

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

---

---

Н.В. Андреева

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА  
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ  
ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ  
ОТНОШЕНИЯ

Часть I. Мировая экономика и международные  
экономические отношения

*Учебно-методическое пособие*

Издательство Томского университета  
2014

**УДК 339.9+339.7**

**ББК 65.5я73**

**А 65**

*Рецензенты:*

профессор кафедры инженерного предпринимательства ИСГТ НИ ТПУ,  
д.э.н. *С.Л. Еремина*,  
доцент кафедры мировой экономики и налогообложения ЭФ НИ ТГУ,  
к.э.н. *Л.М. Клопотова*

**Андреева Н.В.**

**А 65** Мировая экономика и международные валютно-финансовые отношения. – Ч. I. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебно-методическое пособие. – Томск : Изд-во Том. ун-та, 2014. – 178 с.

ISBN 978-5-7511-2257-7

Учебно-методическое пособие предполагается использовать как вспомогательный материал к лекционным, семинарским и домашним занятиям при изучении вопросов структуры и развития мирового хозяйства и мировой валютно-финансовой системы. Пособие содержит в сжатой форме основные понятия и информационный материал по темам курса, контрольные вопросы и практические задания к темам, список необходимых источников для освоения материала и выполнения практических заданий. Пособие разработано в соответствии с федеральным стандартом и программой специализации «Мировая экономика».

Для бакалавров экономики III курса и бакалавров управления II курса международного факультета управления дневной формы обучения, а также студентов заочного отделения.

**УДК 339.9+339.7**

**ББК 65.5я73**

ISBN 978-5-7511-2257-7

© Андреева Н.В., 2014

## **ВВЕДЕНИЕ**

Вопрос эффективной для России интеграции в мировую экономику требует знания структуры, характеристики элементов мировой экономической системы и валютно-финансовых отношений, природы взаимосвязей между ними, повышает значимость и актуальность данных знаний в условиях динамичной интернационализации и глобализации мирового хозяйства и создавшихся благоприятных условиях для восстановления статуса России в соответствии с потенциалом страны. Целью изучения субъектной, ресурсной и страновой структуры мирового хозяйства, форм международных экономических и валютно-финансовых отношений является формирование фундаментального знания мировой экономической и валютно-кредитной системы. Полученные знания дают возможность анализировать мировые экономические и валютно-финансовые процессы, применять знания и опыт международной деятельности разных стран, ТНК, интеграционных объединений, рекомендации международных экономических организаций для эффективной реализации ресурсного потенциала страны, получения выгод от участия в мировом хозяйстве, повышения уровня экономического развития страны.

Курс «Мировая экономика и валютно-финансовые отношения» входит в раздел «Базовые дисциплины» по направлению подготовки «Бакалавр экономики», обеспечивает знание основ появления, развития и функционирования мирового хозяйства и мировых экономических процессов. В результате изучения данного курса студент должен усвоить историю возникновения и развития мировой экономики и валютно-кредитных отношений, структуру и характеристику субъектов мирового хозяйства, основы анализа ресурсного и странового потенциала мировой экономики, проблемы и тенденции развития мирового хозяйства и ва-

лотно-финансовых отношений в целом и России в частности, а также исходя из анализа ресурсного потенциала любой страны уметь оценить ее место и значение в мировой экономике, а исходя из оценки предпосылок и текущего состояния мировой экономики уметь определять возможные направления развития мирового хозяйства, место и способы повышения эффективности участия страны в нем.

## **1. ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ**

### **Вопросы:**

1. История формирования мирового хозяйства.
2. Понятие и структура мирового хозяйства.
3. Теории мировой экономики.
4. Критерии анализа мировых экономических процессов.

### **1. История формирования мирового хозяйства**

Развитие МЭ началось с международного обмена товарами между странами и развивалось в 3 этапа.

#### **3 этапа формирования мирового хозяйства:**

*I. Период зарождения мирового хозяйства с VII–VIII вв. н.э. до XV в.*

#### Ситуация на начало периода:

✓ Хозяйство древних государств было в основном натуральным, замкнутым, главными отраслями производства были земледелие и скотоводство.

✓ Экономические зоны были слабо связаны между собой и разделены большими промежуточными незаселенными пространствами.

#### **В VII—VIII вв. произошло потепление климата.**

#### Последствия:

- снижение распространения эпидемий, демографический рост;
- повышение хозяйственного развития.

#### *Характерные черты:*

1) Развитие МЭ началось с международного обмена товарами между странами, который стимулировали следующие факторы:

а) разный уровень развития ремесла и земледелия разных народов стимулировал обмен продукции менее развитых (скот, лес, ме-

таллы) на продукцию более развитых с более высокой степенью обработки;

б) ресурсоемкость и недифференцированность внутреннего производства древних народов.

2) Улучшение климатических условий и увеличение населения стимулировали поиск новых территорий и путешествия. В древне-восточных и античных государствах купцы начинают совершать весьма далекие путешествия.

3) Увеличение спроса в результате роста населения вело к развитию производительных сил, технологий и совершенствованию производства, разделению труда и углублению экономических связей.

**II. Период развития мирового хозяйства** – с середины XV до начала XX в.

Ситуация на начало периода:

➤ Западная Европа зависела от арабской, турецкой, итальянской монополии в поставках восточных товаров в Европу.

➤ Восточные страны превосходили страны Западной Европы по потенциалу рабочей силы.

➤ Однако у Европы отсутствовали товары, которые были способны конкурировать на рынках Азии с местной продукцией.

➤ Западноевропейские потребители восточных товаров пытаются найти пути избавления от товарной зависимости.

**В XV–XVII вв. происходят Великие географические открытия.**

Последствия:

➤ резкий рост промышленности и торговли в XV в. в Европе;

➤ промышленный переворот – конец XVIII – первая половина XIX в.;

➤ мощное развитие производительных сил в отдельных странах Западной Европы в конце XIX в.;

➤ со второй половины XV в. Западная Европа начинает догонять страны Востока;

➤ мощное развитие международной торговли и мирового хозяйства.

*Характерные черты:*

1) Развитие кораблестроения стимулировало развитие многих смежных отраслей и вело к резкому росту промышленного производства.

2) В Европе не хватает платежных средств – золота и серебра. Из открытых земель в Европу было вывезено огромное количество золота и серебра.

3) Мореплавание позволило установить экономические связи между континентами, а колонии стали использоваться в качестве хозяйственной периферии европейских стран и послужили основой расширения мирового обмена.

4) Открытие неизвестных стран и континентов, установление постоянных торговых путей способствовали быстрому развитию торговли между странами.

5) В результате промышленного переворота в отдельных странах Запада наблюдается мощное развитие производительных сил: рост выпуска продукции, расширение товарообменных операций. Все это способствует дальнейшему оформлению мирового хозяйства и интернационализации производства.

6) Великие географические открытия и колониальная экспансия стимулировали спрос на товары и услуги со стороны иноземных купцов и создали предпосылки для международного разделения труда (МРТ – специализация отдельных стран на производстве товаров и услуг, которыми они обмениваются между собой. Проявляется в международной специализации и кооперации. До промышленного переворота МРТ базировалось на различиях в наделенности стран природными ресурсами: климатом, почвами, недрами, водными и лесными ресурсами и т.д. Затем усиливается специализация, основывающаяся на различиях в наделенности стран остальными факторами производства – капиталом, трудом, предпринимательскими способностями, знаниями. Именно это сегодня во многом определяет, на производстве каких товаров и услуг для мирового рынка специализируется страна). Развитие МРТ закладывает материальные основы формирования и последующего динамичного развития мирового рынка.

**Мировой рынок** – единое общемировое рыночное пространство, в котором перемещаются товары, услуги и факторы производства между странами.

7) Расширение мирохозяйственных связей сопровождалось развитием сферы услуг: финансовые (зарождением международного кредита), фрахтовые, банковские, биржевые.

8) Сложившаяся к началу XX в. мировая хозяйственная система состояла из промышленно развитых капиталистических (индустри-

альных) стран и огромной массы аграрно-сырьевых колониальных и зависимых стран.

9) В товарной структуре мировой торговли преобладали сырьевые товары (1890 г. – 68%, 1913 г. – 62,5%).

10) Торговая политика в начале XX в. характеризовалась *протекционизмом*.

11) Основными экспортными рынками в конце XIX – начале XX в. становятся индустриальные страны. Доминирующее положение занимала Европа – 66,7% всего экспорта в 1870 г. На развивающиеся страны приходилось около 20%. Торговля с колониями не занимала большого места в экономике западных стран и составляла около 15% всего экспорта.

12) Закономерности развития развитых стран стали определять основные направления мирохозяйственных отношений, импульсы экономического развития мировой экономики.

**III. Период становления мирового хозяйства** – начало XX в. – настоящее время.

*Характерные черты:*

1) Первая мировая война и революция в России положили начало дезинтеграции хозяйства стран и общей неустойчивости экономических связей. Перевод национальных экономик на военные рельсы, физическое уничтожение огромных производственных и людских ресурсов в ходе войны, экономическое разграбление захваченных территорий нарушили прежние хозяйственные связи, привели к сокращению душевого дохода в мире в целом. Революция 1917 г. создала альтернативу развитию капитализма и внесла в мировой порядок принцип биполярности.

2) 20–30-е гг. XX в. характеризовались кризисными явлениями: снижение темпов роста экспорта товаров и капитала, разрыв мирохозяйственных связей в целом. За 1913–1929 гг. валовой мировой продукт (ВМП) практически не увеличился, темпы мирового экспорта резко упали. Экономический кризис вызвал сильные тенденции к автаркии ((**автархия**) – удовлетворение потребностей страны внутренним производством, политика самообеспечения), привел к общему снижению экспорта товаров в мировом хозяйстве, усилил значение национальных сфер производства и сбыта.

3) В период послевоенной реорганизации мирового хозяйства, в 40–80-е гг. XX в., сформировалась мировая социалистическая система хозяйства. В основу внешнеэкономических связей социалисти-

ческих стран был положен не экономический, а политический акцент. При всей обособленности мирового социалистического хозяйства экономические потребности социалистических и капиталистических стран обеспечивали поддержание внешнеэкономических отношений.

4) В результате распада мировой социалистической системы в 90-х гг. XX в. и рыночных преобразований в бывших социалистических странах мировое хозяйство начинает приобретать черты единого, целостного образования. Этот этап сопровождается активизацией сотрудничества между всеми странами, что приводит к сближению их политических и экономических структур.

## 2. Понятие и структура мирового хозяйства

*Мировая экономика (мировое хозяйство)* – наука, изучающая совокупность национальных хозяйств динамично развивающихся на базе расширения и углубления международных связей в их единстве на базе глубокого знания составляющих.

*Рис. Мировая экономика* в широком смысле – это сумма всех национальных экономик мира, в узком – совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром. Однако различие между двумя определениями становится все менее заметным (рис. 1).

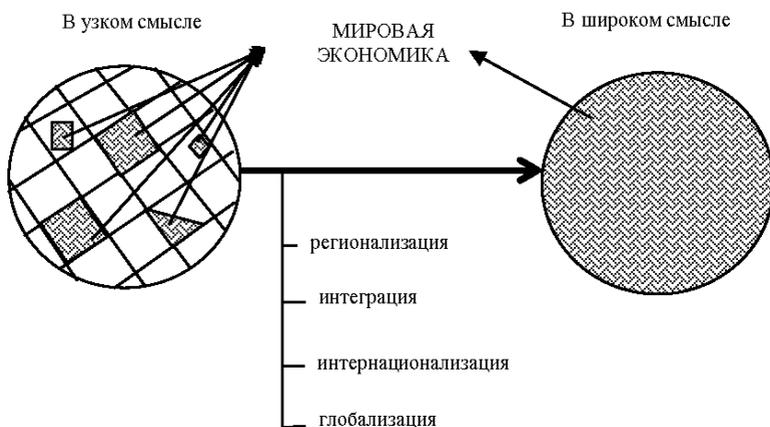


Рис. 1. Понятие мировой экономики

*Регионализация* – усиление внешнеэкономических связей между соседними странами и регионами.

*Интеграция* – процесс срастания национальных экономик в единый народнохозяйственный комплекс.

*Интернационализация* – создание устойчивой, расширяющейся основы взаимодействия национальных хозяйств, масштабных постоянных связей предпринимателей и предприятий разных стран и экономик в целом в результате МРТ, отражающего определенные уровни экономического прогресса человечества.

*Интернационализация* – процесс усиления участия страны в МХ.

*Глобализация* – существенное увеличение непосредственного пространства возникновения, осуществления и воздействия последствий отдельных процессов в различных областях жизнедеятельности (мировое сообщество, система международных отношений), усиливающее взаимозависимость стран и сфер жизни.

*Глобализация* – усиление взаимовлияния и взаимозависимости различных факторов и сфер экономики в области мирохозяйственных отношений и процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний.

*Предмет мировой экономики:*

- 1) комплекс связей и взаимосвязей между элементами системы МЭ;
- 2) особенности формирования спроса и предложения на товары и факторы производства на мировом рынке;
- 3) закономерности взаимодействия хозяйствующих субъектов в процессе международных экономических отношений.

Мировое хозяйство является сложной системой.

*Система мирового хозяйства* – это механизм, главными частями которого являются национальные экономики, ТНК, интеграционные объединения, международные экономические организации. Их деятельность базируется на ресурсном потенциале стран. От эффективного использования последнего зависит уровень развития страны и ее место в мировой страновой структуре (рис. 2).

*Транснациональные корпорации (ТНК)* – предприятия, для которых полем деятельности (торговой, промышленной, финансовой) является весь мир, которые осуществляют свою деятельность больше, чем в одной стране (General Electric, Toyota, Nestle, McDonalds, British Petroleum). Информацию о ведущих ТНК можно найти в ежегодном отчете ЮНКТАД «Отчет о мировых инвестициях» (World

Investment Report), официальный сайт: <http://www.unctad.org> (прил. А).

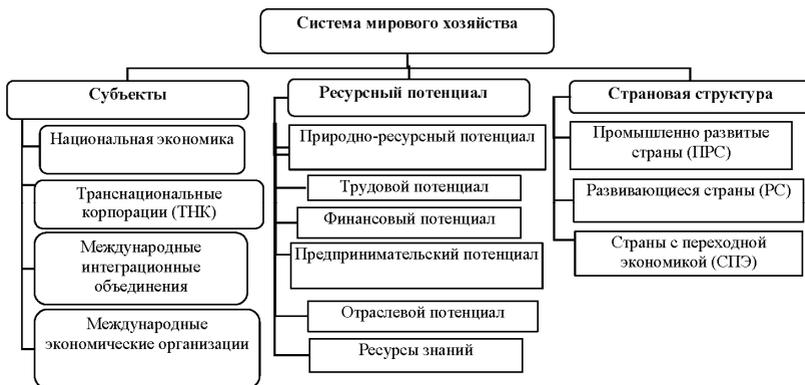


Рис. 2. Система мирового хозяйства

*Региональные интеграционные объединения* – хозяйственные группировки, созданные на основе глубоких и устойчивых связей между фирмами стран-участниц для регулирования интеграционных процессов, существуют в разных частях света (ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, СНГ).

В послевоенные годы резко возросло количество *международных экономических организаций* – институты, объединяющие усилия стран для решения мировых проблем и достижения целей мирового сообщества, которые создаются на основе договоров и соглашений между их учредителями (ООН, МВФ, Группа Всемирного банка, ВТО, ОЭСР, ОПЕК, Международная торговая палата). Они принимают активное участие в регулировании международных экономических отношений, являясь самостоятельной частью механизма всемирного хозяйства. Главным поприщем их деятельности становится решение глобальных проблем, отягощающих развитие многих стран мира, которые решить в одиночку часто невозможно.

Взаимосвязи между элементами мирового хозяйства оформляются *международными экономическими отношениями* (МЭО) и реализуются на *мировом рынке*.

*Международные экономические отношения* (внешнеэкономические связи, мирохозяйственные связи) – экономические отношения

между хозяйствующими субъектами разных стран (в том числе подразделениями ТНК, интеграционными объединениями, в рамках международных экономических организаций) по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, а также механизм реализации этих связей.

МЭО являются важнейшей составляющей МЭ.

*МЭО* – это система разнообразных хозяйственных (научно-технических, производственных, коммерческих, валютно-финансовых, кредитно-денежных и информационных) связей национальных экономик различных стран, основанная на МРТ.

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

*Коренная причина возникновения и развития международных экономических отношений* – это различия в наделенности стран факторами производства (экономическими ресурсами), что, с одной стороны, ведет к международному разделению труда (МРТ), а с другой – к перемещению этих факторов между странами.

*Движение факторов производства.* Суть процесса движения факторов производства – экспортировать имеющиеся в изобилии и импортировать недостающие факторы производства.

Международное движение факторов производства зависит от:

- ✓ спроса и предложения этих факторов в разных странах;
- ✓ их мобильности;
- ✓ барьеров на пути движения факторов.

Бедные капиталом страны активно привлекают его из-за рубежа, избыточная для одних стран рабочая сила стремится найти себе применение в других странах, государства с развитой наукой вывозят технологию туда, где такой собственной технологии нет. Объем международного движения факторов производства вполне сопоставим с объемом международной торговли.

***Формы международных экономических отношений:***

1) *Международное разделение труда* (МРТ). Вследствие разной наделенности факторами производства хозяйствующие субъекты специализируются на производстве ограниченного набора продукции. При этом они достигают высокой производительности труда в ее изготовлении, но одновременно вынуждены обмениваться этой продукцией для удовлетворения своих потребностей.

2) *Международная кооперация производства* – совместная скоординированная долговременная производственно-экономическая и научно-техническая деятельность предприятий разных стран, основанная на разделении производственно-сбытовых программ, равном и взаимовыгодном сотрудничестве.

3) *Международная торговля товарами и услугами*. Природные ресурсы немобильны и участвуют в мирохозяйственных связях через международную торговлю изготовленной на их основе продукцией.

4) *Международное движение капитала и зарубежных инвестиций*.

5) *Международная миграция рабочей силы* – переселение трудоспособного населения из одних государств в другие, вызванное причинами экономического и иного характера. Предпринимательские способности перемещаются обычно вместе с капиталом, рабочей силой и знаниями (технологией) и поэтому обычно не фигурируют как самостоятельная форма международных экономических отношений.

6) *Международная торговля знаниями (международная передача технологий, научно-технический обмен)*.

7) *Международные валютно-финансовые и кредитные отношения* – являются производными от международной торговли и движения факторов производства (особенно капитала), но приобрели большую самостоятельность в современном мировом хозяйстве.

8) *Международная экономическая интеграция (МЭИ)* – процесс сращения близких по уровню развития экономик в единый хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых связей.

9) *Деятельность международных экономических организаций*.

### **3. Теории мировой экономики**

#### *1. Теории стадий развития.*

1) *Теория стадий экономического роста* (Уолт Ростоу. Стадии экономического роста: некоммунистический манифест, 1960) – 5 стадий:

а) традиционное общество (до конца феодализма);

б) период создания предпосылок для подъема – изменения в 3 сферах: сельском хозяйстве, транспорте, внешней торговле;

в) подъем (сдвиг, взлет, промышленная революция) – до нескольких десятков лет:

- 1) увеличение темпов капитальных вложений;
- 2) увеличение выпуска продукции на душу населения;
- 3) быстрое внедрение новой техники небольшой лидирующей группой отраслей;

г) движение к зрелости – длительный этап технического прогресса:

- 1) развиваются процессы урбанизации,
- 2) увеличивается доля квалифицированного труда,
- 3) руководство промышленностью переходит к профессиональным менеджерам;

д) период высокого массового потребления;

е) духовное развитие (в более поздней редакции 1971 г.).

Критерии выделения: технико-экономические характеристики – уровень развития техники, отраслевая структура и т.д.

2) *Теория единого индустриального и нового индустриального общества* (Раймонд Арон, Эллюль, Джон Гелбрейт). Последний автор выделял в экономике 2 сектора: планирующую систему (крупные корпорации) и рыночную систему (мелкие фирмы).

3) *Теория постиндустриального общества* – преодолен разрыв культуры и религии.

А) Концепция постиндустриального общества Даниела Белла рассматривает экономические особенности общества после завершения индустриализации. 5 признаков ПО:

1. Переход от производства товаров к производству услуг.
2. Преобладание профессиональных специалистов и техников.
3. Ведущая роль теоретического знания.
4. Ориентация на контроль над технологией.
5. Интеллектуальная технология – помощь в принятии решений.

Б) Теория супериндустриализма Алвина Тоффлера («Третья волна», 1980) – переход к ПО объясняется последовательной сменой «волн перемен» в процессе исторического развития:

1. Аграрная волна цивилизации.
2. Планетарные перемены (с конца XVII в.).
3. Третья волна (с конца XX в. – ее приближение).

*2. Теории единой цивилизации и столкновения цивилизации – рассматривают вопросы типологии стран мира в будущем.*

1) *Теория единой цивилизации* – постепенное движение всех стран мира к либеральной демократии (Френсис Фукуяма) – при достижении ее всеми странами мира наступает единство мира и «конец истории».

2) *Теория столкновения цивилизаций* (Сэмюэл Хантингтон) – будущий мир представляет собой совокупность 8 цивилизаций. Результат: усиление многополярности:

- 1) Западная.
- 2) Исламская.
- 3) Индуистская.
- 4) Китайская.
- 5) Японская.
- 6) Православная.
- 7) Африканская.
- 8) Латиноамериканская.

В каждой группе выделяются страны-лидеры, воплощающие цивилизации. Рассматриваются культурные, политические аспекты, но снижается доминирующая роль западных стран и растет доля азиатских.

Прочность и устойчивость экономических связей (в том числе перспективы интеграционного развития) зависят от того, принадлежат страны к одной или разным цивилизациям.

3) *Теория упадка империй* (Пол Кеннеди. Возвышение и упадок великих держав) – падение великих держав объясняется их экономическим перенапряжением: большие суммы на их содержание, огромные военные расходы, которые отвлекают их из экономики, что ведет к экономическому упадку.

#### **4. Критерии анализа мировых экономических процессов**

Каждый этап развития национальной экономики и всего мирового сообщества вносит изменения в состав его основных показателей, таких как уровень экономического развития страны, ее участие в мировом хозяйстве, динамика и состояние мировой экономики и т.д.

Для получения объективных результатов анализа мировых экономических процессов необходима единая система международных сравнений экономических показателей. Такой системой стала СНС, являющаяся международным универсальным измерителем. Именно она позволила преодолеть трудности в сопоставлении мировой ста-

статистической информации, которые тормозили деятельность ООН, не позволяя составить ясное представление о мировом экономическом и социальном развитии.

Основа СНС заложена в 1952 г. на опыте применения национальных счетов в США и Великобритании.

*СНС* – унифицированная схема взаимосвязанных статистических показателей, характеризующих макроэкономические процессы (производства, распределения и использования национального дохода) в рамках отдельной страны. Представляет собой определенный набор счетов и таблиц. Охватывает абсолютно все технические операции и все ресурсы, которыми располагает экономика.

В СНС отражаются компоненты внешнеэкономических операций, деятельность резидентов и нерезидентов и прочие показатели, участвующие в социально-экономической характеристике стран.

*Основные показатели, характеризующие мировые экономические процессы*

1) *МВП* (мировой валовой продукт, геопланетарный валовой продукт (ГВП)) – выражает общий объем конечных товаров и услуг, произведенных на территории всех стран мира независимо от национальной принадлежности действующих там предприятий за определенный период времени. Не рассчитывается в рамках СНС, но представляет сумму национальных ВВП стран. ВВП является центральным показателем СНС.

Ведущими показателями при анализе уровня экономического развития являются показатели *ВВП/ВНП на душу населения*. Они положены в основу международных классификаций, подразделяющих страны на развитые и развивающиеся.

ППС – соотношение между национальными валютами по их покупательной способности посредством учета цен на широкий набор товаров и услуг (как торгуемые, так и неторгуемые) в разных странах. По методологии ООН в корзину входят: 3 000–5 000 основных потребительских товаров и услуг, 600–800 основных инвестиционных товаров и 16 типичных строительных объектов, как правило, в USD. ВВП на душу населения по ППС (соотношение между национальными валютами по их покупательной способности) на 2010 г. составляет: страны с низким уровнем доходов – менее 1 005 долл. в год, с уровнем дохода ниже среднего – от 1 006 до 3 975 долл. в год, со средним уровнем доходов – от 3 976 до 12 275 долл. в год, с высоким уровнем доходов – от 12 276 и более. Однако, например, в

группе развивающихся стран (с высоким уровнем доходов) есть страны с ВВП на душу населения 21 000 долл. (ОАЭ), но по совокупности других показателей (отраслевая структура экономики, производство основных видов продукции на душу населения и др.) такие страны не могут быть отнесены к категории развитых, ведь оценка уровня развития комплексная, поэтому по одному показателю судить некорректно.

2) Отраслевая структура национальной экономики. Ее анализ проводится на основе показателя *ВВП по отраслям* – первичный, вторичный, третичный секторы.

Учитывается соотношение между крупными народнохозяйственными отраслями материального и нематериального производства (сфера услуг) по удельному весу отдельных отраслей обрабатывающей промышленности в экономике страны.

Исследуется структура отдельных отраслей по удельному весу в ней отраслей, обеспечивающих научно-технический прогресс.

Анализируется удельный вес крупных хозяйственных комплексов: топливно-энергетического, агропромышленного, строительного, военно-промышленного и др.

Например, количество машиностроительных отраслей и производств в индустриально развитых странах мира достигает 150–200 и более, и лишь 10–15 – в странах с относительно низким уровнем экономического развития.

3) *Производство основных видов продукции* (уровень развития отдельных отраслей). Позволяет судить о возможностях удовлетворения потребностей страны в основных видах продукции.

Основные показатели:

\*производство электроэнергии на душу населения. Электроэнергетика лежит в основе развития всех видов производств, и, следовательно, за этим показателем скрываются и возможности технического прогресса, и достигнутый уровень производства, и качества товаров, и уровень услуг и т.п. Соотношение по этому показателю в настоящее время между развитыми странами и наименее развитыми составляет 500:1, а иногда и более;

\*выплавка стали и производство проката, металлорежущих станков, автомобилей, минеральных удобрений, химических волокон, бумаги и ряда иных товаров;

\*производство на душу населения основных видов продуктов питания: зерна, молока, мяса, сахара, картофеля и др.;

\*производство на душу населения непродовольственных товаров: тканей, одежды, обуви, трикотажа и др.;

\*показатели наличия или производства на 1 000 человек населения или на среднестатистическую семью ряда товаров длительного пользования: холодильников, стиральных машин, телевизоров, легковых автомобилей, видеоаппаратуры, персональных компьютеров и др.

4) *Уровень и качество жизни населения.* Характеризуется структурой ВВП по использованию, особенно конечного потребления – личных потребительских расходов. Большая доля в потреблении товаров длительного пользования и услуг свидетельствует о более высоком уровне жизни населения и, следовательно, более высоком общем уровне экономического развития страны.

Анализ уровня жизни населения обычно сопровождается анализом следующих показателей:

\*двух взаимосвязанных показателей *потребительской корзины и прожиточного минимума*;

\**состояния трудовых ресурсов* (средняя продолжительность жизни, уровень образования населения, потребление на душу населения основных продуктов питания в калориях, в протеиновом содержании, уровень квалификации трудовых ресурсов, численность учащихся и студентов на 10 тыс. человек населения, доля расходов на образование в ВВП);

\**развития сферы услуг* (число врачей на 10 тыс. человек населения, число больничных коек на 1 тыс. человек населения, обеспеченность населения жильем, бытовыми приборами и т.п.).

В мировой практике используется *индекс общественного развития* страны – объединяет в себе многие экономические и социальные показатели: образовательный уровень населения, продолжительность жизни, рабочей недели и др. А также индекс гуманитарного развития (HDI).

5) *Показатель экономической эффективности.* В наибольшей степени характеризует уровень экономического развития, так как показывает качество, состояние и уровень использования основного и оборотного капитала страны, трудовых ресурсов.

Важным условием при анализе этой группы показателей является необходимость рассмотрения их не по отдельности, а в связи друг с другом. Так, высокая производительность труда может быть дос-

тигнута ценой чрезмерной интенсификации труда либо огромных капитальных затрат и материальных ресурсов.

Поэтому каждый из основных показателей функционирования экономики страны, как правило, детализируется и анализируется с помощью частных показателей, отражающих влияние различных факторов на основной. Например, производительность труда повышается под влиянием изменений в технике и технологии; качестве рабочей силы (квалификация, состояние здоровья, половозрастной состав); качестве используемых оборотных средств; спросе; государственном регулировании; перераспределении ресурсов капитала в стране и т.д.

б) *Активность в мировой торговле.* Наиболее распространены являются показатели, характеризующие активность страны в мировой торговле:

а) экспортная квота – отношение объема экспортируемых товаров и услуг к ВВП/ВНП;

б) импортная квота;

в) структура экспорта – соотношение (удельный вес) экспортируемых товаров по видам и степени их переработки. Структура экспорта позволяет выделить сырьевую или машинно-техническую направленность экспорта, роль страны в международной отраслевой специализации. Так, высокий удельный вес продукции вторичного сектора в экспорте свидетельствует о высоком научно-техническом и производственном уровне отраслей, продукция которых идет на экспорт;

г) структура импорта, особенно соотношение объемов ввозимого в страну сырья и готовой конечной продукции. Этот показатель наиболее ясно показывает зависимость экономики страны от внешнего рынка и уровень развития отраслей национальной экономики;

д) сравнительное соотношение доли страны в мировом производстве ВВП/ВНП и ее доли в мировой торговле. Так, если доля страны в мировом производстве какого-либо вида продукции: автомобилей, компьютеров, телеаппаратуры и др. – составляет 10%, а ее доля в международной торговле этим товаром – 1–2%, то это может означать несоответствие производимых товаров мировому уровню качества как следствие низкого развития этой отрасли.

7) *Показатели вывоза капитала (международного движения капитала):*

а) в объеме зарубежных инвестиций (активов) данной страны и его соотношении с национальным богатством страны. Страна с высоким уровнем экономического развития имеет большие возможности вложения капитала в экономику других стран;

б) в соотношении объема зарубежных прямых инвестиций данной страны с объемом иностранных прямых инвестиций на ее территории. Это соотношение характеризует развитие международных интеграционных процессов и тесно связано с эффективностью функционирования и уровнем развития национальной экономики стран – субъектов инвестирования капитала;

в) в объеме внешнего долга страны и его соотношении с ВВП данной страны.

### **Контрольные вопросы**

1. Какова структура современного мирового хозяйства?
2. Что представляет собой процесс глобализации и как проявляется?
3. Почему мировую экономику называют глобальной?
4. Каковы причины глобализации? Какие мотивы лежат в основе ее развития? Оцените их положительные и отрицательные стороны.
5. Является ли глобализация благом или несет угрозу?
6. Транснационализация, интернационализация, регионализация, глобализация: общее и особенное.
7. Назовите отечественные и иностранные статистические источники, в которых содержится информация по уровню и тенденциям развития мировой экономической системы.

### **Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы**

1. *Гриффин Р., Пастей М.* Международный бизнес. 4-е изд. / пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева. СПб.: Питер, 2006. 1088 с. Гл. 1.
2. *Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям* / [В.Е. Рыбалкин и др.]; под ред. В.Е. Рыбалкина. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 591 с. Гл. 1.
3. *Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник: в 2 ч.* / под ред. Р.И. Хасбулатова. М.: Гардарики, 2006. Ч.1, разд. I, гл. 1–2.
4. *Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник* : [для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение»] / [В.В. Алексеев и др.] ; под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева / Моск. гос. ин-т междунар. отношений (университет) МИД РФ. Изд. с обновлениями. М. : Магистр, 2010. 653 с. Гл. 1–3.

5. *Мировая экономика и международный бизнес* : учебник / кол. авт.; под общ. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. 3-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2006. 656 с. Гл. 1. С. 17–45.
6. *Мировая экономика*: учебник / под ред. А.С. Булатова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономистъ, 2007. 860 с. Разд. I. Гл. 1–2 (п. 2.1, 2.4), 7.
7. *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2012. 884 с. Разд. I.
8. *Глобализация мирового хозяйства*: учеб. пособие: [для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям] / МГУ им. М.В. Ломоносова, экон фак.; под ред. М.Н. Осьмовой, А.В. Бойченко. М.: ИНФРА-М, 2011. 374 с.
9. *Климовец О.В.* Интернационализация и транснационализация факторов производства объективная основа развития мировой экономики // Экономические науки. 2009. № 56. С. 349–352 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru>
10. *Мецзякова Е.В.* Регионализация в мировом хозяйстве как следствие глобализации // Школа университетской науки: парадигма развития. 2010. № 1–2. С. 82–87 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru>
11. *Фаминский И.П.* Глобализация – новое качество мировой экономики: учеб. пособие. М. : Магистр: ИНФРА-М, 2010. 396 с.
12. *Харченко Н.В.* Современные методы и методики оценки глобализованности экономики регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 21 (156). С. 19–28.

## 2. СИСТЕМА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

### **Вопросы:**

1. Субъекты мировой экономики.
2. Группы стран в мировом хозяйстве.

### **1. Субъекты мировой экономики**

Субъекты мирового хозяйства – национальные экономики, ТНК, международные интеграционные объединения, международные экономические организации.

Природа участия национальной экономики как части мирового хозяйства определяется уровнем ее открытости.

**Открытая экономика** – это такое национальное хозяйство, где иностранным хозяйствующим субъектам открыт доступ на большинство рынков и в большинство отраслей и сфер.

*Положительные моменты открытости:*

1) Чем выше уровень внешнеэкономического либерализма, тем выше темпы экономического роста.

2) Открытость позволяет стране специализироваться на производстве той продукции, в которой она имеет сравнительные преимущества, обеспечивая наилучшее и эффективное размещение ресурсов и производств в МЭ.

3) Внешнеэкономические связи (ВЭС) усиливают благоприятную конъюнктуру в периоды подъемов экономики, стимулируют НТП в стране, ведут к снижению издержек и улучшению качества выпускаемой продукции.

4) Новые возможности развития и решения проблем: изменение общего объема ресурсов, усиление возможностей заимствования знаний.

5) Наибольший выигрыш получают конкурентоспособные ТНК, утвердившиеся экспортные компании за счет расширения рынков сбыта и эффекта масштаба – снижения издержек и увеличения прибыли.

*Отрицательные моменты открытости:*

1) полное открытие национальных рынков способно разрушить хозяйственную структуру, сделав неконкурентоспособными ряд производств, что может привести к вымыванию целых отраслей, увеличению зависимости от внешней торговли;

2) усиление экономических трудностей в периоды кризиса и международных последствий нарушений на каком-либо участке мировой системы за счет усиления взаимозависимости и взаимного влияния.

