всех первоначальных кредитных соглашений окончательно завершился в конце 1997 г., когда Внешэкономбанк непосредственно приступил к долгосрочной реструктуризации советского долга на общую сумму 28,5 млрд долл. (10,4% долга было списано, а оставшаяся сумма была разбита на две части). Было выпущено два новых долговых инструмента — PR1N (на сумму основного долга) и IAN (на сумму накопленных процентов) со сроками погашения в 2020 и 2015 гг. соответственно. Подписанный договор о реструктуризации предусматривает погашение основной части долга (22,5 млрд долл.) в течение 25 лет. При этом первые семь лет Россия должна выплачивать лишь проценты, общий объем которых составляет 6 млрд долл.

Интеграция России в международный финансовый рынок предполагает ее *подключение к межгосударственным институциональным структурам*, членство в ведущих финансовых международных организациях, в первую очередь в МВФ.

За 1992—1999 гг. МВФ одобрил семь договоренностей о предоставлении валютных кредитов России на общую сумму 36,6 млрд долл. Однако в связи с тем, что после 17 августа 1998 г. предоставление средств в рамках договоренностей о расширенном кредите 1996 г. и кредитном пакете 1998 г. было прекращено, а сами эти договоренности утратили силу, фактически по сентябрь 1999 г. из этой суммы были использованы лишь 22,0 млрд долл. Кроме этого, Россия полностью израсходовала свою резервную позицию в МВФ в размере 1,4 млрд долл. В конце 1998 г. Россия была самым крупным заемщиком Фонда. Насколько велика роль МВФ в качестве кредитора России, видно из того, что на начало января 1999 г. его доля в объеме государственного внешнего долга России приближалась к половине величины этого долга. Использование внешних финансовых ресурсов было бы оправдано в том случае, если бы оно послужило толчком для запуска механизма экономического роста, технологической перестройки экономики. Но кредиты МВФ попросту «проедались», т.е. направлялись на финансирование бюджетного дефицита, обслуживание все возрастающего государственного долга, финансирование импорта предметов потребления. В 2005 г. российский долг МВФ был полностью погашен.

За последнее десятилетие, особенно после серии кризисов в странах с формирующимися рынками, Фонд был вынужден вносить коррективы в отношения со своими клиентами.

Другим важным международным финансовым институтом, связанным с кредитным рынком России, является Международный банк реконструкции и развития. В 1992 г. было заключено соглашение о предоставлении России первого восстановительного займа. Общая сумма этого займа составила 600 млн долл., из которых 60% пошли на оплату импорта и консультационных услуг иностранных специалистов. Кроме этого займа, в период 1995—1997 гг. России были предоставлены два нефтяных займа размером 610 и 500 млн долл. соответственно; заем на восстановление автодорог — 300 млн долл., жилищный заем — 400 млн долл., второй восстановительный заем — 600 млн долл., кредит на развитие городского общественного транспорта — 328,8 млн долл. и проч. В период 90-х гг. Россия входила в число крупнейших реципиентов кредитов МБРР. Во второй половине 1990-х гг. 34% стоимости кредитов МБРР России приходилось на займы, направляемые на структурные преобразования и поддержку экономических реформ, 26% — на развитие топливно-энергетического комплекса, 9,5% — на модернизацию городского хозяйства, 7,2% — на развитие транспортной системы, 5,7% — на развитие агропромышленного сектора, 5% — на охрану окружающей среды, 1,7% — на социальные нужды. После августа 1998 г. в связи с

очевидным кризисом кредитных отношений России с МВФ МБРР с 1999 г. принял на себя функции кредитования структурной адаптации и финансовой стабилизации в России.

Основной проблемой во взаимодействии России с МБРР является недоиспользованность кредитов. Некоторые из выделенных и уже распределенных среди конечных получателей кредитов не использовались или направлялись не по целевому назначению.

При анализе перспектив взаимоотношений России с Бреттон-Вудскими кредиторами следует подчеркнуть, что решение сотрудничать с ними, принятое Россией в начале 90-х гг., не является чем-то экстраординарным. Экономические трудности перехода от централизованной к рыночной экономике логически разрешаются обращением страны к внешним источникам кредитования. В условиях финансовой глобализации это совершенно нормальное явление. Своеобразие позиции России в системе международного кредитного рынка состоит в том, что она является не только крупным должником, но и не менее крупным международным кредитором.

48. Международная миграция рабочей силы как форма международных экономических отношений.

Наряду с мировыми рынками товаров, услуг и капиталов возникает и взаимодействует с ними международный рынок рабочей силы. **Международная миграция рабочей силы** — это перемещение людей через границы определенных территорий со сменой постоянного места жительства или возвращением к нему в целях поиска работы.

Все перемещения населения относительно каждой территории слагаются из эмиграционных и иммиграционных потоков. **Эмиграция** — это выбытие за границу, а **иммиграция** — прибытие из-за границы. **Реэмиграция** — возврат на родину ранее эмигрировавшего населения.

Классификация форм миграции рабочей силы:

1) по направлениям:

- миграция из развивающихся стран и бывших социалистических стран в промышленно развитые страны;
- миграция в рамках промышленно развитых стран;
- миграция рабочей силы между развивающимися странами;
- миграция высококвалифицированной рабочей силы из промышленно развитых в развивающиеся страны;

2) по территориальному охвату:

- межконтинентальная;
- внутриконтинентальная;

3) по уровню квалификации мигрантов:

- высококвалифицированная рабочая сила;
- низкоквалифицированная рабочая сила;

4) по времени:

- безвозвратная (как правило, межконтинентальная);
- временная (как правило, внутриконтинентальная);
- сезонная (связанная с ежегодными поездками на заработки);
- маятниковая (предусматривающая ежедневные поездки к месту работы за пределы своего населенного пункта, страны);

5) по степени законности:

- легальная;
- нелегальная.

Места наиболее массового привлечения иностранных трудящихся – центры притяжения. В настоящее время в мире сложились и функционируют 8 мировых центров притяжения рабочей силы. Выделяют традиционные, центры притяжения, сложившиеся в XVIII—XIX вв., и новые.

К традиционным центрам относят:

1. Страны Западной Европы. В этих странах, активно использующих иностранных рабочих, целые отрасли экономики находятся в зависимости от импорта рабочей силы. Страны-экспортеры рабочей силы – страны европейской периферии (Турция, Италия и др.), страны Восточной Европы, а также страны Ближнего Востока и Северной Африки. Характерной особенностью международного миграционного процесса в данном регионе является существование Единого рынка труда.

2. США. Ежегодный доступ иммигрантов в США с 1995 г. установлен на уровне 650 тыс. человек. Страны-экспортеры рабочей силы – Мексика.

3. Австралия. В стране используется около 200 тыс. иностранных рабочих. Преобладают мигранты из Восточной и Юго-Восточной Азии, а также из Восточной и Центральной Европы. Австралия проводит миграционную политику, на основе которой в первую очередь в страну принимаются иммигранты, осуществляющие инвестиции в экономику страны

С конца 60-х — начала 70-х годов XX в. стали появляться новые нетрадиционные центры притяжения рабочей силы. В данных центрах наблюдаются высокие темпы экономического роста, развитие обрабатывающей промышленности, значительные объемы привлеченного иностранного капитала:

1. Страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Бруней, Япония, Гонконг, Малайзия, Пакистан, Сингапур, Южная Корея, Тайвань. Основные поставщики рабочей силы – Китай, Вьетнам, Лаос и другие соседние государства.

2. Нефтедобывающие страны Ближнего Востока. Более 4,5 млн. иностранных рабочих, в то время как численность местных рабочих — 2 млн. человек. Значителен удельный вес иностранной рабочей силы в общей численности рабочих региона. Главный экспортер рабочей силы – Египет, Сирия, Ливан, Иордания Восточная и Юго-Восточная Азия.

3. Страны Латинской Америки. Общее число мигрантов составляет 3 млн. человек. Наиболее распространенной формой является сельская сезонная миграция, а также кратковременная.

4. Страны Африки. Основные принимающие страны – Северная Африка и ЮАР.

49. Государственное и международное регулирование процессов миграции рабочей силы.

Миграционные процессы оказывают многоаспектное влияние на страны иммиграции и эмиграции. Естественно, что любое государство, осуществляя экономическую политику, не может не регламентировать процессы трудовой миграции. С этой целью оно проводит определенную миграционную политику. Государственная миграционная политика — это политика государства, направленная на регулирование экспорта/импорта рабочей силы из данной страны или в нее.

В промышленно развитых странах созданы государственные органы, которым поручено решение вопросов, связанных с перемещением иностранной рабочей силы через национальные границы.

Миграционная политика подразделяется на эмиграционную и иммиграционную.

Выделяют три направления иммиграционной политики: политика, базирующаяся на ограничении пребывания иммигрантов в стране, о чем они сразу же предупреждаются; политика, разрешающая проживание без определенного срока с правом въезда членов семьи; политика, разрешающая постоянное проживание иммигрантов и предполагающая право на получение гражданства после определенного срока.

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

Перечень желательных иммигрантов варьируется от страны к стране, но обычно они относятся к следующим категориям работников:

- работники, готовые за минимальную плату выполнять тяжелую, вредную, грязную и неквалифицированную работу, — строительные, подсобные, сезонные, вахтенные, муниципальные рабочие;
- специалисты для новых и перспективных отраслей — программисты, узкоспециализированные инженеры, банковские служащие;
- представители редких профессий (огранщики алмазов, реставраторы картин, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения);
- специалисты с мировым именем (музыканты, артисты, ученые, спортсмены, писатели);
- крупные бизнесмены, переносящие свою деятельность в принимающую страну, инвестирующие капитал и создающие новые рабочие места.

Выработаны ограничительные инструменты иммиграционной политики: качественные требования к профессиональной квалификации иностранной рабочей силы, в частности, наличие сертификата об образовании и стажа работы по специальности; введение возрастного ценза для въезжающих; проверка состояния здоровья потенциальных иммигрантов; ограничения политического характера; прямое квотирование импорта рабочей силы, выражающееся в законодательно устанавливаемом соотношении численности иностранных и национальных кадров на предприятии; ограничение времени работы в стране; запреты на профессии в явной или косвенной форме, выражающиеся в принятии законов, содержащих подробный перечень профессий, заниматься которыми иностранцам запрещено; национально-географические приоритеты, отражающие предпочтительные регионы иммиграции; система санкций, действующих в отношении незаконных трудящихся-мигрантов, а также лиц, занятых незаконным импортом рабочей силы и работодателей, незаконно использующих труд мигрантов.

Общим для всех стран иммиграции является положение о том, что, несмотря на имеющееся законодательство, его применение зависит от колебаний конъюнктуры рынка труда, специальности и квалификации мигранта, от страны его происхождения.

Двойственное воздействие эмиграции на экономику и демографию отражается и в эмиграционной политике (государств, из которых идет отток трудовых ресурсов). Выделяют следующие направления эмиграционной политики государств: стимулирование трудовой миграции; ограничение трудовой миграции; создание условий для реэмиграции; создание условия для адаптации реэмигрантов на родине.

Эмиграционная политика включает в себя следующие инструменты:

- жесткие требования к фирмам-посредникам, занимающимся вербовкой рабочей силы, по предоставлению ими финансовых и юридических гарантий трудоустройства и создания нормальных жизненных условий для эмигрантов;
- лимитирование выдачи загранпаспортов; запрет (прямой или косвенный) на выезд отдельных категорий работников и введение эмиграционных квот; установление сроков обязательной работы в стране после завершения образования за государственный счет;
- проведение валютной и банковской политики поощрения валютных переводов из-за рубежа; предоставление льгот по валютным вкладам;
- проведение таможенной политики, предусматривающей таможенные льготы для возвращающихся трудящихся-эмигрантов;
- разработка программы рабочих мест для реэмигрантов;
- выдача кредитов и предоставление льгот реэмигрантам на постройку и приобретение жилья, выдача кредитов для открытия собственного бизнеса.

Система межгосударственного регулирования миграционных процессов включает: двусторонние и многосторонние международные соглашения использования труда мигрантов и их социально-экономических прав; деятельность международных экономических организаций, таких, как Международная организация труда (МОТ), Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), Международная организация по миграции (МОМ) и др.

Ведущая роль в регулировании процессов международной миграции принадлежит Международной организации труда (МОТ), имеющей статус специализированного учреждения ООН. Она была создана в 1919 г. по Версальскому мирному договору в рамках Лиги Наций как Международная комиссия для выработки конвенций и рекомендаций по вопросам трудового законодательства и улучшения условий труда.

Согласно уставу, целями МОТ являются достижение всеобщего и прочного мира «на основе социальной справедливости» и улучшение существующих условий труда, что может быть достигнуто регламентацией рабочего времени (включая установление максимальной продолжительности рабочего дня), охраной труда, безопасностью и распространением всех названных норм на иммигрантов и т.п.

Отличительной особенностью участия в МОТ стран-членов является трехсторонний принцип представительства — от правительства, работодателей и профсоюзов.

МОТ осуществляет деятельность по следующим направлениям: разработка конвенций и рекомендаций о труде; оказание технической помощи развивающимся странам Азии, Африки и Латинской Америки; обучение и просвещение по вопросам, входящим в круг деятельности МОТ.