*Конкурентоспособность страны* – способность ее фирм и отраслей опережать соперника в завоевании и укреплении позиций на зарубежных рынках. Обусловлена экономическими, социальными, политическими и другими факторами. Исследуется на основе изучения конкурентных преимуществ и слабостей страны.

*Оценка уровня конкурентоспособности страны* – это оценка способности фирм и отраслей страны иметь направления деятельности, позволяющие опережать конкурента в завоевании и укреплении позиций на зарубежных рынках, – конкурентные преимущества. Набор конкурентных преимуществ индивидуален.

*Группы показателей конкурентоспособности* (согласно методу Всемирного экономического форума): внутренний экономический потенциал, ВЭС, государственное регулирование, финансово-кредитная система, инфраструктура, система управления, научно-технический потенциал, трудовые ресурсы.

*Концепция «справедливой торговли»* (Я. Вайнер, В. Кейбл, Л. Аньел и др.) – фирмы должны преследовать коммерческие цели в рамках рыночных отношений, а не стремиться подавить конкурента, иначе – применение государством ограничений.

*Теория конкурентных преимуществ (КП) М. Портера* констатирует, что международная конкурентоспособность отраслей и подотраслей НЭ зависит от того, в какой макросреде они действуют внутри страны. Центральное место – идея «национального ромба» – 4 детерминанты экономики, формирующие конкурентную среду реализации конкурентных преимуществ страны:

1) Параметры факторов производства – материальные и нематериальные условия формирования КП.

2) Наличие соперничества между фирмами, ориентация стратегии фирм на деятельность в условиях конкуренции, создание соответствующей структуры.

3) Параметры спроса – емкость, динамика развития, дифференциация по видам товаров, требовательность покупателя к качеству.

4) Наличие высокоразвитых родственных и поддерживающих отраслей – для обеспечения материальными и нематериальными активами.

\*Случайные события – крупные технологические сдвиги, новые изобретения, резкое изменение цен на ресурсы, валютных курсов, мирового и внутреннего спроса, финансовые кризисы, политические решения и войны.

\*Роль национального правительства – оказание влияния на все детерминанты – экономическая политика.

Портер выделял 4 стадии конкурентоспособности НЭ:

конкуренция на основе факторов производства (их цены),

конкуренция на основе инвестиций,

конкуренция на основе нововведений,

конкуренция на основе богатства.

Взаимодействие НЭ с МЭ – сложный процесс, нуждающийся в активном госрегулировании, которое основывается на:

*внешнеэкономической политике (ВЭП)* – это целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования ВЭС и оптимизации участия страны в МРТ. *ВЭП включает:* внешнеторговую политику (экспорт и импорт), политику привлечения иностранных инвестиций и регулирования национальных капиталовложений за рубежом, валютную политику, политику экономической безопасности;

*торгово-политическом механизме (ТПМ)* – совокупность инструментов ВЭП: таможенные тарифы, налоги, нетарифные методы (квоты, лицензии), технические барьеры (технические стандарты, санитарные, экологические и иные нормы), государственные программы развития, кредитование, страхование, льготы. ТПМ может быть либеральным и в форме протекционизма либо смешанной форме.

### **Транснациональные корпорации**

*ТНК* – это хозяйственные объединения, состоящие из головной (родительской, материнской) компании и зарубежных филиалов по производству и сбыту, в основе которых лежит международное про-

изводство на базе интернационализации и иностранных инвестиций. Головная компания регулирует деятельность дочерних предприятий путем участия в их капитале (обычно более 10 % акций). *Крупнейшие ТНК* – США, Япония, ЕС, новые индустриальные страны (НИС).

60 % – сфера производства (электроника, автомобилестроение, химическая промышленность, фармацевтика), 37 % – сфера услуг, 3 % – добывающая и сельское хозяйство.

С 1982 по 2007 г. активы ТНК увеличились в 34 раза до 68,7 трлн долл., валовая продукция увеличилась с 676 млрд долл. в 1982 г. до 6,029 трлн долл. (11 % ГВП). По состоянию на 2007 г. в мире насчитывалось 79 000 материнских ТНК и 790 000 филиалов<sup>1</sup>.

*Причины возникновения ТНК:*

1) Технологические причины (Дж. Гэлбрейт) – необходимость сбыта и техобслуживания за рубежом сложной современной продукции посредством товаро- и услугопроводящей сети предприятий в принимающей стране.

2) Монополистическое (уникальное) преимущество новой оригинальной продукции (С. Хаймер).

3) Решение проблемы спада продаж на последней стадии жизненного цикла товара (Р. Вернон).

4) Характер деятельности ТНК – осуществление производства продукта от появления его составляющих до потребления, поэтому эффективнее в рамках МЭ.

Наиболее полно причины развития ТНК обоснованы в *эклетиической модели Дж. Даннинга* – фирма начинает производство товаров и услуг за рубежом при одновременном совпадении трех предпосылок:

1) Специфические преимущества собственника – наличие конкурентных (монополистических) преимуществ в принимающей стране (специфические преимущества собственника).

2) Преимущества интернационализации производства – условия в принимающей стране способствуют организации там производства вместо экспорта.

3) Преимущества месторасположения – возможность использовать некоторые производственные ресурсы в принимающей стране более эффективно, чем у себя дома.

---

<sup>1</sup> Источник: *Мировая экономика и международные отношения*. 2010. № 1. С. 8–9.

*Теория интернационализации П. Бакли, М. Кэссона, Дж. Макмануса и др.* – значительная часть международных экономических операций являются внутрифирменными операциями между подразделениями больших хозяйственных комплексов – ТНК.

*Причины эффективности деятельности ТНК:*

✓ Преимущества владения, доступа и использования ресурсов всего мира.

✓ Оптимальное расположение предприятий по странам.

✓ Возможность аккумулирования ресурсов в рамках всей системы ТНК.

✓ Постоянное владение информацией о мировой конъюнктуре.

✓ Рациональная и оптимальная организационная структура.

✓ Брэнд и репутация.

*Структура ТНК:*

*Отделение* – головная ТНК владеет полностью, либо оно является частью совместного предприятия ТНК, причем отделение не является юридическим лицом.

*Дочерняя компания* – головной ТНК принадлежит более 1/2 пакета акций с правом решающего голоса и назначения руководителя, а также она регистрируется как юридическое лицо.

*Ассоциированная компания* – головной ТНК принадлежит не менее 10%, но не более 50% пакета акций с правом принимать участие в контроле, но не контролировать.

*Международный стратегический альянс* – сотрудничество различных ТНК для объединения научного потенциала, производственного кооперирования, разделения рисков без взаимного поглощения, но с возможным последующим слиянием.

### **Международные интеграционные объединения**

*Интеграция* (от лат. Integration – восполнение или integer – целый).

*Интеграционные объединения* – хозяйственные группировки, созданные на основе глубоких и устойчивых связей между фирмами стран-участниц для регулирования интеграционных процессов.

*Международная экономическая интеграция (МЭИ)* – процесс срастания близких по уровню развития экономик в единый хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых связей.

*Причины развития МЭИ:*

✓ Интернационализация.

✓ Усиление международной специализации и кооперации производства (в рамках ТНК: расширение рынков сбыта => оживление

международной торговли => импульс реорганизации производства => оживление экономики => стимул для роста инвестиций = рост прибыли).

- ✓ Сращивание капиталов.
- ✓ Наличие центров соперничества на мировом рынке.
- ✓ Валютная нестабильность.
- ✓ Культурные и исторические близкие уровни развития.

*Этапы интеграции:*

1. *Торговое соглашение* – предоставление более благоприятного режима друг другу, преференциальные соглашения. Нет органов управления.

2. *Зона свободной торговли (ЗСТ)* – снижение или отмена таможенных тарифов и количественных ограничений внутри объединения при сохранении их с третьими странами, кроме продуктов сельского хозяйства. Периодические совещания руководителей соответствующих ведомств. Цель: либерализация внешней торговли и стабилизация торговой политики стран-участниц, придерживаться принципа взаимного моратория на ограничения и ухудшение условий внешней торговли при возможности расширения защитных мер в особых случаях на оговоренный срок.

3. *Таможенный союз (ТС)* – более совершенная, чем ЗСТ, интеграционная структура – согласованная отмена группы национальных таможенных тарифов и введение общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования для третьих стран. Требуется создания развитой системы межгосударственных органов, координирующих проведение согласованной внешнеэкономической политики. Постоянно действующий межгосударственный секретариат. ТС создает более благоприятные условия для иностранных инвестиций. Если внешний тариф становится выше единого тарифа – ограничение зависимости от импорта посредством разработки природных ресурсов, новых материалов, технологий, наукоемких изделий. Если внешний тариф становится ниже единого тарифа – ориентация на рынки третьих стран для усиления конкуренции между внутренними и внешними производителями.

Иногда ТС дополняется *Платежным союзом*, предусматривающим взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной системы.

4. *Общий рынок* – подписание договора о «четырех свободах» пересечения границ: свобода движения *товаров, услуг, факторов*

производства – *капитала и людей*. Проводится гармонизация промышленных стандартов, правовых норм, координация внешнеэкономической политики, разработка мероприятий по предотвращению нарушений норм и регулирующих конкуренцию. Периодические совещания глав государств, встречи. Секретариат.

5. *Экономический и валютный союз* – наиболее сложная форма МЭИ с высокоразвитыми, прочными, долговременными ВЭ и политическими связями – координация макроэкономической политики, унификация законодательства в валютной, бюджетной и денежной сферах, введение единой валюты. Договоры о ЗСТ, ТС и ОР дополняются соглашениями о проведении общей экономической и валютной политики.

*В основе валютной интеграции лежит оздоровление национальных финансовых систем и создание стабильных СКВ.*

Переход части государственных функций и суверенитета в пользу надгосударственных органов и институтов – Совет глав государств, Совет министров, ЦБ и т.д.

6. *Политический союз* – передача основной части функции государства в отношении с третьими странами надгосударственным органам. Развитие сотрудничества в области правосудия и внутренних дел, культуры, образования, защиты прав и интересов всех граждан. Создание союзного государства.

*Положительные результаты интеграции:*

- \*улучшение условий торговли,
- \*сокращение административных расходов на содержание таможенных органов,
- \*экономия от масштаба,
- \*рост преимуществ узкой специализации экспорта за счет эффекта масштаба,
- \*увеличение спроса в рамках региона,
- \*усиление конкуренции и качества товаров,
- \*рост степени ценовой конкурентоспособности за счет устранения тарифных и нетарифных барьеров,
- \*стабильность цен,
- \*стимулирование НИОКР,
- \*приток иностранных инвестиций,
- \*повышение благосостояния,
- \*защита экономически более слабых стран-членов посредством нейтрализации конъюнктурного риска.

*Отрицательные результаты интеграции:*

\*ограничение суверенитета государства,

\*ущерб менее конкурентным отраслям страны-члена,

\*нарушение режима наибольшего благоприятствования.

*Европейский союз (ЕС).*

Насчитывает 28 стран-членов.

15 центральноевропейских:

1952

1. *Германия.*

2. *Франция.*

3. *Италия.*

4. *Бельгия.*

5. *Нидерланды.*

6. *Люксембург.*

1973

7. *Великобритания.*

8. *Ирландия.*

9. *Дания.*

1981

10. *Греция.*

1986

11. *Испания.*

12. *Португалия.*

1995

13. *Финляндия.*

14. *Швеция.*

15. *Австрия.*

Население – 370 млн чел.

1 мая 2004 г. 10 восточноевропейских стран:

16. *Чехия.*

17. *Венгрия.*

18. *Польша.*

19. *Словения.*

20. *Эстония.*

21. *Словакия.*

22. *Мальта.*

23. *Литва.*

24. *Латвия.*

25. *Кипр.*

01.01.2007 – 2 восточноевропейские страны:

26. *Болгария.*

27. *Румыния.*

01.07.2013

28. *Хорватия.*

*Кандидаты:* Македония, Исландия, Черногория, Сербия, Турция. *Потенциальные страны-участницы:* Албания, Босния и Герцеговина, Косово.

*Причины создания:*

✓ Предотвращение повторения Второй мировой войны.  
✓ Противоречие между интернациональным характером современного производства и узкими национально-государственными границами его функционирования.

✓ Готовность хозяйственного механизма стран Западной Европы к тесному взаимодействию друг с другом – высокая зависимость стран от внешних рынков и международных условий воспроизводства, сходство экономических структур, территориальная и социокультурная близость.

✓ Стремление западноевропейских стран укрепить свои позиции на мировом рынке перед мощным конкурентом США.

*НАФТА (<http://www.nafta-sec-alena.org>)*

*Этапы становления и развития НАФТА:*

1. «План Эббота» (1947 г.). Цель: стимулирование инвестиций США в ведущие отрасли канадской экономики.

2. Соглашение о совместном военном производстве (1959 г.) – способствовало внедрению американских стандартов в канадское производство военной техники.

3. Соглашение о либерализации торговли продукцией автомобилестроения (1965 г.) – стимулировало интеграцию в автомобилестроении и во многих других отраслях.

4. Закон «О торговых соглашениях» 1979 г. – предлагал изучить перспективы создания Североамериканской зоны свободной торговли с целью последующего торгово-политического объединения США и Канады (изначально речь шла об оформлении энергетического союза трех стран).

5. Американо-Канадское соглашение о свободной торговле (сентябрь 1988 г.) – согласно которому в течение предстоящего десятилетия между США и Канадой должна была сформироваться зона свободной торговли. В этот период наблюдались:

а) Серьезная положительная динамика торгово-производственных связей между двумя странами.

б) Тщательное изучение возможности расширения сферы действия двустороннего соглашения на Мексику.

6. Американско-Канадско-Мексиканское соглашение о свободной торговле – НАФТА (январь 1994 г.) – было подписано в 1992 г., в основе – уже действующее Американско-Канадское соглашение о свободной торговле 1988 г.

Выгоды:

а) для США – подготовка к более широкой континентальной интеграции.

б) США и Канады – расширение рынка сбыта продукции.

в) Мексике – сокращение издержек производства, увеличение прибыльности сфер производства, подтягивание национального производства до современного уровня, смягчение вопросов безработицы.

7. Дополнительные соглашения по экологическому и трудовому сотрудничеству – редкость в международной практике – расширили круг договоренностей за пределы экономического фактора.

7.1. Североамериканское соглашение по сотрудничеству в сфере окружающей среды (North American Agreement on Ecological Cooperation – NAAEC) 1992 г. – экологические стандарты, правила контроля по их соблюдению, определены механизмы по разрешению споров – Комиссия по экологическому сотрудничеству НАФТА (1993 г.).

7.2. Североамериканское соглашение по трудовому сотрудничеству (North American Agreement on Labour Cooperation – NAALC) 1994 г. – направлено на создание «новых возможностей для занятости и улучшения условий труда и жизненных стандартов», а также защиты и развития прав трудящихся – Трехсторонняя комиссия по трудовому сотрудничеству.

8. Созданы механизмы: национальные административные службы для расследования нарушений в выполнении соглашений, специальный механизм решения межгосударственных торговых конфликтов и споров, секретариат, рабочие группы.

*Цели НАФТА:*

1) Ускорить процесс формирования на Североамериканском континенте самого крупного по территории и экономическому потенциалу регионального хозяйственного комплекса.

2) Соединить финансовый, научно-технический, предпринимательский потенциал США и Канады с низкими издержками производства Мексики.

3) Способствовать инвестициям и торговле путем устранения как традиционных, так и нетрадиционных торговых барьеров (в течение 15 лет).

4) Облегчить доступ инвесторов на внутренний рынок, расширив их возможности и ограничив государственное регулирование.

5) Политика либерализации при стимулировании роста занятости, реформировании социальной политики и поддержке экспорта.

6) Более эффективное разрешение торговых споров с помощью специально созданных механизмов.

7) Прочие цели относительно либерализации сферы услуг, прав на интеллектуальную собственность.

*Последствия в области экономической политики НАФТА:*

- Постепенная ликвидация тарифных барьеров.
- Снимается большинство ограничений для экспорта и импорта (кроме с/х продукции, текстиля и некоторых других).
- Создаются условия для свободного движения товаров, услуг, капиталов, профессионально подготовленной рабочей силы.
- Меры по защите интеллектуальной собственности.
- Гармонизация технических стандартов.
- Гармонизация санитарных и фитосанитарных норм.
- Создание механизма по разрешению споров (демпинг, субсидии), но не предусматривается «прямое решение» проблем социальной сферы: безработица, образование, культура (но возможно их решение при последующем углублении интеграции).

*Таблица 1. Индекс человеческого развития стран НАФТА, 2010 г.*

Страна	НДИ	Продолжительность жизни, лет	Средняя продолжительность Обучения, лет	ВВП на душу населения, долл. по ППС	Место в мире
США	0,902	79,6	12,4	47 094	4
Канада	0,888	81,0	11,5	38 668	8
Мексика	0,750	76,7	8,7	13 971	56

Таблица 2. Индекс человеческого развития стран НАФТА, 2012 г.

Страна	HDI	Продолжительность жизни, лет	Средняя продолжительность обучения, лет	ВВП на душу населения, долл. по ППС	Место в мире
США	0,937	78,7	13,3	43 480	3
Канада	0,911	81,1	12,3	35 369	11
Мексика	0,775	77,1	8,5	12 947	61

*Взаимодействие стран НАФТА:*

1. В США реализуется 75–80% канадского (20 % ВВП) и столько же мексиканского экспорта.

2. В Канаду экспортируется 21 % товаров из США (1 % ВВП США).

3. Удельный вес американских инвестиций в Канаде – 75 %.

4. Удельный вес канадских инвестиций в США – 8,5 %.

5. В США направляется около 75 % мексиканского экспорта, а оттуда поступает около 65 % мексиканского импорта.

6. Мексика занимает первое место по экспорту в США электронной продукции (20,3 %), одежды (13,5 %) и третье место по экспорту продукции автомобилестроения.

7. США – главный источник ПИИ для Мексики.

8. Канада как источник ПИИ для Мексики занимает 5-е место.

9. Мексика – 3-й по величине после Канады и Японии рынок США. Она обеспечивает США нефтью и низкими транспортными расходами.

10. Экспорт США в Мексику растет в 3 раза быстрее, чем в другие страны.

*НАФТА в сравнении с ЕС:*

1. НАФТА отличается неравномерностью (табл. 1 и 2), участники обладают более высокой конкурентоспособностью многих товаров и отраслей по сравнению с ЕС и Японией.

2. Асимметричность потенциалов и отношений в США.

2.1. Асимметрия в двусторонних отношениях: потоки инвестиций, миграция рабочей силы. Взаимная интегрированность экономик Мексики и Канады далеко уступает по глубине и масштабам их

интегрированности в американскую экономику: они скорее являются конкурентами на американском рынке (и товаров, и ФП), чем партнерами по интеграционному процессу.

2.2. Асимметричный уровень развития отдельных стран: США производит 85 % ВВП всего региона, Мексика – отсталое государство.

3. Не созданы механизмы, аналогичные существующим в ЕС, необходимые организационные структуры, условия для свободного движения не только товаров и услуг, но и капитала и труда.

*МЕРКОСУР (<http://www.mercosur.int>)*

26 марта 1991 г. президенты Аргентины, Федеративной Республики Бразилия, Парагвая и Восточной Республики Уругвай подписали в Асунсьоне соглашение «Торговый пакт МЕРКОСУР (Mercado Comun del Sur – MERCOSUR)», предусматривающее создание общего рынка между этими странами.

Главная цель Асунсьонского договора – интеграция 4 государств-участников через свободное движение товаров, услуг и факторов производства, создание единого внешнего тарифа и принятие общей торговой политики, согласование макроэкономической и гармонизации законодательства в соответствующих областях.

В декабре 1994 г. на саммите президентов в Ору-Прету (Бразилия) был принят Дополнительный протокол к Асунсьонскому договору – Протокол Ору-Прету, предусматривающий создание институциональной структуры МЕРКОСУР и завершивший переходный период к Таможенному союзу.

Итоговая будущая цель – достижение единого рынка в условиях стимулирования более высокого экономического роста государств-участников путем использования производственной специализации, экономии от масштаба, торговли и усиления рыночного регулирования и взаимодействия с другими блоками или странами. Так, в 2004 г. подписана Декларация о Южноамериканском сообществе наций (CSN). Главная его цель – достижение ЗСТ в рамках объединения МЕРКОСУР и Андского сообщества на основе ликвидации таможенных пошлин к 2014–2019 гг., а к 2019 г. – экономический союз с общей валютой, общим парламентом и общим паспортом.

В настоящее время государствами-партнерами МЕРКОСУР являются Боливия, Чили, Перу, Эквадор и Колумбия.

Таблица 3. Основные показатели стран МЕРКОСУР

Страна	ВВП, % от мирового		HDI 2011 г.				
	2005	2010	Продолжительность жизни, лет	ВВП на душу населения, долл. по ППС	Средняя продолжительность обучения, лет	Место	Индекс
Аргентина	0,40	0,59	75,9	14 527	9,3	45	0,797
Бразилия	1,93	3,26	73,5	10 162	7,2	84	0,718
Парагвай	0,02	0,03	72,5	4 727	7,7	107	0,665
Уругвай	0,04	0,06	77	13 242	8,5	48	0,783
МЕРКОСУР	2,38	3,94				–	0,731

*Результаты функционирования МЕРКОСУР:*

- 1) Рост торговли в регионе.
- 2) Стабилизация политической ситуации в регионе.
- 3) 90 % взаимной торговли стран-участниц освобождаются от всех тарифных барьеров, а в отношении третьих стран вводится единый тариф (т.е. Таможенный союз). Наиболее закрытыми отраслями остаются пока автомобилестроение и сахарная промышленность, в которых Бразилия имеет значительно более конкурентоспособную продукцию.
- 4) Создание в будущем Южноамериканской зоны свободной торговли САФТА.
- 5) Предполагаемая в будущем интеграция с НАФТА.
- 6) В июне 1996 г. были подписаны соглашения с ассоциированными членами – Чили, Боливией. С 2006 г. решается вопрос о присоединении Венесуэлы (не подписал Парагвай).

МЕРКОСУР в отличие от ЕС не предусматривает никакой помощи отдельным регионам или отраслям и признает только рыночные регуляторы экономического развития.

*МЕРКОСУР* – Южноамериканский общий рынок: Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай, Венесуэла (2005 г., вышла в 2011 г.) – с 1991 г. а также Боливия, Чили и Перу на правах ассоциированных членов. Боливия и Чили были приняты в качестве ассоциированных членов в 1996 г., а Перу – в 2003 г. Венесуэла, Колумбия и Эквадор – ассоциированные члены МЕРКОСУР, после присоединения Мексики, Панамы, Гайаны и Суринама логически завершится окончательная интеграция Южной Америки.

#### АСЕАН

*АСЕАН* – Ассоциация стран Юго-Восточной Азии.

Создание: 1967 г. – Банковская декларация.

1976 г. – Договор о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии.

Первоначальный состав: Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины.

В 1984 г. принят Бруней,

в 1995 г. – Вьетнам,

в 1997 г. – Лаос и Мьянма,

в 1999 г. – Камбоджа.

*Состав:* Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Мьянма, Бруней, Лаос, Вьетнам, Камбоджа.

#### *Цели:*

1) Содействие социальному и экономическому развитию стран-членов.

2) Сотрудничество в промышленности и сельском хозяйстве.

3) Проведение научно-исследовательских работ.

#### СНГ

СНГ создан в декабре 1991 г.

СНГ объединял: Азербайджан, Армению, Беларусь, Грузию, Казахстан, Кыргызстан, Молдову, Россию, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан и Украину.

В сентябре 1993 г. подписан Договор о создании Экономического союза для формирования общего экономического пространства, основанного на свободном перемещении товаров, услуг, рабочей силы, капиталов; выработки согласованной денежно-кредитной, налоговой, ценовой, таможенной, внешнеэкономической политики; сближения методов регулирования хозяйственной деятельности, создания благоприятных условий для развития прямых производственных связей.

В 1995 г. подписаны Соглашение об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях четырех стран (Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия) и Соглашение о создании Сообщества суверенных республик в составе Беларуси и России с созданием соответствующих координационных органов.

Решением Межгосударственного Совета четырех стран (Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия) в феврале 1999 г. Республика Таджикистан признана полноправным участником Таможенного союза.

С 1995 г. начал формироваться Таможенный союз (РФ, РБ, Казахстан, Киргизия, Таджикистан). С октября 2000 г. ТС был преобразован и главами государств пяти стран подписан Договор об учреждении *Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС)*, к которому в 2006 г. присоединился Узбекистан. Занимается сотрудничеством в экономических областях, в гуманитарной сфере, гармонизации социальной политики.

*Единое экономическое пространство (ЕЭП)* – сентябрь 2003 г. – Белоруссия, Казахстан, Россия и Украина. Цель: свободное перемещение товаров, капитала и рабочей силы между участниками соглашения путем согласования взаимной экономической политики.

### **Международные экономические организации**

*МЭО* – это механизм решения мировых проблем и достижения целей мирового сообщества, основанный на совместном участии стран мира. Они создаются на основе договоров и соглашений между их учредителями.

*Международные правительственные (межгосударственные) экономические организации* – международные организации, членами которых являются государства и которые учреждены на основе соответствующих договоров (Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП), ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)) для выполнения определенных целей. Эти организации имеют систему постоянно действующих органов и обладают международной правосубъектностью (способностью иметь права/обязанности или приобретать их посредством своих действий, например: право на заключение договоров, право на привилегии и иммунитета и т.д.).

*Международные неправительственные экономические организации* – любые международные организации, в состав которых входят объединения производителей, компании и фирмы, научные об-

щества и другие организации и в основе учреждения которых не лежат межправительственные соглашения. Эти организации не являются субъектами международного (публичного) права, однако осуществляют свою деятельность в национальной, региональной и международной системе отношений межгосударственного или иного характера и имеют статус юридического лица.

*Причины создания:*

1. Потребность в институциональном постоянно действующем механизме оперативного решения международных вопросов в результате усложнения мирового хозяйства.

2. *Решение глобальных проблем.*

Впервые о глобальных проблемах человечество заговорило в конце 60 – начале 70-х гг. XX в. В основе – стремление к однородности уровней развития стран мира и преодолению разрыва.

ГП – это взаимосвязанные актуальные тенденции мирового развития, угрожающие серьезным регрессом всему человечеству и требующие совместного решения мировым сообществом.

ГП связаны с понятием «устойчивое развитие» – это такое развитие, которое 1) удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способности будущих поколений удовлетворять свои потребности; 2) не возлагает затраты на будущие поколения; 3) обеспечивает постоянное расширенное воспроизводство.

*Сегодня выделяют следующие ГП:*

1) Глобальная проблема Север – Юг.

2) Глобальная проблема бедности и отсталости – характерна для РС – 2/3 населения мира.

*Негативные явления:*

\*недостаточное участие в мировом хозяйстве,

\*негативное, конфликтное отношение к существующему порядку с попытками его изменить военными способами.

*Основные критерии:*

а) уровень нищеты – денежный эквивалент потребляемых товаров в день в среднем на душу населения,

б) доля неграмотного населения. Бразилия и Индия – 17 и 48 %.

*Цель решения:* нейтрализация негативных явлений, достижение нормального развития и прогресса человеческого общества.

*Пути решения* (с помощью международного сообщества – более 3% ВВП РС, иностранных инвестиций – проблема эффективности) – развитие по западным сценариям:

- \*индустриализация и постиндустриализация;
- \*либерализация;
- \*аграрная реформа;
- \*реформирование образования, здравоохранения;
- \*смягчение неравенства;
- \*демографическая политика;
- \*политика занятости.

### 3) Глобальная проблема продовольствия.

До 60% экспорта и импорта продовольствия – ПРС.

*Основные критерии:*

\*численность недоедающих и голодающих по энергетической ценности, ккал. в день, – менее 2 000;

\*структура питания, его несбалансированность – медицинские нормы потребления наиболее важных видов продовольствия – белок, источник кальция, глюкозы, жирных кислот и т.д.

*Решение проблемы в рамках ВТО и ФАО ООН.*

### 4) Глобальная энергетическая проблема.

### 5) Глобальная проблема экологии и устойчивого развития.

*Проблема ресурсного истощения и новых источников ресурсов*

Две проблемы – энергетическая и сырьевая.

*Негативные явления:* удар для экономик, ориентирующихся на дешевый импорт энергоресурсов, стимулировал создание энерго- и ресурсосберегающих технологий, выигрыш экспортеров, активировались геологоразведочные работы.

*Последствия* – нарушение экологии.

*Решение:* проблема освоения космоса (новая связь, прогнозы погоды, анализ запасов полезных ископаемых, предсказание катастроф и т.д.) – очень дорого, освоение Мирового океана (влияет на погоду, условия жизни, пищу, полезные ископаемые на дне, состав воды, транспорт).

*Проблема природно-экологического баланса*

*Две проблемы:*

а) нерациональное природопользование – обезлесение, истощение земельных ресурсов;

б) загрязнение отходами производственной и непроизводственной деятельности – твердые (90–95 % от сырья, 40–50 млрд т), жидкие (сточные воды и нефть), пылевые и газообразные – 200 млн т ежегодно, источник – ПРС (сгорание минерального топлива и био-

массы, горные и строительные работы), парниковый эффект, глобальное потепление.

*Последствия:* нарушение генофонда, уменьшение биологического разнообразия – за последние 200 лет исчезло около 900 тыс. видов животных.

*Направления решения:*

- ✓ воспроизводство возобновляемых природных ресурсов,
- ✓ замедление темпов истощения невозобновляемых природных ресурсов,

- ✓ минимизация и пути утилизации отходов,

- ✓ неувеличение современного уровня загрязнений.

#### 6) Глобальная демографическая проблема.

Неблагоприятная экономическая динамика населения и сдвиги в возрастной структуре.

Резкий рост населения в малоразвитых странах – более 80% прироста.

Естественная убыль в ПРС и РС.

*Концепция демографического перехода* – в традиционном обществе рождаемость и смертность высоки, рост медленный, переход начинается с индустриализацией к современному типу воспроизводства – низкая рождаемость и смертность – невысокий естественный прирост. – ПРС завершился в 50-х гг. XX в., начался в РС.

*Сущность проблемы* – в ПРС демографический рост (ДР) следовал за экономическим, а в РС ДР опережает экономический, тормозя его, поэтому проблема обеспечения занятости и эффективности использования трудовых ресурсов.

*Решение* – создание новых рабочих мест и трудовая миграция.

#### 7) Глобальная проблема развития человеческого потенциала и обеспечения безопасности человека.

В основе – качество трудовых ресурсов. Существуют две основные характеристики уровня качества трудовых ресурсов: квалификация и трудовая мораль.

Рентабельность инвестиций в человека превосходит прибыльность вложений в физический капитал. Следовательно, затраты на образование, профессиональную подготовку, здравоохранение, улучшение условий жизни и труда, т.е. инвестиции в человека – один из наиболее выгодных видов капитальных вложений.

Показатель квалификационного уровня – среднее общее количество лет обучения (США – 16, Германия – 14,5, Зап. Африка – около

2, Тропическая Африка – около 4 лет), поэтому основная задача – ликвидация неграмотности.

#### 8) Глобальная проблема Мирового океана.

*Структура МЭО:*

1. Международные универсальные организации (ООН, МВФ, МБРР, ВТО).

2. Межгосударственные организации регионального и межрегионального характера (ЕБРР, ОЭСР).

3. МЭО, функционирующие в отдельных сегментах мирового рынка (ОПЕК, Международные соглашения по какао, Международные соглашения по текстильным товарам).

4. Полуформальные объединения МЭО (Семерка, Восьмерка, Парижский и Лондонский клубы кредиторов).

5. Торгово-экономические, валютно-финансовые и кредитные, отраслевые или специализированные экономические и научно-технические организации.

#### **Организация Объединенных Наций (ООН)**

*ООН* – универсальная международная организация, созданная в целях поддержания мира и международной безопасности и развития сотрудничества между странами (структура – см. прил. Б<sup>1</sup>). Устав ООН является единственным международным документом, положения которого обязательны для всех государств.

По состоянию на февраль 2014 г. в ООН входят 193 страны.

*Направления экономической деятельности ООН:*

а) решение общих для всех стран глобальных экономических проблем;

б) содействие экономическому сотрудничеству государств с разными уровнями социально-экономического развития;

в) содействие хозяйственному росту развивающихся стран;

г) решение проблем регионального экономического развития.

*Шесть главных органов ООН:*

1. *Генеральная Ассамблея (ГА)* – высший форум ООН для обсуждения наиболее важных, ключевых экономических проблем. Функции: укрепление международного мира, смягчение международной напряженности, сокращение вооружений и разоружения, создание условий для развития дружественных отношений и сотрудничества между государствами.

---

<sup>1</sup> <http://www.un.org/russian/>

2. *Совет Безопасности (СБ)* – несет главную ответственность за поддержание международного мира и безопасности. Может принимать решение о принятии принудительных мер, введении экономических санкций (например, торгового эмбарго) или осуществлении коллективных военных действий. В состав Совета входят 15 членов: 5 постоянных членов (Китай, РФ, Великобритания, США, Франция) и 10 членов, избираемых Генеральной Ассамблеей на двухлетний срок.

3. *Секретариат* – это международный персонал, работающий в учреждениях по всему миру и выполняющий разнообразную повседневную работу Организации, обслуживает другие органы ООН. Обязанности: руководство миротворческими операциями, посредничество в международных спорах, составление обзоров экономических и социальных тенденций и проблем, подготовка исследований по правам человека и устойчивому развитию, информирование мировых средств информации о работе ООН; организация международных конференций по проблемам мирового значения; контроль за выполнением решений органов ООН и перевод выступлений и документов на официальные языки Организации. В настоящее время персонал Секретариата составляют около 8 600 женщин и мужчин из 170 стран, оплачиваемых из регулярного бюджета. Являясь международными гражданскими служащими, они и Генеральный секретарь отвечают за свои действия только перед Организацией Объединенных Наций. Центральные учреждения ООН расположены в Нью-Йорке, однако Организация поддерживает значительное присутствие в Женеве, Вене и Найроби.

4. *Международный суд* (с 1946 г.) – состоит из 15 независимых судей, избранных вне зависимости от их гражданства, из числа лиц высоких моральных качеств, являющихся юристами с признанным авторитетом в области международного права. Судьи избираются Генеральной Ассамблеей и Советом Безопасности на срок девять лет с правом переизбрания. Местопребывание Суда – Гаага. Решения Суда являются обязательными для стран-членов. Помимо судебной, Международный суд осуществляет и консультативную юрисдикцию.

5. *Экономический и социальный совет (ЭКОСОС)* – координирует работу 14 специализированных учреждений ООН, 10 функциональных комиссий и 5 региональных комиссий; получает доклады от 11 фондов и программ ООН (см. список вспомогательных органов) и

дает программные рекомендации организациям системы ООН и государствам-членам.

54 государства-члена Совета избираются Генеральной Ассамблеей сроком на три года. Места в Совете распределяются на основе принципа географического представительства, при этом 14 мест отводится государствам Африки, 11 – государствам Азии, 6 – государствам Восточной Европы, 10 – государствам Латинской Америки и Карибского бассейна и 13 – государствам Западной Европы и другим государствам.

Курирует следующие вопросы: мировое экономическое и социальное положение; международная торговля; охрана окружающей среды; экономическая и научно-техническая помощь развивающимся странам; продовольственная проблема; проблема социально-экономической статистики, народонаселения, природных ресурсов, населенных пунктов, планирования и мобилизации финансовых ресурсов и др. В соответствии с данными направлениями действуют различные комиссии и комитеты, а также *5 региональных комиссий*: Европейская экономическая комиссия (ЕЭК); Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО); Экономическая комиссия для Африки (ЭКА); Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК); Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии (ЭСКЗА).

6. *Совет по опеке* – состоит из 5 постоянных членов Совета безопасности ООН – уполномочен рассматривать и обсуждать отчеты управляющей власти, касающиеся политического, экономического и социального прогресса народов подопечных территорий и прогресса в области образования, а также в консультации с управляющей властью рассматривать петиции, поступающие из подопечных территорий, и устраивать периодические и другие специальные посещения подопечных территорий опекал 11 территорий, которые в ходе работы Совета получили независимость (Гана, Бурунди, Папуа – Новая Гвинея и др.). Приостановил свою работу 1 ноября 1994 г. после того, как последняя оставшаяся подопечная территория ООН, Палау, обрела 1 октября 1994 г. независимость. Собирается по мере необходимости по своему решению или решению своего Председателя, по просьбе большинства своих членов, Генеральной Ассамблеи или Совета Безопасности.

*Специализированные учреждения ООН:*

✓ социального характера (МОТ, ВОЗ),

- ✓ культурного и гуманитарного характера (ЮНЕСКО, ВОИС),
- ✓ экономические (ЮНИДО),
- ✓ финансовые (МБРР, МВФ, МАР – Международная ассоциация развития, МФК – Международная финансовая корпорация),
- ✓ в области с/х (ФАО – Продовольственная и сельскохозяйственная организация, ИФАД – международный фонд сельскохозяйственного развития),
- ✓ метеорология (ВМО),
- ✓ ряд других организаций.

*Международный валютный фонд (МВФ)*

*МВФ* – межправительственная организация, предназначенная для регулирования валютно-кредитных отношений между государствами-членами и оказания им финансовой помощи при валютных затруднениях, вызываемых дефицитом платежного баланса, путем предоставления кратко- и среднесрочных кредитов в иностранной валюте.

Включает 188 стран-членов по состоянию на сентябрь 2012 г.<sup>1</sup> Членство в МВФ необходимо для вступления во Всемирный банк.

*МВФ* – специализированное учреждение ООН (1944 г. Бреттон-Вудс, работает с 1946 г.).

Штаб-квартира – Вашингтон.

*Статьи соглашения об МВФ менялись 3 раза:*

- 1) 1969 г. – введение СДР,
- 2) 1978 г. – ликвидация Бреттон-Вудской ВС,
- 3) 1992 г. – приостановление прав голосования для стран, не погасивших свою задолженность перед МВФ.

*Цели МВФ:*

- 1) содействие международному валютному сотрудничеству;
- 2) создание благоприятных условий для сбалансированного роста и расширения международной торговли;
- 3) содействие стабильности валютных курсов, упорядоченности валютных отношений: наблюдение за состоянием МВС;
- 4) помощь в создании многосторонней платежной системы и устранение ограничений на обмен валюты;
- 5) поддержка в регулировании ПБ: сокращение продолжительности дефицитов ПБ и предоставление финансовых средств странам-членам для его корректировки на временной основе (только при

---

<sup>1</sup> <http://www.imf.org/external/pubs/ft/pam/pam45/contents.htm>

условии проведения страной определенных изменений в экономической политике);

6) предоставление финансовой помощи, кратко- и долгосрочных кредитов (в рамках МБРР) – только государственным органам (ЦБ, МФ, казначействам, стабилизационным фондам);

7) оказание консультационных услуг и технического содействия странам-членам по вопросам проведения валютных операций и совершенствования финансовых систем.

*Капитал МВФ* – взносы стран-членов, производимые по подписке: 238 млрд СДР, или 368 млрд долл. по состоянию на март 2014 г. (224 млрд СДР, или 336 млрд долл., по состоянию на июнь 2008 г.). Каждая страна имеет квоту, выраженную в СДР, которая и определяет сумму подписки на капитал, возможности использования ресурсов МВФ, сумму получаемых СДР при распределении, количество голосов страны в МВФ.

Высший руководящий орган МВФ – Совет управляющих, в котором каждая страна представлена управляющим и его заместителем, назначаемым на пять лет. Обычно это министры финансов или руководители центральных банков. Совет управляющих собирается на сессии один раз в год, но может собираться или принимать постановления голосованием по почте и чаще.

Каждый член МВФ имеет свою квоту (долю), выраженную в СДР, которая равна участию страны-члена в МВФ. Квота, которая была придумана для отражения отношения размеров экономики стран-членов, является базовым элементом во взаимоотношениях финансового и организационного характера стран-членов и Фондом. Она определяет количество голосов, имеющихся у страны-члена МВФ, и равна 250 «базисным» голосам, которые предоставляются каждой стране, участвующей в Фонде плюс 1 голос за каждые 100 000 СДР. Квота также определяет сумму подписки страны на капитал МВФ и возможность использования ресурсов Фонда. Страна-участник обязана оплатить 25% от величины своей подписки в СДР или в валюте других стран-участниц, определяемой МВФ согласно Уставу; остаток страна оплачивает в своей валюте. Самым большим количеством голосов в МВФ обладают США – 16,75%, у России – 2,39% (16,77 и 2,69% соответственно на август 2008 г.)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> МВФ [Электронный ресурс]: официальный сайт. Электр. дан. USA, 2012. URL: <http://www.imf.org> (дата обращения: 26.03.2014).

МВФ осуществляет кредитные операции только с официальными органами – казначействами, центральными банками, стабилизационными фондами.

*Различаются кредиты:*

- 1) на покрытие дефицита платежного баланса,
- 2) на поддержку структурной перестройки экономической политики стран-членов.

Страна, нуждающаяся в иностранной валюте, производит покупку или, иначе, заимствование иностранной валюты либо СДР в обмен на эквивалентное количество национальной валюты, которое зачисляется на счет МВФ в центральном банке данной страны.

Субъекты кредитования, так же как и типы заимствования из средств Фонда, со временем претерпели существенные изменения. В течение первых 20 лет существования МВФ на долю индустриальных стран приходилось более половины использования ресурсов Фонда, а кредиты брались в основном для преодоления кратковременного ухудшения состояния платежного баланса. С начала 80-х гг. большинство займов было предоставлено развивающимся странам, что повысило долю среднесрочных кредитов, предоставленных для того, чтобы преодолеть структурные проблемы.

*Основные цели надзора:*

- устранение макроэкономических неравновесий;
- снижение темпа инфляции;
- осуществление рыночных реформ в сфере торговли, валютных отношений и других областях;
- повышение эффективности финансового сектора и другие структурные и институциональные преобразования в странах-членах.

В Уставе МВФ зафиксирована обязанность каждой страны «...сотрудничать с Фондом и с другими странами-членами в целях обеспечения упорядоченных валютных механизмов и содействия поддержанию стабильной системы валютных курсов». Страна обязана «...избегать манипулирования валютными курсами или мировой валютной системой, направленного на то, чтобы препятствовать эффективной перестройке платежного баланса или получать несправедливые конкурентные преимущества перед другими странами-членами».

Важным направлением деятельности МВФ является либерализация валютной политики. Страны-члены не имеют права вводить без

согласия Фонда ограничения на осуществление платежей и переводов по текущим операциям платежного баланса, прибегать к множественным валютным курсам; они должны воздерживаться от участия в дискриминационных валютных соглашениях. Кроме того, МВФ добивается устранения валютных ограничений на международное движение капитала.

МВФ осуществляет контроль за макроэкономической и валютной политикой стран-членов и состоянием мировой экономики. Для этого проводятся ежегодные консультации со странами-членами по вопросам их макроэкономической и валютной политики и многосторонние обсуждения анализа обзоров «Перспективы развития мировой экономики» и ежегодного доклада «Международные рынки капитала».

Таким образом, МВФ является ключевым звеном системы регулирования мировой экономики, согласования национальных макроэкономических политик.

*Всемирная торговая организация (ВТО)*

*Место расположения:* Женева, Швейцария.

*Основана:* 1 января 1995 г.

*Создана:* по результатам переговоров Уругвайского раунда (1986–1994).

*Членство:* по состоянию на март 2013 г. 159 стран (Украина – 16.05.08; Черногория (Montenegro) 29.04.12; РФ – 22.08.12; Вануату – 24.08.12)<sup>1</sup>.

*Бюджет:* 197 млн швейцарских франков на 2013 г. (примерно 125 млн долл. США).

*Сотрудники Секретариата:* 640 человек.

*Глава:* Генеральный директор.

Всемирная торговая организация (ВТО) является продолжателем Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), заключенного сразу после Второй мировой войны. ВТО определяет права и обязанности правительств в сфере международной торговли товарами и услугами.

Главные задачи ВТО – либерализация международной торговли, обеспечение ее справедливости и предсказуемости, способствование

---

<sup>1</sup> ВТО [Электронный ресурс]: официальный сайт. Электр. дан. Geneva, Switzerland, 2014. URL: <http://www.wto.org> (дата обращения: 19.02.2014).

экономическому росту и повышению экономического благосостояния людей.

#### *Структура ВТО:*

✓ Министерская конференция.  
✓ Генеральный совет – выполнение текущей работы. В ведении находятся *два специальных органа*: по анализу торговой политики и по разрешению споров. Генеральному совету подотчетны комитеты по торговле и развитию; по ограничениям, связанным с торговым балансом; по бюджету, финансам и административным вопросам.

✓ Совет по торговле товарами – руководит деятельностью специализированных комитетов, осуществляющих контроль за соблюдением принципов ВТО и выполнением соглашений ГАТТ – 1994 в сфере торговли товарами.

✓ Совет по торговле услугами – контроль за выполнением соглашения ГАТС – Генерального соглашения о торговле услугами. В его составе находятся Комитет по торговле финансовыми услугами и Рабочая группа по профессиональным услугам.

✓ Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, помимо осуществления контроля за выполнением соответствующего соглашения (ТРИПС – Соглашение ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности), занимается также вопросами предотвращения возникновения конфликтов, связанных с международной торговлей поддельными товарами.

✓ Секретариат ВТО (Женева) – не принимает решений, так как эта функция возлагается на сами страны-члены. *Обязанности Секретариата* – обеспечивать техническую поддержку различным советам и комитетам, Министерской конференции, оказывать техническое содействие развивающимся странам, проводить анализ мировой торговли и разъяснять положения ВТО общественности и средствам массовой информации, обеспечивает правовую помощь в процессе разрешения споров и консультирует правительства стран, желающих стать членами ВТО.

#### *Принципы ВТО:*

1) Недискриминационная торговая система – каждая страна получает гарантии справедливого и последовательного отношения к ее экспорту на рынках других стран, обязуясь обеспечивать такие же условия для импорта на свой собственный рынок, противодействие демпингу. В выполнении обязательств развивающимися странами предусмотрены сравнительно большая гибкость и свобода действий.

*Реализуется через:*

✓ взаимное предоставление *режима наибольшего благоприятствования* (РНБ) – страна обеспечивает одинаковые условия торговли для всех участников ВТО;

✓ взаимное предоставление *национального режима* (НР) товарам и услугам иностранного происхождения – импортированные товары не могут подвергаться дискриминации на внутреннем рынке;

✓ регулирование торговли преимущественно *тарифными методами*;

✓ отмену количественных и иных нетарифных ограничений товарооборота;

✓ разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров;

✓ *гласность и прозрачность* в вопросах торговых режимов стран-участниц.

2) Обеспечение доступа на рынок: снижение таможенных пошлин и других торговых барьеров.

*Преимущества от членства в ВТО:*

– получение более благоприятных условий доступа на мировые рынки товаров и услуг на основе предсказуемости и стабильности развития торговых отношений со странами-членами ВТО, включая транспарентность их внешнеэкономической политики;

– устранение дискриминации в торговле путем доступа к механизму ВТО по разрешению споров, обеспечивающему защиту национальных интересов в случае, если они ущемляются партнерами.

*Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)<sup>1</sup>*

Создана в 1961 г. по инициативе США.

*Штаб-квартира* в Париже.

Включает 34 государства по состоянию на март 2014 г.

1. Канада: 10 апреля 1961 г.

2. США: 12 апреля 1961 г.

3. Великобритания: 2 мая 1961 г.

4. Дания: 30 мая 1961 г.

5. Исландия: 5 июня 1961 г.

---

<sup>1</sup> Организация экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс]: официальный сайт ОЭСР. Электр. дан. Paris, France, 2014. URL: <http://www.oecd.org> (дата обращения: 05.03.2014).

6. Норвегия: 4 июля 1961 г.
7. Турция: 2 августа 1961 г.
8. Испания: 3 августа 1961 г.
9. Португалия: 4 августа 1961 г.
10. Франция: 7 августа 1961 г.
11. Ирландия: 17 августа 1961 г.
12. Бельгия: 13 сентября 1961 г.
13. Германия : 27 сентября 1961 г.
14. Греция: 27 сентября 1961 г.
15. Швейцария: 28 сентября 1961 г.
16. Швеция: 28 сентября 1961 г.
17. Австрия: 29 сентября 1961 г.
18. Нидерланды: 13 ноября 1961 г.
19. Люксембург: 7 декабря 1961 г.
20. Италия: 29 марта 1962 г.
21. Япония: 28 апреля 1964 г.
22. Финляндия: 28 января 1969 г.
23. Австралия: 7 июня 1971 г.
24. Н. Зеландия: 29 мая 1973 г.
25. Мексика: 18 мая 1994 г.
26. Чехия: 21 декабря 1995 г.
27. Венгрия: 7 мая 1996 г.
28. Польша: 22 ноября 1996 г.
29. Корея: 12 декабря 1996 г.
30. Словакия: 14 декабря 2000 г.
31. Чили: 7 мая 2010 г.
32. Словения: 21 июля 2010 г.
33. Израиль: 7 сентября 2010 г.
34. Эстония 9 декабря 2010 г.

*Бюджет:* 347 млн евро.

*Требования к вступающей стране:*

- 1) приверженность страны принципам демократии;
- 2) рыночная экономика.

На эти страны приходится до 70 % ГМП (мирового валового продукта).

*Основные функции:*

- 1) координация экономической политики стран-членов в интересах регулирования международной торговли посредством установления отношений со всеми уровнями государственной власти;

2) координация экономической политики стран-членов в интересах стабилизации мировой валютно-кредитной системы;

3) решение проблем взаимоотношений с развивающимися странами.

*Цели:*

1) устойчивое социальное и экономическое развитие стран мира;

2) координация торговой и экономической политики;

3) содействие многостороннему развитию мировой торговли на недискриминационной основе и либерализации движения капитала;

4) содействие эффективному использованию экономических ресурсов;

5) содействие, поощрение исследований и профессиональной подготовки кадров в области науки и техники;

6) содействие достижению наиболее высокого уровня устойчивого экономического роста, занятости, уровня жизни, финансовой стабильности в странах-членах;



Рис. 3. Структура ОЭСР

7) помощь развивающимся странам (техническая в том числе).

*Направления деятельности:*

1) Социально-экономические исследования и публикации (около 250 в год), основанные на одной из самых мощных баз статистических данных.

2) Сотрудничество с неправительственными и общественными организациями и более чем с 70 странами мира.

3) Выработка рекомендаций по вопросам, решение которых требует заключения многосторонних соглашений.

*Структура:*

1) *Высший орган* – Совет представителей всех стран-членов и Европейской комиссии – включает 1 представителя от каждой страны (рис. 3).

2) *Исполнительный комитет* – подчиняется Совету, состоит из 14 человек.

3) *Секретариат* – осуществляет всю административную и оперативную работу. Во главе – Генеральный секретарь, назначается Советом на 5 лет.

4) *Комитеты* по экономическим, финансовым и социальным вопросам – более 20. Функции:

а) определяют общеэкономическую политику стран-членов;

б) наблюдают за экономическим и социальным положением стран-членов;

в) готовят ежегодные экономические обзоры по всем странам-членам;

г) вносят рекомендации по международному межгосударственному регулированию экономических процессов;

д) консультируют страны-члены по вопросам предоставления займов, субсидий и иных финансовых средств развивающимся странам;

е) предоставляют техническую помощь РС.

5) Центр по сотрудничеству с европейскими странами с переходной экономикой (1990) – взаимоотношение ОЭСР со странами ЦВЕ (исследует состояние экономики и финансов, готовит рекомендации).

*Резолюции ОЭСР носят рекомендательный характер и редко влекут за собой согласованные действия.*

*Годовой бюджет* – около 200 млн долл. Не предусматривает выделение средств странам или организациям.

*Источник ресурсов:*

1) взносы государств-членов (зависят от ВВП страны) – наибольшие у США и Японии;

2) дополнительные средства стран-членов, выделяемые с согласия Совета на осуществление программ научных исследований.

### *Лондонский клуб кредиторов*

Лондонский клуб – это международная неправительственная организация, объединяющая около 600 крупнейших коммерческих банков, созданная для пересмотра сроков погашения кредитов стран третьего мира, предоставленных коммерческими банками без правительственных гарантий.

В рамках Лондонского клуба правительственные кредиторы не ограничены в деньгах, дают их другим странам займы охотно, причем исходя в основном из политических соображений.

6 октября 1997 г. Россия подписала с Лондонским клубом кредиторов соглашение о реструктуризации задолженности бывшего СССР членам клуба. Долг в 24 млрд долл. реструктуризируется на 25 лет, а выплата начинается с 2002 г. равными долями.

### *Парижский клуб кредиторов<sup>1</sup>*

*Парижский клуб кредиторов* – неформальная группа официальных стран-кредиторов, роль которой заключается в поиске скоординированных решений долговых проблем стран-должников в том случае, если страна-заемщик не в состоянии выполнить первоначально установленные условия выплаты внешних займов.

ПКК начал свою работу в 1956 г. С тех пор Парижский клуб способствовал заключению 426 соглашений с 89 различными странами-должниками, и долг, реструктуризированный в рамках соглашений ПКК, составляет 563 млрд долл.

Реструктуризация – облегчение долгового бремени путем отсрочки или, в случае льготной реструктуризации, сокращение обязательств по обслуживанию долга в течение определенного периода (flow treatment) или на установленную дату (stock treatment).

Парижский клуб более влиятелен, чем Лондонский, объединяющий представителей банков-кредиторов 19 стран (рис. 4).

Первые 10 стран являются главными кредиторами.

Кроме 19 стран, как кредиторы выступают также следующие страны: Аргентина, Бразилия, Корея, Израиль, Кувейт, Мексика, Марокко, Новая Зеландия, Португалия, Турция и некоторые другие.

ПК не имеет жесткой организационной структуры (подвижная), штаб-квартиры, устава и какого-либо юридического статуса.

---

<sup>1</sup> Парижский клуб кредиторов [Электронный ресурс]: официальный сайт. Электр. дан. Paris, France, 2014. URL: <http://www.clubdeparis.org> (дата обращения: 19.02.2014).

1. <i>Австрия</i>	11. Норвегия
2. <i>Нидерланды</i>	12. Россия
3. <i>Канада</i>	13. Швеция
4. <i>Великобритания</i>	14. Швейцария
5. <i>США</i>	15. Финляндия
6. <i>Италия</i>	16. Дания
7. <i>Испания</i>	17. Австралия
8. <i>Франция</i>	18. Бельгия
9. <i>Германия</i>	19. Ирландия
10. <i>Япония</i>	

Рис. 4. Основные кредиторы Парижского клуба

Но условно *структуру* все-таки можно выделить:

1. *Председатель*: высокопоставленный чиновник Министерства финансов Франции.

2. *Секретариат* – размещается во французском казначействе и поддерживается 15 работниками Министерства финансов Франции.

*Условия участия страны в ПК:*

- 1) страна должна быть кредитором какой-либо другой страны;
- 2) должна являться держателем обязательств по долгам;
- 3) должна принимать правила и принципы работы ПК.

*Принципы деятельности:*

- 1) конфиденциальность;
- 2) многосторонний подход;
- 3) урегулирование только государственной или гарантированной государством внешней задолженности;

4) страна-должник должна проводить внутреннюю реформу для стабилизации и восстановления макроэкономической и финансовой ситуации;

5) страна-должник должна проводить структурную перестройку экономики;

6) только при соблюдении условий 2 и 3 страна-должник может получить внешнюю финансовую помощь в форме новых займов или льготных условий погашения прежних долгов;

7) принцип равных условий – равномерное распределение между кредиторами бремени долга с установлением для всех кредиторов одинакового льготного периода и срока погашения, в том числе и для кредиторов, не участвующих в переговорах в рамках ПК;

8) использование дифференцированного подхода к реструктуризации в зависимости от уровня развития страны (наиболее бедным странам списывается до 80 % задолженности): Торонтские (1988), Тринидатские (1990), Лондонские (1991), Неапольские (1995) и Лионские (1995) условия пересмотра долгов беднейших стран;

9) участие международных организаций в деятельности: ОЭСР, МВФ, Всемирный банк, ЮНКТАД.

Решения по обращениям стран принимаются к рассмотрению на основе фактов и доказательств, согласованности, обусловленности, солидарности и сопоставимости.

*Процедура урегулирования:*

1) многосторонние переговоры с должниками;  
2) анализ серьезности и обоснованности реструктуризации (прогноз ПБ МВФ);

3) подписание Согласованного протокола реструктуризации долга (содержит: условия консолидации платежей; консолидационный период; долю долга, подлежащую реструктуризации; условия первого взноса и график платежей).

*Встречи стран-кредиторов:* 10–11 раз в год в Париже.

*Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)<sup>1</sup>*

АТЭС было создано в 1989 г. для повышения экономического роста и процветания в АТР и укрепление азиатско-тихоокеанского сообщества. 12 стран АТР (Австралия, Бруней, Канада, Индонезия, Япония, Корея, Малайзия, Новая Зеландия, Филиппины, Сингапур, Таиланд и США) собрались в Канберре (Австралия) и учредили АТЭС. В 1991 г. присоединились Китай, Гонконг (Китай) и Тайвань, в 1993 г. – Мексика и Папуа – Новая Гвинея, в 1994 г. – Чили, в 1998 г. – Перу, Россия и Вьетнам, увеличив количество стран-участниц до 21.

АТЭС – главный форум содействия экономическому росту, сотрудничеству, торговле и инвестициям в Азиатско-Тихоокеанском регионе, который является единственной межправительственной группой в мире, действующей на основании необязательных обязательств, открытого диалога и равного уважения взглядов всех участ-

---

<sup>1</sup> Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество [Электронный ресурс]: официальный сайт АТЭС. Электр. дан. Paris, France, 2012. URL: <http://www.clubdeparis.org> (дата обращения: 01.09.2012) <http://www.apec.org/>

ников. В отличие от ВТО или других многосторонних торговых организаций, АТЭС не имеет договорных обязательств и требований от его участников. Решения, принимаемые в рамках АТЭС, принимаются на основании консенсуса и выполняются на добровольной основе.

На долю стран-участниц приходится около 40 % мирового населения, около 54 % мирового ВВП и около 44 % мировой торговли.

*Цели:*

- ✓ содействие экономическому росту стран,
- ✓ развитие и укрепление многосторонней торговой системы,
- ✓ поощрение взаимной торговли товарами, услугами,
- ✓ поощрение трансграничных инвестиций,
- ✓ сокращение ограничений во взаимной торговле в соответствии с нормами ВТО: снижение тарифов и других торговых барьеров во всем АТР, создание эффективной национальной экономики и резкое увеличение экспорта,
- ✓ создание условий для безопасного и эффективного движения товаров, услуг и людей через границы в регионе путем согласования политики и экономического и технического сотрудничества.

Ключ к достижению целей АТЭС – «Богорские цели» (были приняты лидерами на встрече в 1994 г. в г. Богоре, Индонезия) – достижение свободной и открытой торговли и инвестиций в АТР к 2010 г. для промышленно развитых стран и к 2020 г. – для развивающихся стран.

## **2. Группы стран в мировом хозяйстве**

Сегодня в мировом хозяйстве насчитывается 254 страны<sup>1</sup>. Подсистемами мировой экономики являются группы стран. Они различаются по территории, местоположению, климатическим условиям, культурным традициям, политическим режимам и, конечно, по уровню экономического развития.

В соответствии с общепринятыми подходами *двама главными показателями, оценивающими место каждой страны, являются ВВП/ВНП и национальный доход* (как правило, оба показателя на душу населения дают более точную характеристику). Данные и

---

<sup>1</sup> Хотя ответ на вопрос, сколько стран в мире, не может дать даже такая авторитетная организация, как ООН, что связано с меняющейся структурой стран в мировом хозяйстве.

иные показатели (развития сферы услуг, состояния трудовых ресурсов, уровня и качества жизни, активности в мировой торговле и проч.) учитываются в разработанной Экономическим и социальным советом ООН (ЭКОСОС) классификации стран мира, которая периодически пересматривается. В данной классификации выделяют 3 группы стран:

1. *Развитые страны* – включает 23–30 стран.

1.1. *Наиболее развитые* страны мира (США, Япония, Великобритания, Германия, Франция, Италия, Канада).

1.2. *Среднеразвитые* страны (Греция, Португалия, Кипр и иные страны ЕС).

1.3. *Страны третьего эшелона* (условно относят, но в группу их включать нельзя) – наиболее динамично развивающиеся страны, по своему экономическому и научно-техническому потенциалу приближаются к развитым – Китай, Индия.

Выделяют также страны *Семерки (Восьмерки)* – крупнейшие ПРС – высокая степень экономического развития, социальная и политическая стабильность – Германия, Италия, Канада, Великобритания, США, Франция и Япония (РФ).

*Характерные особенности:*

1) рыночная экономика;  
2) высокий уровень социально-экономического развития;  
3) ВВП на душу населения не менее 12 000 – 20 000 долл. США по ППС.

2. *Развивающиеся* – страны, освободившиеся от колониальной и полуколониальной зависимости к концу XIX и в XX столетии. ВВП на душу населения недостаточный для создания сбережений, необходимых для инвестиций.

В группу развивающихся стран (менее развитых, слаборазвитых) входят государства с рыночной экономикой и низким уровнем экономического развития. Они характеризуются значительным первичным сектором, низким уровнем жизни большинства жителей, которые имеют возможность удовлетворять в основном первичные потребности.

Из 188 стран-членов Международного валютного фонда к развивающимся относят 121. Несмотря на значительное число этих стран, а также на то, что для многих из них характерны большая численность населения и огромная территория, на них приходится около

28% мирового ВВП. Группу развивающихся стран также называют третьим миром, и она неоднородна.

*2.1. Наиболее развитые – новые индустриальные страны (НИС):* Индонезия, Малайзия, Таиланд, Аргентина, Бразилия, Сянган (бывший Гонконг), Республика Корея, Мексика, Сингапур, Тайвань, Турция.

*НИС* – группа развивающихся стран, которые отказались от специализации на первичных видах экономической деятельности, добились значительных успехов в индустриализации, создании отдельных видов современных наукоемких отраслей, существенно расширили экспорт продукции обрабатывающей промышленности и по ряду показателей социально-экономического развития приближаются к нижнему эшелону развитых стран.

НИС в последние десятилетия продемонстрировали очень высокие темпы экономического роста и смогли сильно сократить свое отставание от развитых стран, а некоторые вошли уже в группу развитых стран.

*Характерные особенности:*

1) Ориентация на развитие перспективных экспортноориентированных отраслей промышленности (электроника и проч.).

2) Массовая закупка патентов, лицензий и технологий и их применение с опорой на дешевую рабочую силу и зарубежные займы и инвестиции.

3) Развитие хозяйственных процессов по «западному сценарию» с присущими им этапами: концентрация производства, формирование финансового капитала, возникновение ТНК.

*2.2. Среднеразвитые* (около 30) – государства, отошедшие от патриархального, родового уклада хозяйствования, с развитой системой социальных отношений, перешедшие к поликультурной системе земледелия и имеющие предприятия пищевой и легкой промышленности.

*2.3. Наименее развитые страны* – 47 стран, в том числе 32 расположены в Тропической Африке, 10 – в Азии, 4 – в Океании, 1 – в Латинской Америке (Гаити) – имеют монокультурную систему хозяйствования, высокую степень зависимости от внешних источников финансирования социально-экономического развития, отсутствие богатых запасов полезных ископаемых, выхода к морю, неблагоприятную внутривнутриполитическую обстановку, военные действия, засушливый климат. Главная проблема этих стран состоит не столько в

отсталости и бедности, сколько в отсутствии ощутимых экономических ресурсов для их преодоления.

В ООН используются три критерия для отнесения стран к данной группе: доля ВВП на душу населения не превышает 350 долл. США; доля взрослого населения, умеющего читать, – не более 20 %; обрабатывающая промышленность в ВВП составляет не более 10 %.

#### *Другие группировки РС*

1. Развивающиеся страны также группируются по регионам с учетом их географического положения:

- Страны Африки.
- Страны Азиатско-Тихоокеанского региона.
- Страны Латинской Америки и Карибского бассейна.
- Страны Западной Азии и Исламская республика Иран.
- Китай.
- Страны Восточной и Южной Азии.

Например, *страны ЮВА и Латинской Америки* – это государства со сравнительно современной структурой экономики, большим ВВП на душу населения, высоким индексом человеческого развития.

2. Кроме того, группироваться РС могут и по отраслевой структуре экспорта. Например, *страны-экспортеры нефти – ОПЕК* – 12 участников: *Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия, Венесуэла, Катар, ОАЭ, Индонезия, Ливия, Алжир, Эквадор и Нигерия*. Дифференциация по ВВП на душу населения велика – от 1 тыс. долл. в Нигерии до более 24 тыс. долл. в Кувейте.

#### *Характерные особенности:*

1) производство первичных энергоресурсов превышает собственное потребление не менее чем на 20 %;

2) экспорт энергоресурсов составляет более 20 % от общего объема экспорта.

3. Развивающиеся страны – экспортеры и импортеры капитала.

4. Классификация по степени зрелости рыночных отношений.

3. *Страны с переходной экономикой* (постсоциалистические) – государства, которые с 80–90-х гг. осуществляют переход от административно-командной (социалистической) экономики к рыночной.

*Включают:* страны Центральной и Восточной Европы: Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Чехия, Словакия, Словения, Черногория и др., бывшие советские республики: Россия, Украина, Белоруссия, Казахстан, Узбекистан, Киргизия, Туркмения, Таджики-

стан, Армения, Молдавия, Азербайджан, Грузия, Латвия, Литва и Эстония, а также Монголию, Китай и Вьетнам (хотя формально две последние страны продолжают строить социализм и темпы развития Китая приближают его к стране третьего эшелона). Иногда всю группу стран относят к развивающимся (например, в статистике МВФ), исходя из низкого уровня ВВП на душу населения (только у Чехии и Словении он превышает 10 тыс. долл.), а иногда к ним относят только три последние страны.

### **Контрольные вопросы**

1. Приведите доводы за и против открытой экономики.
2. По каким направлениям осуществляется регулирование внешнеэкономических связей?
3. Преимущества и недостатки политики поддержания базовых отраслей экономики.
4. Что такое справедливая торговля?
5. ТНК и их роль в инвестиционной деятельности принимающих стран.
6. Отраслевая структура ТНК. Примеры ТНК.
7. Транснациональные банки.
8. Какими показателями измеряется деятельность ТНК?
9. Какие из существующих интеграционных объединений наиболее успешно развиваются?
10. Дайте характеристику интеграционным объединениям Азии, Африки и Латинской Америки.
11. Принятие Конституции ЕС.
12. Уровень развития, причины и перспективы развития СНГ.
13. Какие организации и каким образом принимают участие в решении глобальных проблем?
14. Какие группы стран вам известны, какие подгруппы можно выделить в группах стран? Каким образом идет перегруппировка стран?
15. Приведите примеры успехов и неудач догоняющего развития.

### **Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы**

1. *Мировая экономика*: учебник / под ред. А.С. Булатова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономистъ, 2007. 860 с.
2. *Мировая экономика и международный бизнес*: учебник / кол. авт.; под общ. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. 3-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2006. 656 с.
3. *Мировая экономика и международные экономические отношения*: учебник: [для студентов, обучающихся по специальностям «финансы и кредит», «мировая

экономика», «налоги и налогообложение»] / [В.В. Алексеев и др.]; под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева / Моск. гос. ин-т междунар. отношений (университет) МИД РФ. Изд. с обновлениями. М.: Магистр, 2010. 653 с.

4. *Гриффин Р., Пастей М.* Международный бизнес. 4-е изд. / пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева. СПб.: Питер, 2006. 1088 с.

5. *Хасбулатов Р.И.* Международные экономические отношения: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2012. 910 с.

6. *Annexes* «World Investment Report». 2009–2014 гг. [Электронный ресурс]. Официальный сайт ЮНКТАД. URL: <http://www.unctad.org>

7. *Корухов А.А.* Перспективы развития ТНК с позиции национальных интересов России // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2011. № 4. С. 166–174 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru>

8. *Костоянцев А.Е.* Транснационализация как международная форма организации предпринимательства в глобализирующейся экономике // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2011. № 7. С. 7–27 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru>

9. *Кузьмин Д.В.* Национальная конкурентоспособность: актуальный международный аспект // Финансы и кредит. 2011. № 8. С. 70–74.

10. *Шевченко И.В. и др.* Проблемы транснационализации российского бизнеса // Финансы и кредит. 2010. № 3 (387). С. 2–10.

11. *Ярошук М.П., Батьковский А.М., Божко В.П. и др.* ТНК и транснационализация мировой экономики... // Российское предпринимательство. 2010. Т. 1, № 1. С. 28–33 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru>

12. *Авраменко А.А., Луценко М.С. и др.* Эколого-экономические аспекты интеграционных перспектив РФ // Вестник Российского университета дружбы народов. Сер.: Экология и безопасность жизнедеятельности. 2010. № 4. С. 120–126 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru>

13. *Глазьев С.Ю.* Интеграция против глобального кризиса // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2009. № 5. С. 25–31 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru>

14. *Мичурина О.Ю.* Место и роль интеграционных процессов в мировой экономике // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер. Экономика. 2010. № 2. С. 7–17 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru>

15. *Немчиков А.В.* Конкурентная политика Европейского союза на современном этапе // Российский внешнеэкономический вестник. 2011. № 3. С. 3–10.