Каждая страна-член МОТ принимает на себя обязательства:

- обеспечивать применение принципа равных возможностей трудящихся-мигрантов и членов их семей с гражданами своей страны, изучать жалобы на несоблюдение этого принципа;
- в случае нарушения законов предпринимателями или другими лицами или организациями, несущими ответственность за их выполнение, должны применяться меры административного, гражданского и уголовного наказания;
- обеспечивать соответствие национальных законов и правил международным нормам по правам мигрантов;
- содействовать скорейшему воссоединению семей, для чего заключать двусторонние и многосторонние соглашения;
- содействовать координации деятельности социальных служб на своей территории с социальными службами других стран и нести ответственность за работу социальных служб;
- проводить консультации по вопросам проблем мигрантов с предпринимателями, социальными службами и другими организациями.

На международном уровне также действует Международная организация по миграции (МОМ). Она разрабатывает программы, направленные на упорядочение миграционных потоков, оказание практической помощи в организации миграции. В функции МОМ входит: способствовать упорядочению и планированию миграции граждан; способствовать перемещению квалифицированной рабочей силы и членов их семей, которые могут содействовать развитию принимающей страны; организовывать перемещение беженцев и др.

Большую работу по защите беженцев и их репатриации проводит Управление Верховного комиссара по беженцам при ООН.

Во многих международных организациях есть службы, которые занимаются вопросами миграции. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) — служба, занимающаяся разработкой специальных норм по физическому состоянию трудящихся-мигрантов и их семей. Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) — служба, которая разрабатывает и реализует программы в области образования трудящихся-мигрантов и членов их семей. Можно также выделить Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Систему постоянного наблюдения за миграцией (СОПЕМИ), в Западной Европе — Межправительственный комитет по вопросам миграции (СИМЕ).

Одним из важных методов наднационального регулирования иммиграции работников является заключение международных дву- и многосторонних соглашений. Их основная цель состоит в том, чтобы ввести количественные ограничения в процесс трудовой миграции. Многосторонние соглашения получили распространение в Западной Европе. Между ее странами на различных уровнях в последнее время происходят переговоры о проведении единой иммиграционной политики.

Таким образом, интенсивное развитие межстрановой трудовой миграции и процессов ее регулирования является одной из характерных черт развития МЭО в современных условиях.

50. Предпосылки международной экономической интеграции, ее этапы и формы.

Сущность международной экономической интеграции.

Углубление МРТ, интернационализации хозяйственной жизни, научно-технической, производственной и коммерческой кооперации в мировой экономике ведут к развитию международной экономической интеграции. *Международная экономическая интеграция – это процесс объединения экономик разных стран в единый хозяйственный механизм на основе постоянных, устойчивых экономических взаимоотношений между субъектами хозяйствования этих стран.*

Между странами-участницами интеграции осуществляется более интенсивный обмен товарами, услугами, технологиями, капиталами, рабочей силой. Более интенсивно идет процесс концентрации и централизации производства. В результате происходит создание целостных хозяйственных региональных комплексов с единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими пропорциями, финансовыми институтами, едиными органами управления. В мире насчитывается более 60 интеграционных группировок.

Ведущую роль в процессе международной экономической интеграции играют интересы фирм, стремящихся к выходу за рамки национальных границ. Расширение рынков сбыта способствует развитию международной торговли, а это, в свою очередь, ведёт к увеличению объёмов производства, инвестиций, к общему экономическому росту и увеличению прибыли. Одновременно меняется хозяйственная структура стран – малоэффективные фирмы не выдерживают конкуренции и прекращают своё существование, а эффективные фирмы, напротив, укрепляют свои позиции на внутреннем и на международном рынке, повышают степень рентабельности своей хоз. деятельности.

Признаками интеграции являются:

- взаимопроникновение и переплетение национального производственного процесса;
- широкое развитие международной специализации и кооперации в производстве, науке и технике на основе прогрессивного опыта;
- глубокие структурные изменения в экономике стран-участниц;
- необходимость в целенаправленном регулировании интеграционных процессов, в разработке скоординированной экономической стратегии и политики.

Предпосылки международной экономической интеграции - близость уровней экономического развития и степень рыночной зрелости стран-участниц; географическая близость интегрирующихся стран, наличие общих границ; общее историческое прошлое; общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования и регулирования экономики.

Формы (стадии) интеграции:

1. *Преференциальные торговые соглашения* – это начальная стадия интеграции, при которой страны-участницы снижают друг другу таможенные пошлины по сравнению с третьими странами.
2. *Зона свободной торговли* – это стадия интеграции, при которой страны договариваются о полной взаимной отмене таможенных тарифов и ограничений, но каждая из которых проводит собственную торгово-экономическую политику по отношению к третьим странам.
3. *Таможенный союз* - объединение стран, договор не только об устранении таможенных барьеров, но и об установлении единых таможенных правил по отношению к странам, не входящим в союз.
4. *Общий рынок* - предполагает свободное движение всех факторов производства: рабочей силы, капитала, а также координацию межгосударственной экономической политики.
5. *Экономический союз* – согласование и координация экономической политики стран, создание наднациональных органов управления.

6. *Полная экономическая интеграция* - проведение единой экономической политики, унификация (сведение к единым нормам) правового законодательства, проведение единой валютной политики.

Участие в международной экономической интеграции обеспечивает странам положительные экономические эффекты: интеграционное сотрудничество дает более широкий доступ к различным ресурсам (трудовым, финансовым, технологическим); защита от конкуренции со стороны третьих стран, не входящих в интеграционную группировку.

Отрицательные стороны интеграции: недополучение доходов в государственный бюджет из-за устранения таможенных пошлин, теряется часть национального суверенитета, дискриминация по отношению к третьим странам.

Развитие интеграции в Западной Европе.

Примером регионального интеграционного объединения стран, имеющего на сегодняшний день самый значительный период своего существования, является Европейский Союз (ЕС). Как организация, в развитии которой были, по сути, представлены все основные интеграционные формы, ЕС представляет безусловный интерес для рассмотрения механизмов региональной интеграции.

Подготовительным этапом западноевропейской интеграции стало пятилетие 1945 – 1950 гг. В 1948 г. для регулирования помощи, поступающей из США в рамках плана Маршалла, была создана организация европейского экономического сотрудничества, впоследствии – организация экономического сотрудничества и развития. Был учрежден таможенный союз Бенилюкс, куда входили Бельгия, Нидерланды и Люксембург. Союз стал своеобразной моделью, демонстрировавшей возможные формы экономического сотрудничества в экономической сфере.

История Европейского Союза началась в 1951 году, когда было создано Европейское объединение угля и стали (ЕОУС), в которое вошли Франция, Италия, Германия, Нидерланды, Бельгия, Люксембург. Через шесть лет (25 марта 1957 г.) в Риме этими же странами были подписаны договоры о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом). Римский договор (1957) заложил конституционные основы Европейского Союза, став фундаментом для создания зоны свободной торговли шести стран.

отменены таможенные пошлины и сняты количественные ограничения во взаимной торговле, введен единый таможенный тариф по отношению к третьим странам. Начала осуществляться единая внешнеторговая политика. Страны ЕЭС начали проводить совместную региональную политику, направленную на ускорение развития отсталых и депрессивных районов. К этому же этапу относится начало интеграции в валютно-финансовой сфере: в 1972 г. было введено совместное плавание валют некоторых стран-членов ЕС в определенных пределах («валютная змея»).

С марта 1979 г. начала действовать Европейская валютная система, объединившая страны ЕЭС и направленная на уменьшение колебаний валютного курса и взаимоувязку курсов национальных валют, поддержание валютной стабильности и ограничение роли доллара США в международных расчетах стран Сообщества. Учреждена специальная валютно-расчетная единица "экю", действующая в рамках этой системы. В 1987 г. вступил в силу принятый странами-членами ЕЭС Единый европейский акт (ЕЕА). Были поставлены задачи по совместному развитию научных и технологических исследований. В соответствии с ЕЕА к концу 1992 года должен был завершиться процесс создания единого внутреннего рынка, т.е. устранены все препятствия на пути свободного движения граждан этих государств, товаров, услуг и капиталов на территории этих стран.

В феврале 1992 г. в г. Маастрихте было подписано Соглашение о Европейском Союзе, которое после серии референдумов по его ратификации в странах-участницах вступило в силу 1 ноября 1993 г. Европейское Экономическое Сообщество в соответствии с Маастрихтским Соглашением переименовано в Европейское Сообщество (ЕС). Это соглашение предусматривало также постепенную трансформацию ЕС в союз экономический, валютный и политический. Таким образом, к концу 1992 г. было завершено строительство единого европейского внутреннего рынка. В 2000-е годы дважды произошло расширение ЕС. В 2004 году новыми членами ЕС стало 10 стран - Эстония, Польша, Чехия, Венгрия, Словакия, Латвия, Литва, Румыния и Кипр, в 2007 году - Болгария и Мальта. Таким образом, сформировался крупнейший в мире общий рынок, объединяющий 27 европейских стран.

Поступательное движение интеграции ЕС обеспечивается работой системы политических, правовых, административных, судебных и финансовых институтов. Данная система представляет собой синтез межправительственного и наднационального регулирования. *Основными органами управления ЕС* являются Совет ЕС, Комиссия ЕС, Европейский парламент, Европейский суд, Европейский социальный фонд, Европейский фонд регионального развития, Европейский инвестиционный банк.

Интеграция ЕС отличается от других интеграционных союзов не только четко выраженной этапностью развития (от зоны свободной торговли через таможенный союз, единый внутренний рынок к экономическому и валютному союзу), но и наличием уникальных наднациональных институтов ЕС. Большое значение для развития ЕС имеет тот факт, что там сформировалось единое правовое пространство, т.е. правовые документы ЕС являются неотъемлемой частью

национального права стран-участниц и обладают преимущественной силой при возникновении разногласий с национальным правом. Система регулирования и контроля в рамках ЕС осуществляется на основе соответствующих уставов, договоров и соглашений в рамках Союза о единой таможенной и валютной политике, едином законодательстве в рамках Европарламента и других принципах интеграционного международного сотрудничества. Наиболее яркой чертой современного развития Европейского Союза является формирование единой валютной системы на основе единой денежной единицы евро.

Сегодня на долю ЕС приходится примерно 20% мирового ВВП (в том числе на долю 11 старых стран-участниц валютного союза – 15,5%), более 40% мировой торговли. С одной стороны, ЕС вступил в качественно новый этап развития, расширяя свои функции. После принятия решения о создании общей валюты (евро) все большее значение приобретают вопросы общей налоговой политики. Бюджет ЕС достиг уже примерно 100 млрд. долларов. Вместе с тем усиление финансово-экономической роли ЕС все более серьезно отражается на политической сфере. Страны ЕС ставят своей задачей проведение общей внешней и оборонной политики. Впервые под эгидой ЕС создается многонациональная военная структура. Фактически ЕС приобретает черты не только экономического, но и военно-политического альянса.

Развитие интеграции в Америке, Азии, Африке.

Успехи развития экономической интеграции в Западной Европе привлекли внимание в развивающихся регионах мира. В Северной, Латинской Америке, Африке и Азии возникло несколько десятков зон свободной торговли, таможенных или экономических союзов.

Северо-Американская ассоциация свободной торговли (НАФТА). Был заключен договор между США, Канадой и Мексикой, вступивший в силу 1 января 1994г. Территория блока составляет обширную территорию с населением 370 млн. человек и мощным экономическим потенциалом. Ежегодное производство товаров и услуг этими странами составляет 7 трлн. долл. На их долю приходится около 20% всего объема мировой торговли.

Основные положения соглашения включают: отмену таможенных пошлин на товары, которыми торгуют между собой США, Канада, Мексика; защиту североамериканского рынка от экспансии азиатских и европейских компаний, пытающихся избежать американских пошлин путем реэкспорта своих товаров в США через Мексику; снятие запрета на капиталовложения и конкуренцию американских и канадских компаний в банковском и страховом деле в Мексике; создание трехсторонних групп для решения проблем, связанных с охраной окружающей среды.

В рамках НАФТА происходит постепенная ликвидация тарифных барьеров, снимаются большинство других ограничений для экспорта и импорта (кроме определенной номенклатуры товаров – сельхозпродукции, текстиля и некоторых других). Создаются условия для свободного движения товаров и услуг, капиталов, профессионально подготовленной рабочей силы. Отработаны подходы для предоставления национальных режимов для осуществления прямых иностранных инвестиций. Стороны договорились о необходимых мероприятиях по защите интеллектуальной собственности, гармонизации технических стандартов, санитарных и фитосанитарных норм.

В отличие от Западной Европы, североамериканская интеграция развивается пока в отсутствие наднациональных регулирующих институтов, интеграционный процесс формируется главным образом не на государственном, а на корпоративном и отраслевом уровнях.

Южноамериканский общий рынок – МЕРКОСУР. Интеграционные процессы активизируются и в Южной Америке посредством заключения в 1991 г. торгового пакта МЕРКОСУР между Аргентиной, Бразилией, Уругваем и Парагваем. За годы своего существования общий рынок стран Южного Конуса - МЕРКОСУР превратился в одну из самых динамичных интеграционных группировок мира. Уже в 1998 г. почти 95% объема торговли между четырьмя участниками объединения не облагаются пошлинами, а оставшиеся тарифы в начале XXI века будут отменены. Создание МЕРКОСУР привело к резкому увеличению взаимной торговли, расширению торгово-экономического сотрудничества с другими региональными торговыми группировками. Заметно возросла взаимная инвестиционная активность, нарастают инвестиции из-за рубежа. Успешная деятельность МЕРКОСУР оказывает заметное влияние на политическую стабильность в регионе.