16. *Петров М.В.* Возможности и перспективы интеграции стран СНГ в финансовой сфере // Финансы и кредит. 2011. № 8 (440). С. 38–48.

17. *Рамазанова С.В.* О природе интеграционных процессов в постиндустриальной экономике // Финансы и кредит. 2011. № 36 (464). С. 66–70.

18. *Свиридович В.А.* Экономическая интеграция Беларуси и России в свете европейского опыта межгосударственного сближения // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2010. № 8. С. 57–62 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru>

19. *Фадеева И.А.* Интересы России и Китая в углублении экономической интеграции в рамках Шанхайской организации сотрудничества // Экономические науки. 2010. № 63. С. 13–16 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru>

20. *Чекунов А.С.* ВТО: либерализация торговли – в чью пользу? // Российское предпринимательство. 2010. № 9(1) [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru>

### 3. ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ СИСТЕМЫ МЭО

#### **Вопросы:**

1. Сущность МЭО и МРТ.
2. Структура международной торговли.
3. Теории международной торговли и международного движения факторов производства.
4. Формы международной торговли.

#### **1. Сущность МЭО и МРТ**

*Экономическая цель человеческого общества* – как можно более полное удовлетворение возрастающих потребностей.

*Факт:* ограниченность ресурсов.

*Выход:* международный обмен.

*МЭО* – система хозяйственных связей между:

- ✓ национальными экономиками отдельных стран в лице хозяйствующих субъектов,
- ✓ международными экономическими организациями и объединениями,
- ✓ финансовыми центрами.

Международные экономические отношения осуществляются прежде всего путем участия различных субъектов в *международном разделении труда (МРТ)*.

*МРТ:*

*На уровне предприятия* – специализация работника на отдельных операциях, технологических процессах, в результате которой увеличивается выработка, сокращается время производства, растет производительность труда.

*На уровне общества в целом* – специализация групп людей в отдельных отраслях, видах производств.

*Цель МРТ:* рост степени удовлетворения потребностей.

*Экономические выгоды МРТ:*

1) Обеспечение достатка товаров и услуг – все больший объем и набор потребностей удовлетворяется через обмен.

2) Устойчивая расширяющаяся основа взаимодействия национальных хозяйств.

*Типы МРТ*

1. *Внутреннее* – складывалось первоначально.

2. *Международное* – складывалось на определенном этапе как основа взаимодействия национальных хозяйств.

2.1. *МРТ общего типа* – по сферам производства (добыча, переработка, промышленность, сельское хозяйство) – экстенсивное развитие, обусловлено природно-географическими условиями производства (*межотраслевой международной обмен*).

2.2. *МРТ частного типа* – по отраслям, подотраслям и видам производства – наряду с природно-географическими все большее значение приобретают технологические, квалификационные факторы (*международная торговля готовыми изделиями*):

✓ возникает и расширяется качественно новая база интернационального обмена;

✓ диверсифицируется их ассортимент;

✓ ускоряется и увеличивается рост торговли между странами.

3. *МРТ единичного типа* – специализация на отдельных операциях (деталях, узлах, агрегатах, комплектующих компонентах) и технологических стадиях (*внутриотраслевая торговля и специализация*):

✓ существенно возрастает емкость рынка;

✓ мировая торговля развивается опережающими по сравнению с внутренним производством темпами (на кооперацию комплектующими между странами (в рамках ТНК) приходится более половины товарного обмена обрабатывающей промышленности).

*Факторы развития МЭО:*

1) *Естественные* (природно-климатические, демографические, проч.).

2) *Приобретенные* (производственные, научно-технические, политические, социальные, национально-этические, религиозные).

*Первичное условие развития МЭО* – географически и исторически сложившаяся неравномерность мирового размещения рабочей силы, природных ресурсов, технических средств, основного и оборотного капитала, научно-технического потенциала.

## 2. Структура международной торговли

Международная торговля товарами и услугами является одним из важнейших и наиболее динамичных факторов глобализации мирового хозяйства и участия в нем национальных экономик.

Объем международной торговли равен сумме внешнеторговых оборотов всех стран мира.

В соответствии с СМТК (стандартная Международная товарная классификация) выделяют 3 раздела международной торговли товарами (рис. 5).

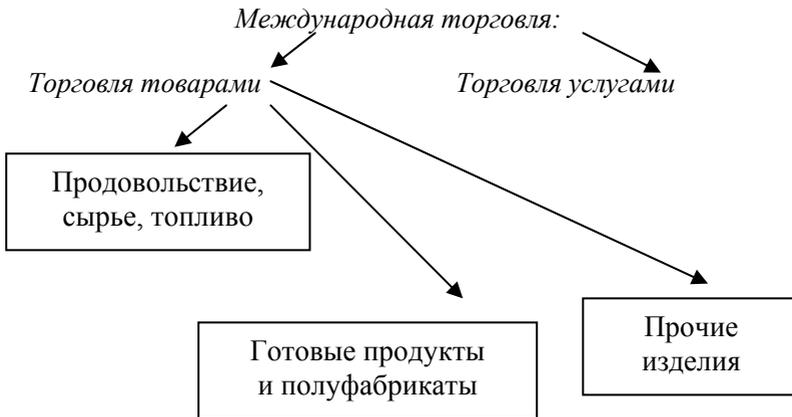


Рис. 5. Структура МТ

*Показатели структуры мировой торговли:*

1) Соотношение роста производства ВВП и экспорта (товаров и/или услуг). За первое десятилетие XXI в. рост ВВП отстает от роста мирового экспорта (табл. 4).

Темп роста мировой торговли товаров и услуг больше темпов роста мирового ВВП, при этом темп прироста мирового ВВП в 2011 г. в ценах 2005 г. составил 1,94 %, а темп прироста мирового экспорта 7,38.

Таблица 4. Объемы мировой торговли и мирового ВВП

							Темп роста		Темп Прироста
	1980	1990	2000	2005	2010	2011	2011/1980	2011/2000	2005–2011
Мировой ВВП в текущих ценах, млрд долл.									
Мир	11 883	22 234	32 287	45 745	63 064	69 724	5,87	2,16	1,94
РС	2 569	3 892	7 027	10 846	20 530	23 825	9,28	3,39	5,79
СПЭ	1 012	850	398	1 098	2 117	2 583	2,55	6,50	3,24
ПРС	8 302	17 492	24 862	33 801	40 417	43 317	5,22	1,74	0,49
Мировой экспорт в текущих ценах, млрд долл.									
Мир	2 373	4 274	7 930	12 938	18 947	22 356	9,42	2,82	7,38
РС	672	989	2 439	4 473	7 568	9 111	13,56	3,74	10,38
СПЭ	63	112	180	420	733	960	15,15	5,32	11,11
ПРС	1 638	3 173	5 311	8 044	10 646	12 285	7,50	2,31	5,07

2) Доля в мировом экспорте товаров и услуг (табл. 5).

Таблица 5. Доля товаров и услуг в мировом экспорте

	1980	1983	1990	2000	2005	2010	2011
Экспорт товаров, % от всего мирового экспорта							
Мир	83,34	82,03	80,59	80,81	80,21	79,78	81,05
РС	89,08	86,23	84,79	85,61	85,93	84,97	86,11
СПЭ	84,51	86,18	85,14	86,55	86,31	85,93	87,40
ПРС	80,95	80,31	79,12	78,41	76,71	75,67	76,80
Экспорт услуг, % от всего мирового экспорта							
Мир	16,66	17,97	19,41	19,19	19,79	20,22	18,95
РС	10,92	13,77	15,21	14,39	14,07	15,03	13,89
СПЭ	15,49	13,82	14,86	13,45	13,69	14,07	12,60
ПРС	19,05	19,69	20,88	21,59	23,29	24,33	23,20

3) Доля отдельных отраслей в торговле. Современная международная торговля представляет собой многоярусную систему.

1. *Нижний этаж* – рынок базовых товаров – образует продукция сельского хозяйства и добывающей промышленности (сырье, топливо, продовольствие). В 1960 г. на его долю приходилось 44,1 % мирового экспорта, в 2007 г. – 27,8 %.

2. *Средний* – полуфабрикаты и трудоинтенсивные готовые изделия, т.е. продукция низких и средних технологий (черная металлургия, строительные материалы, текстиль и другая продукция легкой промышленности). К среднетехнологичным товарам относятся станки, продукция машиностроения, средства транспорта, продукция основной химии, резинотехнические и пластмассовые изделия, продукция деревообработки. В 2007 г. – 69,8 %.

3. *Высший этаж* – наиболее динамичным сектором международной торговли в последние годы является обмен товарами «высоких технологий» или наукоемких отраслей промышленности и отраслей нематериального производства. Именно рынок высокотехнологичной продукции формирует офисное и телекоммуникационное оборудование, электронику, электрооборудование, точные измерительные приборы, аэрокосмическую технику, медицинское оборудование и фармацевтику. В 2007 г. – оставшиеся 2,4 %.

4) Доля продукции отдельных отраслей в мировом экспорте (крупнейшие товарные рынки<sup>1</sup>).

Меняется товарная структура экспорта: снижается доля продукции нижнего этажа и увеличивается доля продукции вторичного сектора.

1. Ведущее место в мировом экспорте занимает *продукция вторичного сектора*, но ее доля снижается (табл. 6).

Велика доля обрабатывающей промышленности – достигает 70 % с положительной динамикой роста (70% в 1990 г.).

Доля машин, оборудования и средств транспорта – 40 % в 2007 г. (36% – в 1990 г.).

В том числе офисное и телекоммуникационное оборудование – 11,1 % в 2007 г. (9% – в 1990 г.), автомобилестроение – стабильно около 9% (в 2007 г. 8,7 %).

---

<sup>1</sup> Товарные рынки – производство плюс обмен.

Таблица 6. Доля продукции первичного и вторичного сектора в мировом экспорте

	1995	2000	2005	2010	2011
<i>Мир, млрд долл.</i>					
Всего	5 122	6 368	10 463	15 249	18 131
Основные виды сырья	1 203	1 474	2 807	4 720	6 105
Промышленные товары	3 726	4 671	7 363	9 990	11 527
<i>Мир, %</i>					
Всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Основные виды сырья	23,48	23,14	26,83	30,95	33,67
Промышленные товары	72,74	73,35	70,37	65,51	63,57
<i>РС, % от мирового</i>					
Всего	27,97	32,14	36,35	42,16	43,23
Основные виды сырья	39,21	44,90	47,52	49,86	50,80
Промышленные товары	25,35	29,33	33,11	40,30	40,51
<i>СПЭ, % от мирового</i>					
Всего	2,29	2,39	3,44	4,05	4,30
Основные виды сырья	5,27	6,14	8,66	9,15	8,55
Промышленные товары	1,05	1,03	1,29	1,38	1,51
<i>ППС, % от мирового</i>					
Всего	69,73	65,46	60,21	53,79	52,47
Основные виды сырья	55,50	48,93	43,82	40,99	40,65
Промышленные товары	73,59	69,64	65,59	58,32	57,97

Источник: UNCTAD.

*Рынок машин и транспортного оборудования* сегодня во многом определяет материальное содержание процесса глобализации.

- В основе – устойчивые связи производственного кооперирования на базе средне- и долгосрочных контрактов в рамках внутриотраслевой специализации.

- В полной мере проявляются преимущества МРТ и межстрановых перемещений факторов производства, включая движение капитала, использование передовых инноваций, информационных технологий, оригинальных предпринимательских решений.

Именно в этой сфере, составляющей важный элемент развития всей мировой цивилизации, удерживают свои позиции промышленно развитые страны благодаря перекрестным внутриотраслевым свя-

зиям, прибыльность которых является постоянной заботой ТНК и ТНБ.

2. Следующей по значению позицией является *продукция первичного сектора*.

Сельскохозяйственные товары – доля продолжает уменьшаться – 8,3% в 2007 г. (12% в 1990 г.).

5) Доля отдельных стран в экспорте и импорте товаров и услуг.

Торговля товарами:

1. ПРС, в первую очередь США (в 2007 г. 8,3 % – доля в экспорте и 14,2 % в мировом импорте), Германия (9,5 и 7,4 %), Япония (5,1 % в мировом экспорте), Франция (4 % в мировом экспорте) и Великобритания (4,4 % в мировом импорте) – экспорт продукции высоких технологий – 75 % мирового экспорта.

2. НИС – увеличение в экспорте обработанной продукции – с 50 до 67% с 1990 по 2000 г., в том числе высоких технологий – более 30% всего экспорта. Это стало результатом целенаправленной политики развития экспортоориентированной экономики и широкого участия в международной производственной кооперации.

3. СПЭ – около 2 % мирового экспорта. РФ в 2007 г. занимала 12-е место по экспорту (2,5 %) и 16-е в импорте (1,6 %).

4. Наименее развитые страны – 0,6 % мирового экспорта.

Быстро растет доля высокотехнологичной продукции в экспорте развивающихся стран: у РС прирост в 2007 г. составил 6,7 %, а в ПРС – 5,9 %.

Основные тенденции в международной торговле товарами:

1) *изменение товарной структуры* в сторону увеличения готовой продукции и полуфабрикатов и сокращения доли продовольствия, сырья и топлива;

2) изменение вклада групп стран: уменьшение вклада ПРС и увеличение вклада развивающихся стран (стран ЦВЕ и СНГ);

3) изменение географической структуры распределения торговых связей: смещение из ПРС в развивающиеся страны (страны ЦВЕ и СНГ);

4) снижение удельного веса ПРС в мировом экспорте и импорте (табл. 7–8);

5) высокая концентрация мировой торговли: на 10 развитых стран приходится 52 % мирового экспорта, на 50 стран – 93 %;

6) более быстрый рост внутрирегиональной торговли по сравнению с совокупным товарооборотом. На 2007 г. внутрирегиональная

торговля в Европе составляла 73,5 %, в Северной Америке – 51,3 %, в Азии – 49,7 %, в Центральной и Южной Америке – 24,4 %, в СНГ – 20,2 %, на Ближнем и Среднем Востоке – 12,3 %, в Африке – 9,5 %.

*Таблица 7. Удельный вес стран в мировом экспорте товаров и услуг*

	1980	1990	2000	2005	2010	2011
Мир	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
РС	28,30	23,13	30,75	34,58	39,94	40,75
СПЭ	2,67	2,63	2,27	3,25	3,87	4,29
ПРС	69,03	74,24	66,97	62,18	56,19	54,95

*Таблица 8. Удельный вес стран в мировом импорте товаров и услуг*

	1980	1990	2000	2005	2010	2011
Мир	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
РС	25,86	22,25	28,78	31,13	38,40	38,95
СПЭ	2,72	2,75	1,66	2,55	3,20	3,45
ПРС	71,42	75,00	69,56	66,32	58,40	57,60

*Торговля услугами:*

Лидер – ПРС – в первую очередь страны ЕС. Однако в последнее время доля этих стран в торговле услугами несколько снизилась из-за расширения поставок услуг филиалами ТНК в развивающиеся страны (табл. 9–10).

*Таблица 9. Удельный вес стран в мировом экспорте услуг*

	1980	1990	2000	2005	2010	2011
Мир	16,66	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
РС	18,57	18,13	23,07	24,58	29,70	29,87
СПЭ	2,48	2,01	1,59	2,25	2,69	2,86
ПРС	78,95	79,86	75,34	73,17	67,61	67,27

*Таблица 10. Удельный вес стран в мировом импорте услуг*

	1980	1990	2000	2005	2010	2011
Мир	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
РС	31,19	22,09	27,39	28,56	35,78	36,86
СПЭ	2,77	3,49	1,87	2,79	3,41	3,63
ПРС	66,03	74,43	70,74	68,65	60,81	59,51

Главными поставщиками услуг остаются США и Великобритания (соответственно 14 и 6,55% мирового экспорта и 10,7 и 4,4 % мирового импорта услуг в 2011 г.), а также Франция, Германия (4 и 6 % мирового экспорта и 3,6 и 7,2% мирового импорта услуг соответственно), на Японию приходится 3,4 % мирового экспорта и 4,2 % мирового импорта услуг, на долю России в 2011 г. пришлось 1,28 % экспорта и 2,2 % импорта услуг в мире (*Источник: UNCTAD*).

Таблица 11. Структура мирового экспорта услуг, %

<i>Мир</i>		1980	1990	2000	2010	2011
	Услуги всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Транспортные услуги	33,85	26,83	22,55	20,62	20,27
	Туристские услуги	26,16	31,81	31,51	24,78	25,16
	Прочие услуги	39,98	41,36	45,94	54,55	54,54
	В т.ч. коммерческие услуги	92,77	94,86	98,00	98,17	98,25
<i>РС</i>		1980	1990	2000	2010	2011
	Услуги всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Транспортные услуги	30,44	26,18	23,92	22,72	22,24
	Туристские услуги	33,95	38,08	37,13	31,85	32,50
	Прочие услуги	35,61	35,74	38,96	45,42	45,26
	В т.ч. коммерческие услуги	94,22	94,95	97,62	98,09	98,16
<i>СПЭ</i>		1980	1990	2000	2010	2011
	Услуги всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Транспортные услуги	47,20	44,74	39,30	34,12	33,30
	Туристские услуги	26,27	30,73	34,78	28,62	29,61
	Прочие услуги	26,53	24,53	25,92	37,26	37,09
	В т.ч. коммерческие услуги	98,72	98,54	97,28	97,95	97,97
<i>ПРС</i>		1980	1990	2000	2010	2011
	Услуги всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Транспортные услуги	34,23	26,53	21,78	19,16	18,85
	Туристские услуги	24,33	30,42	29,72	21,53	21,71
	Прочие услуги	41,43	43,05	48,51	59,24	59,39
	В т.ч. коммерческие услуги	92,24	94,75	98,14	98,22	98,30

Хотя в классификаторе услуг ООН содержится свыше 500 позиций и субпозиций, а по классификации ВТО – более 160 видов услуг, в международной статистике чаще всего выделяется три укрупненных позиции (табл. 11):

- 1) транспортные услуги;
- 2) туристические услуги;
- 3) прочие виды услуг (в основном «деловые»).

б) Условия торговли – показывают отношение средних цен экспорта к средним ценам импорта, т.е. покупательную способность 100 единиц экспорта, выраженных в единицах импорта. Если показатель для страны или группы стран больше 100, то соотношение в их торговле по сравнению с базисным периодом благоприятное; если меньше, то, напротив, неблагоприятное. Для развитых стран этот индекс на протяжении всех 90-х гг. да и раньше (база – 1990 г.) был постоянно положительным в пределах 105–106 пунктов, а для развивающихся – в основном поставщиков сырья – колебался в пределах 95–100 пунктов.

*Особенности торговли товарами и услугами:*

- 1) расширение международной торговли товарами стимулирует обмен услугами;
- 2) на ускоренный рост обмена услугами влияют социально-экономические изменения в странах и научно-технический прогресс в мире;
- 3) уровень протекционистских ограничений в международной торговле услугами повсеместно выше, чем в торговле товарами;
- 4) основными участниками обмена услугами выступают практически те же страны, что и в торговле товарами, т.е. ПРС;
- 5) экспорт первичен, так как страна должна, получив за экспортный товар валюту, обеспечить себе возможность импорта товаров.

### **3. Теории международной торговли и международного движения факторов производства**

*Международная торговля (МТ)* – трансграничный обмен товарами и услугами, совокупность внешней торговли всех стран мира.

*Основу МТ* составляет МРТ – специализация отдельных стран, национальных отраслей экономики и предприятий в производстве товаров и услуг для внешнего рынка.

Механизм возникновения материальных выгод МРТ впервые

был раскрыт в последней четверти XVIII – начале XIX в. классиками политэкономии А. Смитом и Д. Рикардо (*теория сравнительных издержек производства*). Впоследствии к трудовым издержкам исследователи добавили такие факторы производства, как земля, капитал, технология, информация, предпринимательские способности и т.д.

Более поздняя неоклассическая концепция шведских ученых Эли Хекшера и Бертиля Олина рассматривала возможность замены экспорта товаров (как результат избытка тех или иных факторов в стране) трансграничным перемещением факторов производства (кроме земли), а вознаграждение владельца фактора – его цена. Сторонники данной теории негативно относились к ограничениям, затрудняющим межстрановое перемещение товаров и факторов производства, выступая за свободу внешней торговли.

Классические теории позднее были развиты и дополнены альтернативными теориями международной торговли. Например, *теория технологического разрыва* С. Линдера объясняла развитие торговли между странами, одинаково наделенными факторами производства, техническими и технологическими новшествами, позволяющими производить товар с меньшими издержками.

*Теория жизненного цикла* Р. Вернона объясняет МТ специализацией стран на производстве товаров, но на разных стадиях их «зрелости». Позже была дополнена понятием «инновации», внедрение которых в производство повышало конкурентоспособность товара и вело к экономии использования ресурсов.

*Теория конкурентных преимуществ* М. Портера (теория международной конкурентоспособности наций) – XX–XXI вв. – основа современной внешнеторговой политики практически во всех странах. Соединяет в себе элементы неоклассической теории и теории внешнеторговой деятельности предприятия. Конкурентоспособность страны зависит от конкурентных преимуществ предприятия, успех которого на мировом рынке зависит от правильно выбранной стратегии.

Все теории предполагают свободу торговли и ее либерализацию. Но принцип «равных возможностей», применимый к ПРС, не подходит для создания равных возможностей участия в МТ развивающихся стран, необходимы «справедливые условия» и пересмотр современной теории и практики либерализации. Так появились современные математические модели МТ.

## **Классические теории международной торговли**

### *Меркантилистская теория международной торговли*

Из теорий международной торговли первой появилась меркантилистская теория, разработанная и проводившаяся в жизнь в XVI–XVIII вв.

#### *Основные черты теории:*

а) Не учитывали выгоды от импорта иностранных товаров и услуг в ходе международного разделения труда, экономически оправданным считали только экспорт.

б) Политика ограничения импорта и поощрения экспорта готовых изделий с целью притока валюты (золота).

в) Считали приток золота через положительное сальдо торгового баланса основой экономического роста, занятости и процветания страны.

#### *Значение:*

+ разработка политики поддержки экспорта;

– активный протекционизм и поддержка отечественных монополистов.

#### *Теория абсолютных преимуществ*

«Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом» (А. Смит).

#### *Основные черты теории:*

а) импортировать те товары, по которым у страны издержки производства выше, чем у зарубежных стран;

б) экспортировать те товары, по которым у страны издержки производства ниже, чем за рубежом;

в) свобода конкуренции внутри страны и на мировом рынке;

г) принцип невмешательства государства в экономику.

#### *Значение:*

+ демонстрация преимущества международной торговли для всех ее участников;

– не оставляет в международной торговле места странам, у которых все товары производятся без абсолютных преимуществ перед другими странами.

## *Теория сравнительных преимуществ*

### *Основные черты теории:*

- а) производство в двух отраслях (сыра и вина) в двух странах;
- б) труд является единственным фактором производства;
- в) цена = количество человеко-часов\*ставку з/п, прибыль не учитывается;
- г) страны отличаются только по производительности труда в различных отраслях;
- д) выгоды от торговли зависят от относительных цен на товары (цена одного товара, выраженная через цену другого), определяемых на основе относительного спроса, предложения и ставки з/п;
- е) экономика будет специализироваться на производстве сыра, если его относительная цена больше альтернативных издержек;
- ж) страны экспортируют тот товар, который ее рабочие изготавливают более эффективно;
- з) страны импортируют тот товар, издержки производства которого в стране выше, чем по экспортируемому товару;
- и) характер производства страны определяется наличием у нее сравнительного преимущества;
- к) это справедливо как для двух стран и двух товаров, так и для любого количества стран и товаров.

### *Значение:*

+ доказательство выгоды международной торговли и разделения труда для всех стран. Нет условия, чтобы торговля была справедливой, но показано, что:

- ✓ страна получает выгоду от международной торговли, даже если имеет более низкую производительность во всех отраслях по сравнению с торговым партнером;
- ✓ торговля выгодна даже при обеспечении конкурентоспособности только за счет более низкой зарплаты;
- ✓ торговля выгодна, даже если экспорт требует больше трудозатрат, чем импорт.

*Способ демонстрации выгоды от торговли* – торговля как способ косвенного производства: вместо самостоятельного изготовления товара страна производит другой товар с меньшими трудозатратами и продает его в обмен на необходимый:

+ доказательство того, что торговля расширяет потребительские возможности страны;

- + доказательство повышения жизненного уровня всех людей в результате увеличения общемирового выпуска продукции;
- + доказано, что возникновение торговли зависит от наличия именно сравнительного преимущества, а не относительного;
- не объясняет природу сравнительных преимуществ.

**Задача:** Отечественная экономика может производить 2 вида товаров: яблоки и бананы. Удельные трудозатраты для яблок = 3, для бананов = 2.

**Решение:**

Удельные трудозатраты – затраты труда на единицу изделия, т.е. число часов, необходимых для производства единицы товара (а).

*Альтернативные издержки  $C_{яб} = 3/2 = 1,5$  бан;  $C_{бан} = 2/3$  яб.*

Так как отсутствует внешняя торговля, то экономика должна производить оба товара для внутреннего рынка при имеющихся трудовых ресурсах. И так как отсутствует прибыль, то относительная цена = относительным издержкам, относительная цена яблок = 1,5 банана, банана =  $2/3$  яблок.

**Продолжение задачи:**

Пусть теперь появляется некая зарубежная экономика, в которой удельные трудозатраты  $a_{яб} = 5$  ч,  $a_{бан} = 1$  ч.

*Тогда альтернативные издержки  $C_{яб} = 5$  бан;  $C_{бан} = 1/5$  яб.*

Таким образом, отечественная экономика более производительна в производстве яблок (для производства дополнительной единицы яблок ей нужно отказаться от меньшего количества производства бананов, т.е. издержки меньше), чем бананов. То есть отечественная экономика обладает сравнительным преимуществом в производстве яблок.

*Теория соотношения факторов производства Эли Хекшера и Бертиля Олина (теория пропорциональных факторов).*

*Основные черты теории:*

а) Выдвигает на первый план взаимодействие изобилия факторов производства и интенсивность их использования. Показывает, что сравнительное преимущество зависит:

1) от обеспечения ресурсами разных стран (изобилия факторов производства);

2) от технологии производства, влияющей на относительную интенсивность использования факторов производства при изготовлении различных товаров.

б) Два типа товаров (ткань – в ярдах, и продовольствие – в калориях) изготавливаются с использованием двух факторов производства – труда, в часах, и земли, в акрах.

в) Факторы, используемые в конкретной отрасли, не являются специфическими именно для нее, т.е. используются в обеих отраслях.

г) Оба фактора – труд и капитал – мобильны и могут перемещаться между странами. Тем самым они дополняют, а иногда и заменяют международную торговлю.

д) Производство одного из товаров будет требовать более высокого соотношения земли и труда (продовольствие), чем производство другого (ткани).

е) Изменение в относительных ценах сказывается на распределении доходов. Увеличение цены трудоемкого товара благоприятно для распределения доходов для фактора труда, а доходы землевладельцев относительно обоих товаров будут снижаться.

ж) Страна, в которой предложение одного ресурса выше, чем предложение другого, обладает избытком данного ресурса, что делает его дешевым по сравнению с другими факторами.

з) Товар, в производстве которого преобладают дешевые, избыточные факторы, дешев и внутри страны, и на внешнем рынке, обладает сравнительными преимуществами, и страна будет стремиться выпускать именно такой товар.

и) Страна экспортирует те товары, выпуск которых базируется на избыточных для нее факторах производства, и импортирует товары, для выпуска которых она хуже наделена факторами производства.

к) В результате МТ происходит значительное перераспределение доходов. Владельцы факторов в избытке – получают выгоду, а дефицитных – в убытке.

л) Предполагается, что МТ приводит к выравниванию соотношения цен на факторы производства. Вывод сделан Полом Самуэльсоном и нередко называется теоремой Хекшера – Олина – Самуэльсона. Но на самом деле этому выравниванию мешают разница в объемах ресурсов, торговые пошлины и разные используемые технологии.

*Значение:*

+ помогает понять роль ресурсов в международной торговле;

+ полезна в изучении особенностей влияния торговли на распределение доходов;

– не объясняет преобладание того или иного набора товаров в экспорте и импорте страны, срабатывает в большинстве, но не во всех случаях.

*Проверка корректности теории Хекшера – Олина*

Важным аргументом против теории пропорциональных факторов стал парадокс Леонтьева – теория соотношения факторов производства не подтверждается на практике: трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталонасыщенные – трудоемкую.

В. Леонтьев в 1953 г. выполнил расчеты полных затрат труда и капитала на внешнюю торговлю США.

После Второй мировой войны США были наиболее богатой страной мира, и капитал в то время был объективно избыточным фактором производства. Первоначальную гипотезу о том, что США должны экспортировать капиталоемкие товары и импортировать трудоемкие, В. Леонтьев строил на анализе структуры ВТ США за 1947 г.

*Структура анализа:*

1) определил соотношение затрат труда и капитала, использованных для производства экспортной продукции стоимостью 1 млн долл. США для каждой отрасли промышленности;

2) рассчитал соотношение капитала и труда для производства отечественных товаров – заменителей импортных за аналогичный период, кроме товаров, которые в стране не производились, на ту же сумму.

*Результаты:* оказалось, что США участвуют в международной торговле не в соответствии с теорией Хекшера – Олина. Обнаружилось, что продукция американского экспорта производится с меньшим показателем капиталовооруженности, чем по импорту. Кроме того, США экспортировали более трудозатратную высокотехнологичную продукцию.

*Повторный и последующие анализы:* 1951, 1987 г. (Б. Боуэн, Э. Лимер, Л. Свейкаускас – на примере 27 стран и 14 факторов производства – рассчитали отношение каждого фактора производства к общемировому предложению, после чего сравнили эти отношения с долей страны в мировом доходе) – *подтвердили устойчивость парадокса.*

*Объяснения:*

1) США имеет особые преимущества в производстве капиталоемких изделий (самолеты и компьютерные чипы), которые могут оказываться менее капиталоемкими, чем производство, основанное на отработанных технологиях. Таким образом, США могут экспортировать товары, создаваемые с использованием высокотехнологичного труда и передовых методов производства, и импортировать промышленную продукцию, производство которой требует больших затрат капитала.

2) Необходимо учитывать уровень квалификации трудовых ресурсов. Дональд Кисинг в 1966 г. доказал, что в США имеется избыток квалифицированной рабочей силы и относительный недостаток неквалифицированной, поэтому США экспортируют продукцию высококвалифицированного труда (которая при учете затрат может рассматриваться как капитал) и импортируют продукцию малоквалифицированного труда.

3) США импортируют большое количество капиталоемкого сырья, поэтому если в американских экспортных товарах используется большое количество такого сырья, то это делает капиталоемким и американский экспорт. Когда Д. Хартигэн повторил расчеты Леонтьева, исключив отрасли, зависящие от капиталоемкого сырья, парадокс исчез.

4) Тест Леонтьева не учитывает факт существования американского импортного тарифа, препятствовавшего импорту трудоемких товаров. Роберт Бэлдвин в 1971 г. доказал, что устранение тарифа сокращает эффект, но не устраняет его вовсе.

5) Не учитывались предпочтения и вкусы американцев, направленные на капиталоемкую технологичную продукцию.

6) Не учитывался тот факт, что один и тот же товар может быть трудоемким в трудоизбыточной стране и капиталоемким в капиталозыбыточной в условиях большой эластичности взаимозаменяемости факторов производства – реверс факторов производства (например, производство риса в США и во Вьетнаме).

Но теория продолжает играть главную роль в объяснении влияния ресурсов на характер торговли и влияние внешней торговли на распределение доходов.

**Альтернативные теории международной торговли**

*Теория специфических факторов производства (П. Самуэльсон, Рональд Джонс, 1971)*

Дала дальнейшее развитие теории Хекшера – Олина – в основе международной торговли лежат различия в относительных ценах на товары, которые возникают из-за разной обеспеченности стран специфическими факторами производства, причем факторы, специфические для экспортного сектора, увеличиваются, а факторы, специфические для сектора, конкурирующего с импортом, сокращаются.

*Условия:*

\*выдуманная (гипотетическая) экономика производит 2 товара и распределяет 1 ресурс – труд – между отраслями внутри страны и используется для производства товара и 1, и 2;

\*все трудовые ресурсы задействованы;

\*2 других фактора – земля и капитал – немобильны (являются специфическими для данной отрасли) и используются только в производстве одного товара;

\*в экономике работает закон убывающей отдачи (каждая дополнительная единица труда, вложенная в производство, обеспечивает меньший прирост его объемов);

\*спрос на товары в обеих странах одинаков;

\*различается только предложение – из-за неодинаковой обеспеченности стран факторами производства, что приводит к установлению разных относительных цен, что и побуждает страны торговать друг с другом.

*Специфический фактор* – фактор производства, характерный только для данной отрасли и не могущий перемещаться между отраслями.

*Мобильный фактор* – фактор производства, свободно перемещающийся между отраслями.

*Результаты:* в результате международной торговли:

\*развиваются производства в экспортоориентированных отраслях;

\*развиваются факторы, связанные с экспортными отраслями;

\*в эти же отрасли происходит перемещение мобильного фактора – труда, что ведет к их оттоку из импортоориентированных отраслей;

\*в условиях отсутствия международного движения капитала объем импорта страны ограничен доходами от экспорта при текущих относительных ценах;

\*перераспределение доходов происходит в соответствии с *теоремой Самуэльсона – Джонса*: увеличиваются доходы владельцев

факторов, являющихся специфическими для экспортных отраслей, и сокращаются доходы владельцев фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом;

\*изменение цен объясняется *теоремой Столпера – Самуэльсона*: международная торговля ведет к росту цены фактора, относительно более интенсивно используемого для производства товара, цена которого растет, и снижению цены фактора, относительно более интенсивно используемого для производства товара, цена на который падает;

\*воздействие изменения предложения факторов производства на производство и доходы объясняется *теоремой Рыбчинского* (1955 г.): рост предложения одного из факторов стимулирует непропорционально большой рост производства и доходов в той отрасли, для которой этот фактор используется относительно более интенсивно, и сокращение производства и доходов той отрасли, в которой этот фактор используется относительно менее интенсивно (голландская болезнь).

*Теория эффекта масштаба М. Кэмп (1964) и П. Кругман (1979)*  
*Родоначальник А. Маршалл* объяснял преимущества группы компаний по сравнению с отдельной компанией:

- \*поддержка специализированным поставщиком;
- \*территориальная концентрация отраслей и рабочей силы;
- \*содействие распространению знаний.

*Эффект масштаба* – развитие производства, при котором рост затрат на единицу товара приводит к росту производства больше чем на единицу.

Выделяют внешний и внутренний эффект масштаба.

*Внешний эффект масштаба* – снижение издержек на единицу товара в рамках предприятия в результате роста масштабов производства в отрасли в целом – предполагает, что увеличивается количество фирм, производящих один и тот же товар, а размеры каждой из них остаются неизменными.

*Внутренний эффект масштаба* – снижение издержек на единицу товара в рамках предприятия в результате роста масштабов его производства – объем производства прежний, а количество производящих фирм сокращается (рис. 6).

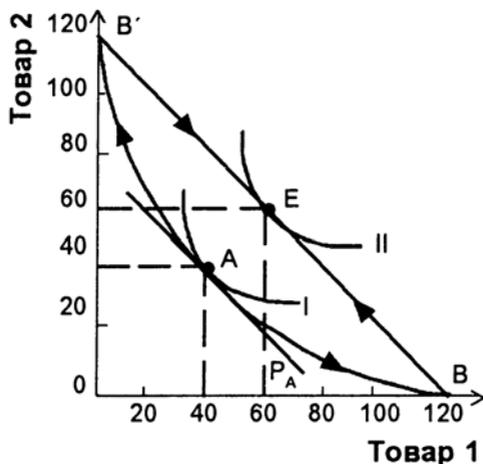


Рис. 6. Международная торговля в модели эффекта масштаба<sup>1</sup>

При этом:

- неважно, какая страна и на каком товаре будет специализироваться;
- две страны не могут быть абсолютно одинаковыми во всех отношениях, для взаимовыгодной торговли страны должны иметь некоторые различия;
- возможно возникновение монополии или олигополии.

#### *Значение теории*

1) объясняет торговлю между странами, которые одинаковы или очень близки по наделенности факторами производства, выгодностью специализации и обмена даже внутриотраслевой торговли за счет экономии на масштабе. Согласно теории Хекшера – Олина производство товаров обеих стран характеризуется постоянной отдачей от масштаба;

2) объясняет причины торговли между странами технологически близкой или однородной продукцией и низкий уровень конкуренции между ними;

3) объясняет возможность углубления разделения труда и специализации при расширении производства.

<sup>1</sup> Бородин К.Г. Теории международной торговли и торговая политика (окончание статьи) // Внешнеэкономический бюллетень. 2006. № 1. С. 9–17.

*Примером* может служить торговля автомобилями между странами – их производителями, производство гражданских судов и т.д.

*Теория внутриотраслевой международной торговли Баласса*

Дополняет теорию сравнительных преимуществ (табл. 12).

*В 60-х гг. страны стали все больше торговать друг с другом дифференцированной продукцией (особенно в рамках интеграционных объединений)* – немецкие автомобили продавались за рубеж и покупались японские, итальянские стиральные машины продавались во Францию и оттуда покупались французские стиральные машины и т.д. Данное явление не могла объяснить ни одна из существовавших ранее теорий.

Одним из первых разработал соответствующую теорию Белла Баласса.

*Таблица 12. Сравнительная характеристика меж- и внутриотраслевой торговли*

Параметры	Межотраслевая торговля	Внутриотраслевая торговля
1. Условия развития торговли	Разная наделенность стран факторами производства	Одинаковая/схожая наделенность стран факторами производства
2. Причины торговли	Сравнительные преимущества	Дифференциация товаров
3. Объект торговли	Готовая продукция, однородный товар	Части и компоненты, дифференцированные товары
4. Отрасли	Между крупными – промышленность и сельского хозяйства	Внутри промышленных отраслей
5. Страны-участницы	Развитые и развивающиеся страны разных размеров	Страны схожего уровня развития примерно одинакового размера
6. Структура торговли	Трудоизбыточная страна – экспортирует трудоемкий и импортирует капиталоемкий	Экспорт товара, по которому есть сравнительное преимущество, и его же импорт из-за дифференциации
7. Объясняющие теории	Теория Хекшера – Олина	Эффект масштаба
8. Экономические последствия	Рост доходов избыточных факторов и падение доходов дефицитных	Рост доходов на все факторы производства
9. Социальные последствия	Значительные, связанные с межотраслевым перемещением рабочей силы	Минимальные социальные последствия

По степени дифференциации номенклатуры товаров в международной торговле выделяют:

1) *внутриотраслевую торговлю* – обмен между странами дифференцированными продуктами одной отрасли;

2) *межотраслевую торговлю* – обмен между странами гомогенной продукцией различных отраслей.

Баласса рассмотрел особенности международной внутри- и межотраслевой торговли.

*Причины внутриотраслевой торговли:*

1) сокращение транспортных издержек;

2) сезонные различия – несовпадение сельскохозяйственных сезонов;

3) различия во вкусах потребителей, которые хотят иметь больший выбор товаров в рамках одной товарной группы;

4) пересекающийся спрос – стране легче экспортировать те товары, в производстве и торговле которыми накоплен больший внутренний опыт, т.е. существует емкий внутренний рынок – страны со схожим уровнем развития, доходов и предпочтения имеют схожие;

5) эффект масштаба;

6) способность создавать взаимные конкурентные преимущества.

Измеряется индексом внутриотраслевой торговли (ИТ) Грубеля – Ллойда:

$ИТ = 1 - (X - M) / (X + M)$ , разность – по модулю, если индекс равен нулю – внутриотраслевая торговля отсутствует.

*Теория пересекающегося спроса (теория подобия стран)*

1961 г. С. Линдер обнаружил, что если потребители в странах с примерно одинаковым уровнем доходов имеют схожие вкусы, то каждой стране легче экспортировать те товары, в производстве и торговле которыми у нее на внутреннем рынке накоплен больший опыт, т.е. чем больше людей в двух странах имеют схожие доходы, тем выше уровень торговли.

Необходимое условие экспорта – насыщенный внутренний спрос, но оптимальный результат от экспорта может быть достигнут только в торговле со страной, имеющей одинаковую или сопоставимую структуру спроса.

Кроме того, реальный спрос подкреплен высоким уровнем дохода, который позволяет приобретать более качественный товар.

Поэтому наибольшее пересечение структур спроса в странах-партнерах, основанных на высоком уровне доходов, является залогом более интенсивной взаимной торговли (рис. 7).

Важна также равномерность распределения доходов между слоями населения, чем она равномернее, тем лучше работает теория.

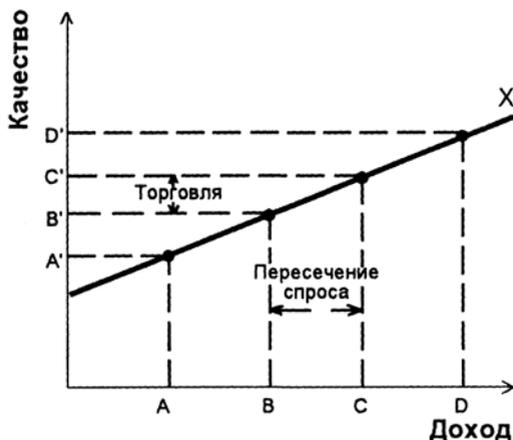


Рис. 7. Теория пересекающегося спроса<sup>1</sup>

X – чем выше уровень дохода, тем более качественный товар покупает потребитель.

Доход жителей страны I – промежуток от A (минимальный доход) до C (максимальный доход), при котором они покупают товар с качеством от A' (минимальное качество) до C' (максимальное качество).

Доход жителей страны II – промежуток от B (минимальный доход) до D (максимальный доход), при котором они покупают товар с качеством от B' (минимальное качество) до D' (максимальное качество).

Торговля между двумя странами будет осуществляться теми товарами, качество которых находится в промежутке от B' до C'. Чем больше людей имеют одинаковые доходы, тем выше уровень торговли.

#### *Теория жизненного цикла продукта*

Раймонд Вернон в 1966 г. вывел, что новый продукт проходит четыре стадии цикла жизни (иногда их насчитывают пять): I – вне-

---

<sup>1</sup> Киреев А.П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: учеб. пособие для вузов. М.: Междунар. отношения, 1999. 416 с.

дрение на рынок; II – рост продаж; III – зрелость (IV – насыщение рынка); IV (V) – спад продаж.

На первом этапе – производство нового продукта в небольших масштабах.

Международный цикл жизни продукта выглядит для фирмы, впервые наладившей его производство, иначе: I – монопольное производство и экспорт нового продукта; II – появление у иностранных конкурентов аналогичного продукта и их внедрение на рынки (прежде всего на рынки своих стран); III – выход конкурентов на рынки третьих стран и соответственно сокращение экспорта продукта из страны-пионера; IV – выход конкурентов на рынок страны-пионера (как возможная стадия).

#### *Теория технологического разрыва*

М. Познер 1961 г. изучал внутриотраслевой обмен между странами, имеющими схожую экономическую структуру. При этом было обнаружено, что существует определенный временной лаг между производством и экспортом одинаковых изделий в различных странах.

Новшество позволяет производить товар с меньшими издержками, и та страна, которая обладает монополией на новшество, будет получать прибыль в том числе за счет экспорта данного товара. Между странами, которые обладают и не обладают новшеством, образуется технологический разрыв. С течением времени технология становится известной, и другие страны начинают копировать новшество.

Таким образом, при равном обеспечении стран факторами производства развитие торговли между странами инициируется техническими изменениями, возникающими в одной из отраслей торгующих стран.

#### *Теория конкурентных преимуществ*

Майкл Портер (1990) – международные конкурентные преимущества фирм, подотраслей и стран на мировом рынке зависят от макросреды страны, в которой осуществляется их деятельность.

К макросреде относят:

- \*факторы производства,
- \*характер спроса на внутреннем рынке (он может помочь фирме достичь зрелости перед выходом на внешний рынок),
- \*развитость родственных и смежных отраслей,
- \*уровень менеджмента и конкуренции в стране,
- \*экономическую политику правительства,
- \*случайные события.

Первые четыре. Портер называл детерминантами.

*Теория реверса факторов производства*

Б. Минхас (1962) – ситуация, при которой один и тот же товар оказывается капиталонасыщенным в капиталозбыточной стране и трудоемким в трудоизбыточной.

### **Математические модели международной торговли**

Для анализа современных тенденций развития международной торговли широко применяются экономико-математические модели.

*Примеры моделирования:*

1) *моделирование товаропотоков* – помогает уяснить наиболее значимые тенденции и оценить долгосрочные перспективы развития международного обмена;

2) *моделирование товарных потоков между странами* на основе внутриэкономического состояния страны.

*Цели моделирования:*

1) улучшение понимания международных экономических взаимосвязей – как факторы спроса и предложения влияют на структуру производства в отдельных отраслях экономики страны и мира в целом;

2) надежное прогнозирование мировой торговли – дает возможность выработать конкретные рекомендации по наиболее эффективному выходу фирмы на мировой рынок;

3) повышение эффективности участников международного бизнеса.

*Типы моделей:*

1) Стандартная модель международной торговли.

2) Гравитационные модели.

3) Основы глобального проекта международной торговли (проект ЛИНК).

4) Модель «затраты – выпуск» В. Леонтьева применительно к мировой экономике.

### **Теории международного движения факторов производства и глобального бизнеса**

*Международная мобильность рабочей силы*

Анализ перемещения рабочей силы является более простым по сравнению с перемещением других факторов производства, например капитала.

Теория объясняет передвижение рабочей силы между странами разницей реальных ставок заработной платы и как результат – увеличение общемирового производства.

График Кругмана – Обстфелда. П.Р. Кругман и М. Обстфелд, исходя из общих тенденций международной миграции рабочей силы (выравнивание заработной платы, рост мирового производства продукции, противоречивое влияние на разные группы населения) как фактора перераспределения мировых трудовых ресурсов, построили график, иллюстрирующий причины и следствия мобильности (подвижности) рабочей силы (рис. 8).

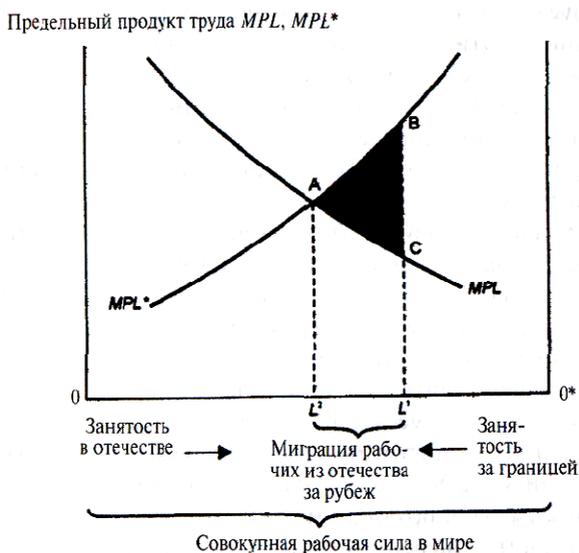


Рис. 8. График Кругмана – Обстфелда<sup>1</sup>

Вначале  $OL^1$  рабочих занято в отечестве и  $L^1O^*$  за границей. Рабочие мигрируют из отечества за границу, пока их не станет соответственно  $OL^2$  и  $L^2O^*$  и пока заработная плата не выровняется. Исследователи вопросов международных трудовых миграций, как правило, ссылаются на происходящий процесс нивелирования (вырав-

<sup>1</sup> Кругман П.Р., Обстфелд М. Международная экономика. 5-е изд. СПб.: Питер, 2003. 832 с.

нивания) уровней оплаты труда страны-эмигранта и страны-иммигранта.

Этот вывод верен лишь при анализе миграции рабочей силы внутри группы развитых стран мира и никак не подтверждается факт, когда речь идет о миграционных потоках рабочей силы, «развивающиеся страны – развитые страны», если не иметь в виду ситуацию в сравнительно небольшой группе арабских нефтедобывающих стран которая, однако, не влияет на выявившиеся общие тенденции.

Гипотетически миграция оказывает положительное воздействие на темпы экономического роста в стране, принимающей иммигрантов. А для страны, из которой происходит эмиграция, согласно неоклассической теории, выехавшая рабочая сила была избыточной, и ее перемещение не вредит экономике или даже может помочь, если выехавшие работники присылают деньги своим родственникам. Неокейнсианцы же указывают на то, что эмиграция может вредить стране, например в случае выезда высококвалифицированных работников.

#### *Теории передачи технологии*

1) Модель технологического разрыва М. Познера – создание новой технологии дает стране временную монополию в производстве и экспорте товара, основанного на этой технологии, а следовательно, и сравнительное преимущество по технологии.

2) Модель жизненного цикла продукта Р. Вернона.

#### *Теории международного движения капитала*

*Движение капитала* (как правило, в виде ссуд) – иногда рассматривают как разновидность МТ – предоставление (получение) товара сегодня в обмен на получение (возврат) товара в будущем (межвременная торговля).

Компромисс между потреблением и сбережением (чем больше экономика инвестирует сегодня, тем больше она сможет производить и потреблять в будущем).

Форма кривой ОПВ (рис. 9) будет разной у различных стран и может смещаться в сторону текущего или будущего потребления. Пусть существуют две экономики: отечественная и зарубежная, причем производственные возможности первой смещены в сторону текущего потребления, а второй – в сторону будущего. При отсутствии движения капитала, по прошествии времени, относительная цена будущего потребления в отечественной экономике будет выше,

чем в зарубежной. При возможности движения капитала зарубежная экономика будет делать заимствование за счет потребления отечественной и получит возможность повысить потребление в настоящем за вознаграждение (процентная ставка) кредитору, т.е. отечественная экономика сначала будет сужать зарубежную, а затем через определенное время получать от нее вознаграждение.

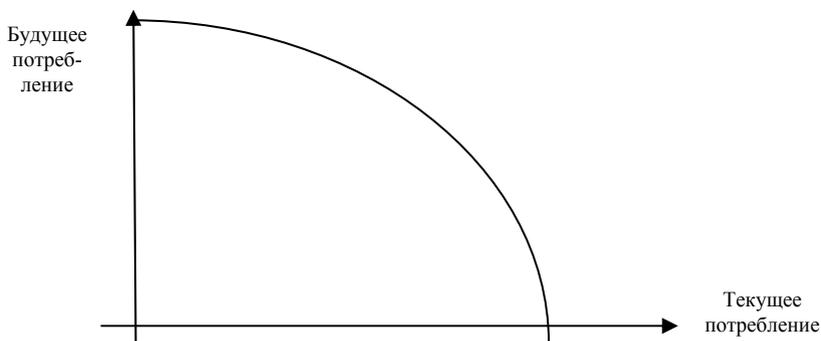


Рис. 9. Кривая отложенных производственных возможностей

#### *Традиционные теории международного движения капитала*

Теории международного движения капитала определяют причины движения капитала между странами.

*Неоклассическая теория международного движения капитала* – Джон Стюарт Милль, Хекшер и Олин. *Причины:*

\*разница в норме прибыли, которая в наиболее богатых капиталом странах имеет тенденцию к понижению;

\*ожидание сверхприбыли. Перепад в нормах прибыли между странами должен быть существенным, чтобы покрыть еще и риск, который иностранный инвестор имеет в чужой стране;

\*таможенные барьеры, мешающие ввозу товаров и тем самым подталкивающие зарубежных поставщиков к ввозу капитала для организации производства товаров на месте;

\*стремление фирм к гарантированным источникам сырья;

\*географическая диверсификация капиталовложений;

\*политические разногласия;

\*близость между странами;

\*уход от высокого налогообложения;

\*резкое снижение безопасности инвестиций на родине.

*Неокейнсианская теория международного движения капитала*

*Причины:*

\*превышение экспорта товаров и услуг над их импортом, в результате – финансирование стран-покупателей;

\*предпочтение ликвидности – склонность инвестора к хранению одной части своих ресурсов в высоколиквидной и поэтому низкоприбыльной форме, а другой части – в низколиквидной, но прибыльной форме;

\*портфельная ликвидность – поведение инвестора определяется желанием диверсифицировать свой портфель ценных бумаг (в том числе за счет иностранных ценных бумаг), взвешивая при этом доходность, ликвидность и риски;

\*разное предпочтение ликвидности в разных странах и поэтому активный обмен портфельными инвестициями между странами.

*Марксистская теория международного движения капитала*

*Причины:*

\* вывоза капитала – избыток капитала, ведущий к понижению нормы прибыли при его применении в стране его наличия;

\*вовлеченность большинства стран в мировую экономику;

\*растущая интернационализация производства;

\*создание производственной инфраструктуры;

\*активный рост и усиливающееся соперничество монополий с конца XIX в.;

\*усиление зарубежного спроса на капитал со стороны как развивающихся, так и развитых стран в результате повышения темпов экономического роста после Второй мировой войны.

*Вышеописанные теории* основное внимание уделяют вывозу капитала в ссудной форме, частично – в форме портфельных инвестиций, но *мало затрагивают движение капитала в форме прямых инвестиций*. Их бурный рост во второй половине XX в. стимулировал появление нескольких моделей прямых инвестиций.

*Эклектическая<sup>1</sup> модель Джона Даннинга.*

Эклектическая теория – универсальная теория ПИИ – фирма начинает производство товаров и услуг за рубежом (т.е. осуществляет

---

<sup>1</sup> Эклектика (от греч. Eklektikos – способный выбирать) – направление, характеризующееся соединением элементов разных систем и стиранием различий между ними. Эклектизм – неорганичное, внешнее соединение внутренне несоединимых взглядов, точек зрения, теорий, идейных направлений.

прямые инвестиции) потому, что одновременно совпадают три предпосылки:

1) фирма обладает преимуществами от обладания ценными активами в этой зарубежной стране (специфические преимущества собственника);

2) фирме выгоднее использовать эти преимущества самой на месте, а не реализовывать их через экспорт товаров или экспорт технологии другим фирмам (преимущества интернационализации);

3) фирма использует некоторые производственные ресурсы за рубежом более эффективно, чем у себя дома (преимущества места размещения).

#### *Теория международного предприятия*

*Цель:* выяснить, почему международные предприятия производят товар не в одной, а в нескольких странах и почему производство в разных странах осуществляется одной, а не несколькими самостоятельными фирмами.

#### *Теория размещения:*

- ✓ размещение производства зависит от размещения ресурсов;
- ✓ размещение производства зависит от транспортных расходов.

#### *Теория интернационализации:*

✓ операции корпорации в странах тесно взаимосвязаны, и современный уровень менеджмента позволяет их эффективно регулировать и координировать деятельность;

✓ замкнутая производственная цепочка – продукция одного дочернего предприятия нередко используется в производственном процессе другого – и повышение уровня зависимости от других участников рынка в случае работы с иной компанией на отдельном участке производственной цепочки (плюс контроль качества);

- ✓ специфика использования технологии.

*Теория интернализации* – прямое инвестирование имеет экономический смысл в случае, если транзакционные издержки заключения и реализации торгового контракта с другой компанией (вне корпорации) выше затрат, которые требуют прямые инвестиции в собственные зарубежные предприятия.

#### *Теория глобальной стратегической конкуренции*

*Авторы:* Пол Кругман, Келвин Ланкастер, 80-е гг.

*Цель теории:* анализ влияния глобальной стратегической конкуренции между многонациональными компаниями на товарные потоки.

*Суть теории:* компании стремятся к получению устойчивых конкурентных преимуществ для обеспечения господства на мировом рынке посредством всеобщего распространения внутриотраслевой торговли и через принятие стратегических решений в процессе конкурентной борьбы.

При этом их цель – усилить свои преимущества и нейтрализовать преимущества конкурента.

Способы получения устойчивых конкурентных преимуществ:

✓ Наличие прав на интеллектуальную собственность (в том числе престижные фирменные названия).

✓ Инвестиции в НИОКР (R&D): преимущество первого шага (связано с высокими затратами на исследования), большие сегменты рынка (обратная связь с потребителями, что позволяет вносить корректировки на стадии НИОКР), большая степень удовлетворения потребностей потребителя.

✓ Получение экономии от масштаба (когда средний объем издержек на производство продукта снижается по мере увеличения количества единиц продукции, выпущенных одной компанией).

✓ Получение экономии от диверсификации деятельности (когда средний объем издержек на производство продукта снижается по мере увеличения количества различных продуктов, выпускаемых одной компанией).

✓ Возможности кривой опыта – использование возможностей, обеспечиваемых кривой повышения производительности по мере приобретения опыта в производстве отдельного продукта (производство микросхем).

Торговля факторами производства с экономической точки зрения во многом похожа на торговлю товарами: возникает по тем же причинам и приводит к сходным результатам.

#### **4. Формы международной торговли**

Основным звеном коммерческой операции является смена собственника товаров (рис. 10).

*Экспортные сделки*

Это коммерческая деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров национального производства для реализации их на внешнем рынке.

*Косвенный экспорт* – экспорт через посредников либо вывоз товара в виде комплектующих для другого товара.

#### *Импортные сделки*

Связаны с покупкой и ввозом иностранных товаров в страну для реализации их на внутреннем рынке.

*Косвенный импорт* – ввоз комплектующих изделий или полуфабрикатов, используемых в импортируемых машинах и оборудовании.

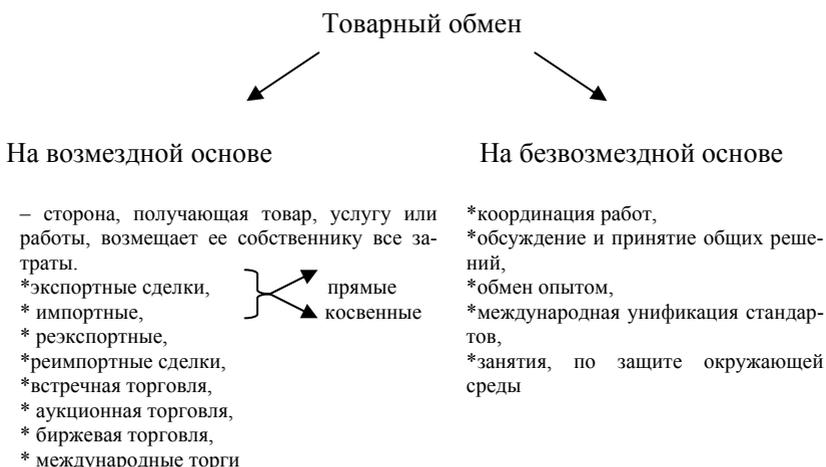


Рис. 10. Структура товарного обмена

#### *Реэкспортные сделки*

Это коммерческая деятельность, связанная с продажей и вывозом из страны ранее ввезенного в нее товара без его переработки. Страна, которая ввозит, а затем вывозит товар, называется реэкспортирующей.

*Реэкспорт* – таможенная процедура, при которой товары, ранее ввезенные на таможенную территорию таможенного союза, либо продукты переработки товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, вывозятся с этой территории без уплаты и (или) с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования (ст. 296 ТК ТС РБК).

Осуществляются, как правило, на посреднической основе: когда реэкспортирующей стране страной экспортера предлагаются более выгодные условия, чем стране импортера. Реэкспортирующая страна является в таких сделках посредником.

К реэкспорту принято относить операции по приобретению и перепродаже товаров без завоза в страну, контрагент которой купил данный товар.

Транзитный провоз товаров через страну не считается реэкспортом.

В ряде случаев реэкспортные операции имеют под собой политическую основу (например, перепродажа в рамках СЭВ советской нефти, приобретаемой странами-участницами по более низким ценам, чем мировые, в третьи страны по мировым).

РЭ-товары, как правило, не подвергаются переработке. Но могут быть проведены незначительные работы, не меняющие наименования товара: смена упаковки, нанесение специальной маркировки, снабжение ключами консервных банок и т.д. Но если стоимость дополнительных действий по переработке товара превысит  $\frac{1}{2}$  его экспортной цены, то согласно торговой практике товар меняет наименование и более не считается РЭ, а операции по его продаже превращаются в Э.

#### *Случаи реэкспорта:*

1) естественное продолжение торговой операции – продавец ввозит товар в страну для реализации на бирже или аукционе, но он может быть продан покупателю из третьей страны и вывезен;

2) нарушение реализации товара – продавец отправил товар покупателю, но последний по каким-либо причинам не может выполнить условия контракта (оплатить), и продавец стремится реализовать товар другому покупателю в данной или третьей стране, то уход товара в третью страну и есть Р, хотя и вынужденный;

3) реэкспорт без предварительного завоза товара из-за границы, как правило:

\*с целью получения прибыли от разницы цен. Здесь выгоду также получает страна, перевозящая товар от транспортировки, страхования, кредитных и иных посреднических операций;

\*строительство крупных объектов при помощи иностранных фирм – иностранный поставщик часто закупает отдельные виды материалов и оборудования в третьих странах и отправляет их на стройку без завоза в страну Р.

*Основная часть РЭ-операций осуществляется на территории СЭЗ (порты вне таможенной территории страны) – ввозимые на их территорию товары не облагаются таможенными пошлинами и на время пребывания освобождаются от уплаты сборов, налогов на импорт, обращение, производство и потребление,*

*При РЭ в соответствии со ст. 297 ТК ТС России, Белоруссии, Казахстана (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) (ред. от 16.04.2010)) товары помещаются под таможенную процедуру реэкспорта в течение одного года со дня, следующего за днем выпуска для внутреннего потребления.*

#### *Реимпортные сделки*

Это несостоявшиеся экспортные сделки.

*Реимпорт* (в соответствии со ст. 293 ТК ТС) – таможенная процедура, при которой товары, ранее вывезенные с таможенной территории Таможенного союза, ввозятся обратно на таможенную территорию Таможенного союза в установленные сроки без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

В случае РИ «товары помещаются под таможенную процедуру реимпорта в течение 3 (трех) лет со дня, следующего за днем их перемещения через таможенную границу при вывозе с таможенной территории Таможенного союза. Товары находятся в неизменном состоянии, за исключением изменений вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки (транспортировки), хранения и (или) использования (эксплуатации)».

В таких случаях возвращаются в страну ранее вывезенные из нее товары, не проданные на внешних рынках. Например, изделия, которые не удалось продать на аукционах, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем, и т.д.

В повседневной предпринимательской деятельности РИ операции практически не имеют самостоятельного (приносящего доход или иную полезность) коммерческого значения, но играют важную роль, обеспечивая возможность бесконфликтного исполнения как контрактных обязательств, так и обязательств в рамках административно-правовых отношений с контролирующими государственными органами. Например, в случае товарных рекламаций возврат пред-

мета договора выступает выходом из нештатной ситуации и способом снятия обязательств перед государством (о репатриации).

#### *Встречная торговля*

Это операции по реализации товаров, когда предусматриваются встречные обязательства экспортера закупить у импортера продукцию на часть или полную стоимость экспортируемых товаров, – это самый давний вид международной торговли.

К встречной торговле относятся внешнеторговые операции, при совершении которых в едином контакте фиксируются твердые обязательства контрагентов произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами. Во втором случае разница в стоимости покрывается денежными платежами.

По экономической сущности встречная торговля включает *две стадии обмена*:

на первой стадии – экспортная операция;

на второй – встречная импортная.

Затем может быть стадия реализации товаров на внутреннем рынке или дополнительная экспортная операция.

Многооперационность встречной торговли ведет к снижению эффективности экспорта вследствие необходимости дополнительного финансирования процесса обращения товаров – через посредников. Кроме того, из-за удлинения цикла экспортной операции во времени увеличиваются сроки оборота денежных средств, что ведет к росту расходов на обращение. Встречная торговля занимает 40 % мирового товарооборота, и в ней участвуют более 100 стран.

#### *Виды встречных сделок:*

1) *Товарообменные сделки на безвалютной основе* – оплата поставок продукции в натуральной форме, когда продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с приобретением другого товара и расчеты в денежной форме не производятся. Например:

а) *Бартер* – контракт купли-продажи на безвалютной основе, но обеспечивающий сбалансированный обмен товарами с идентичными (по штрафным санкциям, условиям страхования, форс-мажорным условиям и др.) условиями.

#### *Особенности:*

\* При бартерных операциях взаимные претензии решаются дополнительными поставками или удержанием товаров. Например, если основной экспортер опоздал с поставкой, то на сумму штрафа

он должен поставить дополнительное количество товара, но в контракте должно быть указано, какими товарами будет осуществляться дополнительная поставка, так как товары и по стоимости, и по дефицитности различны:

\*оформляется один контракт;

\*в контракте фиксируются натуральные объемы обмениваемых товаров;

\*в основе – мировые цены с учетом расходов на перемещение грузов;

\*на количество передаваемых товаров не влияет изменение уровня мировых цен;

\*движение товаров происходит одновременно или в период не больше года;

\*объект сделки – однородные сырьевые товары;

\*в бартерных операциях участвуют банки, но они играют роль простых кредиторов на период от поставки до реализации встречного товара;

\*бартерный контракт носит разовый характер;

\*минимальная возможность товарного маневрирования, поэтому наименее распространен.

*б) Прямая натуральная компенсация* – осуществляется, как правило, между универсальными торговыми домами, экспортно-импортными фирмами и т.д., предлагающими широкую номенклатуру товаров на мировом рынке, взаимную поставку нескольких товаров.

Компенсационные операции. От бартерной сделки компенсационная сделка отличается двумя моментами:

1) в бартерной сделке обменивают товар на товар, а в компенсационной – список товаров на список товаров;

2) бартерная операция строго сбалансирована, а в компенсационной сделке может быть разница между стоимостью взаимных поставок.

2) *Торговые компенсационные сделки на денежной основе* – предусматривают участие продавца в реализации товаров, предлагаемых покупателем. Счета выставляются в денежной форме, продавец товара соглашается получить оплату частично или полностью в виде поставок покупателя.

*Виды:*

а) *встречные закупки* – в большинстве случаев экспортеры принимают на себя встречные обязательства по закупкам под давлением

импортеров, но встречный товар покупают не на полную сумму экспорта. Величина встречных закупок зависит от остроты конкуренции между экспортерами и колеблется от 5 до 100% сумм экспортных контрактов. Стремясь компенсировать потери, экспортеры повышают цены на экспортируемые товары. По данным ООН, они не превышают следующих размеров: 3% – при объеме встречных обязательств до 10% суммы основного экспортного контракта; 6% – при обязательствах до 20%; 10% – до 30%; 20% – до 50%;

б) *сделки типа «оффсет»* – не содержат имеющего юридическую силу обязательства – экспортер согласен закупить товары у импортера на сумму, составляющую определенную долю от экспортной поставки (более 100%): правительственные закупки военной техники, оборудование для атомных электростанций (практикуются между фирмами развитых стран);

в) *сделки типа «свитч»* – передача экспортером своих финансовых обязательств по встречной закупке третьей стороне, как правило, крупной специализированной фирме. Избавляет экспортера от создания собственного сбытового подразделения для встречных закупок товаров, не соответствующих его основному профилю;

г) *авансовые закупки* – экспортер, заинтересованный в продаже своих товаров определенному партнеру, сначала закупает у него какую-либо продукцию.

3) *Промышленные компенсационные сделки (о производственном сотрудничестве)* – предполагают, что поставки оборудования для сооружения объектов будут оплачиваться встречными поставками товаров, производимых с его помощью (добывающая промышленность РС).

Выкуп устаревшей продукции. При поставке новых товаров экспортер выкупает устаревшие модели, а их остаточная стоимость засчитывается в стоимость новых товаров. Выкуп устаревшей продукции является одним из эффективных способов увеличения продаж в условиях жесткой конкуренции на рынках сбыта. Наиболее широко этот способ торговли применяется при сбыте легковых автомобилей, сельхозмашин, ЭВМ и др.

При выкупе товаров длительного пользования фирмы-изготовители обновляют эти товары и реализуют их на том же рынке более бедным слоям населения. Много такой продукции приобретают развивающиеся страны. Это позволяет компаниям получать прибыли даже при затратах на выкуп, реновацию и повторный сбыт.

### *Операции на внешних ресурсах*

1) Операции с давальческим сырьем (толлинг). Операции с давальческим сырьем имеют признаки встречной торговли, они являются сбалансированными, безвалютными и заранее оцененными. По заключенным контрактам одна из сторон экспортирует исходное сырье и импортирует продукты переработки или готовую продукцию, другая – перерабатывает это сырье (называемое давальческим) своими средствами. За переработку экспортеры сырья осуществляют дополнительную поставку.

Как и во встречной торговле, взаимные обязательства сторон оформляются одним контрактом. Оценке подлежит стоимость сырья, переработки и готовой продукции. В этой операции по переработке давальческого сырья отвечают принципам подрядных договоров.

2) *Операции по использованию внешних ресурсов управления (аутсорсинг)* – делегирование функций (предоставление услуг, выполнение производственных операций), которые сейчас выполняет сама фирма, во внешнее управление с целью быстрого доступа к новым технологиям и квалифицированным специалистам, использования лучших возможностей реагирования на изменение окружающей действительности, высокой скорости решения проблем и более низкой стоимости.

### *Аукционная торговля товарами*

Международные товарные аукционы – специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, на которых путем публичных торгов в заранее обусловленное время производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену.