В отличие от западноевропейской интеграции это южноамериканское объединение является показателем того, что разные по своему уровню государства могут не только сосуществовать в единой организации, но и успешно сотрудничать. Для этого требуется тщательная подготовка всех звеньев таких объединений; высококвалифицированное руководство их деятельностью; умение найти для каждой страны свое место в этом процессе, сгладить противоречия; желание и умение идти на компромиссы.

Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ) создана в 1980г. Членами организации являются 11 стран: Аргентина, Бразилия, Мексика, Венесуэла, Колумбия, Перу, Уругвай, Чили, Боливия, Парагвай, Эквадор. В рамках данной ассоциации образованы Андская и Лаплатская группы, Амазонский пакт. Члены ЛАИ заключили между собой соглашения о преференциальной торговле.

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество – АТЭС. Это межправительственная организация, объединяющая 21 государство региона, была создана в 1989 г. по предложению Австралии с целью развития экономического сотрудничества в бассейне Тихого Океана. Первоначально в нее входили 12 стран: Австралия, Бруней, Канада, Индонезия, Япония, Малайзия, Новая Зеландия, Филиппины, Сингапур, Южная Корея, Таиланд и США. В последующие годы к ним присоединились Китай, Гонконг, Тайвань, Мексика, Чили, Папуа - Новая Гвинея, а в 1998 г. - Вьетнам, Перу и Россия.

АТЭС формально имеет консультативный статус, однако в рамках его рабочих органов определяются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в тех или иных областях. АТЭС сегодня – это самый быстро развивающийся регион мира. На его долю приходится около 45% населения, 55% общемирового ВВП, 42% потребления электроэнергии и свыше 55% инвестиций всего мира. В списке 500 крупнейших корпораций мира АТЭС представляют 342 компании (в том числе 222 – США и 71 – Японии). В начале XXI в. доля АТР в мировой экономической системе (даже без учета стран Северной Америки) еще больше увеличится. По некоторым оценкам, в XXI веке АТЭС станет стержнем экономического роста мира.

В конце XX века набирают силу интеграционные процессы в Восточной Азии. Наиболее успешно на протяжении более 40 лет действует Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), создана в 1967г. В неё входят Сингапур, Малайзия, Индонезия, Таиланд, Бруней и Филиппины. В июле 1997г. в ассоциацию приняты Бирма, Лаос и Камбоджа. Успех взаимного сотрудничества в рамках этой группировки связан с бурным экономическим ростом большинства стран - участниц АСЕАН, сопоставимостью уровней их развития, хорошо налаженными и имеющими давние исторические традиции взаимными торговыми связями, а также отрегулированной формой сотрудничества. В планах АСЕАН - снизить таможенные пошлины стран – участниц.

Стремятся развивать интеграционные процессы в своем регионе и африканские государства. В 1989 г. в северной части африканского континента был образован Союз Арабского Магриба с участием Алжира, Ливии, Мавритании, Марокко и Туниса. Договор об этом союзе предусматривает организацию широкомасштабного экономического сотрудничества на уровне региональной интеграции. Однако регион Северной Африки представляет собой пять замкнутых в национальных границах, обособленных друг от друга рынков.

Развитие интеграции в странах СНГ.

Не остаются в стороне от интеграционных процессов и государства, образовавшиеся на территории бывшего Союза Советских Социалистических Республик. Содружество Независимых Государств (СНГ) было создано в 1991 г. Государствами-членами СНГ явились Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Российская Федерация, Таджикистан, Туркмения, Украина, Узбекистан. На казанском саммите СНГ, состоявшемся 26 августа 2005 года, Туркменистан заявил о том, что будет участвовать в организации в качестве «ассоциированного члена». Украина не ратифицировала Устав СНГ, поэтому де-юре она не является государством-членом СНГ, относясь к государствам-учредителям и государствам-участникам Содружества.

12 августа 2008 года президент Грузии Михаил Саакашвили заявил о желании выхода государства из состава СНГ, 14 августа 2008 года грузинским парламентом было принято единогласное (117 голосами) решение о выходе Грузии из организации. Монголия участвует в некоторых структурах СНГ в качестве наблюдателя. Афганистан в 2008 году заявил о своём желании вступить в СНГ. СНГ – это попытка реинтеграции бывших советских республик. В настоящее время функционируют политические органы СНГ – Совет глав государств и Совет глав Правительств (СГП). Сформированы функциональные органы, включающие представителей соответствующих министерств и ведомств государств, входящих в Содружество. Это Таможенный совет, Совет по железнодорожному транспорту, Межгосударственный статистический комитет.

Цели создания СНГ: осуществление сотрудничества в политической, экономической, экологической, гуманитарной и культурной областях; содействие всестороннему и сбалансированному экономическому и социальному развитию стран-членов в рамках общего экономического пространства, а также межгосударственному сотрудничеству и интеграции; обеспечение прав человека и основных свобод в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права и документами ОБСЕ; осуществление сотрудничества между государствами-членами в целях обеспечения международного мира и безопасности, принятия эффективных мер по сокращению вооружений и военных расходов, ликвидации ядерного оружия и других видов оружия массового поражения, достижения всеобщего и полного разоружения; мирное урегулирование споров и конфликтов между странами-членами.

К сферам совместной деятельности государств-членов относятся: обеспечение прав и основных свобод человека; координация внешнеполитической деятельности; сотрудничество в формировании и развитии общего экономического пространства, таможенной политики; сотрудничество в развитии систем транспорта, связи; охрана здоровья и

окружающей среды; вопросы социальной и миграционной политики; борьба с организованной преступностью; сотрудничество в области оборонной политики и охраны внешних границ.

В настоящее время в рамках СНГ наблюдается разноскоростная экономическая интеграция.

На пространстве СНГ сформировалось несколько интеграционных группировок:

1. *Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ)*, в которую входят Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан (готовятся документы для вступления Узбекистана). Задача ОДКБ — координация и объединение усилий в борьбе с международным терроризмом и экстремизмом, оборотом наркотических средств и психотропных веществ. Благодаря этой организации, созданной 7 октября 2002, Россия сохраняет своё военное присутствие в Центральной Азии.
2. *Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС)* - Беларусь, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан, Узбекистан. Приоритетные направления деятельности — наращивание товарооборота между странами-участниками, интеграция в финансовой сфере, унификация таможенных и налоговых законов. ЕврАзЭС начался в 1992 года с Таможенного союза, образованного для снижения таможенных барьеров. В 2000 года Таможенный союз перерос в сообщество пяти стран СНГ, в котором Молдавия и Украина имеют статус наблюдателей.
3. *Центральноазиатское сотрудничество (ЦАС)* — Казахстан, Киргизия, Узбекистан, Таджикистан, Россия (с 2004). 6 октября 2005 на саммите ЦАС принято решение подготовить документы для создания объединённой организации ЦАС-ЕврАзЭС - т.е. фактически решено упразднить ЦАС.
4. *Единое экономическое пространство (ЕЭП)* - Беларусь, Казахстан, Россия. Договорённость о перспективе создания Единого экономического пространства, в котором не будет таможенных барьеров, а тарифы и налоги будут единые, достигнута 23 февраля 2003г.
5. *ГУАМ* - Грузия, Украина, Азербайджан и Молдавия являются членами, организация создана в октябре 1997 года.
6. *Союзное государство России и Беларуси*. Развиваются (углубляются) интеграционные процессы между Беларусью и Россией, начавшиеся в декабре 1990 г. Так, в 1996 г. был подписан Договор об образовании Сообщества Беларуси и России (в 1997 г. — договор о создании Союза Беларуси и России). Страны решили на добровольной основе образовать интегрированное политически и экономически Сообщество Беларуси и России в целях объединения материального и интеллектуального потенциалов своих государств для подъема экономики, создания равных условий повышения уровня жизни народов. Межрегиональное сотрудничество стало основным руслом, по которому движется поток белорусских и российских товаров, осуществляются межгосударственные кооперационные поставки и прямые связи между субъектами хозяйствования.

Сегодня доля России в общем объеме внешней торговли РБ составляет около 60%. Беларусь также является одним из торговых партнеров РФ. Подписание 8 декабря 1999 г. Договора о создании Союзного государства и Программы действий Республики Беларусь и Российской Федерации о реализации его положений ознаменовало выход Беларуси и России на новый уровень союзных отношений, определило основные направления и этапы дальнейшего развития интеграции Беларуси и России. В настоящее время определена структура высших органов, организационно-правовые основы Союзного государства.

Развитие белорусско-российских интеграционных процессов осуществляется в различных сферах (политической, экономической, бюджетно-кредитной, экологии, социальной, научно-техническом сотрудничестве и др.) Важное значение имело принятие союзного бюджета. Осуществляется постепенный переход на единые стандарты социальной защиты, и, в частности, трудоустройство, оплата труда граждан обоих государств. Для защиты экономических интересов союза создан таможенный комитет — объединенная служба управления таможенными структурами. Он занимается организацией и совершенствованием таможенного дела, разработкой и применением унифицированной нормативно-правовой базы.

Развитие интеграционных процессов в СНГ отражает внутренние политические и социально-экономические проблемы, которые стоят перед странами. СНГ выполняет вполне определенные регулирующие функции на постсоветском пространстве, предотвращая или сглаживая периодически возникающие между участниками противоречия и конфликты, в той или иной степени поддерживая и развивая сложившиеся разносторонние связи. Очевидно, СНГ и в дальнейшем будет существовать как полезный форум для консультаций, вырабатывающий механизм сближения и согласования интересов.

В ходе встреч на высшем уровне будут предприниматься попытки повысить эффективность взаимодействия, совершенствовать структуру и деятельность межгосударственных институтов, развивать сотрудничество в отдельных

сферах деятельности. Эффективная интеграция постсоветских государств будет развиваться на основе взаимной выгоды, совершенствования и развития потенциала рыночных отношений как внутри, так и между государствами.

51. Сущность, предпосылки и цели экономической интеграции.

Международная экономическая интеграция (МЭИ) – это сближение, взаимоприспособление, сращивание национальных хозяйственных систем. Интеграция является объективным, осознанно направляемым процессом, принимающим форму межгосударственных соглашений. МЭИ основывается на экономических интересах хозяйствующих субъектов и международном разделении факторов производства.

Экономическая интеграция – закономерный результат развития всей системы мирохозяйственных связей, высшая форма МЭО. Ее отправным пунктом являются производственные, научно-технические и торговые связи первичных субъектов экономики. Развиваясь, они способствуют постепенному переплетению, сращиванию национальных экономик на базисном уровне. Вслед за этим взаимно приспособляются государственные экономические, правовые, социальные и иные системы, создаются наднациональные органы управления.

Развитию интеграционных процессов способствовало также усовершенствование международного транспорта и коммуникаций.

Международная экономическая интеграция – это высшая форма интернационализации хозяйственной деятельности, ее качественно новый этап.

Интеграция означает становление и развитие экономического регионализма. В результате отдельные группы стран создают внутри своего объединения более благоприятные условия воспроизводства, торговли и передвижения факторов для производства, чем по отношению к третьим странам. Экономический регионализм имеет явные протекционистские черты, однако он не рассматривается как негативный фактор развития мировой экономики, если не устанавливает менее благоприятные условия торговли со всеми другими странами, чем те, которые были до начала интеграционного процесса.

Предпосылки интеграции:

- идентичность уровней экономического развития и рыночной зрелости объединяющихся стран;
- географическая близость, наличие, как правило, общей границы, исторически сложившихся экономических взаимосвязей;
- общность социально-экономических, политических и иных проблем, стоящих перед интегрирующимися странами. Международная экономическая интеграция должна решать конкретные проблемы объединяющихся государств.

Цели интеграции:

- увеличение объемов производства и расширение номенклатуры поставляемых товаров и услуг;
- реализация преимуществ экономики масштаба;
- формирование благоприятной внешнеполитической среды;
- решение задач торговой политики;
- содействие структурной перестройке национальных экономик;
- поддержка отдельных отраслей промышленности, сферы услуг, сельского хозяйства.

52. Опыт интеграционного развития в отдельных регионах мира (зона свободной торговли в Центральной Европе, Североамериканская ассоциация свободной торговли, сотрудничество в Азиатско-Тихоокеанском регионе, интеграционные процессы в Южной Америке).

Зона свободной торговли в Центральной Европе.

В начале 90-х годов страны Центральной Европы (Венгрия, Польша, Словакия и Чехия) активно включились в широко идущие на Европейском континенте процессы либерализации внешней торговли, используя для этого, в частности, создание зоны свободной торговли. В основе проявленной инициативы странами Центральной Европы (ЦЕИ — Центральноевропейская инициатива, в дипломатической практике распространена и данная аббревиатура) по созданию зоны свободной торговли лежит стремление к включению в экономическую и политическую систему Европейского Союза в целях решения целого комплекса взаимосвязанных проблем.

В декабре 1992 г. эти четыре страны подписали Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (СЕРТА или, как указано выше, ЦЕИ), к которому с января 1996 г. присоединилась Словения. Соглашение предусматривает создание зоны свободной торговли промышленными товарами в течение ряда лет со дня их принятия путем постепенной взаимной отмены таможенных пошлин и других нетарифных ограничений.

В отношении сельскохозяйственных товаров либерализация носит ограниченный характер (охватывает некоторые продукты и касается частичного сокращения таможенных пошлин и других барьеров). Такое положение обусловлено большими различиями в уровне и объемах сельскохозяйственного производства в странах ЦЕИ.