### *Особенности аукционной торговли:*

1) На аукционах производится продажа товаров, обладающих *индивидуальными свойствами*. Это исключает возможность замены партий одинаковых по названию товаров, так как они могут иметь различные свойства: качество, внешний вид, вкус и т.д. Поэтому аукционные товары до продажи на аукционе должны быть осмотрены или дегустированы покупателем.

2) *Предварительный осмотр* – обязательное условие аукционной торговли, так как ни организаторы аукциона, ни продавцы после продажи товара с аукциона не принимают никаких претензий к качеству товара (кроме скрытых дефектов).

3) *Основными предметами торга на международных аукционах являются:*

- \*пушно-меховые товары (сырье и переработанные),
- \*немытая шерсть,
- \*щетина,
- \*чай,
- \*табак,
- \*овощи,
- \*фрукты,
- \*цветы,
- \*рыба,
- \*тропические породы леса,
- \*скот (в основном лошади).

Для первых из пяти перечисленных групп товаров аукцион является важнейшей формой реализации на международном рынке.

4) Для каждого аукционного товара исторически сложились свои *центры аукционной торговли.*

По пушнине и меховому сырью во всем мире ежегодно проводится более 150 международных аукционов. Главные центры аукционной торговли норкой – Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Копенгаген, Осло, Стокгольм, Санкт-Петербург.

Для аукционной торговли чаем характерно перемещение в места производства этого товара. Индия через аукционы в Калькутте и Кочине продает около 70% всего экспортируемого чая и через аукционы в Лондоне – 30%. Шри-Ланка около 70% вывозимого чая продает через аукционы Коломбо и 30% – через Лондонский аукцион. Индонезия реализует чай через аукционы в Лондоне, Гамбурге и Антверпене. Африканские страны – через аукционы в Найроби (Кения) и в Малави.

Аукционы торговли табаком – в Нью-Йорке, Амстердаме, Бремене, Лусаке (Замбия), Лимбе (Малави); цветами – в Амстердаме; овощами и фруктами – в Антверпене и Амстердаме; рыбой – в США и портах западноевропейских стран (кроме Исландии и Норвегии); лошадьми – в Довиле (Франция), Лондоне, Москве.

5) Основные этапы аукционной торговли (по различным товарам есть специфика).

*1. Подготовка аукциона:*

а) сортировка и подборка товара по возможно однородным качественным признакам;

б) разбивка на партии (лоты) рассортированного товара (например, чем ценнее шкурки, тем их меньше в лоте: лот белки – 3 тыс. шкурок, норки – 150–350 шкурок, каракуля – 300–700 шкурок, соболя – 5–50 шкурок);

в) каждому лоту присваивается номер, под которым он заносится в каталог данного аукциона с указанием сорта и количества единиц в данном лоте;

г) подготовка специального каталога – содержит:

- ✓ дату открытия аукциона,
- ✓ время, установленное для осмотра товаров и проведения торгов,
- ✓ последний день платежа за приобретенные товары,
- ✓ перечень всех лотов,
- ✓ условия аукционной продажи: порядок осмотра товаров, порядок продажи, фиксация цен, порядок заключения контрактов, право продажи товара третьим лицам, порядок снятия товара с торгов, порядок оплаты аукционных товаров с указанием банков, через которые должно производиться открытие аккредитивов и оплата, процент, взимаемый со стоимости купленных товаров в пользу администрации аукциона, и устанавливается порядок разрешения возможных споров между сторонами.

д) оповещение возможных покупателей о месте и времени его проведения.

2. *Осмотр товара* – обычно начинается за неделю – 10 дней до открытия торгов.

3. *Аукционный торг* – покупатели подают знак – аукционатор набавляет цену. Надбавка к цене стандартна и составляет, например, при цене до 10 долл. – 10 центов, при цене свыше 10 долл. – 25 центов. Если никто из покупателей не подаст ему знак поднятием руки или карандаша, кивком головы или выкриком «да» о своей согласии купить товар, аукционатор снижает цену до тех пор, пока один из покупателей не выразит свое желание купить его.

Покупателю, купившему первый лот в стринге (партии) и желающему приобрести по той же цене другие лоты из данной партии (стринга), дается предпочтение перед другими покупателями.

В случае возникновения разногласий за администрацией аукциона сохраняется право перепродажи любого лота. Всякие претензии должны быть заявлены администрации до начала продажи следующего лота.

Администрация аукциона вправе снять с аукциона любой лот, пока он не продан, без объяснения причин. После продажи всех лотов непроданные лоты могут снова быть выставлены для продажи. Темп аукционных торгов очень высок, и для продажи одной партии (лота) в среднем требуется менее 30 секунд. Таким образом, за час иногда продают более 300 лотов. На пушных аукционах в Санкт-Петербурге, например, в течение 9 часов продается до 1 млн шкурок норки.

В некоторых странах на аукционах используются понижительные способы назначения цены – «голландские» (при продаже овощей и фруктов, рыбы).

4. *Оформление аукционной сделки и передача товара покупателю.* Во время аукциона или на следующий день администрация аукциона вручает покупателю контракты на купленный товар; эти контракты подписываются покупателем и являются для него обязательными. Оригинал контракта возвращается аукциону, а копия остается у покупателя.

5. *Исполнение аукционной сделки* – фирма-покупатель переводит в банк стоимость сделки на два счета: 30 % – на счет аукциона, а на 70 % стоимости сделки открывается безотзывный подтвержденный аккредитив в пользу аукциона. После предоставления аукционом документарного аккредитива (*поручение одному или нескольким банкам производить по распоряжению и за счет клиента платежи в пределах обозначенной суммы и на условиях, указанных в аккредитиве*) банк переводит деньги на счет аукциона, который рассчитывается с поставщиком товара. В случае неуплаты за товар в течение 21 дня сделка считается расторгнутой, а понесенные аукционом убытки покрываются за счет 30 % аванса покупателя.

#### *Биржевая торговля*

*Товарные биржи* – постоянно действующие оптовые рынки однородных товаров. Распространенный способ для ряда сырьевых товаров.

Оказывают значительное влияние на мировую торговлю. На товарных биржах совершается около 20 % операций с сырьевыми товарами, а цены во внебиржевой торговле устанавливаются на основе биржевых котировок. Кроме того, биржа является не только местом заключения сделок, но и центром информации обо всем, что касается того или иного биржевого товара.

Биржи бывают *публичными* и *частными*. Наиболее распростра-

нены частные биржи, организованные в форме акционерных обществ, но не выплачивающие своим членам дивиденды. Члены таких бирж получают монопольное право на осуществление биржевых сделок.

*Субъекты торговли на бирже:*

1. *Члены товарных бирж* – физические лица, представляющие промышленные или торговые компании, производящие или торгующие товаром, обращающимся на бирже. На некоторых биржах членство граждан других стран ограничено. Кандидат в члены биржи должен быть платежеспособным.

2. *Участники биржи* – могут заключать сделки, но не имеют права на скидки, а также не имеют права участвовать в выборе руководства биржи.

*Брокеры* – посредники при заключении сделок. Они действуют от имени и за счет третьих лиц, получая за свои услуги комиссионные. Комиссионные обычно составляют доли процента от цены товара, но тем не менее их доходы бывают значительными, поскольку стоимость каждого контракта достаточно высока, а обороты на бирже имеют массовый характер. Брокеры должны соблюдать определенные условия, оговоренные в уставе биржи, а также сдать соответствующий экзамен. Посредничество брокеров является необходимым, так как клиенты зачастую находятся далеко от биржи. *Функции брокеров обычно выполняют члены или участники биржи.*

3. *Приглашенные гости* – могут заключать сделки с помощью членов биржи или брокеров.

*Биржевые товары*

К товарам, традиционно являющимся предметом биржевого оборота, относятся:

- продукты растительного происхождения (зерно, масличные культуры, сахар, кофе, какао, чай, пряности, хлопок, апельсиновый сок, каучук и т.п.);
- продукты животного происхождения (живой скот, мясо свежее и мороженое, бекон, бройлеры, яйца, топленое сало, щетина, кожи, шерсть, шелк-сырец, рыбная мука);
- энергетические и смазочные материалы, а также иные химикаты (нефть, бензин, смазочные масла, пропан, кокс, ацетон, спирт, каустическая сода и др.);
- металлы, а также изделия и полуфабрикаты из них.

*Признаки сырьевых товаров, характеризующих их как предметы биржевой торговли:*

1) однородность (заменимость) – каждую партию данного товара можно без ущерба для потребителя заменить любой другой партией товара аналогичного качества и количества;

2) должен быть пригодным для стандартизации, т.е. для создания классификационного стандарта, на основе которого заключаются сделки без наличия товара;

3) нескоропортящийся товар;

4) много продавцов и покупателей товара, т.е. спрос и предложения на биржевой товар должны носить массовый характер;

5) предложение биржевого товара должно, как правило, превышать его спрос в течение достаточно продолжительного времени;

6) величина спроса и величина предложения на биржевой товар должны быть легко прогнозируемы.

Хотя на современных биржах зачастую торгуют товарами, которым не присущи данные признаки, что связано с усилением влияния на биржевую торговлю техники осуществления операций, первые два признака являются определяющими для биржевых товаров.

На биржах выделяются *цены* начала, середины и конца биржевой сессии, что позволяет участникам биржевой торговли ориентироваться в краткосрочных тенденциях изменения цен.

Руководство биржи определяет *минимальный размер партии товара* для реализации на бирже (лот), который является кратным единице товара. Например, на американских биржах при торговле пшеницей за единицу измерения принимается 1 бушель, а минимальный размер партии для реализации составляет 5 000 бушелей. При торговле медью на Лондонской бирже металлов (LME) за единицу измерения принимается 1 т, цены устанавливаются в фунтах стерлингов за 1 т, а минимальный размер партии составляет 25 т. На Нью-Йоркской товарной бирже (NYMEX) при торговле медью единицей измерения является 1 фунт (453,59 г), цены устанавливаются в центах за 1 фунт, а минимальный размер партии – 25 000 фунтов.

Члены биржи рассчитываются между собой не непосредственно, а через биржевой клиринг. Ежедневно брокеры представляют отчеты о всех заключенных сделках и выплачивают или получают только разницу по всем операциям.

Каждая сделка, заключенная во время биржевой сессии в устной форме, проверяется соответствующими клерками, представляющими

ми договаривающиеся стороны, и до 12.00 следующего рабочего дня подтверждается письменным контрактом, представленным продавцом.

#### *Международные торги*

*Международные торги* – способ закупки товара, размещения заказов и выдачи подрядов, который предполагает привлечение к определенному, заранее установленному сроку предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков разных стран и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно организаторам торгов (по ценам и другим коммерческим и техническим условиям).

Торги в современных условиях получили довольно широкое распространение. Они играют важную роль в поиске и отборе контрагентов для заключения сделок на поставку машин и оборудования, строительство объектов «под ключ».

Наиболее часто торги как метод закупок применяются развивающимися странами.

#### *Цели торгов*

В связи с наличием государственной собственности в промышленно развитых странах торги часто применяются для осуществления закупок и выполнения подрядных работ государственными хозяйственными предприятиями – электростанциями, угольными шахтами, железными дорогами и т.д.

Наибольшее количество торгов проводится в ЮАР, Австралии и Новой Зеландии, а также в США, Канаде, Франции, ФРГ, Италии и Исландии.

#### *Виды торгов*

*Открытые (публичные)* – привлекаются все желающие фирмы и организации, как местные, так и иностранные. Обычно размещаются заказы на стандартное и универсальное оборудование, на относительно небольшие по объему подрядные работы.

*Закрытые (ограниченные или негласные)* – участвуют лишь фирмы, которым заблаговременно высылаются специальные приглашения. Размещаются заказы на уникальное, сложное и специальное оборудование, комплектные предприятия и пр., размещение срочных заказов. К участию в закрытых торгах привлекается обычно небольшое число наиболее солидных, известных в данной области фирм, имеющих большой опыт и хорошо технически вооруженных.

*Единичные торги* – весьма редко встречаются при поставках оборудования – организаторы обращаются только к одной фирме без привлечения конкурентов, но с соблюдением внешней формы торгов и процедуры по правилам данной страны. Их проводят в исключительных случаях, когда оборудование или другой товар может быть приобретен лишь у единственной фирмы-монополиста, а заключение обычного контракта для государственных организаций запрещается законами данной страны

Торги проводятся, как правило, по местонахождению объявивших их организаций, но могут проводиться их организаторами и в других странах.

#### *Этапы торгов*

1) *подготовительная работа по проведению торгов* – разработка технических и коммерческих условий торгов, именуемых тендерной документацией, и ознакомление с ней потенциальных участников торгов – оферентов.

В *тендерных условиях* указываются:

- наименование и количество оборудования или другого товара, намечаемого к закупке (или характер объекта, его мощность, производительность, объем услуг);
- все основные технические условия;
- основные коммерческие условия, в том числе сроки поставки, порядок установления цен, базисные условия поставки, условия платежа, другая информация;
- условия арбитража, штрафов, гарантий, требования, связанные с обеспечением технического обслуживания оборудования (включая поставку запасных частей);

2) *представление предложений участниками торгов* – предложения, поступающие на торги, носят название «тендер», или «бид». Как правило, при открытых торгах тендеры подаются в письменном виде, хотя в ряде случаев устная форма не исключается.

Участники торгов в представляемых тендерах указывают свои цены. При торгах на подрядно-строительные работы условия торгов содержат расходы, т.е. максимальную стоимость, которая будет оплачена. В этом случае цены в тендерах указываются как определенный процент скидки с обусловленной суммы, которую может представить участник торга;

3) *выбор поставщика* – в назначенный день и час организация, объявившая торги, вскрывает конверты с поступившими предложе-

ниями для ознакомления со всеми представленными предложениями с целью выявления их соответствия тендерным условиям, сравнения полученных предложений по коммерческим условиям, изучения административного и делового досье фирм-оферентов. Конкурсный выбор выигравшего торгов оферента всегда проводится в закрытом порядке (независимо от вида торгов).

Выбор поставщика и присуждение заказа могут последовать непосредственно после вскрытия и оглашения поступивших тендеров в тех случаях, когда речь идет о выборе предложения с самыми низкими ценами при аналогичных других условиях конкурентных предложений. Однако чаще всего, в особенности при поставках оборудования, принятие окончательного решения о выборе поставщика и присуждении заказа производится вышестоящей организацией через определенный период времени (иногда через несколько недель или месяцев). Практика торгов допускает отдельные уточнения тендеров после вскрытия конвертов и их оглашения, а в некоторых случаях – уторговывание некоторых условий тендеров, что также задерживает выбор поставщика;

4) *подписание контракта с фирмой, выигравшей торги*, – условия этих контрактов практически не отличаются от условий обычных контрактов купли-продажи.

### **Контрольные вопросы**

1. Дайте понятие и назовите основные формы международной торговли. Какие из них наиболее развиты?
2. Приведите случай реэкспорта и реимпорта.
3. Какие товары торгуются на аукционе?
4. Аутсорсинг.
5. Электронная торговля.
6. Ценообразование на мировом рынке: понятие, виды, механизм формирования.
7. Международная торговля продовольствием и сырьем.
8. Мировой рынок первичных энергоносителей.
9. Продукция машиностроения в МТ.
10. Торговля продукцией ВПК.
11. Международные транспортные услуги: морской транспорт.
12. Инжиниринг.
13. Услуги и инновационная деятельность.

14. Внешняя торговля РФ-услугами: отраслевая и географическая структура, экспорт и импорт.

15. Международная торговая палата: роль в организации международной торговли.

#### Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы

1. *Мировая экономика и международные экономические отношения*: учебник / под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева / Моск. гос. ин-т междунар. отношений (университет) МИД РФ. Изд. с обновлениями. М.: Магистр, 2010. 653 с. Гл. 17–19.

2. *Мировая экономика и международный бизнес*: учебник / под общ. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. 5-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2008. 688 с. Гл. 9–11, 13, 15–21, 26–28.

3. *Обзор морского транспорта*. ЮНКТАД. 2011 г. Гл. 1., 6 [Электронный ресурс]. URL: [http://unctad.org/ru/docs/rmt2011\\_ru.pdf](http://unctad.org/ru/docs/rmt2011_ru.pdf)

4. *Доклад о торговле и развитии ЮНКТАД, 2011 год (UNCTAD/TDR/2011)*. Пункт А, гл. 1. С. 1–20 [Электронный ресурс]. URL: [http://unctad.org/ru/docs/tdr2011\\_ru.pdf](http://unctad.org/ru/docs/tdr2011_ru.pdf)

5. *Current Trends and Challenges in the World Economy. Trade and Development Report, 2012. Chapter I. A (P. 1–16)* [Электронный ресурс]. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2012\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2012_en.pdf)

6. *Хасбулатов Р.И.* Международные экономические отношения: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2012. 910 с. Гл. 9–12, 23.

7. *Грек К.К.* Основные направления развития российской авиакосмической промышленности в процессе её интеграции в мировой авиакосмический рынок // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2012. № 1. С. 107–117 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.vavt.ru/journal/id/700440010/\\$File/107-117.pdf](http://www.vavt.ru/journal/id/700440010/$File/107-117.pdf)

8. *Иванов И.* Импорт и импортозамещение в России // *МЭиМО*. М., 2012. №1. С. 15–21.

9. *Истомин С.И.* О правовом содержании таможенной процедуры реимпорта // *Юрист*. 2011. №6. С. 23–27.

10. *Китайский импорт угля в первой половине 2012 г.* [Электронный ресурс] // Официальный сайт консалтинговой компании «Влонт». URL: <http://vlant-consult.ru/information/board/299>.

11. *Кобрин И.А., Лихачев Р.А.* Внешняя торговля России в 2011 г. // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2012. № 3. С. 51–73 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.vavt.ru/journal/id/B003D85A1/\\$File/51-73.pdf](http://www.vavt.ru/journal/id/B003D85A1/$File/51-73.pdf)

12. *Хохлов А.В.* Справочные материалы по географии мирового хозяйства. 2012 [Электронный ресурс] // Официальный сайт консалтинговой компании «Влонт». URL: <http://vlant-consult.ru/modules/download.php?aid=294>.

#### 4. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

*Международная миграция (ММ) рабочей силы* – это переселение населения в трудоспособном возрасте из одного государства в другое сроком более чем на год, вызванное причинами экономического (намерением трудоустройства) и иного характера.

*В основе ММ лежат 2 основных фактора:*

1) усиление интернационализации экономической жизни в принципе;

2) усиление неравномерности развития мировой экономики – рост масштабов международной трудовой миграции становится следствием диспропорции в развитии мировой экономики.

*Причины ММ*

1) *Усиление межстрановых взаимодействий.*

2) *Быстрый рост населения планеты.*

3) *Высокая мобильность* (эластичность) иностранных рабочих: легко переходят из одних отраслей в другие (во всех индустриальных и во многих нефтедобывающих государствах иммигранты работали в основном в сфере услуг); быстрота перемещения из одной страны в другую при росте безработицы или депортации.

4) *Международная кооперация и деятельность ТНК* – перемещение трудовых ресурсов между подразделениями ТНК в разных странах.

5) *Причины экономического характера:* существенные различия национального богатства, личного благосостояния в разных странах и между разными слоями населения внутри страны, поиск средств к существованию, стабильный и сравнительно высокий уровень заработной платы и условий труда в основных иммиграционных центрах.

6) *Причины социального характера:* неразвитость местной системы образования, сети учреждений здравоохранения, неуверен-

ность в завтрашнем дне, неудовлетворенность примитивным образом жизни, благоприятные социальные условия и возможности более полной реализации своих способностей в странах иммиграции.

7) *Причины политического характера*: военно-политические неблагоприятные условия.

8) *Причины культурно-религиозного характера*: религиозные и национальные неблагоприятные условия.

9) *Природно-географические и климатические причины*: природные катаклизмы и уровень охраны окружающей среды в странах иммиграции, суровый климат и т.д.

*Эффект от международной миграции* рабочей силы и ее последствия схожи с эффектами от внешней торговли:

1) Рабочая сила перемещается из стран, в которых существует ее явный избыток, в те страны, где отмечается ее явный недостаток.

2) Такое перемещение повышает эффективность национальной экономики, которая использует иностранных рабочих и их труд.

3) Дополнительная рабочая сила расширяет выпуск товаров для мирового рынка и вызывает эффект перераспределения доходов.

#### *Виды ММ*

Иногда *политическая эмиграция* трансформируется в *трудовую*, поскольку политэмигранты трудоустраиваются, превращаясь в работников-мигрантов; это разновидность *вынужденной внешней эмиграции*.

В настоящее время иммиграция обеспечивает в развитых странах мира свыше половины демографического прироста, в том числе в Европе – около 90%.

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

2. *Эмиграция* – выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы.

3. *Реэмиграция* – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

4. *Внутренняя миграция рабочей силы* – происходит между регионами одного государства.

5. *Внешняя миграция* – затрагивает несколько стран.

6. *Интеграционная миграция* – перемещение населения внутри государств в интеграционного объединения.

7. *Окончательная (безвозвратная) миграция* – выезд населения в другую страну на постоянное место жительства.

8. *Временная (возвратная) миграция* – выезд населения в другую страну на определённый период времени.

9. *Сезонная миграция* – выезд населения в другую страну в определённый период времени и на определённый срок (проведение сельскохозяйственных работ).

10. *Маятниковая миграция (часто повторяющаяся)* – предполагает, что рабочие живут в одной стране, а работают постоянно или временно в другой; характерна для приграничных районов стран мирового сообщества (Польша, Германия).

11. *«Утечка умов»* – международная миграция высококвалифицированных кадров.

12. *Нелегальная* – выезд с последующим трудоустройством.

#### *Показатели миграции*

##### *1. Количественные показатели*

1) *Масштабы ММ.* Согласно данным ООН, численность мигрантов США достигает 35 млн, далее следуют: Россия – 13 млн; Германия – 7,3; Франция – 6,2; Канада – 5,8; Австралия – 4,7 млн. Каждый девятый житель развитых государств – иммигрант, более того, в некоторых из них иностранцы составляют ныне весьма существенную часть населения: в Австралии – 24%, Швейцарии – 19%, Канаде – 17%, США – 11%.

2) *Миграционное сальдо* – разность иммиграции из страны и эмиграции в страну.

3) *Трудовой доход (labor income), выплаты занятым (compensation of employees)* – зарплаты и прочие выплаты наличными или в натуральной форме, полученные частными лицами-нерезидентами за работу, выполненную для резидентов и оплаченную ими. В эту категорию включаются также и все выплаты резидентов в пенсионные, страховые и иные фонды, связанные с наймом на работу нерезидента. К кругу частных лиц-нерезидентов относятся:

4) *Перемещения мигрантов (migrations transfers)* – оценочный денежный эквивалент стоимости имущества мигрантов, которое они перевозят с собой, перемещаясь в другую страну. При этом вывоз имущества эмигрантов в натуральной форме показывается как экспорт товаров из страны, а его оценочный денежный эквивалент как оплата за этот экспорт.

5) *Переводы работников (workers remittances)* – пересылка денег и товаров мигрантами своим родственникам, оставшимся на родине. В случае пересылки товаров учитывается их оценочная стоимость.

Кроме того, учитывается и имущество, перемещаемое мигрантами в момент их отъезда за границу и последующая посылка товаров и денег на родину.

Распределение положительного экономического эффекта происходит в форме снижения издержек производства в странах, получающих денежные переводы.

На развитые страны приходится примерно 9/10 всех выплат трудового дохода иностранным рабочим-нерезидентам и 2/3 всех частных неоплаченных переводов, тогда как на все развивающиеся страны только 1/10 и 1/3 соответственно. Это означает, что в развитых странах сосредоточена основная доля временных рабочих-мигрантов и что именно туда эмигрируют трудоспособные работники из развивающихся стран, включая страны с переходной экономикой. В рамках денежных потоков, связанных с трудовой миграцией, переводы работников занимают около 62%, трудовые доходы – около 31% и перемещение мигрантов – около 7%.

Наиболее крупные *выплаты трудового дохода* частным лицам-нерезидентам осуществляют Швейцария, ФРГ, Италия, Япония, Бельгия, США. В развивающемся мире наиболее активно иностранную рабочую силу используют ЮАР, Израиль, Малайзия, Кувейт.

Наиболее крупные *переводы* частного характера осуществляют из основных развитых стран (США, Германии, Японии, Великобритании) и новых индустриальных и нефтедобывающих развивающихся стран (Кореи, Саудовской Аравии и Венесуэлы).

Основными получателями переводов из-за рубежа являются развитые страны, в основном за счет перевода части зарплат работников иностранных подразделений ТНК, военнослужащих, размещенных за рубежом, сотрудников заграничного аппарата. Во многих развивающихся странах масштабы переводов частного характера составляют 25–50% доходов от товарного экспорта (Бангладеш, Буркина-Фасо, Египет, Греция, Ямайка, Малави, Марокко, Пакистан, Португалия, Шри-Ланка, Судан, Турция). В Иордании, Лесото, Йемене переводы достигают 10–50% ВВП.

Показатели 3–5 являются частью баланса текущих операций и классифицируются по статьям трудовых доходов (выплаты нерезидентам), перемещения мигрантов и частных неоплаченных переводов.

## *II. Структурные показатели*

1) *Соотношение различных категорий мигрантов.* За исключением небольшой группы стран (Швейцарии, Австралии, Португалии и Великобритании) доля экономических мигрантов, целенаправленно принимаемых в соответствии с потребностями экономики и социальной сферы, в общих миграционных потоках невелика. Подавляющее большинство мигрантов принимаются по-прежнему по гуманитарным, а не экономическим соображениям. По каналам воссоединения семей прибывают 70–80% пришлых жителей в США, Швеции, Дании. На беженцев приходится около 20% иностранцев, живущих в Норвегии, Франции и Швеции. Такие мигранты увеличивают число иждивенцев и создают дополнительную нагрузку на общество.

2) *Уровень образования и профессиональной квалификации мигрантов* – в целом он ниже, чем у местных жителей. Высококвалифицированные мигранты обычно приносят более высокую экономическую отдачу, легче проходят процесс социально-экономической интеграции и быстрее усваивают стандарты социального поведения местного населения, тогда как прием малоквалифицированных мигрантов может иметь негативные социально-политические последствия. Профессионально-квалификационный состав иммигрантов отражает современный спрос на иностранную рабочую силу и наличие специальных программ, которые, с одной стороны, поощряют приток определенных категорий высококвалифицированных специалистов, а с другой – обеспечивают свои потребности во временных, в том числе сезонных малоквалифицированных рабочих для сельского хозяйства, туристического бизнеса и т.д.

3) *Национальный состав иммиграции* – увеличение численности иноэтнического пришлого населения, формирование этнических анклавов, превращение принимающих обществ в мультикультурные заостряют в них проблемы межэтнических отношений, что сопровождается усилением ксенофобии и способствует укреплению позиций экстремистских сил.

### *Основные районы иммиграции:*

✓ Западная Европа: здесь удельный вес мигрантов составляет: в Люксембурге – 30%, почти столько же в Швейцарии, в Германии – 8%, в Бельгии – 7,5%, в Австрии – 6,2%, в Швеции – 5,8%, во Франции – 5,2%, в Великобритании – 3,4%;

✓ Латинская Америка: Аргентина, Бразилия, Венесуэла;

- ✓ ЮАР;
- ✓ нефтедобывающие страны Ближнего Востока;
- ✓ Израиль;
- ✓ Австралия и Новая Зеландия.

*Основные районы эмиграции*

- ✓ Восток: Индия, Пакистан, Ливан, Иордания, Турция;
- ✓ Азия: Малайзия, Филиппины;
- ✓ Африка: Алжир, Гана, Гвинея, Мали, Мозамбик, Тунис, Чад;
- ✓ Америка: Мексика;
- ✓ Европа: Польша, Португалия, Россия, Украина, Югославия.

Общемировое количество международных мигрантов увеличилось с 155 млн человек в 1990 г. до 214 млн человек в 2012<sup>1</sup>. За этот период количество международных мигрантов в наиболее развитых регионах, или в странах Севера, выросло на 46 млн человек, или на 56 %, в то время как число мигрантов в странах Юга увеличилось на 13 млн человек, или на 18 %. К 2010 г. почти 60 % всех международных мигрантов в мире проживали в наиболее развитых странах, в то время как в 1990 г. они составляли 53 %<sup>2</sup>.

Увеличение количества международных мигрантов в странах Севера (табл. 13) в первую очередь объяснялось ростом числа мигрантов из стран Юга. В период между 1990 и 2010 гг. количество международных мигрантов на Севере, которые родились в странах Юга (мигранты с Юга на Север), выросло практически вдвое, с 40 млн человек в 1990 г. до 74 млн человек в 2010 г., и составило 75 процентов от увеличения числа иммигрантов в странах Севера. Остальные 11 млн иммигрантов в странах Севера родились в странах Севера.

Вследствие таких тенденций доля мигрантов с Юга на Юг в общем числе международных мигрантов сократилась с 39 % в 1990 г. до 34 % в 2010 г., при этом направление миграции с Юга на Север, оказавшись более многочисленным, чем направление миграции с Юга на Юг, стало наиболее активно используемым миграционным коридором. В 2010 г. число мигрантов с Юга на Юг составило по-

---

<sup>1</sup> *Message of the Secretary-General on the occasion of International Migrants Day, 18 December 2012* // Официальный сайт ООН [Электронный ресурс]. URL: <http://www.un.org/esa/population/migration/2012migrantsday-sgr.pdf>

<sup>2</sup> *Международная миграция и развитие: Доклад Генерального секретаря 3 августа 2012* // Официальный сайт ООН [Электронный ресурс]. URL: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N12/452/15/PDF/N1245215.pdf?OpenElement>

рядка 73 млн человек, что немногим меньше 74 млн мигрантов с Юга на Север. В 2010 г. число мигрантов с Севера на Север составило 53 млн человек, в то время как число мигрантов с Севера на Юг – около 13 млн человек.

*Таблица 13. Число международных мигрантов по регионам происхождения и назначения, данные за 1990 и 2010 гг.*

Регион происхождения/ назначения	Число мигрантов, млн			Доля мигрантов, %		
	1990 г.	2010 г.	Абсолютное изменение	1990 г.	2010 г.	Процентное изменение
Север – Север	42,1	53,5	11,4	27,1	25,0	27,0
Север – Юг	13,3	13,3	(0,1)	8,6	6,2	(0,4)
Юг – Север	39,9	74,3	34,4	25,7	34,7	86,0
Юг – Юг	59,8	73,2	13,3	38,5	34,2	22,3
<b>Итого на Север</b>	<b>82,0</b>	<b>127,8</b>	<b>45,7</b>	<b>52,9</b>	<b>59,6</b>	<b>55,7</b>
<b>Итого на Юг</b>	<b>73,2</b>	<b>86,4</b>	<b>13,3</b>	<b>47,1</b>	<b>40,4</b>	<b>18,1</b>
<b>Итого с Севера</b>	<b>55,4</b>	<b>66,8</b>	<b>11,3</b>	<b>35,7</b>	<b>31,2</b>	<b>20,4</b>
<b>Итого с Юга</b>	<b>99,8</b>	<b>147,4</b>	<b>47,7</b>	<b>64,3</b>	<b>68,8</b>	<b>47,8</b>
<b>Всего</b>	<b>155,2</b>	<b>214,2</b>	<b>59,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>38,0</b>

Согласно данным 2012 г. по иммиграции, собранным Отделом народонаселения ООН, в общем числе мигрантов в странах Севера продолжает расти доля мигрантов из стран Юга. В Австралии и Новой Зеландии среднегодовая доля иностранных иммигрантов из менее развитых регионов увеличилась с 53 % в 1990–1999 гг. до 59 % в 2000–2009 гг. В Европе также было зарегистрировано увеличение среднегодовой доли иностранных мигрантов из стран Юга с 36 % в 1990–1999 гг. до 43 % в 2000–2009 гг. В то же время в Северной Америке доля иммигрантов из развивающихся стран в общем числе иммигрантов в течение обоих периодов оставалась стабильной и составляла порядка 84 %.

Рост числа мигрантов из стран Юга привел к значительному потоку денежных переводов в обратном направлении. По данным Всемирного банка в 2011 г., объем денежных переводов в развивающиеся страны достиг 372 млрд долл. США, что на 12 % больше, чем в 2010 г. Хотя в 2009 г. вследствие экономического кризиса отмечалось кратковременное сокращение объемов переводов, в следующем году он восстановился и, как ожидается, в 2012–2014 гг. будет продолжать расти. Денежные переводы осуществлялись в основном в Индию, Китай, Мексику и Филиппины, при этом в 2011 г. в каждую

из указанных стран было отправлено более 20 млрд долл. США. В процентном отношении к валовому внутреннему продукту странами, куда был направлен наибольший объем переводов, стали Лесото, Республика Молдова, Самоа и Таджикистан<sup>1</sup>.

*Последствия ММ:*

– Создание препятствий на пути экономических инноваций, «утечки» высококвалифицированных кадров.

– Дестабилизация рынка труда.

– Обременение бюджета: необходимость школьного обучения, медицинского обслуживания и социального обеспечения малоимущих семей иммигрантов, но, согласно исследованиям, проведенным в США и Канаде, средний иммигрант получает меньше социальных выплат и платит больше налогов и взносов, чем средний гражданин страны.

– Подрыв национальной безопасности: ухудшение криминогенной, санитарно-эпидемической ситуации.

+ Содействие эффективному применению квалификации местных работников.

+ Экономия на издержках на рабочую силу в отраслях, где широко используется дешевый труд иностранцев.

+ Понижение в результате притока иммигрантов реальных зарплат неквалифицированной рабочей силы.

+ Экономия компаний на издержках, требующихся для передвижения капитала.

+ Значимая роль в научно-техническом развитии принимающих стран: приток студентов и ученых.

+ Значимая роль в экономическом развитии принимающих стран (производят и потребляют национальную продукцию, выплачивают налоги, делают сбережения и т.п.).

+ Улучшение демографической ситуации: во многих семьях иммигрантов, особенно в первые годы после переселения, наблюдаются более высокие показатели рождаемости.

+ Улучшение социального положения местного населения.

+ Положительное воздействие эмиграции на экономику трудоизбыточных и иммиграции на экономику трудодефицитных стран.

---

<sup>1</sup> *Международная миграция и развитие. Доклад Генерального секретаря, 3 августа 2012 // Официальный сайт ООН [Электронный ресурс]. URL: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N12/452/15/PDF/N1245215.pdf?OpenElement>*

- + Новый опыт, знания и навыки для развивающихся стран.
- + Динамичное развитие целых отраслей.

### *Регулирование ММ*

#### *Формы регулирования ММ:*

- 1) национальный уровень;
- 2) международные соглашения и конвенции;
- 3) международные конференции;
- 4) встречи и переговоры.

На национальном уровне регулирование ММ осуществляется через национальное законодательство, действие национальных служб миграции.