Соглашение основано на упомянутом принципе Standstill, когда партнеры не могут в одностороннем порядке повышать таможенные пошлины либо вводить новые торговые барьеры. В то же время соглашением предусмотрен ряд случаев, при которых стороны могут увеличить ставки таможенного обложения или применить специальные защитные меры. Условия, срок действия, сфера распространения защитных мер, равно как и максимальная величина пошлин и темп их либерализации четко регулируются соглашением.

Центральноевропейское соглашение предусматривает создание зоны свободной торговли за четыре года. Ускоренный темп снятия тарифных и нетарифных барьеров в рамках СЕРТА направлен на постепенную адаптацию национальных производителей в странах "четверки" к растущей конкуренции на внутреннем рынке с товарами примерно равного качества и технического уровня.

Либерализация торговли сельскохозяйственными товарами в рамках СЕРТА в результате существенных изменений первоначального соглашения, вступивших в силу с 1 июля 1994 г., носит более широкий характер.

Страны Центральной Европы намерены создать зону свободной торговли сельскохозяйственной продукцией с учетом практики реализации договоренностей в 1996 г.

Положительным итогом выполнения соглашения о свободной торговле является стабильный и предсказуемый характер, который приобрела торговая политика стран Центрально-европейского региона. Запрет одностороннего повышения таможенных пошлин, закрепленный соглашением, гарантирует национальным производителям и иностранным инвесторам, использующим импортное сырье, материалы и комплектующие изделия, стабильные условия деятельности на национальных рынках центральных европейских стран.

В результате поэтапного снижения импортных пошлин на основе реализации соглашения о свободной торговле и договоренностей "Уругвайского раунда" можно ожидать в последующем ускоренного роста импорта этих стран по сравнению с экспортом, так как его либерализация была осуществлена ранее. Это в свою очередь может увеличить торговый дефицит стран Центральной Европы с развитыми европейскими странами.

За время действия соглашения о свободной торговле стороны в умеренной степени пользовались дополнительными средствами защиты внутреннего рынка на основании оговорок, допускающих временный отход от согласованного графика либерализации.

Заключение соглашения о свободной торговле в сочетании с присоединением к решениям "Уругвайского раунда" поставило со всей остротой проблему повышения конкурентоспособности изделий стран ЦЕ. Если за льготный период (до полного создания зоны свободной торговли) страны региона не смогут расширить производство и экспорт конкурентоспособных товаров, то в мировой экономике они сохранят свое положение как поставщиков главным образом энерго- и металлоемких изделий с невысоким уровнем обработки и экологически вредных продуктов. В настоящее время развитие экспорта стран Центральной Европы сдерживается не столько внешними барьерами, сколько внутренними трудностями, которые являются результатом перестройки их экономики.

проблем развития экспорта, повышения конкурентоспособности промышленных товаров, изменения структуры экономики. Полное использование возможностей, предоставленных соглашением, тормозится. Соглашение создало лишь благоприятные торгово-экономические условия для развития экспорта стран Центральной Европы, однако только либерализация внешнеэкономической сферы оказалась недостаточной для решения внутренними трудностями, значение которых в последнее время возросло.

Процесс развития западноевропейской экономической интеграции можно разделить на 4 этапа.

1 этап (1948-1966) зона свободной торговли. В поисках повышения эффективности национального производства 6 стран Западной Европы (ФРГ, Франция, Бельгия, Италия, Нидерланды и Люксембург) решили объединиться. Началом интеграционного процесса следует считать Парижский договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС) в апреле 1951 г. Были отменены все пошлины и количественные ограничения импорта и экспорта. В 1957 г 6 стран подписали Римский договор о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС). Целями ЕЭС были провозглашены: снятие торговых ограничений между странами-членами; установление единого общего тарифа в торговле с третьими странами; обеспечение свободного передвижения капиталов и рабочей силы; согласование и проведение единой политики в области с/х, транспорта, энергетики; унификация и гармонизация налогов; создание валютного союза. На этом этапе наибольшее внимание в рамках ЕЭС было уделено аграрному рынку и отраслям добывающей промышленности. Члены Европейского Сообщества создали свой бюджет и начали унифицировать налоговую структуру. С/х стало производить больше продукции, чем страны Сообщества могли потребить.

2 этап (1968-1986) таможенный союз. Вошел в историю ЕЭС в основном как застойный период. Замедлились интеграционные процессы. ЕС стало уступать по темпам роста экономике США и Японии. Однако было завершено создание Таможенного союза и отменены все таможенные тарифы, завершено формирование общей системы таможенных сборов на внешних границах ЕЭС. В 1973 г. произошло вступление Дании, Ирландии и Великобритании в Сообщество. Интеграция постепенно распространялась на денежную, кредитную и валютные сферы. С 1978 г. создается Европейская валютная система (ЕВС) с ее основными рычагами: европейской расчетной единицей – ЭКЮ - является коллективной резервной валютной единицей, определяемой на основе стоимости корзины валют (12 валют ведущих). Создана институциональная основа: Европейский парламент, роль правительства как исполнительной власти взяла на себя Комиссия европейского Сообщества. С конца 70-х - 80-х г. процесс регулирования распространился на промышленность, научные исследования, сферу подготовки кадров.

3 этап (1987-1992) общий рынок. принятие Единого европейского акта (ЕЕА), который отображает высокую степень их экономического, валютно-финансового сотрудничества, а также согласование внешней политики, включая обеспечение безопасности. Была завершена программа строительства Единого внутреннего рынка ЕС, на внутренних границах Сообщества сняты все ограничения для движения товаров, услуг, людей и капиталов. **7 февраля 1992 г. был подписан Маастрихтский Договор о Европейском союзе.** Он включает три новых качественных момента: введение с 1993 г. единого гражданства ЕС (имеется перечень прав и обязанностей), которое существует параллельно с национальным гражданством стран - членов ЕС; формирование политического союза, что подразумевает проведение интегрированной внешней политики, тесную увязку внутренних политик (особенно в области борьбы с преступностью), сближение юридических систем, повышение роли парламента ЕС; формирование экономического и валютного союза (ЭВС, Еврозона), сердцевинной которого призвана стать единая валюта (евро).

4 этап (сер. 90х – нач. ХХ1 в). усиление экономической и политической интеграции, создание валютного рынка. В соответствии с Маастрихтским договором (февраль 1992) ЕЭС трансформировалось с 1 января 1994 в Европейский союз (ЕС), включающую 15 государств. Страны подошли к оформлению экономического, валютного и политического союзов. С 1 янв. 1999-го г. ЕВРО используется только для безналичных платежей, выпуска государственных облигаций и в банковских операциях. Поступив с янв. 2002 г. в наличный оборот, ЕВРО стало единственным законным средством платежа в странах-членах ЕС. Страны входящие в ЕС на 1 января 2012 г (27): Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Дания, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Румыния, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция, Эстония.

Правовой основой отношений между Россией и Европейским Союзом (ЕС) является Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС), которое вступило в силу в 1997г. Оно предусматривает развитие углубленных отношений в политической, торгово-экономической, финансовой, правовой, гуманитарной областях, а также определяет основные цели, направления и механизмы сотрудничества.

Начиная с 2003 года официальные представители ЕС и России регулярно заявляют о планах введения безвизового режима между Россией и ЕС.

На современном этапе РФ опасается принятия Третьего энергопакета, что может повлиять на инвестиции из ЕС в РФ и нарушить долгосрочные планы, в связи с изменением законодательства ЕС. Проект предусматривает ограничения для вертикально интегрированных компаний на право владения и управления энерготранспортными сетями со стороны. Таким образом ЕС пытается разделить бизнес по продаже и транспортировке газа. По мнению Еврокомиссии, это повысит конкуренцию, позволит выйти на рынок новым игрокам и снизит цены на энергию.

Еврозона — валютный союз, объединяющий 17 стран Европейского союза, официальной валютой которых является евро.

Состав: Австрия, Бельгия, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Люксембург, Мальт, Нидерланды, Португалия, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Эстония.

Страны не использующие евро: Великобритания, Венгрия, Дания, Латвия (2014), Литва (2015), Польша, Румыния, Чехия, Швеция.

54. Особенности экономической интеграции развивающихся и постсоциалистических стран.

В 60-е годы повышенный интерес к региональной интеграции стали проявлять и развивающиеся страны. Создание интеграционных объединений рассматривалось молодыми государствами как одно из основных средств диверсификации внешнеэкономической деятельности и ослабления зависимости от промышленно развитых стран. Однако 40-летний опыт функционирования региональных экономических группировок в развивающихся странах (а их насчитывается более 50) показал, что ни одной из них пока не удалось сформировать интеграционный комплекс, подобный созданному в индустриальных странах. Об этом, в частности, свидетельствует уровень взаимного экспорта в общем экспорте группировок. Так, если в ЕС доля взаимной торговли составляет около 70%, то в развивающихся странах она колеблется от долей процента до 20%.

Поскольку существующий уровень взаимных экономических связей в регионах развивающегося мира невысок, проблема заключается в интенсификации этих отношений. Отсюда вытекают и весьма широкие экономические функции государства в интеграционных процессах, что ведет к их формализации. С этим связано и гораздо большее значение политических факторов при создании и функционировании интеграционных союзов развивающихся стран.

Применительно к развивающимся странам можно также говорить о специфическом характере поставленных целей интеграции. Если для промышленно развитых стран интеграция — это функция уже достигнутого ими высокого уровня развития производительных сил, то для развивающихся стран — это прежде всего средство, с помощью которого они стремятся облегчить проведение индустриализации. Более конкретно это означает, что *цели экономической интеграции развивающихся стран заключаются в:*

- ускорении экономического роста;
- оптимизации структуры национальной экономики;
- ослаблении зависимости от бывших метрополий;
- изменении своего подчиненного положения в системе международного разделения труда.

Процесс интеграции в развивающихся странах идет крайне медленно, что объясняется внутренними особенностями экономики каждой отдельной страны (низкий уровень развития производительных сил, монокультурность национальной экономики, недостаток финансовых ресурсов для осуществления совместных региональных проектов); существенными различиями в экономической (в том числе и внешнеэкономической) стратегии отдельных участников группировок и избранных ими моделями развития; характером взаимосвязей интегрирующихся государств (недостаточное развитие инфраструктуры, низкая степень взаимодополняемости интегрирующихся стран); факторами внешнего порядка (финансовая зависимость от промышленно развитых стран, значительный контроль за внешней торговлей и экспортным производством развивающихся стран со стороны международных корпораций); политической нестабильностью.

Все это свидетельствует о том, что интеграция в развивающихся странах является лишь «прединтеграцией». Тем не менее можно выделить ряд интеграционных группировок стран развивающегося мира, добившихся определенных успехов на пути экономической интеграции.

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

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

Цель ЛАИ — развитие и активизация экономического сотрудничества, направленного на расширение рынка. Задачи ЛАИ:

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

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

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

Основное направление деятельности Андской группы:

- выработка единой экономической политики стран-членов, координация совместных проектов;
- гармонизация законодательства и единая интерпретация принятых правовых норм.

В 1990 году принята «Андская стратегия», главными целями которой обозначены: 1) развитие андского экономического пространства; 2) углубление международных связей стран Андской группы; 3) вклад в единство Латинской Америки.

4. Сообщество Карибских государств (КАРИКОМ) создано в 1973 году, объединяет 14 стран: Багамы, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Ямайка, Тринидад и Тобаго, Антигуа и Барбуда, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины. Находится на этапе общего рынка. Одно из наиболее развитых интеграционных объединений развивающихся стран, имеет свою систему межгосударственных органов: Конференция глав правительств, бюро конференции, комитет председателей ЦБ, совет Карибского сообщества, Секретариат, Парламентская ассамблея.

Целями КАРИКОМ являются:

- экономическая интеграция в форме общего рынка с единым внешним тарифом и применением правил происхождения товара, согласованной фискальной политикой;
- координация внешнеэкономической политики;
- сотрудничество в технической, социальной и культурной областях.

5. Общий рынок стран Южного Конуса (МЕРКОСУР) образован в 1991 году, объединяет 4 страны: Аргентину, Бразилию, Парагвай и Уругвай. Соответствует уровню общего рынка. Договор предусматривает свободное движение товаров, капиталов и рабочей силы между странами-участницами; введение единого внешнего тарифа по отношению к третьим странам; координацию политики в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, а также в валютно-финансовой сфере.

6. Организация восточнокарибских государств (ОВКГ) создана в 1981 году, входят 7 государств: Антигуа и Барбуда, Гренада, Доминика, Монтсеррат, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия. Цели ОВКГ:

- содействие развитию экономического и политического сотрудничества;
- экономическая интеграция;
- согласование внешней политики. Соответствует этапу общего рынка со свободным
- перемещением товаров и капиталов. Предполагается введение свободного движения услуг.

Имея конечной целью создание общего рынка, все интеграционные группировки Центральной и Латинской Америки прошли или проходят путь через образование зон свободной торговли, которые в дальнейшем преобразовывались в таможенный союз. Программы развития латиноамериканских экономических группировок включают в себя программы либерализации внешней торговли, механизмы промышленной интеграции (разработка и реализация отраслевых программ промышленного развития, создание интегрированных производств для выпуска определенной продукции), финансовое сотрудничество (учреждение системы многосторонних расчетов, унификация политики Центральных банков, взаимное предоставление стабилизационных займов для выравнивания платежных балансов и др.). *защиту интересов экономически менее развитых участников группировок* (предоставление им тарифных уступок, реализация специальных программ сотрудничества с ними и т.п.).