В основе вопросов определения направления и целей национальной миграционной политики лежат международные правовые стандарты, закрепленные в документах международных организаций. Ратифицируя международные конвенции, многие демократические страны (но не все) признают приоритет норм международного права над национальным законодательством.

#### *Система мер по регулированию миграции*

- 1) Создание соответствующих условий:
  - организация бесплатных служб для помощи мигрантам и обеспечение их необходимой достоверной информацией;
  - принятие мер против недостоверной информации и пропаганда в отношении вопросов, касающихся иммиграции и эмиграции граждан;
  - принятие мер, облегчающих все стадии миграции: отъезд, перемещение и прием мигрантов;
  - организация соответствующих медицинских служб;
  - разрешение переводить на родину заработок и сбережения трудящихся-мигрантов;
  - организация найма, размещения и условий труда мигрантов (требование письменного оформления трудовых контрактов и соблюдения права трудящихся-мигрантов на получение данных документов с указанием сроков найма, условий и содержания труда и уровня его оплаты);
  - разрешение ввоза мигрантами личного имущества, рабочих инструментов и оборудования;
  - обеспечение возможности для трудящегося мигранта получить образование или повысить квалификацию в стране пребывания: рав-

ный с гражданами принимающей стороны доступ к получению образования;

- провозглашение (Конвенция МОТ) равенства мигрантов с гражданами страны пребывания в уровне минимальной заработной платы, а в тех государствах, где это предусмотрено национальными законодательствами, также возможность участия в процедурах по установлению размера заработной платы, оговаривается также, что заработная плата трудящимся-мигрантам должна выплачиваться регулярно и ручными деньгами.

## 2) Ограничительные меры:

- ежегодно обновляемые жесткие требования к уровню образования, производственному опыту (стаж работы по специальности) иммигрантов;

- возрастные ограничения;

- требования медицинского, социального и политического характера (например, лицам, имеющим судимость, разрешение на въезд не выдается);

- установление иммиграционной квоты (количественное ограничение) вплоть до полного закрытия въезда;

- требования, касающиеся квалификации и специальности;

- установление срока (например, отводимого на поиск работы), после истечения которого иммигрант обязан вернуться на родину;

- право бесплатного отъезда иностранным рабочим;

- требование при оформлении въездной визы оформлять согласие на возвращение;

- массовое насильственное выселение иммигрантов, особенно тех, которые способны создавать «угрозу общественному порядку» или «национальной безопасности»;

- подписание соглашений несколькими странами, разрешающих свободное перемещение между участниками соглашения и значительно затрудняющих въезд из стран, не являющихся участниками (Шенгенское соглашение);

- требования к предпринимателям, нанимающим иностранцев, доказать, что в данной стране нет подходящего работника, поэтому он приглашает жителя из другой страны.

*Международно-правовая основа внешней трудовой миграции:*

1. Всеобщая декларация прав человека от 10 декабря 1948 г.

2. Международный пакт о гражданских и политических правах от 16 декабря 1966 г.

3. Заключительный акт Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе от 1.08.1975 г.

4. Итоговый документ Венской встречи 1986 г. представителей государств-участников Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе.

5. Конвенция ООН о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей.

#### *Тенденции развития:*

1) Иностранная миграция является непрямым условием нормального процесса воспроизводства (в том числе и воспроизводства человеческих ресурсов) в основном в ПРС.

2) В процесс миграции активно включаются ТНК, которые формируют свои внутренние интернациональные рынки.

3) Межконтинентальная миграция начинает замещаться внутриконтинентальной.

4) Остро встала проблема нелегальной миграции, что усилило роль государственного регулирования.

### **Контрольные вопросы и практические задания**

1. Трудовая миграция: понятие, содержание, виды, характер проявления.

2. Причины миграций.

3. Назовите положительные последствия международной трудовой миграции для принимающей страны и страны-импортера трудовых ресурсов.

4. Назовите отрицательные последствия международной трудовой миграции для принимающей страны и страны-экспортера трудовых ресурсов.

5. Регулирование миграционных потоков (на примере стран мира).

6. Международная миграция в России.

### **Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы**

1. *Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник* / под ред. А.С. Булатова и Н.Н. Ливенцева / Моск. гос. ин-т междунар. отношений (университет) МИД РФ. Изд. с обновлениями. М. : Магистр, 2010. 653 с. Гл. 21.

2. *Хасбулатов Р.И.* Международные экономические отношения: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2012. 910 с. Гл. 13.

3. *Зинченко Н.Н.* Миграция населения в глобальном пространстве современного мира // Социально-гуманитарные знания. М., 2011. № 3. С. 185–193.
4. *Иванов С.* Международная миграция в России: динамика, политика, прогноз // Вопросы экономики. М., 2011. № 10. С. 35–52.
5. *Ивахнюк И.В.* Миграционная политика: вклад в модернизацию России // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. М., 2011. №2. С. 29–36.
6. *Мельникова Л.В.* России от Всемирного банка: старый рецепт на новом бланке // ЭКО. Новосибирск, 2012. № 1. С. 96–115.
7. *Миграционные процессы в странах Азии и Африки – опыт государственного регулирования* // Сборник статей / Отв. ред. А.А. Рогожин. М.: ИМЭМО РАН, 2010. С. 67 // Официальный сайт ИМЭМО РАН [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imemo.ru>
8. *Михель Е.А.* Интенсификация социально-трудовой мобильности населения приграничных регионов // Региональная экономика: теория и практика. М., 2011. № 45. С. 16–21.
9. *Россия: общество рисков?* // Мировая экономика и международные отношения. М., 2011. №11. С. 97–104.
10. *Рынок труда: реакция на кризис (по материалам зарубежных стран)*. М.: МЭМО РАН, 2011. 185 с. (гл. 3) // Официальный сайт ИМЭМО РАН [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imemo.ru>
11. *Садовая Е.С., Сауткина В.А.* Качество жизни населения мира: измерение, тенденции, институты. М.: ИМЭМО РАН, 2012. 208 с. // Официальный сайт ИМЭМО РАН [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imemo.ru>
12. *США в поисках ответов на вызовы XXI века (социально-экономический аспект)* / под ред. Э.В. Кириченко. М.: ИМЭМО РАН, 2010. 290 с. // Официальный сайт ИМЭМО РАН [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.imemo.ru>, свободный.
13. *Ткаченко М.* Глобальные вызовы для мирового рынка труда // Мировая экономика и международные отношения. М., 2011. №10. С. 51–58.
14. *Цапенко И.* Экономический цикл и международная миграция населения // Мировая экономика и международные отношения. М., 2011. № 8. С. 31–42.
15. *Шапкина А.Ю.* Международная миграция трудящихся: современные правовые проблемы // Вестник Московского университета. Сер. Право. М., 2011. №3. С. 65–75.
16. *Шахотько Л.* Миграционные процессы и миграционная политика в Беларуси // Общество и экономика. М., 2011. № 4/5. С. 122–151.

## 5. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ОБМЕН

*Технология:*

1) комплекс научно-технических знаний о приемах и процессах производства товаров, об их разработке, доведении до стадии производства, организации процесса производства и управления им (знания, навыки, методы);

2) сами технологические товары как материальные носители технологии (станки, оборудование и т.д.).

Реальная коммерческая деятельность по технологическому обмену реализуется в рамках инновационной деятельности.

*Инновационная деятельность* – совокупность действий по материализации новых идей, знаний, изобретений и научно-технических разработок в процесс производства в коммерческих целях.

На рынке технологии действует сеть покупателей и продавцов, соединенных посредническими звеньями инновационной инфраструктуры.

*Потребители технологий* – сторона, которая получает право на использование или эксплуатацию технологии, покупает или иным образом приобретает право на нее.

*Поставщики технологий* – сторона, которая предоставляет, передает, продает или иным образом поставляет технологию или право на нее:

1) Государство.

2) Инновационно-технологические центры – объединение малых и средних предприятий для целей технологического обмена.

3) Подразделения ТНК, занимающиеся НИОКР, – сосредоточивают до 80 % всех НИОКР.

*Цели технологического обмена:*

1) Доступ к мировым научно-техническим знаниям и опыту.

2) Повышение технологического уровня страны-импортера.

3) Активное использование технологий и создание современной инфраструктуры в стране-импортере.

4) Возможность коммерческой реализации на мировом рынке научно-технических достижений страны-импортера технологий.

*Направления технологического обмена:*

1) По программам научно-технического сотрудничества или внешнеторговым соглашениям (через государственные, научно-исследовательские и образовательные учреждения).

*Научно-техническое сотрудничество* – процесс создания знаний и технологий, обмена ими, процесс, в котором результаты научно-технической деятельности выступают как специфический товар, имеющий потребительскую стоимость.

2) Между подразделениями одной ТНК, находящимися в разных странах.

3) В рамках индивидуальных внешнеторговых отношений между частными коммерческими предприятиями.

*Этапы технологического обмена:*

1) Отбор и приобретение технологии – технология как идея, потенциальный товар.

2) Освоение приобретенной технологии в конкретных условиях.

3) Использование технологии.

4) Модернизация и обновление технологии.

*Формы передачи научно-технических знаний:*

1. Некоммерческий обмен – между сторонами не возникает денежных обязательств (когда сфера знаний в настоящее время не находит применения в сфере материального производства и не обеспечивает «ближайших» финансовых поступлений; предполагает передачу технологий в таком объеме, что ее применение на практике маловероятно – сведения о достижениях):

1) информационные банки специальной литературы, компьютерных данных, справочников, обзоров, технических стандартов, фирменных проспектов;

2) деловые встречи, выставки, семинары, симпозиумы;

3) в рамках курсов повышения квалификации университетов;

4) международная миграция ученых и специалистов.

2. Коммерческий обмен – получатель оплачивает передаваемые продавцом научно-технологические знания:

1) *Купля-продажа и аренда воплощенных технологий* (в форме оборудования и т.д.).

## 2) Патентно-лицензионный обмен.

*Патент* – документ, удостоверяющий исключительные права на изобретения, полезные модели и промышленные образцы, который выдается федеральным органом исполнительной власти по интеллектуальной собственности или имеет силу на территории РФ в соответствии с международными договорами РФ (в соответствии со ст. 1346 ч. 4 ГК РФ).

В соответствии с п. 1 ст. 1363 ч. 4 ГК РФ «срок действия... патента... составляет: 20 лет – для изобретений; 10 лет – для полезных моделей; 15 лет – для промышленных образцов».

*Лицензия* – разрешение патентовладельца (лицензора) на пользование другим лицом или организацией (лицензиатом) изобретения, научно-технического достижения, технических знаний, торговой марки, производственного опыта, секретов производства или иной информации, необходимой для организации производства на срок (до 10 лет) за вознаграждение.

Бывают 2 видов:

*а. Патентные* – предоставляют право использования запатентованного изобретения.

*б. Беспатентные* – осуществляется процесс купли-продажи ноу-хау.

*Ноу-хау* – незапатентованная технология, включающая научно-технические, экономические знания, производственный опыт, навыки и секреты мастерства.

Лицензии оформляются лицензионным соглашением.

Лицензиару выплачивается лицензионный платеж одним из способов:

\**роялти* – периодические процентные отчисления от дохода получателя через определенные промежутки времени в течение всего периода действия соглашения (по долгосрочным соглашениям);

\**паушальные платежи* – единовременный платеж, устанавливаемый исходя из оценок предполагаемого экономического эффекта и ожидаемой прибыли (возможно в 2–3 приема);

\**комбинированный платеж* (используется чаще всего) – включает первоначальную сумму (около 10 %) в форме паушального платежа и последующие периодические выплаты в форме роялти.

## 3) Консультационно-инжиниринговое обеспечение.

*Инжиниринг* – комплекс предоставляемых на коммерческой основе услуг по подготовке, обеспечению и обслуживанию производ-

ственного процесса, а также строительству и эксплуатации объектов промышленности, сельского хозяйства, инфраструктуры и др.

Включает:

\* услуги предпроектного характера – связаны с подготовкой процесса производства: разработка технико-экономических обоснований реализации проекта, проведение изыскательских работ, разработка планов застройки и развития транспортной сети, маркетинговые исследования, проч.;

\* услуги проектного характера – подготовка генеральных планов, схем и рекомендаций, составление рабочих чертежей и предварительная оценка стоимости проекта, надзор и консультации за проведением работ и др.;

\* услуги послепроектного характера – проведение приемосдаточных испытаний после сдачи объекта в эксплуатацию, организация торгов на машины и оборудование, инженерно-строительные работы, подготовка персонала и т.д., в том числе рекомендательные услуги по эксплуатации, управлению, реализации выпускаемой продукции.

*Консалтинг* – оказание услуг в сфере управления и научной организации производства.

В коммерческой деятельности инжиниринг и консалтинг тесно связаны между собой.

4) *Франчайзинг (франшиза)* – предоставление крупной фирмой, имеющей высокий имидж на рынке, одной фирме или нескольким фирмам право распоряжаться товарным знаком, знаком обслуживания, вывеской, ноу-хау под контролем первой.

*Выделяют:*

\* франшизу изготовителя;

\* сбытовую франшизу;

\* франшизу обслуживания;

\* промышленную франшизу.

Используется, как правило, малыми предприятиями, выпускающими аналогичную с крупной фирмой, предоставляющей франшизу, продукцию.

5) *Лизинг* – долгосрочная аренда, связанная с передачей в пользование машин, оборудования, транспортных средств, цехов, заводов, движимого и недвижимого имущества за определенное вознаграждение на основе арендного договора.

*Выделяют:*

\**Финансовый лизинг* – 15–20 лет.

\**Оперативный лизинг* – 3–5 лет.

б) *Кооперация* – договоры о научно-технической и производственной кооперации с организациями и фирмами зарубежных стран в области проведения НИОКР, что способствует ускорению создания новых технологий и оперативному практическому освоению технологии.

Страны-лидеры: США, Япония, Великобритания, Германия, Франция – 60 % международного технологического обмена.

Вся совокупность информационно-технологических товаров и институциональная структура по созданию и реализации технологий представлены на мировом рынке технологий.

Функционирование международного рынка технологий осуществляется в соответствии с нормативно-правовой базой, в основе которой лежит понятие интеллектуальной собственности.

*Интеллектуальная собственность* – результаты и продукты творческой деятельности, созданные в производственной, научной, литературной, художественной сферах и имеющие нематериальный характер.

*Объекты ИС:*

- 1) литературные, художественные и научные произведения;
- 2) исполнительская деятельность артистов, звукозапись, радио- и телевизионные передачи;
- 3) изобретения во всех сферах человеческой деятельности;
- 4) научные открытия;
- 5) промышленные образцы;
- 6) товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и коммерческие обозначения и проч.

*Нормативно-правовая и организационная база:*

*1. Международные договоры:*

- 1) Стокгольмская конвенция (1967 г. – самый первый документ по ИС).
- 2) Парижская конвенция по охране промышленной собственности (1883 г.).
- 3) Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений (1886 г.).
- 4) Всемирная конвенция об авторском праве (1952 г.).

5) Мадридская конвенция о международной регистрации фабричных и товарных знаков (1891 г.) и Венский договор о регистрации товарных знаков (1973 г.).

6) Вашингтонский договор о патентной кооперации (1970 г.).

7) Римская конвенция о международной защите артистов-исполнителей, изготовителей звукозаписи и предприятий радиовещания (1961 г.).

8) Договор об интеллектуальной собственности в отношении интегральных микросхем (1989 г.).

9) Евразийская патентная конвенция (1994 г.) и др.

*2. Структурные подразделения в рамках ВТО:*

1) Соглашение о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность (1993 г. – в рамках ГАТТ) – ТРИПС.

2) Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер (ТРИМС).

*3. Структурные подразделения в рамках ООН:*

1) Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС – в рамках Стокгольмской конвенции).

2) Комитет по передаче технологий конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

*4. Прочие организации:*

1) Европейская патентная организация.

2) Сопровождение специалистов по безопасности и технологиям.

*Особенности рынка технологий:*

1) Технология может выступать в качестве товара только в случае, если ее владелец обладает исключительным правом собственности на нее, поэтому охрана прав интеллектуальной собственности является неотъемлемым элементом рынка технологий.

2) Знания легче, чем любой товар, пересекают национальные границы.

3) Стоимость технологии определяется дополнительной прибылью, которая возникает в процессе реализации технологии на рынке – технологической ренты – субъективная стоимость.

4) Технологии являются наиболее дорогостоящим товаром, причем их стоимость увеличивается от проведения НИОКР до производства готового продукта.

5) Высокая стоимость требует объединения усилий в сфере обмена результатами интеллектуальной деятельности.

6) Научно-технические знания становятся весомым фактором обеспечения преимуществ в конкурентной борьбе, усиливая неценовую конкуренцию.

7) Как основа конкурентной борьбы в современных условиях требует постоянного совершенствования.

8) Основная часть научно-технического потенциала стран с развитой рыночной экономикой контролируется ТНК.

9) Так как главную роль в НИОКР играют ТНК, то это способствует монополизации международного рынка технологий.

10) Повышение технического уровня сопровождается ростом качества выпускаемой продукции, ростом экономичности производства конечной продукции, уменьшением затрат труда и средств производства в расчете на единицу, более полным удовлетворением потребностей общества при менее активном воздействии на окружающую природу.

11) Срок охраны авторского права (Берлинская конференция 1908 г.) равен продолжительности жизни автора и 50 годам после его смерти.

12) Технические достижения признаются в качестве изобретений только на основании решений, принимаемых государственным органом (патентным ведомством), и права на изобретение возникают лишь в случае выдачи охранного документа (патента), который действует в пределах территории государства, в котором он выдан. Для приобретения права на это изобретение в другом государстве требуется подача заявки и самостоятельная выдача патента либо иного охранного документа в иностранном государстве.

13) Принцип национального режима – основное количество международных нормативно-правовых актов отсылает к национальному законодательству.

### **Контрольные вопросы**

1. Технология как фактор производства.
2. Формы передачи технологий.
3. Цифровой разрыв. Какова роль инжиниринга в международном технологическом обмене для обеих сторон?
4. Какова роль франчайзинга в международном технологическом обмене для обеих сторон?
5. Чем отличаются финансовый и оперативный лизинг?
6. В чем отличие патента от ноу-хау?

7. Объекты и субъекты международного технологического обмена.
8. Технологический цикл.
9. Технологическая емкость торговли.
10. Правовая защита международного обмена информацией.
11. Электронная торговля: виды, принципы, функции, направления.

#### Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы

1. *Материалы* Федеральной службы по интеллектуальной собственности РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rupto.ru/>
2. *Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник* / под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева / Моск. гос. ин-т междунар. отношений (университет) МИД РФ. Изд. с обновлениями. М. : Магистр, 2010. 653 с. Гл. 22.
3. *Российский экспорт высокотехнологичной продукции и его место в мире* // Официальный сайт консалтинговой компании «Влант» [Электронный ресурс]. URL: <http://vlant-consult.ru/modules/download.php?aid=300>.
4. *Ананиашивили Ю.* Налоги, технология, производства и экономический рост // Общество и экономика. М., 2011. № 4/5. С. 172–196.
5. *Бодин Н.Б., Волынская О.А.* Правовое обеспечение инновационного развития космической деятельности (западный опыт и традиции Востока) // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 1. С. 72–80 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.vavt.ru/journal/id/70042725C/\\$File/72-80.pdf](http://www.vavt.ru/journal/id/70042725C/$File/72-80.pdf)
6. *Ветрова О.* Мониторинг инновационного потенциала компании как метод перехода к открытым инновациям // Информационные ресурсы России: ИРР. М., 2012. № 1. С. 35–37.
7. *Жихарев К.* Проектное управление развитием региональной инновационной системы: общая схема и принципы // Проблемы теории и практики управления. М., 2010. №7. С. 50–57.
8. *Зуев В.Е.* К вопросу о факторах и финансовых инновациях, определяющих эффективность производственной деятельности // Финансы и кредит. М., 2012. №10. С. 12–19.
9. *Колесников М.* Инвестиционные проекты: определение, жизненный цикл, оценка эффективности // Проблемы теории и практики управления. М., 2012. №2. С. 67–75.
10. *Комков Н.И.* Информационная технология формирования и управления реализацией инновационных проектов // Проблемы прогнозирования. М., 2012. № 3. С. 118–131.
11. *Мильнер Б.* Горизонтальные связи в организации и управление инновациями // Проблемы теории и практики управления. М., 2011. №10. С. 19–30.
12. *Николаев А.Б., Осьмова М.Н.* Некоторые теоретические аспекты инновационного развития // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 2010. № 5. С. 3–14 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru>
13. *Новые явления в мировом обороте технологий: место России* / под ред. Э.В. Кириченко. М.: ИМЭМО РАН, 2010. 116 с. // Официальный сайт ИМЭМО РАН [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imemo.ru>

14. *Осадчий А.* Лицензионная торговля объектами интеллектуальной собственности // Маркетинг. М., 2011. №6. С. 52–68.
15. *Сауткина В.А.* Проблемы эффективного управления результатами научной деятельности в России. Социально-трудовые исследования. Вып. XXIII / ред. колл.: В.В. Комаровский, Е.С. Садовая, М.Г. Хохлова. М.: ИМЭМО РАН, 2010. 135 с. // Официальный сайт ИМЭМО РАН [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imemo.ru>
16. *Теребова С.В., Волкова Л.А.* Принципы и практика функционирования зарубежных центров трансфера технологий // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2011. Т. 13, № 1. С. 101–107 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru/>
17. *Токарев Б.* Системный подход к анализу рынка наукоемких продуктов // Маркетинг. М., 2011. №2. С. 3–16.
18. *Федораев С.В.* Инновационное развитие Китая: проблемы и перспективы // Журнал правовых и экономических исследований. 2010. № 1. С. 122–129 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru/>
19. *Фролов Д.П.* Управление маркетингом российской наноиндустрии // Маркетинг в России и за рубежом. М., 2012. № 2. С. 52–58.
20. *Хожемпо В.В., Чернова В.А.* Бразилия: состояние, проблемы и тенденции инновационного развития // Вестник Российского университета дружбы народов. Сер. Экономика. 2010. № 4. С. 53–58 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru>

## 6. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

### Вопросы:

1. Понятие международного движения капитала (МДК) и международного рынка капитала.
2. Формы международного движения капитала.
3. Последствия международного движения капитала и его регулирования.
4. Свободные экономические зоны.

### 1. Понятие МДК и международного рынка капитала

*Международное движение (миграция) капитала* – перемещение капитала между странами, приносящее их собственникам доход.

*Эволюция движения капитала:*

- 1) До конца XIX в. вывоз капитала происходил в основном из метрополий в колонии.
- 2) С конца XIX в. до второй половины XX в. процесс вывоза капитала стал приобретать более широкие масштабы и определялся прибыльностью вложений.
- 3) Со второй половины XX в. одностороннее движение капитала сменяется встречным движением капитала.

*Международный рынок капитала* – рынок, на котором резиденты разных стран ведут торговлю активами (денежными (валютные банковские депозиты и т.д.) и финансовыми инструментами (ценные бумаги разных стран и т.д.)).

*Субъекты международного рынка капиталов:*

- 1) правительство;
- 2) региональные и местные органы власти;
- 3) центральные банки;
- 4) коммерческие банки;

- 5) небанковские финансовые организации;
- 6) фирмы.

*Причины миграции капитала:*

1) Возможность получения более высокого дохода за рубежом (в том числе разница процентных ставок), но важно учитывать соотношение дохода и риска на вложенный капитал.

2) Наличие в странах-реципиентах более дешевого сырья и рабочей силы (в случае ПИИ).

3) Более низкие экологические стандарты в стране-реципиенте, нежели в стране-доноре (производство и продажа некоторых видов сигарет может быть запрещена в одной стране, но разрешена в другой стране).

4) Высокие импортные пошлины на ввоз товаров в принимающей стране (стимулирование ПИИ).

5) Высокий уровень налогов в стране нахождения капитала.

6) Диверсификация активов для уменьшения риска их потери.

*Факторы, влияющие на выбор страны инвестирования:*

1) уровень доходности капиталовложений;

2) уровень экономических рисков;

3) наличие благоприятного инвестиционного климата (инвестиционный климат стран оценивается международными рейтинговыми агентствами: Standard&Poor's, Fitch, Moody's и страновыми: Эксперт РА, Рус-Рейтинг, UkrRating на Украине и KzRating – в Казахстане и проч.).

*Инвестиционный климат включает:*

- ♦ наличие факторов производства;
- ♦ уровень налогообложения (должен быть относительно низким);
- ♦ уровень криминализации экономики;
- ♦ соответствие национального законодательства мировым стандартам (законодательно закрепленные права инвестора на свободное перемещение капитала);
- ♦ стабильную экономическую ситуацию в стране-реципиенте;
- ♦ стабильную политическую ситуацию в стране-реципиенте.

## **2. Формы международного движения капитала (табл. 14)**

1) *Предпринимательский капитал* – приносит доход преимущественно в форме прибыли от капиталовложений в виде портфельных и прямых инвестиций:

а) *Прямые инвестиции* – вложение капитала для получения долгосрочного интереса и обеспечения с его помощью права собственности и управления предприятием, при этом в качестве вклада в зарубежное предприятие могут выступать и торговая марка, новая технология, патент, управленческие навыки и т.д.

\*открытие собственных предприятий, филиалов и дочерних компаний;

\*организация совместных предприятий;

\*приобретение контрольного пакета акций предприятия.

*Форма дохода:* прибыль предприятия и право на получение дивидендов.

Подразумеваются длительные связи, а их владелец часто называется стратегическим инвестором (даже если он не владеет большей частью или вообще всем капиталом фирмы).

б) *Портфельные инвестиции* – не позволяют контролировать объект собственности, а дают лишь право на доход в виде дивидендов или процентов на вложенный капитал.

*Основные формы портфельных инвестиций:* одиночные акции или их небольшие пакеты, частные и государственные облигации, векселя и другие долговые обязательства в виде ценных бумаг.

Среди *портфельных инвесторов* главную роль играют институциональные инвесторы: пенсионные фонды, страховые компании, различные инвестиционные компании и фонды.

Портфельных инвесторов *интересует* только прибыль на их вложения, они стремятся на рынки с быстро растущими фондовыми индексами, для них важна свобода перевода капитала и прибыли, а также «прозрачность» компаний в зарубежных странах и политическая и экономическая стабильность этих стран.

Граница между прямыми и портфельными инвестициями во многом условна. Часто возможность участвовать в управленческом контроле дает весьма небольшой (менее 10%) пакет акций или паев предприятия, особенно если его капитал распределен между многими владельцами, что характерно, например, для крупных акционерных обществ. Более того, право участия в контроле над предприятием могут дать и так называемые неакционерные виды инвестиций (когда родительской компании не принадлежит ни одна акция предприятия) через контракты на управление предприятием, соглашения о разделе продукции, лицензии и франшизы и т.д.

Таблица 14. Классификация международных потоков капитала

Классификация	Вид потока	Примеры
1. По источнику происхождения	1) <i>Государственный капитал</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Государственные займы,</li> <li>◆ государственные ссуды,</li> <li>◆ государственные ценные бумаги</li> </ul>
	2) <i>Частный капитал (ввозится частными и полугосударственными компаниями)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Акции,</li> <li>◆ облигации,</li> <li>◆ патенты и авторские права,</li> <li>◆ кредитные векселя</li> </ul>
	3) <i>Капитал международных валютно-кредитных и финансовых организаций</i>	Кредиты и займы данных организаций
2. По целям капиталовложения	1) <i>Прямые инвестиции</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Покупка предприятия,</li> <li>◆ кредитование предприятия,</li> <li>◆ приобретение пакета акций, которые ведут к контролю над предприятием</li> </ul>
	2) <i>Портфельные инвестиции</i>	Кредитование или приобретение ценных бумаг зарубежного предприятия, число которых не дает контроль инвестору над предприятием
	3) <i>Оказание экономической помощи</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Бесплатное предоставление кредитов (безвозмездное) – субсидии, гранты,</li> <li>◆ льготные кредиты</li> </ul>
3. По срокам капиталовложений	1) <i>Краткосрочные вложения</i>	На срок до года
	2) <i>Среднесрочные</i>	На срок от года до 5–7 лет
	3) <i>Долгосрочные</i>	На срок свыше 5–7 лет
4. По характеру использования	1) <i>Предпринимательские капиталы</i>	Средства, вкладываемые в производство
	2) <i>Ссудные капиталы</i>	Предоставление займов для получения процента на вложенный капитал
5. По форме предоставления	1) <i>Товарный</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Вывоз машин, оборудования, патентов и ноу-хау за рубеж в качестве вклада в уставный капитал создаваемой или покупаемой там фирмы,</li> <li>◆ помощь товарами первой необходимости, дефицитным сырьем и оборудованием, в виде технической помощи</li> </ul>
	2) <i>Денежный</i>	В форме денежных средств
6. По уровню легальности	1) <i>Легальный</i>	В соответствии с нормами права
	2) <i>Нелегальный</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Контрабанда,</li> <li>◆ невозврат выручки,</li> <li>◆ невозврат авансовых платежей</li> </ul>

2) *Ссудный капитал* – приносит владельцу доход в виде процентов по депозитам, займам, кредитам:

а) *Международные займы и кредиты* – предоставляются на основе срочности, возвратности и платности.

*Делятся:*

по субъектам: частные, государственные и кредиты международных финансово-кредитных организаций;

по срокам предоставления: кратко-, средне- и долгосрочные;

по формам предоставления: товарные и денежные;

по целевому назначению: связанные (на конкретные цели или под конкретные проекты) и финансовые (не имеют строгого целевого назначения).

Международное движение ссудного капитала в кредитной форме происходит на мировом кредитном рынке капиталов.

б) *Банковские депозиты* – используются для кредитования международной торговли и в целях получения процента на капитал.

### **3. Последствия международного движения капитала и его регулирование**

*1. Для принимающей страны:*

1) развитие новых технологий и более эффективных систем управления;

2) создание новых рабочих мест;

3) повышение уровня жизни населения;

4) увеличение дополнительных доходов в бюджет;

5) стабилизация платежного баланса страны и курса национальной валюты;

6) *отрицательные последствия* могут возникнуть в результате оттока капитала из страны (как отечественного, так и иностранного), что ухудшает платежный баланс страны, ослабляет курс национальной валюты, замедляет экономический рост;

7) приток капитала может привести к бесконтрольному свободному доступу иностранного банковского капитала на внутренний рынок, может подрвать конкурентоспособность национального рынка;

8) импорт ссудного капитала ведет к задолженности национального финансового сектора и может привести к финансовому кризису;

9) иностранный капитал может использоваться как средство геополитического влияния на внутреннюю политику страны, не всегда полезного для национальных интересов.

*2. Для мировой экономики:*

10) стимулирование развития международной торговли;

11) снижение мировых цен за счет снижения издержек производства;

12) углубление международного разделения труда и специализации производства;

13) рост мировой экономики в целом за счет развития экономики принимающих стран (стран-реципиентов);

14) неустойчивость мировой финансовой системы.

*Регулирование движения капитала*

Для регулирования международной миграции капитала используются меры государственного и международного характера.

*1. Государственные методы регулирования:*

1) *методы финансового характера* – стимулируют приток иностранного капитала (высокие банковские проценты, создание свободных экономических зон, налоговые льготы, субсидии, страхование кредитов, ускоренная амортизация) или препятствуют притоку капитала (высокие налоги, низкая доходность государственных ценных бумаг);

2) *методы административного характера* – способствуют притоку капитала (упрощение администрирования инвестиционного процесса) или препятствуют его притоку (запрет на вывоз капитала, создание административных препятствий зарубежным инвесторам).

*Меры по привлечению капитала:*

✓ предоставление иностранным инвесторам *национального режима* принимающей капитал стороны – условия хозяйственной деятельности для нерезидентов (иностранных инвесторов) должны быть не хуже, чем для хозяйствующих субъектов – резидентов данной страны;

✓ предоставление иностранным инвесторам *дополнительных льгот*:

- предоставление льготного режима налогообложения в отношении реинвестиций;

- 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 или временно ввозимого иностранными инвесторами имущества, оборудования и т.д., которое используется, например, на цели развития производства экспортной продукции (и которая ранее не производилась внутри страны);

- ✓ принятие *«дедушкиной оговорки»* – если законодательство принимающей иностранные инвестиции страны изменяется в худшую для инвесторов сторону, то, как правило, для иностранных инвесторов предусматривается отсрочка по данным изменениям для уже действующих предприятий с иностранными инвестициями;

- ✓ *предоставление государственных гарантий*. Важная разновидность гарантий – гарантии принимающей стороны обеспечить свободу вывоза прибыли и репатриации капитала;

- ✓ *страхование зарубежных инвестиций* – инвестор приобретает страховку от обусловленных в ней рисков (она составляет, как правило, до 1 % суммы инвестирования). Осуществляется как государственными, так и частными страховыми агентствами. Национальные агентства и страховые компании страхуют только своих прямых инвесторов;

- ✓ *урегулирование инвестиционных споров*. Осуществляется на основе национального законодательства принимающей капитал страны или национального законодательства страны базирования прямого инвестора и на основе международного арбитража;

- ✓ *исключение двойного налогообложения* – иностранная корпорация платит в принимающей капитал стране только ту часть налога, которую она не заплатила в стране базирования;

- ✓ *административная и дипломатическая поддержка* – правительства стран ведут переговоры с правительствами зарубежных государств о создании наиболее благоприятных условий за рубежом для отечественных инвесторов. Торговым представительством стран за рубежом, аппаратам экономических советников посольств вменяется в обязанность поддерживать «своих» инвесторов и создавать им необходимые благоприятные условия для инвестиционной деятельности. В большинстве стран мира созданы и действуют национальные агентства по поощрению инвестиций.

## 2. Межгосударственные методы регулирования:

- 1) *принятие соглашений* в рамках международных организаций;

2) *подписание соответствующих международных договоров* (подписанное в рамках МВФ соглашение об отмене контроля над платежами по текущим операциям на срок до 180 дней (в том числе Россия)).

Международное регулирование реализуется путем заключения специальных двусторонних и многосторонних межгосударственных соглашений в области инвестиций. В двусторонних соглашениях фиксируются основные положения: о национальном режиме для иностранных инвесторов; о защите иностранных инвесторов (от национализации, по репатриации капитала, прибыли и дивидендов и др.); о порядке разрешения споров; по страхованию от ущерба на случай политических рисков.

#### **4. Свободные экономические зоны**

*Свободные (или специальные) экономические зоны (СЭЗ)* – часть территории (экономического пространства) государства с особым, льготным режимом хозяйственной, внешнеторговой, инвестиционной деятельности.

*Цель создания СЭЗ:* частичное открытие экономики страны в случае, если в данный момент по каким-либо причинам страна не может пойти на широкое открытие своей экономики для иностранного капитала (например, при проведении курса на импортозамещение, что требует протекционистских мер), то она может «открыться» в рамках отдельных территорий, где создается особый, более благоприятный, чем на территории всей страны, инвестиционный климат, льготный внешнеторговый режим и более тесная связь с мировым рынком.