В Азии наиболее успешно на протяжении последних 30 лет действует *Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН)*. В Сингапурской декларации 1992 года подчеркивалось, что АСЕАН будет стремиться защищать свои коллективные интересы в ответ на создание крупных и мощных экономических группировок в развитых странах, в частности, путем создания зоны свободной торговли. Участниками АСЕАН являются 9 стран: Сингапур, Малайзия, Индонезия, Таиланд, Филиппины, Вьетнам и Бруней, а с 25 июля 1997 года — Мьянма и Лаос.

Основные направления деятельности АСЕАН:

- развитие сотрудничества в экономической, научно-технической, социальной и культурной областях;
- создание к 2003 году зоны свободной торговли;
- экономическое сотрудничество в сферах финансов, сельского хозяйства, транспорта, туризма, телекоммуникаций, охраны окружающей среды.

Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) создана в 1993 году. В нее входит 21 страна, в том числе промышленно развитые (Япония, Австралия, Новая Зеландия, США, Канада), развивающиеся страны Азии (Гонконг, Тайвань, Филиппины, Индонезия, Китай, Корея, Таиланд, Сингапур, Малайзия, Бруней, Папуа Новая Гвинея, с ноября 1997 года Вьетнам), страны Центральной и Южной Америки (Мексика, Чили, с ноября 1997 года Перу), а также страны с переходной экономикой — Российская Федерация (с ноября 1997 года). Специфика функционирования АТЭС такова, что она имеет консультативный статус, не оформленный юридическими документами, в рамках которого вырабатываются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проходят встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в различных областях.

Основные направления деятельности АТЭС:

- проведение консультаций и обмен информацией в целях устойчивого экономического роста и сокращения разрыва в уровнях экономического развития стран-членов;
- разработка стратегий, нацеленных на устранение препятствий на пути движения товаров, услуг, инвестиций;
- содействие развитию внутрирегионального сотрудничества в различных формах;
- сотрудничество в отдельных конкретных областях — рыболовстве, энергетике, транспорте, охране окружающей среды и др.

На совещании АТЭС в 1994 году в Багоре (Индонезия) было принято решение о создании зоны свободной торговли путем поэтапного снижения таможенных тарифов внутри нее и либерализации инвестиционной сферы к 2020 году (для промышленно развитых стран — к 2010 году).

Азиатско-Тихоокеанская интеграция базируется на асимметричности внешнеэкономических связей стран-членов (страны блока АСЕАН более тесно связаны с экономикой США, Японии, НИСами этого региона) и проявляется прежде всего на микроуровне в форме образования много- и транснациональных компаний.

Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК) создана в 1985 году. Объединяет 7 стран: Бангладеш, Бутан, Индия, Мальдивы, Непал, Пакистан, Шри-Ланка. Региональное сотрудничество в рамках СААРК включает в себя:

- выделение приоритетных сфер сотрудничества;
- координацию деятельности и финансирования по программам сотрудничества;
- разработку программ и проектов в областях экономического, технического и торгового сотрудничества.

В 1995 году подписано соглашение о создании системы преференциальной торговли по 226 товарам, как первой ступени на пути создания зоны свободной торговли.

В арабском мире наиболее значимы 2 интеграционных объединения:

1. Совет Арабского экономического единства (САЭЕ) образован в 1964 году. В его состав входят 12 государств: Египет, Ирак, Иордания, Йемен, Кувейт, Ливия, Мавритания, Объединенные Арабские Эмираты, Палестина, Сирия, Сомали, Судан.

Цель САЭЕ: создание общего рынка (в настоящее время его членами являются 7 стран-членов САЭЕ: Египет, Ирак, Иордания, Йемен, Ливия, Мавритания, Сирия). В рамках САЭЕ страны-участницы:

- согласовывают экономическую политику;
- унифицируют национальные нормативные акты в сфере внешнеэкономической деятельности, промышленности и сельского хозяйства;
- разрабатывают совместные программы развития арабских стран, включая создание совместных арабских программ.

2. Совет по сотрудничеству арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) создан в 1981 году. Объединяет 6 государств-членов: Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман, Саудовскую Аравию. Целями создания ССАГПЗ являются координация, интеграция и расширение взаимосвязей между странами-членами.

Основные направления деятельности:

- финансовое, экономическое и торговое сотрудничество;
- объединение усилий для преодоления моноотварной структуры экспорта (нефть);
- содействие развитию предпринимательства в регионе;
- стимулирование совместных научно-технических программ.

В Африке существует огромное разнообразие интеграционных группировок, однако наиболее крупными и действующими выступают следующие шесть:

1. Экономическое сообщество стран Западной Африки (ЭКОВАС) создано в 1975 году и объединяет 16 стран-участниц: Бенин, Буркина-Фасо, Острова Зеленого Мыса, Кот-д'Ивуар, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Либерия, Мали, Мавритания, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне и Того. Представляет собой экономический союз.

Главными целями ЭКОВАС являются:

- создание общего рынка, экономического и валютного союза;
- гармонизация национальных инвестиционных законодательств;
- создание совместных программ, производств, предприятий;
- развитие научно-технического сотрудничества в различных областях промышленности, сельского хозяйства, в сфере услуг.

2. Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА) создан в 1964 году на базе зоны преференциальной торговли стран Восточной и Южной Африки (РТА). Состоит из 20 государств-членов: Ангола, Бурунди, Заир, Коморские острова, Джибути, Эфиопия, Кения, Лесото, Малави, Маврикий, Мозамбик, Намибия, Руанда, Сомали, Судан, Свазиленд, Танзания, Уганда, Замбия и Зимбабве. Находится на этапе зоны свободной торговли.

Стратегическими целями развития КОМЕСА являются:

- либерализация торговли и создание к 2004 году таможенного союза;
- создание платежного союза с единой платежной единицей;
- сотрудничество в развитии основных отраслей экономики — промышленности, сельского хозяйства, науки и техники, энергетики, транспорта и связи и т.д.;
- обеспечение свободного перемещения рабочей силы, услуг;
- поощрение и защита инвестиций и др.

3. *Западно-Африканский экономический и валютный союз* (УЭМОА) образован в 1994 году, объединяет 7 стран: Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того. Целями и основными направлениями деятельности УЭМОА являются:

- создание общего рынка;
- координация национальных экономических политик стран-участниц;
- гармонизация законодательства;
- содействие повышению конкурентоспособности, экономического и финансового потенциала стран-членов.

4. *Организация африканского единства* (ОАЕ) создана в 1963 году. Объединяет 53 страны. Наряду с политическими целями, ОАЕ предполагает координацию и сотрудничество в области экономики, науки и техники. В 1991 году страны-участницы подписали Договор об образовании Африканского экономического сообщества, процесс формирования которого продлится 34 года. Спекцифической целью сообщества является координация и согласование политики различных африканских экономических объединений в процессе его создания.

5. *Таможенный и экономический союз Центральной Африки* (ЮДЕАК) образован в 1966 году. В его составе 6 государств-членов: Габон, Камерун, Конго, Центрально-Африканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея. В цели ЮДЕАК

входит поэтапное создание и развитие общего рынка стран Центральной Африки, укрепление реально действующего таможенного союза.

6. *Южноафриканское сообщество развития* (САДК) создано 1992 году на базе Южноафриканской конференции по координации развития (САДКК). В его составе 11 стран: Ангола, Ботсвана, Замбия, Зимбабве, Лесото, Малави, Мозамбик, Намибия, Свазиленд, Танзания, ЮАР. Региональная интеграция в рамках САДК включает в себя:

- последовательную ликвидацию препятствий на пути свободного движения капиталов, товаров, услуг, рабочей силы;
- согласование политической и социально-экономической стратегий стран-членов;
- содействие развитию в области передачи технологий;
- привлечение международных инвестиций в регион.

Интеграционные процессы в африканском регионе своими определяющими мотивами имеют создание условий для развития промышленности и удовлетворение потребностей внутреннего рынка, а определяющей концепцией интеграции является «опора на собственные силы». Провозглашение идеи африканской интеграции пока остаются благим пожеланием, хотя по-прежнему и очень популярно на континенте.

Рассмотренные интеграционные группировки мира позволяют выделить следующие существенные отличия интеграции в промышленно развитых и развивающихся странах:

- различные побудительные причины интеграции;
- различные исходные экономические и политические условия интеграции;
- развитие интеграционных группировок в развивающихся странах вширь, а не вглубь, как в индустриальных странах;
- отсутствие позитивной динамики в развитии интеграционных группировок третьего мира.

Учитывая эти отличия, весьма перспективной представляется так называемая вертикальная интеграция между промышленно развитыми и развивающимися странами, примеры которой имеются в Азиатско-Тихоокеанском и Североамериканском регионах. Такие формы сотрудничества имеют значительные преимущества по сравнению, например, с африканской интеграцией, во многом складывающейся на основе принципа «коллективного самообеспечения».

55. Общая характеристика этапов интеграционного процесса.

Экономическая модель каждого интеграционного образования — это результат длительного исторического процесса, в течение которого выстраивается соотношение элементов, формирующих региональный хозяйственный комплекс, укрепляется механизм их взаимодействия. Именно поэтому каждая интеграционная система уникальна и механическое заимствование ее опыта малоэффективно. Однако проведение сравнительного анализа имеющихся в мире интеграционных образований и торгово-экономических групп говорит об определенных общих закономерностях развития интеграции, последовательного прохождения ее через ряд этапов, каждому из которых присущи особые характерные черты, разная степень интенсивности интеграции, ее глубина и масштабы.

Взгляд на интеграцию как на процесс, развивающийся от простых к более сложным формам, позволил осуществить классификацию стадий интеграционного процесса. Классической классификацией стадий интеграции стала схема Б. Балассы. Он различает пять основных форм интеграции (типов интеграционных соглашений). Рассмотрим их, учитывая современные модификации данной теории, внесенные конкретным опытом функционирования Европейского союза и других интеграционных групп:

- зона свободной торговли
 - таможенный союз;
 - общий рынок;
 - экономический союз (в наиболее зрелой форме экономический и валютный союз);
 - полная экономическая и политическая интеграция.
- Рассмотрим каждую форму подробнее.

Зона свободной торговли. Это форма интеграции, при которой ее участники договариваются о снятии таможенных тарифов и квот в торговле друг с другом. Вместе с тем в отношении третьих стран каждый участник имеет право проводить собственную внешнеторговую политику. Подобная форма интеграции реализуется в ЕАСТ, НАФТА, АСЕН.

Таможенный союз. Основное его отличие от зоны свободной торговли заключается в том, что участники таможенного союза не только устраняют тарифы и квоты в торговле между собой, но и проводят единую внешнеторговую политику в отношении третьих стран, устанавливая единый внешний тариф по периметру границы общей таможенной территории. Согласно ст. XXIV ГАТТ таможенный союз предполагает замену нескольких таможенных территорий одной. При этом таможенные службы на внутренних границах упраздняются, а их функции передаются соответствующим службам на внешних границах единой таможенной территории. Примерами такого образования уже с 1968 г. является Европейское экономическое сообщество (позже — Европейский союз) и МЕРКОСУР. При этой форме интеграции существенно меняются товарные потоки, происходит переориентация на импорт из стран — участниц соглашения, происходят изменения в производстве и потреблении продукции.

Таможенный союз достаточно логически завершенная форма. В то же время, ограничиваясь сферой сугубо международной торговли, он сам таит в себе внутреннее противоречие, развитие которого неизбежно порождает потребность в переходе к еще более усовершенствованным формам торгово-экономических союзов.

Общий рынок. В дополнение к имеющимся преимуществам в рамках таможенного союза эта форма интеграции предполагает устранение препятствий для свободного перемещения в рамках стран — участниц всех факторов производств. Предполагается сближение национальных законодательств, стандартов, а также развитие институциональных основ интеграции, общих органов управления объединительными процессами.

В принципе свободное перемещение факторов производства внутри определенной группировки ряда стран должно способствовать более рациональному использованию совокупных ресурсов, развитию разделения труда, специализации производства, оптимизации производственных структур и полному использованию фактора экономии от увеличения масштабов производства. Вместе с тем этому препятствуют различия в экономической политике, проводимой государствами, входящими в общий рынок. Возникает необходимость дальнейшей унификации, согласования и координации экономической политики стран — членов интеграционной группы. При этом создаются общие координирующие органы. Экономический союз. Данная форма интеграции предполагает снятие отмеченного выше противоречия путем согласования экономической политики, проводимой странами-участницами. В рамках ЕС проводится единая сельскохозяйственная политика, согласованная промышленная, энергетическая, транспортная, региональная, социальная, научно-техническая политика. Следует обратить внимание на то, что как только процесс согласования экономической политики доходит до определенного уровня, он начинает подчиняться собственной логике и требовать, особенно в том случае, если страна характеризуется высокой степенью открытости своей экономики, все более тесной увязки значительного круга вопросов. Данный процесс получает свое логическое завершение в рамках комплексной и более сложной формы — следующего этапа интеграции, экономического и валютного союзов. Валютный союз — создание единой региональной валютной системы, включая создание единого банка, введение единой валюты, согласование и становление единой валютно-кредитной, скоординированной макроэкономической политики и т.д. В этом случае формируются, а точнее, преобразуются общие координационные институты в наднациональные органы, которым передается часть государственного суверенитета для решения проблем координации всех сфер жизнедеятельности интеграционного образования или даже интеграционной государственности.

Полная экономическая и политическая интеграция. В данном случае речь идет о превращении единого рыночного пространства в целостное экономическое и политическое образование, что предполагает не просто согласование, но и проведение общей унифицированной фактически единой экономической политики, полную унификацию законодательной базы.

Появляется необходимость и постепенно формируется на основе института наднациональных органов власти новый многонациональный субъект международных экономических и политических отношений, происходит движение к созданию единого федеративного или конфедеративного государства.

Таким образом, переход от низших к более высоким формам интеграции и есть поэтапный процесс международной экономической интеграции. Длительность этапов определяется комплексом многообразных факторов как внутриэкономического, внешнеэкономического, так и политического характера.

Однако практика показала, что реальный процесс интеграции в силу своей внутренней противоречивости не может происходить столь прямолинейно и поступательно, как предполагает рассмотренная логическая схема. Опыт региональной интеграции (в наиболее развитых формах сфокусированный в рамках ЕС) показал колоссальные сложности создания единого экономического пространства и разную степень заинтересованности в глубине взаимодействия сторон, что не укладывается в принятые схемы. Многообразие моделей интеграции в Северной Америке, Латинской Америке, в АТР, Африке, на Ближнем Востоке, отразившее значительную дифференциацию страновых, региональных и субрегиональных экономических систем, механизмов воспроизводства, других ключевых параметров развития, позволяет видеть и частичную модификацию классической схемы в одних случаях и ее

существенную трансформацию — в других. История показывает, что не существует ни строгих закономерностей, ни автоматизма между фазами региональной интеграции, все зависит от конкретно-исторических условий в МЭО, в отдельных странах, от экономических и политических интересов данных стран.

Так, в отличие от ЕС страны — члены НАФТА, создавая зону свободной торговли, не ставят задачи перейти затем к таможенному союзу (это вряд ли возможно при столь огромных различиях в экономических потенциалах стран — участниц объединения), но одновременно с первых же шагов вводят определенные элементы общего рынка (либерализация капиталовложений, меры по сближению стандартов, либерализация в сфере услуг, гармонизация политики в отдельных сферах, например в области охраны окружающей среды и др.).

В АТЭС поставлена задача формирования (до 2020 г.) зоны свободной торговли и свободного движения инвестиций. Согласно Осака-ской программе действий с 1997 г. либерализация распространяется не только на тарифные и нетарифные меры в торговле товарами, на инвестиционные потоки, но и на услуги (телекоммуникации, энергетику, туризм); стандарты и соответствия; интеллектуальную собственность; политику конкуренции; правительственные закупки; разрешение споров; сбор информации и анализ; совместное выполнение решений Уругвайского раунда ГАТТ. Одновременно в рамках АТЭС один из важнейших ключевых элементов — это политический диалог.

Латиноамериканские страны стали создавать предпосылки к новой фазе сотрудничества с азиатскими странами АТЭС: здесь сочетаются координация связей по межрегиональным механизмам с двухсторонними каналами сотрудничества. Примером является Чили. Эта страна, будучи ассоциированным членом МЕРКОСУР, а также подписав двусторонние соглашения с рядом латиноамериканских стран о зонах свободной торговли, одновременно входит в АТЭС. В последние годы Чили применяет новую стратегию, сочетающую в себе региональный и межрегиональный уровни интеграции. Она создает своеобразный «мост» между тихоокеанскими странами Азии и атлантическими государствами Латинской Америки — Бразилией и Аргентиной. Через особую политику либерализации Чили создает «входные» ворота для азиатских товаров на южноамериканские рынки и «выходные ворота» для бразильских и аргентинских товаров на рынки, расположенные по другую сторону Тихого океана.

Как в ЕС, так и в СНГ реализуется модель «разноскоростной» интеграции, предусматривающая в рамках одной интеграционной группы применение разными странами-членами различных форм интеграции. В ЕС реализуется концепция «интеграции концентрических кругов» (вокруг ядра — зоны евро-валютного союза). В СНГ получила распространение модель многоуровневой интеграции: Союз России и Белоруссии, формирующий союзное государство; Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС); ГУАМ (после выхода из этой организации Узбекистана в 2005 г.); Центральноазиатское экономическое сообщество (ЦАЭС до объединения с ЕврАзЭС в 2005 г.). В последнее время получила развитие новая инициатива четырех государств: России, Белоруссии, Украины и Казахстана о создании единого экономического пространства (ЕЭП).

Наконец, развиваются нетрадиционные интеграционные схемы и с точки зрения различных институциональных механизмов интеграции. Среди них выделяются прежде всего «западный» (основан на жесткой институциональной структуре и обязательности выполнения решений в заданные сроки всеми странами и участницами и) и «азиатский», предоставляющий свободу маневра для каждой страны-партнера.

56. Международные экономические организации: общая характеристика, классификация, место и роль в системе мирового хозяйства.

Международная экономическая организация — организация, созданная на основе международных соглашений, с целью унификации, регулирования, выработки совместных решений в сфере международных экономических отношений. Международные организации представляют собой организационную форму международного сотрудничества. 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.

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

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.

Три основных вида функций международной организации: регулирующие, контрольные, оперативные.

Регулирующая функция является сегодня наиболее важной. Она состоит в принятии решений, определяющих цели, принципы, правила поведения государств-членов.

Контрольные функции состоят в осуществлении контроля за соответствием поведения государств нормам международного права, а также резолюциям. В этих целях организации вправе собирать и анализировать соответствующую информацию, обсуждать ее и выражать свое мнение в резолюциях. Во многих случаях государства обязаны регулярно представлять доклады о выполнении ими норм и актов организации в соответствующей области.

Оперативные функции международных организаций заключаются в достижении целей собственными средствами организации. В подавляющем большинстве случаев организация воздействует на реальность через суверенные государства-члены. Вместе с тем постепенно растет роль и непосредственной деятельности. Организации оказывают экономическую, научно-техническую и другую помощь, предоставляют консультационные услуги.

57. Международные экономические организации в системе ООН.

Главным органом ООН является Генеральная ассамблея. Она уполномочена решать любые вопросы в рамках Устава организации, окончательно утверждает все международные конвенции по экономическим вопросам. В ее структуре экономическими проблемами занимаются:

- Комитет по экономическим и финансовым вопросам вырабатывает резолюции к пленарным заседаниям Генеральной ассамблеи;

- Комиссия ООН по праву международной торговли – ЮНСИТРАЛ занимается гармонизацией и унификацией правовых норм в международной торговле;
- Комиссия по международному праву работает над развитием и кодификацией международного права;
- Комитет по инвестициям занимается размещением инвестиций из средств фондов ООН.

б) Одной из ведущих организаций ООН является ЭКОСОС (Экономический и социальный совет).

Функции ЭКОСОС:

- ответственный специализированный форум государств в рамках ООН для квалифицированного обсуждения международных экономических и социальных проблем и разработки принципиальной политической линии;
- координация всей деятельности ООН по экономическим и социальным вопросам, координация деятельности специализированных учреждений ООН;
- подготовка квалифицированных исследований по общим и специальным проблемам экономического и социального развития, международного сотрудничества.

Высший орган ЭКОСОС - сессия совета. Ежегодно проводятся три сессии:

- весенняя сессия - по социально-правовым и гуманитарным вопросам,
- летняя сессия - по экономическим и социальным вопросам, организационная сессия.

в) Международные экономические организации системы ООН:

1) Фонды и программы ООН:

- Фонд развития инвестиций (40 млн. долларов);
- ПРООН (Программа развития ООН) - международная программа по предоставлению многосторонней технической и прединвестиционной помощи развивающимся странам в важнейших секторах экономики. Создана она в 1965 году. К середине 90-х годов глобальная сеть ПРООН расширилась до 132 страновых отделений, обслуживающих 175 стран и территорий. В 1993 году общий объем средств составил 1,42 млрд. долларов, из них 0,91 млрд. долларов - добровольные взносы. Направления деятельности ПРООН: борьба с нищетой, развитие управленческой деятельности, техническое сотрудничество между развивающимися странами, охрана окружающей среды, рациональное использование природных ресурсов и др.;
- ЮНЕП (Программа по окружающей среде);
- ВПП (Всемирная продовольственная программа), бюджет которой составляет более 1,2 млрд. долларов.

2) Специализированные организации ООН:

- ВОИС (Всемирная организация интеллектуальной собственности);
- ЮНИДО (ООН по промышленному развитию) - специализированное учреждение ООН для содействия индустриализации развивающихся стран, их промышленного развития путем мобилизации национальных и международных ресурсов. Создана она в 1966 году, находится в Вене.

Оперативная деятельность ЮНИДО включает: разработку рекомендаций и оказание конкретной помощи странам в подготовке программ индустриализации с учетом политической, экономической, финансовой обстановки, технических факторов, создание и укрепление в развивающихся странах

учреждений и органов по вопросам управления производством, организация и проведение научно-исследовательской работы по обоснованию промышленных объектов, предоставление технической помощи в осуществлении конкретных проектов, рекомендаций по использованию сырьевых ресурсов и др. Вспомогательная деятельность включает сбор, обобщение, публикацию и распространение информации, публикацию докладов и т. д.

58. Международные региональные экономические организации.

Все международные экономические организации обычно подразделяются на две категории: межправительственные (межгосударственные), участниками которых являются непосредственно государства, и неправительственные, в состав которых входят объединения производителей, компании и фирмы, научные общества и другие организации.

Под международными правительственными экономическими организациями понимаются международные организации, членами которых являются государства и которые учреждены на основе соответствующих договоров для выполнения определенных целей. Эти организации имеют систему постоянно действующих органов и обладают международной правосубъектностью.

В международных экономических организациях выделяют:

1. Межгосударственные универсальные организации, цель и предмет деятельности которых представляют интерес для всех государств мира. Это прежде всего система Организации Объединенных Наций, включающая ООН (Генеральная Ассамблея, Совет Безопасности, Экономический и Социальный Совет, Совет по опеке, Международный суд и Секретариат) и специализированные учреждения ООН, являющиеся самостоятельными международными экономическими организациями. Среди них можно выделить Международный Валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и его дочерние организации – Международную финансовую корпорацию (МФК) и Международную ассоциацию развития (МАР), а также Всемирную торговую организацию (ВТО) и Конференцию ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

2. Межгосударственные организации регионального и межрегионального характера, которые создаются государствами для решения различных вопросов, в том числе экономических и финансовых. Примером организаций первого типа служит Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Данные организации также могут создаваться на основе критериев экономического развития входящих в них государств. Типичным примером здесь является Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющая промышленно развитые страны различных регионов мира (второй тип организаций).

3. Международные экономические организации, функционирующие в отдельных сегментах мирового рынка. В этом случае они чаще всего выступают в форме товарных организаций (соглашений), объединяющих широкий или узкий круг стран.

4. Международные экономические организации, представленные полуформальными объединениями типа «Семерки». От состояния экономики этих лидеров мирового хозяйства во многом зависит экономическая «погода» на всей планете. Поэтому в ходе ежегодных конференций они наряду с другими вопросами рассматривают наиболее актуальные проблемы мировой экономики и вырабатывают общую линию поведения. Эти решения часто определяют политику МВФ, МБРР и других международных экономических организаций. Как известно, Россия приняла участие в 24-м саммите (Бирмингем, май 1998 г.) как член «большой восьмерки». К этому виду организаций также следует отнести Парижский клуб стран-кредиторов (действующий на межгосударственном уровне) и Лондонский клуб (действующий на межбанковском уровне).

5. Различные торгово-экономические, валютно-финансовые и кредитные, отраслевые или специализированные экономические и научно-технические организации.

Среди своеобразных субъектов мирового хозяйства можно назвать транснациональные объединения, такие как Европейский союз, НАФТА и МЕРКОСУР, АСЕАН и АТЭС.

Российская Федерация в системе международного разделения труда: преимущества и конкурентные слабости российской экономики.

Возникновение и развитие экономических отношений между государствами есть результат общественного разделения труда в международном масштабе. Международные экономические связи являются важным фактором, воздействующим на уровень и направление хозяйственного развития различных стран и районов.

Разделение труда между странами - одна из форм общественного территориального разделения труда, выражающая специализацию трудовой деятельности в международном масштабе.

Объективный процесс международного территориального разделения труда вовлекает в него все страны, и чем глубже он, тем выше экономическая эффективность развития хозяйства стран, регионов и мира в целом. Широкое вовлечение

России в международное разделение труда и мировую экономику является одним из необходимых условий превращения страны в демократическое государство с развитой рыночной экономикой.

Внешнеэкономическая деятельность относится к числу секторов экономики, в которых переход к рыночным механизмам приобрел наиболее очевидный характер. Либерализация внешнеэкономических связей стала началом радикальных рыночных реформ. За период становления рыночных отношений в России частный сектор стал преобладать во внешнеторговых операциях. На его долю приходится 3/4 экспорта и 2/3 импорта России. Внешнеэкономическая деятельность принимает все более открытый характер. Заметно расширилось число участников внешнеторговых операций за счет субъектов Российской Федерации.

Включению России в мировые хозяйственные связи благоприятствует изменение политического климата на планете. Существовавшие ранее по отношению к СССР, а затем и к его преемнику Российской Федерации жесткие дискриминационные ограничения на развитие торговли со странами Запада практически сняты.

Наметившийся в последние годы значительный рост удельного веса стран с развитой рыночной экономикой во внешнеторговом обороте. России отражает те изменения в ориентирах внешнеэкономической деятельности нашего государства, которые складываются под влиянием многочисленных факторов. Среди них изменение политических режимов и переход к рыночному хозяйству бывших социалистических стран Восточной Европы, последовавший затем роспуск Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) и разрушение сложившейся более чем за сорокалетний период существования системы международного социалистического разделения труда, переход к расчетам в торговле с большинством стран в конвертируемой валюте и др.

Распад Советского Союза оказал значительное влияние на геополитическое положение России и на возможности развития внешнеэкономической деятельности. В России остались 9 морских паромств, 39 морских портов. Из 8 балтийских портов СССР Россия имеет только 3 (Санкт-Петербургский, Выборгский, Калининградский - единственная незамерзающая российская морская гавань на Балтике). Два последних порта имеют небольшую мощность. Санкт-Петербург становится основным центром связи России с Европой, международных транзитных перевозок из Западной Европы в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Зарубежными стали для России две трети бывшей береговой линии на Черном море. Из десятков важнейших южных портов на Черном море в пределах Российской Федерации осталось лишь два - Новороссийск и Туапсе. Наряду с изменением морских границ изменились и сухопутные западные границы, а следовательно, уменьшились внешнеторговые возможности железнодорожного транспорта. Современная Россия имеет лишь два международных железнодорожных перехода (из 25 в СССР) - на северо-западе (в Финляндию) и в Калининградской области (в Польшу).

Современное геополитическое положение России благоприятствует укреплению внешнеэкономических связей России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, что позволит усилить позиции страны и в Европе.

Российская Федерация в своей внешнеэкономической деятельности использует многообразие форм внешнеэкономических связей. Переход к открытой экономике способствует развитию научно-технического сотрудничества с другими странами в различных областях знаний и производственной деятельности. Оно предполагает совместное осуществление научных разработок, прогнозирование и координацию научно-технической деятельности; сотрудничество в области научно-технической информации и подготовки кадров; обмен учеными и специалистами для работы в научно-исследовательских и учебных институтах стран-партнеров; обеспечение НИОКР необходимой аппаратурой, приборами и оборудованием и т.п.

Наглядным примером может служить сотрудничество в подготовке и осуществлении совместных космических программ с Германией, США, Францией, Израилем и другими государствами. В коммерческих запусках спутников участвуют американская корпорация "Локхид", немецкая фирма "ДАЗА". На российский рынок вышли американское и французские авиастроительные фирмы. В автомобильной промышленности разворачивают свою деятельность немецкие и американские автогиганты - "Мерседес-Бенц", "Дженерал моторз", в производстве электроэнергетического оборудования - "Сименс" и "АББ", в производстве нефтеперерабатывающего и дорожно-строительного оборудования - американская фирма "Катерпиллар". Сотрудничество в мирном использовании атомной энергии осуществляется со странами Южной Америки (Чили, Бразилия) и Юго-Восточной Азии (Индия).

К перспективным формам научно-технического сотрудничества можно отнести и торговлю лицензиями, т.е. разрешениями на передачу прав на применение изобретения, использования промышленного образца, товарного знака, а также продажу не защищенных патентами технологий (ноу-хау). Во всем мире обмен научной продукцией растет быстрыми темпами и уже достиг внушительных размеров. Наша страна в этом направлении делает первые шаги.

Одной из форм внешнеэкономического сотрудничества России с другими государствами является лизинг, представляющий собой долгосрочную аренду машин и оборудования. Преимущества лизинга как формы предоставления во временное пользование определенных видов машин и оборудования заключается в том, что он позволяет арендатору получить необходимые ему технические средства до оплаты их полной стоимости, избежать

расходов на ремонт и в условиях растущих темпов морального износа осуществлять замену арендованного оборудования на новое.

Важное место в экономическом развитии Российской Федерации и развитии внешнеэкономических связей занимает развитие банковской системы и кредитования. Российская Федерация устанавливает тесные контакты с основными международными финансовыми институтами - Международным валютным фондом, Всемирным банком, Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР). ЕБРР взял обязательства о предоставлении кредитов, в основном совместным предприятиям, на сумму более 600 млн долл., приступил к созданию ряда региональных фондов в размере до 50 млн долл. каждый, в том числе в Смоленске, Мурманске, на Урале. ОПИК (Оверсиз прайвит инвестмент корпорейшн - одна из наиболее крупных страховых организаций мира в области страхования иностранных частных инвестиций) предоставила кредиты, гарантии и страхование совместным предприятиям с американским участием в России на сумму - свыше 2,5 млрд долл.

В 1994 г. в соответствии с обязательствами, взятыми в июле 1993 г. на встрече "большой семерки" в Токио, США учредили за счет бюджетных ассигнований специальный (100 млн долл.) фонд поддержки крупных предприятий в России. Его цель - предоставление кредитов крупным акционерным предприятиям для их модернизации.

Активизировать свои кредитные операции в России намерены специально созданный в Великобритании "Фрэммингтон Раша Фанд", а также такие известные американские инвестиционные фонды, как "Морган Стэнлей", "Соломон Бразерз", "Голдман Сакс", "Креди Свисс Ферст Бостон".

В 1993 г. между правительственным Эксимбанком США и Министерством топлива и энергетики, Министерством финансов и Центральным Банком России было подписано Рамочное соглашение о долгосрочном двухмиллиардном кредите на развитие и реконструкцию предприятий нефтегазового комплекса российских компаний "Пермьнефть" и "Нижневартовскнефтегаз". Их кредитором, под гарантии Эксимбанка, стал Ситибанк. Гарантированным кредитом по проектам "Татнефть" и "Черногор-нефть" является французский банк "Сосьете Женераль", входящий в пятерку крупнейших банков Европы.

Состоявшееся в апреле 1997 г. в Лондоне ежегодное собрание Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) приняло решение о намерении продолжать оказывать содействие рыночным реформам в России. В соответствии с этим решением стране предоставляется заем на 28,5 млн долл. на поддержку предприятий, прошедших приватизацию, а также на внедрение принципов корпоративного управления на госпредприятиях.

Россия остается крупнейшим получателем кредитов ЕБРР. Всего с банком подписано соглашений об осуществлении проектов на 1,9 млрд экю. 86% средств направляется в частный сектор. В своей кредитной политике банк делает акцент на поощрение малых предприятий, причем не в Москве, а в провинции.

Есть примеры успешного взаимодействия ЕБРР с крупными компаниями. Так, предоставлен кредит предприятию им. Хруничева на модернизацию ракет "Протон" для выведения в космос телекоммуникационного оборудования. Фирме "Ильюшин" банк помог в оснащении авионики нового гражданского самолета, который не уступает "Боингу", но стоит на 30% дешевле.

Итоги завершившихся в апреле 1997 г. в Москве переговоров руководства Всемирного банка с российским руководством подтвердили, что Всемирный банк значительно увеличивает кредитование России, и в ближайшие два года объем выделенных ей средств должен достичь 6 млрд долл. Всемирный банк выделяет также кредит на 100 млн долл. на проект "Морской старт" (запуск искусственных спутников с плавучей платформы) для НПО "Энергия". В реализации этого проекта помимо России участвуют США, Норвегия и Украина.

Новым направлением в развитии внешнеэкономических связей является сотрудничество в области информационных услуг.

Интенсивные интеграционные процессы, происходящие в Западной Европе, в том числе в сфере экономики, вряд ли были бы возможны без современных методов и средств информатики, надежной дистанционной передачи больших массивов информации. Такая передача осуществляется с помощью территориально-распределенных автоматизированных сетей связи, включая международные. Уже длительное время функционирует международная сеть связи между информационными центрами стран Западной и Восточной Европы через московский узел в Институте автоматизированных систем (ИАС).

Важную роль в сфере интеграционных процессов играет Международный центр научно-технической информации (МЦНТИ). Главной его задачей является развитие международной системы научно-технической информации на основе кооперирования национальных систем и создания международных специализированных и отраслевых информационных подсистем.

Интеграция в области информатики приобретает новые организационные виды (двухсторонние и многосторонние) между странами Западной и Восточной Европы.

Примером двухстороннего сотрудничества может служить совместное предприятие издательского комплекса "Известия" с концерном ФРГ. Многостороннее международное сотрудничество стран Западной и Восточной Европы реализуется путем создания "Европейской информационной сети по международным отношениям и региональным исследованиям (ЕИСМО). Стратегической целью системы ЕИСМО является интеграция в области информатики стран Западной и Восточной Европы, включая Россию и некоторые страны СНГ. Достаточно полная информация в области международных отношений, доступ к которой быстро обеспечивается средствами данной сети с помощью компьютеров и средств телекоммуникаций, во многом определяет успешное своевременное решение экономических, политических и других проблем в Европе. ЕИСМО создается в благоприятных условиях мирного сотрудничества, характерного в данный период времени для Западной и Восточной Европы. Имеющиеся средства - компьютеры и телекоммуникации могут быть использованы в качестве технической базы ЕИСМО.

Развивающиеся интеграционные процессы формируют новые политические и экономические условия вхождения России в единое мировое экономическое и информационное пространство. Данную задачу необходимо решать с учетом сохранения единого информационного пространства на территории России. Эта ситуация определяет новые и довольно-таки жесткие требования к информационным и телекоммуникационным системам и технологиям, обеспечивающим интеграционные процессы.

Важную роль во внешнеэкономических связях России с зарубежными странами играет торговля. К началу 1990-х гг. внешняя торговля России оказалась в трудном положении, обусловленном в значительной степени внутренними и внешними факторами. В структуре экспорта продолжали превалировать сырьевые продукты, прежде всего топливно-энергетические. В структуре импорта ведущие позиции занимали потребительские товары, продовольствие и сырье для его производства. Приоритетными внешнеэкономическими партнерами оставались страны Европы, включая восточно-европейский регион.

В настоящее время торговые отношения Российской Федерации развиваются более чем со ста странами мира. За 1992 - 1996 гг. внешнеторговый товарооборот возрос с 96,6 до 151,4 млрд долл., или на 63,8%. При этом экспорт продукции из России за четыре последних года увеличился на 52,9% и составил 89,1 млрд долл., а импорт - на 41,6% и достиг 62,3 млрд долл. В общем объеме экспорта Российской Федерации (не включая неорганизованную торговлю) ведущее место занимают Украина - 8,5%, Германия - 7,6%, США - 5,4%, Швейцария - 4,4%, Китай - 4,2%, Италия - 4,1%, Нидерланды - 4,0%, а также Великобритания, Япония и Белоруссия. В импорте Российской Федерации преобладали поставки продукции из Украины - 14,2% от всего объема российского импорта, Германии - 14%, Казахстана - 5,9%, США - 5,7%, Финляндии - 4,4%, Белоруссии и Италии - по 4,0% и далее - Нидерландов, Польши и Великобритании.

Современное состояние внешнеэкономических связей страны не отвечает тенденциям, складывающимся в международном товарообмене, для которого характерен ускоренный рост торговли продукцией обрабатывающих отраслей промышленности и, прежде всего, машинами и оборудованием, наукоемкими изделиями, информационными услугами. В мировом экспорте доля продукции отраслей обрабатывающей промышленности составляет около 70%, в том числе машин и оборудования - 34%. В российском экспорте наибольший удельный вес (до 70%) занимают топливно-энергетические и сырьевые товары, а на долю машин и оборудования приходится около 8%. К тому же техническому уровню зарубежных аналогов в лучшем случае соответствует 12-14% экспортируемой машиностроительной продукции, причем и эти образцы в большинстве случаев подвергаются серьезной доработке. Затраты на эти цели при поставках в промышленно развитые страны составляют 30-70% от экспортной цены товара.

Происходит переориентация российских внешнеэкономических связей: сократилась доля стран СНГ во внешнеторговом товарообороте; заметно снизились объемы торговли России с восточноевропейскими странами, Вьетнамом, Кубой, Монголией. Сокращаются и торгово-экономические связи с развивающимися странами мира. Это связано главным образом с потерей рынков сбыта машин и оборудования, военной техники и другой продукции, вывозимой в страны бывшего СЭВ, ближневосточные и африканские государства.

Внешняя торговля Российской Федерации ориентируется преимущественно на экономически развитые страны, в первую очередь страны ЕС и США, доля которых в товарообороте достигла почти 50%.

Либерализация и переориентация внешнеэкономических отношений России облегчили ее доступ в международные экономические структуры и к финансовым ресурсам Запада. Укрепились контакты с государствами "семерки", ЕС, МВФ, ВБ, ЕБРР и др. Торговые связи с западными странами стали основным каналом реализации экспортной продукции и получения потребительских товаров.

В то же время возросла экономическая, особенно кредитная зависимость России от этих стран. Практически весь рост российского экспорта в постиндустриальные и индустриальные страны Западной Европы обеспечивается исключительно за счет энергоносителей и сырья, а возможности сбыта российской промышленной продукции здесь

весьма ограничены. Это связано не только с их низкой конкурентоспособностью, но и тем, что государства Запада сохраняют дискриминационные ограничения в отношении российских товаров, следствием чего ежегодные потери по экспорту России составляют 1,5-2 млрд. долл. Однако ряд отраслей и производств в Российской Федерации имеет определенные преимущества на мировом рынке. К ним относятся авиакосмическая и атомная отрасли, энергетика, лазерная техника и технология, разработка программного обеспечения для ЭВМ.

Сложившиеся условия для участия России в мировой торговле продолжают ухудшаться. Это связано с развитием интеграционных процессов стран Европы, Америки, Азии и Океании. Так, вступление в Европейский Союз традиционных партнеров по внешнеэкономической деятельности России в Европе Финляндии, Швеции, Австрии сопровождается повышением таможенных пошлин в этих странах до уровня, принятого в странах - членах ЕС. На Россию автоматически распространяются антидемпинговые и количественные ограничения на сталь, текстиль, минеральные удобрения, уран, что соответственно отразится на уровне внешнеэкономических связей Российской Федерации с этими государствами.

В структуре внешнеторгового товарооборота России с зарубежными странами 58,8% приходится на экспорт и 41,2% - на импорт продукции и имеет положительное сальдо. 76,5% внешнеторгового товарооборота приходится на зарубежные страны и 23,5% - на страны СНГ.

Внешнеторговый товарооборот Российской Федерации со странами дальнего зарубежья, включая неорганизованную торговлю, увеличился в 1996 г. по сравнению с 1992 г. на 38,9% и составил 115,9 млрд долл. США, в том числе экспорт - на 55,9% (71,9 млрд долл.) а импорт - на 19,2% (44,1 млрд долл). Основу российского экспорта в страны дальнего зарубежья составляют сырьевые товары, на долю которых приходится более 70% всего объема экспортируемой продукции, причем наибольший удельный вес занимает продукция топливно-энергетического комплекса (почти 40% от общего экспорта в страны дальнего зарубежья). Около 30% экспортируемой продукции занимают металлы, драгоценные камни и изделия из них. В то же время в структуре экспорта товаров из России продолжает оставаться низкая доля машин и оборудования: 7,8% в 1996 г. по сравнению с 8,9% в 1992 г.

Несколько иную структуру имеет импорт Россией продукции из стран дальнего зарубежья. Удельный вес машин и оборудования составляет 37,7%. На втором месте стоит продукция продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья - 28,9%.

Сложившаяся структура внешнеторгового товарооборота со странами дальнего зарубежья ставит в значительную зависимость экономику России от поставок машин и оборудования.

В связи с этим одной из главных задач ближайшего периода является изменение экспортной специализации государства и форм сотрудничества со странами дальнего зарубежья.

Сотрудничество с постиндустриальными и индустриальными странами Европы, Азии и Америки открывают большие перспективы в таких аспектах, как: привлечение инвестиций в обрабатывающую промышленность, особенно в форме создания совместных предприятий, что позволит оснастить промышленность и производства новейшей технологией и оборудованием; развитие производственного кооперирования в тех высокотехнологичных производствах двойного назначения, которые представляют интерес для высокоразвитых государств мира - аэрокосмическая промышленность, приборостроение и др.

Важное значение имеет укрепление торговых связей со странами Центральной и Восточной Европы и Балканскими странами, что будет способствовать развитию обрабатывающих отраслей промышленности, позволит закрепиться на внешних рынках.

Процесс распада СССР и образование суверенных государств существенно отразились и на внешнеэкономических связях Российской Федерации с постсоветскими республиками. Доля стран СНГ во внешнеторговом товарообороте России в 1992 г. составила 17,8%. За 1992-1996 гг. торговые отношения со странами содружества несколько улучшились, что отразилось на повышении доли стран СНГ во внешнеторговом товарообороте до 23,5%.

В структуре экспорта товаров из Российской Федерации в страны содружества преобладает продукция обрабатывающих отраслей хозяйства: машиностроение, химической промышленности, а также отраслей топливно-энергетического комплекса и сырьевые ресурсы. 87% экспорта в страны СНГ приходится на Украину (48,0%), Белоруссию (20,5%) и Казахстан (18,5%). На остальные 9 государств приходится всего лишь 13%.

Снижение уровня внешнеэкономической деятельности со странами СНГ вызвано переориентацией экспортной продукции Российских предприятий на рынки дальнего зарубежья. Аналогичную политику переориентации внешнеэкономических связей вынуждены проводить и остальные страны, входящие в СНГ. Изменение экспортной переориентации государств СНГ привело к возникновению экономических барьеров между бывшими союзными республиками: пограничные таможенные запреты, несогласованность ценовой политики, отсутствие четкого механизма

осуществления межреспубликанских соглашений о принятых обязательствах, о взаимных поставках продукции, развитие натурального обмена вместо товарно-денежных отношений. Повлияло и введение в обращение национальных республиканских валют. Усилению центробежных тенденций во внешнеэкономических отношениях между государствами содружества способствовала также переориентация межреспубликанских поставок на рынки дальнего зарубежья, что было вызвано неэквивалентностью торгового обмена между странами СНГ и растущими неплатежами по текущим поставкам продукции.

Импорт товаров в Россию из стран СНГ за последние пять лет возрос почти в 3 раза и составил 29,4% от всей импортируемой продукции страны. Это является свидетельством положительной динамики в развитии внешнеэкономических отношений с ближайшими соседями. Во ввозе продукции из стран СНГ значительную долю занимают руды и концентраты алюминия, топливо, нефтепродукты и продовольствие.

Одной из главных задач во внешнеэкономических отношениях России со странами ближнего зарубежья является расширение торговых отношений и совершенствование структуры внешнеэкономического товарооборота.

Новым направлением в развитии внешнеэкономических связей России стало установление прямых связей предприятий России с промышленными и коммерческими фирмами и предприятиями зарубежных стран и создание на территории России совместных предприятий (СП). Эти предприятия образуются на основе долевого участия отечественного и зарубежного капитала. Наибольшую активность при этом проявляют компании промышленно-развитых государств - Германии, США, Финляндии, Франции, Италии, Австрии, а также стран с развивающейся рыночной экономикой - Болгарии, Польши, Венгрии, Китая и др. Всего в России зарегистрировано больше 3 тыс. СП. На их долю приходится около 5% всего внешнеэкономического товарооборота России. Размещаются СП на территории страны крайне неравномерно. Наибольшее их число приходится на Москву, Санкт-Петербург, Мурманскую, Самарскую, Сахалинскую, Тюменскую, Калининградскую области, Краснодарский край и др.

Направления деятельности совместных предприятий весьма различны: от разработки природных ресурсов и выпуска наукоемкой продукции - самолетов, моторов, судов, компьютеров, электротехники, медицинского оборудования и другой продукции до торговли товарами народного потребления и услугами.

Особый интерес у иностранных компаний вызывают предприятия оборонного комплекса. Так, США и Россия проводят большую работу в области конверсии российских оборонных предприятий. Это сотрудничество началось с 1992 г., когда была принята совместная программа по уменьшению военной угрозы. На ее реализацию Конгрессом США с 1992 по 1995 год было выделено Министерству обороны 1,6 млрд долл. Различные американские ведомства ведут более 200 программ и проектов по конверсии российских оборонных предприятий. Создано более 50 американо-российских совместных предприятий с оборонщиками. Больше всего их создано в промышленности средств связи (11) и радиопромышленности (10), судостроении, вертолетостроении и ракетно-космической отрасли. Примером такого сотрудничества является создание российско-американского совместного предприятия по запуску спутников с помощью ракет "Протон" завода им. Хруничева и американской компании "Локхид". Контракт рассчитан на сумму более 600 млн долл., включая соглашение по запуску до 5 спутников для европейского телевидения. Два наиболее крупных российско-американских СП появились в судостроительной промышленности. Одно из них на Амурском судостроительном заводе производит оборудование для разведки нефти и газа на Сахалинском шельфе, другое - на заводе "Звезда" на Дальнем Востоке утилизирует списанные атомные подводные лодки. Созданные совместные русско-американские предприятия в соответствии с программой сотрудничества по уменьшению военной угрозы позволили обеспечить работой в районах Дальнего Востока более трех тысяч человек.

В нефтяной промышленности действует около сорока совместных предприятий. Доля иностранных инвестиций в уставном капитале СП от 3 до 50%.

Совместные предприятия по виду деятельности делятся на две группы. Первую образуют СП, разрабатывающие по имеющимся у них лицензиям месторождения нефти в Тюменской, Архангельской, Пермской областях, республиках Татарстан, Удмуртия и других регионах. Суммарные запасы извлекаемой нефти по этим месторождениям составляют 850-900 млн т. На долю СП этой группы приходится около 9 млн т. В совместных предприятиях второй группы иностранные партнеры оказывают различные сервисные услуги: диагностика и оптимизация работы скважин, ремонт и др. Всего СП добывают порядка 16 млн т нефти. Созданы российско-канадское СП "Юганскфракмастер", российско-американское "Ваньеганнефть", российско-швейцарское СП "Нобель Ойл". Совместные предприятия работают в основном на месторождениях с залежами высоковязких нефтей, нефтегазовыми, имеющими обширные водонефтяные зоны.

Создано российско-американское СП "Полярное сияние" для разработки Ардалинского нефтяного месторождения Тимано-Печорского бассейна. Его соучредителями стали геологоразведочное предприятие "Архангельскгеология" и одна из крупнейших компаний США "Коноко". Подписано соглашение о добыче нефти и газа на шельфе о. Сахалин с консорциумом МММШМ, состоящим из пяти американских, японских и англо-голландских нефтяных компаний. Оно предусматривает инвестиции со стороны участников консорциума в размере, превышающем 10 млрд долл. Ожидается подписание еще трех соглашений по разработке нефтегазовых ресурсов сахалинского шельфа. Крупные иностранные

инвестиции в добычу нефти и газа начинаются также на севере европейской части России в Тимано-Печорской низменности.

Одновременно активнее стали создаваться СП и за рубежом. Если в конце 1980-х годов с участием капитала СССР насчитывалось менее 130 смешанных компаний в 35 странах, то в начале 1990-х годов уже в 50 промышленно развитых и развивающихся странах были созданы более 300 акционерных обществ с участием российских хозяйственных организаций.

Среди стран по числу созданных российско-иностранных АО лидируют ФРГ (около 50), США, Финляндия (более 20 в каждой), Италия, Великобритания (более 15), Франция (более 10). Основными видами деятельности СП являются торгово-сбытовая (ей занято свыше 2/5 действующих предприятий) и производство услуг (более четверти всех СП). Собственно производственной деятельностью и торговлей научно-техническими знаниями занято не более 1/5 от общего числа зарубежных СП.

Приграничная торговля является одной из традиционных форм региональных экономических связей, основывающихся на сбалансированном товарообмене продукцией приграничных (прибрежных) регионов соседних стран. Эта форма торговых отношений начала развиваться на рубеже 1950-1960-х годов с Финляндией, Швецией, Норвегией, Японией, КНР и КНДР. Кроме того, операции в рамках прибрежной торговли были разрешены с некоторыми странами Азиатско-Тихоокеанского региона, а с 1988 г. - в придунайской торговле с Австрией.

Место и роль приграничной и прибрежной торговли в системе внешнеэкономических связей страны определяются социальными, политическими и экономическими задачами, стоящими перед ней. В перспективе данная приоритетность целей, очевидно, сохранится, однако с проведением радикальной перестройки системы управления хозяйством страны в целом, и в том числе внешнеэкономическими связями значение экономических факторов будет постоянно возрастать.

Внешнеэкономическая деятельность все больше влияет на экономические и социальные аспекты развития территорий России. Дальнейшая интеграция регионов Российской Федерации в мировой рынок предопределяет необходимость решения широкого круга проблем. Одной из наиболее важных и заметных проблем является формирование новой геополитической роли регионов Сибири и Дальнего Востока, изменение их места в экономике страны.

Активизация восточных регионов во внешнеэкономической деятельности и интеграция их в мировую экономику обуславливаются такими факторами, как: возможность интенсивного развития внешнеэкономических связей регионов на мировом рынке товаров, капиталов и услуг, ограниченные возможности внутреннего рынка и трансформация отношений со странами ближнего зарубежья и Восточной Европы; укрепление и расширение экономических и торговых связей регионов Сибири и Дальнего Востока со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, значительные возможности развития транспортного обслуживания грузопотоков Европа - Азия; наличие минерально-сырьевых ресурсов, имеющих мировое значение.

Позиции восточных регионов России на мировом рынке в настоящее время определяются экспортом сырья и энергоносителей. Возрастает их роль в экспорте продукции страны. Доля Сибири в экспорте природного газа составляет почти 100%, нефти - 88%, алюминия - 85%, меди - свыше 70%. Велика доля восточных регионов в экспортных поставках угля, никеля, продукции нефтеперерабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, азотных удобрений, нефтепродуктов.

Однако экстенсивные факторы наращивания экспорта углеводородного сырья практически исчерпаны, что не может не отразиться на стоимостном объеме сибирского экспорта.

Предоставление большей самостоятельности субъектам Федерации способствовало активизации внешнеэкономической деятельности регионов Сибири и Дальнего Востока. Следствием этого стало увеличение стоимостных объемов регионального экспорта. Возросло и число предприятий, участвующих в экономических связях с зарубежными странами. Их численность достигла 6 тыс. Однако основной объем поставок товаров из Сибири и Дальнего Востока осуществляется такими предприятиями, как Братский алюминиевый завод, АО "Саянский алюминиевый завод", РАО "Норильский никель", АО "ИРКАЗ", АО "Запсибметкомбинат", АО "Кузнецкий металлургический комбинат", АО "Ангарская нефтехимическая компания", концерн "Кузнецкуголь". Изменяется отраслевая структура экспорта. Наряду с традиционными видами продукции топливной, металлургической и лесной отраслей возрастает экспорт машин, оборудования, техники. Предприятия обрабатывающей промышленности поставляли продукцию, произведенную на основе высоких и средних технологий. Рост экспорта продукции отраслей машиностроения объясняется также восстановлением производственных связей со странами СНГ.

В импорте продукции доля высокоразвитых восточных стран составляет почти 65% общего объема. Среди них выделяются Германия, Италия, Япония, США. Доля машин и оборудования, импортируемых из этих государств, составляет от 30 до 85%.

Среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона успешнее всего развиваются внешнеэкономические связи с Сингапуром, Сянганом (Гонконгом), Южной Кореей.