*2 подхода к образованию СЭЗ:*

1. *Функциональный подход* – в виде части экономического пространства выступает отдельное предприятие (или группа предприятий).

2. *Территориальный подход* (более распространен) – особый режим получают все предприятия, расположенные на конкретной территории, определенной как СЭЗ.

*Задачи СЭЗ:*

✓ повышение международной конкурентоспособности национального производства;

✓ увеличение притока в страну свободно конвертируемой валюты – как в результате наращивания экспорта отечественных товаров и услуг, так и в форме иностранных инвестиций;

- ✓ ускорение развития новых видов производства и изменение структуры национального производства;
- ✓ научно-техническое развитие страны;
- ✓ решение социальных проблем (увеличение занятости и сокращение числа безработных, подготовка квалифицированных специалистов и др.);
- ✓ приобщение к современному менеджменту, эффективным формам организации производства, освоение современной маркетинговой деятельности и т.д.

Ныне в мире насчитывается несколько тысяч зон с особым режимом хозяйственной деятельности.

#### *Виды СЭЗ:*

1. *Зоны беспошлинной (или свободной) торговли* – самый ранний тип СЭЗ («свободные порты» Одесса (с 1862 г.) и Батуми (с 1878г.)) – создаются на пересечениях основных транспортных магистралей (в морских портах, железнодорожных узлах, аэропортах или примыкающих к ним районах). СЭЗ выделяются из таможенной территории данной страны для обеспечения свободного и беспошлинного ввоза и вывоза товаров. Здесь создаются транзитные или консигнационные склады (на которых товары могут храниться длительное время, расфасовываться и перерабатываться, а затем в удобное с точки зрения конъюнктуры время поставляться на внутренний рынок данной страны или вывозиться без уплаты пошлины за границу).

Функционирование СЭЗ такого вида дает возможность не спешить с реализацией товаров до тех пор, пока не сложится благоприятная конъюнктура, демонстрировать продукцию потенциальным оптовым покупателям, дорабатывать продукцию с целью уплаты в дальнейшем меньшей пошлины и т.д.

2. *Экспортные промышленные зоны* (свободные зоны поощрения экспорта) – характерны для НИС – поощрение развития в данной стране экспортоориентированных современных производств. В их рамках используются различные экономические и финансовые стимулы для иностранных (а также нередко и для отечественных) инвесторов, вкладывающих свои средства в развитие таких ориентированных на экспорт производств: освобождение на определенный период от налогов и таможенных пошлин машин, сырья и комплектующих изделий, завозимых в данную страну для организации производства соответствующей конечной продукции; освобождение прямых иностранных инвестиций на определенный срок от уплаты

подоходного налога, а также предоставление льготного периода («налоговых каникул») и/или пониженных тарифов уплаты всех остальных прямых и косвенных налогов и т.д., которые обычно уплачиваются иностранными инвесторами в данной стране; льготное кредитование инвесторов; предоставление на льготных условиях в аренду земли, зданий, помещений, а также транспортных услуг; создание в такой зоне необходимой социальной инфраструктуры; создание в СЭЗ такого вида правомочной административной структуры, имеющей право решать вопросы вхождения иностранных инвесторов в зону, оформлять соответствующие документы и т.д.

3. *Зоны развития новых и высоких технологий* (современные технопарки в США, технополисы в Японии, «бизнес-инновационные центры» в странах ЕС) – цель: развитие наукоемких отраслей высоких технологий, создаются на базе ведущих университетов.

4. *Специальные экономические зоны* – создаются для развития конкретного, очень важного для данной страны направления деятельности (например, так называемые агрополисы (для развития сельского хозяйства и агропромышленных комплексов в целом), экологические зоны или экополисы, туристские зоны). В России потенциальные СЭЗ – районы Алтай, озера Байкал, регион Сочи и т.д.

5. *Комплексные, многоотраслевые и многофункциональные зоны.*

6. *Оффшорные зоны* – территория или страна, законодательство которой разрешает регистрацию и функционирование *оффшорных компаний* – компаний, деятельность которых основана на извлечении прибыли из источников, расположенных вне страны или территории их регистрации. Для них характерна максимальная степень свободы по всем указанным признакам СЭЗ.

*Тенденции международного движения капитала*

1. Определяющая роль в экспорте капитала принадлежит ПРС и их корпорациям (90 из 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира принадлежат США, ЕС, Японии – «инвестиционная триада»), поэтому основная часть капитала движется из ПРС в ПРС.

2. В списке ведущих стран-импортеров капитала ведущее место начинают занимать Китай и НИС.

3. Расширяется круг стран, участвующих в мировом инвестиционном процессе; в основном за счет РС и СПЭ.

4. Рост слияний и поглощений (M&A).

## Контрольные вопросы

1. Способы привлечения ПИИ (в том числе участие государства).
2. В чем отличие в объекте вложения и роли прямых и портфельных инвестиций?
3. Что такое инвестиционный климат? Его роль в привлечении ПИИ в странах мира.
4. Показатели вовлеченности страны в процессы международного движения капитала.
5. Масштабы международных прямых инвестиций (страны, отрасли и т.д.).
6. Место России в сфере международных инвестиций.
7. Регулирование ПИИ.
8. Правило Вальраса.
9. Приведите примеры СЭЗ в привлечении ПИИ.
10. Оцените регулирование ПИИ в России.
11. Что такое «дедушкина оговорка»?

## Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы

1. *Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник* / под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева / Моск. гос. ин-т междунар. отношений (университет) МИД РФ. Изд. с обновлениями. М. : Магистр, 2010. 653 с. Гл. 20.
2. *Хасбулатов Р.И.* Международные экономические отношения: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2012. 910 с. Гл. 14.
3. *Россия в цифрах: Российский статистический ежегодник* // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://gks.ru>
4. *World Investment Report 2013, World Investment Report 2009–2012* // Официальный сайт ЮНКТАД [Электронный ресурс]. URL: <http://unctad.org>
5. *Авдокушин Е.Ф.* Национальная инновационная система Японии // Вопросы новой экономики. 2010. № 4. С. 39–53 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru/>
6. *Брук К.В.* Правовое регулирование финансовых инструментов в России и режим инвестирования // Закон. М., 2011. №12. С. 57–61.
7. *Вознесенская Н.Н.* Международно-правовой механизм защиты иностранных инвестиций // Закон. М., 2011. №5. С. 90–97.
8. *Захаров В.* Иностранные инвестиции в экономику России: за и против // Проблемы теории и практики управления. М., 2012. №3. С. 120–125.
9. *Захаров В.К.* Какие инвестиции служат развитию России // Финансы и кредит. М., 2012. №8. С. 11–20.
10. *Защита инвестиций в России* // Закон. М., 2011. №7. С. 27–81.
11. *Иванова С.* Прямые иностранные инвестиции в сельское хозяйство: мировые тенденции // АПК: экономика, управление. М., 2010. № 9. С. 84–87.

12. *Кузнецов А.* Транснациональные корпорации стран БРИКС // МЭиМО. М., 2012. №3. С. 3–11.
13. *Кулакова Т.В., Руднова Е.В.* Роль Германии в мировых потоках ПИИ // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. 2010. № 1. С. 53–62 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru/>
14. *Литягин Н.Н.* Значение инвестиций как фактора социально-экономического развития // Lex Russica. М., 2012. № 1. С. 67–80.
15. *Малкина М.Ю.* Особенности глобализации рынков капитала на современном этапе // Финансы и кредит. М., 2012. №19. С. 2–10.
16. *Орешкин В.А.* Трансграничные перемещения прямых иностранных инвестиций – итоги первого десятилетия XXI века // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 3. С. 9–15 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vavt.ru/journal/id/B003C2250/File/9-15.pdf>
17. *Павлов П.* Второй старт особых экономических зон в России // Мировая экономика и международные отношения. М., 2010. №8. С. 69–75.
18. *Пахомов А.* Роль динамично развивающихся стран в глобальном инвестиционном процессе // Проблемы теории и практики управления. М., 2011. №11. С. 26–38.
19. *Погосов И.* Источники финансирования модернизации экономики // Экономист. М., 2012. № 5. С. 3–17.
20. *Рязанцев А.П.* Трансформация международных денежных переводов в капитал и инвестиции: теоретическое обоснование // Финансы и кредит. М., 2011. №27. С. 10–17.
21. *Славянов А.С.* Инвестиционный потенциал инновационного развития российской экономики // Финансы и кредит. М., 2011. №17. С. 49–54.
22. *Смирнов К.А.* Прямые иностранные инвестиции в банковском секторе // Налоги. М., 2011. № 4. С. 12–21.
23. *Тихомирова А.* Прямые инвестиции ведущих стран ЕС // МЭиМО. 2011. №12. С. 49–56.
24. *Трофимова И.Н.* БРИКС и развивающиеся страны в системе мирохозяйственных связей: сдвиги в международном движении капитала // Вопросы статистики. М., 2012. № 3. С. 54–63.
25. *Ужгинцев А.В.* Офшорные компании в современной экономике // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 5. С. 94–103 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vavt.ru/journal/id/B004F4BF4/File/94-103.pdf>

## 7. РЕГУЛИРОВАНИЕ МЭО

### Вопросы:

1. Государственное регулирование МЭО.
  - 1.1. Тарифные методы регулирования.
  - 1.2. Нетарифные методы регулирования.
2. Межгосударственное регулирование (МР).
3. Надгосударственное регулирование (НР).
  - 3.1. Регулирование в рамках ООН.
  - 3.2. Регулирование в рамках ВТО.

### 1. Государственное регулирование МЭО

#### 1.1. Тарифные методы регулирования

*Таможенный тариф* – свод ставок таможенных пошлин (конкретная ставка таможенной пошлины) (табл. 15).

По способу взимания	Специфические	Адвалорные	Комбинированные
По объекту обложения	Импортные	Экспортные	Транзитные
По характеру	Сезонные	Антидемпинговые	Компенсационные
По происхождению	Автономные	Конвенционные	Преференциальные
По типам ставок	Постоянные	Переменные	–
По способу вычисления	Номинальные	Эффективные	–

Рис. 11. Виды таможенных пошлин<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Киреев А.П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: учеб. пособие для вузов. М.: Междунар. отношения, 1999. 416 с. Гл. 6–7.

*Таможенная пошлина* – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при ввозе товара на таможенную территорию государства (ввозная, импортная пошлина) или при вывозе товара с таможенной территории (вывозная, экспортная пошлина), являющийся условием экспорта и импорта (рис. 11).

*Функции пошлин:*

- 1) Фискальная.
- 2) Протекционистская.
- 3) Балансировочная – относительно экспортного тарифа (ЭТ).

*Таблица 15. Роль тарифа в МЭО*

<i>Плюсы тарифа</i>	<i>Минусы тарифа</i>
1) Способствует развитию внутреннего производства и экспортного потенциала страны за счет защиты молодых отраслей в период становления	1) Способствует замедлению экономического роста и снижению объемов международной торговли
2) Стимулирует внутреннего производителя в период становления и развития экономики страны	2) Провоцирует торговые войны и нарушает стабильность МТ
3) Позволяет обеспечить экономическую безопасность и сохранять экономическую стабильность в отдельной стране, но не в странах	3) Снижает конкурентоспособность экспорта, включающего импортные детали и компоненты
4) Является статьей бюджетных доходов (для малоразвитых стран)	4) Снижает располагаемый доход потребителя за счет:
	а) увеличения налогового бремени,
	б) повышения общего уровня цен
	5) Сокращает возможности зарубежных потребителей экспортных товаров данной страны заработать на их приобретении
	6) Способствует сокращению общего уровня занятости
	7) Сложность точного определения оптимальной величины и срока действия тарифа

*Особенности применения ЭТ:*

- 1) Применяется РС и СПЭ.
- 2) Накладывается на товары традиционного экспорта (кофе в Бразилии, какао в Гане, нефть в России).
- 3) Обычно бывает адвалорным.
- 4) Ставка тарифа должна быть равна процентному превышению мировой цены товара над внутренней ценой.

5) Выполняет 2 основные функции: фискальную и балансирующую.

6) Существуют крайние случаи ЭТ – эмбарго – запрет экспорта.

## 1.2. Нетарифные методы регулирования

*Нетарифные ограничения (барьеры) (НТО)* – комплекс мер ограничительно-запретительного характера, не входящих в группу таможенно-тарифных ограничений и часто непосредственно не связанных с внешней торговлей, но регулирующих внешнеторговый оборот. В настоящее время насчитывается около 800 конкретных видов НТО.

*Цели:*

- 1) усиление конкурентных позиций страны;
- 2) защита национальной промышленности;
- 3) охрана жизни и здоровья населения;
- 4) охрана окружающей среды;
- 5) обеспечение национальной безопасности;
- 6) сохранение культурных ценностей.

*Особенности нетарифных методов:*

1) Вводятся, как правило, органами государственной власти, поэтому объем и методика их применения полностью регулируются национальными органами и национальными правилами.

2) Сложность и неточность количественной оценки – измеряются при помощи различных индексов: частотности, покрытия торговли, воздействия на цены.

3) Слабо отражены в статистике.

4) Не влекут дополнительной налоговой нагрузки на потребителя.

5) Удобны в достижении желаемого результата.

6) Дают больше свободы в использовании, так как почти не регулируются международными соглашениями и носят автономный характер.

7) Переносят процесс регулирования внешней торговли с границ вглубь страны, т.е. внутреннее хозяйственное и техническое законодательство во все большей мере начинает выступать в качестве регулятора внешнеторгового оборота.

8) Позволяют сформировать иногда даже более ограничительный режим торговой политики страны.

### *Классификация НТО по уровню свободы*

При всем многообразии НТО можно условно разделить на две крупные группы:

- ♦ *экономические;*
- ♦ *административные.*

*Экономические НТО* – это особые виды пошлин (специальные, антидемпинговые, компенсационные, ответные), различные налоги и сборы, импортные депозиты, меры валютного регулирования), которые действуют через механизм рынка, удорожая соответственно импортные и экспортные товары и предоставляя свободу выбора потребителю.

*Административные НТО* – это такие методы НТО (эмбарго, лицензирование и квотирование, «добровольные» ограничения экспорта, система государственных закупок товаров, монополистические меры, использование в протекционистских целях стандартов и технических норм, дополнительных таможенных документов и процедур и др.), при применении которых государство фактически определяет товарную структуру внутреннего рынка, лишая покупателя права на свободный выбор товара.

#### *Общая классификация НТО*

##### *I. Количественные ограничения:*

- 1. Квотирование.*
- 2. Лицензирование.*
- 3. «Добровольные ограничения».*

##### *II. Скрытые ограничения:*

- 1. Технические барьеры.*
- 2. Паратарифные (сверхтарифные) меры.*
- 3. Государственные закупки.*

##### *III. Финансовые ограничения:*

- 1. Субсидии.*
- 2. Кредитование.*
- 3. Демпинг.*
- 4. Меры валютно-финансовой политики.*

##### *I. Количественные ограничения*

КО – государственное ограничение количества и номенклатуры экспорта и импорта для целей регулирования международной торговли.

##### *Цели:*

- 1) защита позиций национальных производителей в тех случаях,

когда другие торгово-политические средства оказываются недостаточно эффективными;

2) вытеснение конкурентов с внутреннего рынка;

3) орудие экономического давления на другие страны с целью получения уступок в конкурентной борьбе и на торговых переговорах.

*Методы количественного регулирования внешней торговли (разрешительные режимы)* – применяются волнообразно: в фазы обострения экономической ситуации на мировом рынке применение резко усиливается, в фазы подъема – облегчается.

1. Квотирование – наиболее распространенная форма.

*Квота (контингент)* – ограничение экспорта и/или импорта товара количеством или суммой на определенный срок (табл. 16, рис. 12–13).

*Контингентирование* – установление государством централизованного контроля над вывозом и ввозом посредством ограничения номенклатуры товаров.

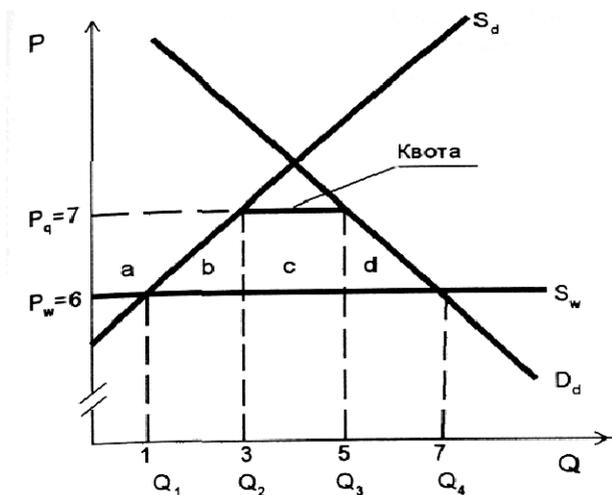


Рис. 12. Импортная квота<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Киреев А.П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: учеб. пособие для вузов. М.: Междунар. отношения, 1999. 416 с. Гл. 6–7.

Таблица 16. **Виды квот**

Классификация	Тип	Цели и особенности
1. По направлению деятельности	<i>Экспортные</i>	1) Выполнение условий международных стабилизационных соглашений в соответствии с долей страны (ОПЕК). 2) Предотвращение вывоза товара, дефицитного на внутреннем рынке
	<i>Импортные</i>	1) Защита местных производителей. 2) Равновесие на внутреннем рынке. 3) Равновесие торгового баланса. 4) Ответная мера на торговую дискриминацию
2. По охвату	<i>Глобальные</i> (на вид товара независимо от страны)	1) Обеспечение необходимого уровня внутреннего потребления (разница внутреннего производства и потребления). 2) Направление экспорта или страна импорта не устанавливается. 3) На него приходится 2/3 всех случаев квотирования
	<i>Индивидуальные контингенты</i> (квота каждой страны в рамках глобальной)	1) Носят сезонный, временный характер (на периоды сложной ситуации – осенние месяцы). 2) Дают преимущества в рамках двусторонних соглашений
Прочие	<i>Тарифные квоты</i>	1) Разрешают ввоз в страну определенного количества товаров по сниженным пошлинам или беспошлинно. 2) Ввоз сверх квоты облагается обычными пошлинами. 3) Применяется к сырьевым товарам, в импорте которых по более низким ценам заинтересованы национальные производители
	<i>Сезонные квоты</i>	1) Распространяются на сельскохозяйственные товары. 2) Обеспечение рынка сбыта национальных производителей – установить барьер в сезон – во время созревания урожая и предоставить право на ввоз в межсезонье
	<i>Процентные квоты</i>	Устанавливаются в процентах от величины торговой операции

Предположим, что внутреннее предложение товара в стране составляет  $S_d$ , а спрос –  $D_d$  (см. рис. 12). Предложение того же товара из-за рубежа не ограничено и составляет  $S_w$  по мировой цене  $P$ . В этой ситуации внутреннее производство товара составит  $Q_1$ , потребление –  $Q_4$ , импорт товара –  $Q_1Q_4$ . Страна решает ограничить импорт товара, введя импортную квоту в размере  $Q_3Q_2$ . В результате сокращения внешнего предложения внутренние цены на товар поднима-

ются до уровня  $P_q$ , внутреннее производство увеличится до  $Q_2$ , внутренний спрос сократится до  $Q_3$ , импорт уменьшится до размеров квоты, т.е.  $Q_3Q_2$ .

*Особенности квотирования:*

1) В результате квотирования перераспределение доходов происходит в пользу импортирующих компаний, которые в пределах квоты  $Q_2Q_3$  покупают данное количество по низкой мировой цене, продавая потребителю по поддерживаемой с помощью квоты внутренней цене.

2) Чтобы забрать часть этих доходов у импортеров, государство устраивает аукционы по конкурсной продаже лицензий на право импортировать или экспортировать товар в рамках квоты.

3) Кроме того, в отличие от пошлины квота имеет целью сохранение установленного количества, поэтому в условиях изменения внутреннего спроса (в сторону увеличения) квота в отличие от пошлины приведет к росту цены, т.е. имеет более ограничительный характер.

4) Политика квот легче поддается административному управлению, чем политика пошлин.

5) Квоты легче вводить в чрезвычайных ситуациях.

6) Квоты могут стать причиной монополизации внутреннего рынка.

2. Лицензирование.

*Лицензирование* – ограничение в виде требования на получение права или разрешения от уполномоченных государственных органов на совершение внешнеэкономической операции (по виду товара, стране) на определенный период.

	Импортный тариф	Импортная квота
Содержание эффекта дохода заключается в	перераспределении дохода от потребителей в бюджет	перераспределении дохода от потребителей импортирующим компаниям
Рост внутреннего спроса на товар	приводит к увеличению его импорта	приводит к повышению его внутренней цены
Администрирование	достаточно компактных таможенных органов	требует создания громоздкой системы распределения лицензий
Ограничительный эффект	зависит от колебания импортных цен	точно ограничивает импорт желаемым количеством

Рис. 13. Различия импортного тарифа и импортной квоты

### *Формы лицензирования*

1. Автоматическое лицензирование – импортер (экспортер), подавая заявку на получение разрешения на импорт (экспорт), автоматически получает разрешение на ввоз (вывоз) товара при условии, что он не получил официального отказа.

Преимущества:

\* значительно упрощаются формальности при получении лицензии – *заявительный порядок выдачи лицензий*, т.е. лицензия выдается всем лицам, которые обратились с просьбой о ее выдаче;

\* продолжает действовать правовой механизм, позволяющий государству осуществлять контроль за внешнеторговыми операциями;

\* сохраняется право государства в любой момент заменить либеральный режим более жестким.

2. Неавтоматическое лицензирование (НАЛ) – разрешительный порядок ввоза или вывоза товара после получения специального письменного разрешения уполномоченного государственного органа.

2.1. *Разовая (индивидуальная) лицензия* – разовое разрешение на одну торговую операцию (экспорт или импорт товара) с конкретным видом товара (иногда двумя-тремя видами, но по одной и той же товарной группе) сроком действия до 1 года.

*Особенности НАЛ:*

1) является *именной*, т.е. ее нельзя передавать другому экспортеру или импортеру;

2) выдается на закупку товаров, включенных в список внешне-торгового контроля, или на товары стран, торговля с которыми контролируется;

3) является очень жесткой формой количественных ограничений;

4) предоставление лицензии обусловлено получением валютных разрешений.

2.2. *Генеральная лицензия* – постоянно действующее разрешение, которое предоставляет право любому лицу или фирме импортировать перечисленные в ней товары без каких-либо ограничений по количеству или стоимости в течение всего времени действия лицензии.

2.2.1. *Глобальная (открытая) генеральная лицензия* – разрешает ввозить/вывозить указанные в ней товары из любых/в любые страны.

*2.2.2. Генеральная лицензия, разрешающая ввозить/вывозить указанные в ней товары из определенных/в определенные, перечисленные в ней страны.*

Для упрощения содержания документа в генеральной лицензии часто указываются лишь те товары данной группы, ввоз или вывоз которых запрещен, при одновременном указании, что все другие товары могут свободно импортироваться (экспортироваться).

Генеральные лицензии и относящиеся к ним списки товаров публикуются в официальных изданиях.

*Особенности лицензирования:*

1) На лицензирование приходится почти половина всех случаев применения нетарифных ограничений, при этом более чем на 80% они затрагивают торговлю промышленными товарами.

2) Лицензирование часто применяется к специфическим товарам – товары, имеющие историческую, художественную или культурную ценность либо существенное значение с точки зрения охраны окружающей среды, личной или общественной безопасности и политических интересов страны (оружие, яды, наркотики, лекарственные средства и т.п.).

3) Лицензирование часто используется как механизм распределения квоты путем выдачи лицензий до ее исчерпания – при этом лицензия является лишь документом, подтверждающим право на внешнеторговую операцию в рамках квоты. Но лицензия может выступать и как самостоятельный инструмент.

4) Как самостоятельный инструмент лицензирование используется, как правило, развивающимися странами, как подтверждающий документ в рамках квоты – развитыми.

5) Распределение лицензий может осуществляться (по уменьшению степени свободы): в рамках аукциона (продажа на конкурсной основе), при помощи системы явных предпочтений (пропорционально размеру экспорта или импорта предприятия) и на внеценной основе (выдача наиболее эффективно работающим предприятиям).

6) Лицензирование облегчает контроль за движением товаров через таможенную границу без ограничения количества ввозимых или вывозимых товаров.

7) Целью процедуры лицензирования является усиление контроля государства за ходом торговли (ограничение числа лиц, занятых внешнеторговыми операциями, применение разрешительных генеральных, реже разовых лицензий) и получение более полной инфор-

мации о предприятиях, осуществляющих внешнеторговые операции.

8) Лицензирование может вводиться для того, чтобы обеспечить выполнение стандартов качества при поставке товара.

9) Лицензирование не является источником доходов бюджета.

3. «Добровольные ограничения» экспорта (ДОЭ) – частный случай группы мер ограничительной деловой практики.

ДОЭ – количественное ограничение экспорта по обязательству (в рамках соглашений об установлении квот на экспорт товара) ограничить или не расширять объем экспорта, принимаемое «добровольно», чтобы избежать принудительных мер со стороны импортера.

*Особенности:*

1) торговый барьер, защищающий страну-импортера, устанавливается *не на ее границе, а на границе страны-экспортера* посредством инструментов экспортного контроля;

2) реализуется через соглашение;

3) реализуется в виде сокращения объемов ежегодного прироста или установления минимальных цен (ОПЕК);

4) является временной мерой, но часто носит долгосрочный характер;

5) фактически это вид нетарифных барьеров, навязываемый страной-импортером под угрозой применения более жестких мер (в случае большой доли иностранного импортера в импорте страны);

6) фактически устанавливается не правительствами, а отраслью промышленности в экспортирующей стране;

7) повышение уровня монополизации;

8) часто используются, когда нет достаточных оснований для применения других торгово-политических инструментов регулирования;

9) сложность международного контроля.

10) применяются ПРС-импортерами.

## *II. Скрытые ограничения*

*Особенности:*

1) Плохо поддаются количественной оценке.

2) Могут вводиться для использования органами государственной и местной власти.

### 1. Технические барьеры (ТБ)

ТБ – государственные меры контроля качества, безопасности или характеристик товаров, включая применяемые административные условия, терминологию, символы, проверку и методы проверки,

требования к упаковке, маркировке и этикеткам, которые могут быть использованы как средство ограничения доступа тех или иных товаров на внутренний рынок страны.

*Особенности:*

1) могут действовать на границе и внутри страны назначения товара;

2) закрывают дорогу иностранному товару на внутренний рынок или значительно поднимают его цену в результате необходимости существенной переработки или доработки;

3) причиной введения были цели безопасности или здравоохранения, но приобрели протекционистский характер.

*Формы ТБ:*

1) законодательные акты страны универсального характера, применяемые к товару в целом, когда он реализуется на территории страны, независимо от того, произведен он внутри страны или был импортирован (требования к содержанию вредных веществ в продуктах питания) и нормативные акты в рамках действующего таможенного законодательства;

2) ограничения, вытекающие из участия страны в международных соглашениях (соглашения о защите озонового слоя, о торговле промышленными отходами).

*Виды ТБ:*

1) *Технические условия* – фактически сложившиеся технические параметры, которым должна соответствовать продукция. Только в США используется более 20 тыс. промышленных стандартов, столько же в странах Западной Европы. Затрагивает около 1/3 товаров мировой торговли. Преодолевается путем создания международных стандартов.

2) *Специальные требования к маркировке и упаковке товаров* – требования о содержании информации (на национальном языке) о стране происхождения товара, его весе, специальных обозначений для опасных веществ, состава или пищевой ценности продукта, требования к упаковке (материалу, способу упаковки), требования к информации о продукте (перечень компонентов, советы по использованию и хранению).

3) *Обязательная инспекция* – применяется в отношении товаров, которые могут создавать опасность распространения заболеваний людей и животных, загрязнения окружающей среды и других неблагоприятных последствий.

В большинстве стран действуют специфические санитарные, ветеринарные и фитосанитарные нормы и правила. Соответствие товаров установленным нормам и правилам проверяется в специальных таможенных лабораториях. Часто требуется обязательное помещение живых животных на определенный срок в карантин.

Регулируют импорт сельскохозяйственных продуктов, животных и растений, пищевых товаров, парфюмерии.

4) *Специальные таможенные формальности* – требование предоставлять более подробную информацию, чем содержащаяся в таможенной декларации, требование использовать определенные пункты пропуска и т.д.

## 2. Паратарифные (сверхтарифные) меры (ПМ)

ПМ – это платежи и сборы, взимаемые с товара, пересекающего таможенную границу, которые увеличивают стоимость ввозимого товара на дополнительную величину помимо таможенной пошлины (на определенный процент или на определенную величину на единицу товара).

*Особенности:*

- 1) Воздействуют на импорт косвенным образом.
- 2) Не являясь предметом международного регулирования, они находятся целиком в компетенции национальных органов.
- 3) Основной целью является экономическое воздействие на импорт.
- 4) Являются статьей доходов государственного бюджета.

*Состав ПМ:*

1) *внутренние (уравнительные) налоги и сборы* – налоги и сборы, эквивалентные косвенным налогам и сборам, взимаемым с отечественных товаров в стране импорта (НДС, акцизы и т.д.) с целью создания единого налогового режима для иностранных и отечественных товаров;

2) *налоги и сборы, взимаемые с импортера* в связи с таможенным оформлением и перемещением товара через границу – как правило, в форме дополнительных налогов и сборов – платежи, которые взимаются с импортируемых товаров сверх таможенных пошлин и налогов, но не имеют внутреннего аналога (*консульский сбор; муниципальный сбор; фрахтовый сбор; портовый сбор и т.д.*).

## 3. Государственные закупки

ГЗ – вид нетарифных инструментов, используя которые, государство непосредственно участвует в торговых отношениях между

покупателем и продавцом, влияя на конкурентную среду, предопределяя положение товара на внутреннем и внешнем рынках.

### III. Финансовые ограничения

#### 1. Субсидии

Субсидии – денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта (рис. 14).

	Импортный тариф	Экспортная субсидия
Относительная цена импортных товаров на мировом рынке	сокращается	увеличивается
Относительная цена экспортных товаров на мировом рынке	увеличивается	сокращается
Условия торговли	улучшаются за счет других стран	ухудшаются в пользу других стран
Внутренняя цена импортных товаров	увеличивается (снижается в случае парадокса Метцлера)	остается прежней
Внутренняя цена экспортных товаров	остается прежней	увеличивается (снижается в случае парадокса Метцлера)
Внутренний спрос на экспортные товары	остается прежним	снижается
Внутренний спрос на импортные товары	снижается	остается прежним

Рис. 14<sup>1</sup>. Импортный тариф и экспортная субсидия: сравнительная характеристика<sup>2</sup>

### Классификация субсидий

#### 1. По характеру выплат:

<sup>1</sup> Киреев А.П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: учеб. пособие для вузов. М.: Междунар. отношения, 1999. 416 с. Гл. 6–7.

<sup>2</sup> *Парадокс Метцлера* – импортный тариф может привести к падению, а не увеличению внутренней цены на импортный товар в случае сильного падения его относительной цены на мировом рынке в результате введения тарифа. *Введение экспортной субсидии* может привести к падению, а не увеличению внутренней цены на экспортный товар из-за падения его относительной цены на мировом рынке.

*Относительная цена* – это отношение цен экспорта и импорта.

1) *прямые* – непосредственные выплаты прямых денежных дотаций, т.е. компенсация национальным производителям части произведенных ими производственных затрат;

2) *косвенные* – форма скрытого замаскированного дотирования производителей.

Применяются чаще, как правило, в форме освобождения производителей от уплаты внутренних налогов и предоставления им различных налоговых льгот; продажи по заниженным ценам государственных товаров и услуг (в частности, льготные тарифы на электричество, связь, транспорт); предоставления государством кредитов на льготных условиях; покупки государством у отечественных компаний товаров и услуг по завышенным ценам и ряда других мер;

3) *перекрестные* – это дотирование одной отрасли или сектора экономики за счет другой отрасли или сектора посредством мер государственного регулирования.

Осуществляется путем перераспределения средств между отраслями через механизм цен (установление заниженных тарифов на транспортировку некоторых категорий товаров, когда возникающие убытки покрываются за счет высоких цен на перевозки других товаров).

2. Прочие виды:

1) *Внутренняя субсидия* – предусматривает бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортом.

2) *Экспортная субсидия* – предусматривает бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и форсировать тем самым экспорт.

2. Кредитование

3. Демпинг

4. Меры валютно-финансовой политики

Одним из важных методов валютного регулирования в течение многих лет являются *валютные ограничения*.

Валютные ограничения – ограничения свободы ведения валютных операций, устанавливаемые государственной властью в законодательном порядке.

Главная задача валютных ограничений – сокращение оттока валюты и валютных ценностей из страны для уравнивания платежного баланса и поддержания курса национальной валюты.

*Формы:*

- 1) *разрешение на получение и расходование иностранной валюты;*
- 2) *порядок продажи валютной выручки;*
- 3) *система множественности валютных курсов;*
- 4) *механизм валютных курсов.*

## **2. Межгосударственное регулирование (МР)**

*Причина межгосударственного регулирования:* сдерживающий характер несогласованности режимов национального регулирования внешнеэкономической деятельности: участникам приходится по несколько раз уплачивать одни и те же налоги, получать аналогичные разрешения, сертификаты качества, лицензии и т.д. От этого страдают страны, привлекающие иностранный капитал, которые вынуждены предоставлять чрезмерные инвестиционные льготы для компенсации дополнительных издержек ТНК, связанных с дублированием их расходов в нескольких странах.

*Цель:* эффективное решение проблем, связанных с улучшением инвестиционного климата.

*Межгосударственное регулирование осуществляется на 3 уровнях:*

1. *Глобальный* – представлен договорами и соглашениями, заключенными в рамках международных экономических организаций (МВФ, ВТО, ОЭСР и т.д.), и отдельными международными конвенциями:

1) *Парижская конвенция об охране промышленной собственности* (1883 г., с последующими дополнениями) – обеспечивает взаимное признание и охрану объектов промышленности, но не является единообразным патентным законом для всех стран-участниц, так как учитывает национальное законодательство. Поэтому ТНК вынуждены патентовать изобретения в странах-участницах по отдельности. Но конвенция способствует облегчению патентной охраны промышленного экспорта и закреплению рынка за изделиями, в отношении которых были сделаны заявки и получены патенты, что позволяет компаниям других стран производить аналогичные изделия в стране, где им обеспечена такая защита, и ввозить туда подобные изделия.

2) *Нью-Йоркская конвенция о признании и исполнении решений зарубежных арбитражных судов* (1958 г.) – облегчает урегулирова-

ние конфликтных ситуаций между участниками мирохозяйственных связей.

3) *Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров* (1988 г.) – обеспечивает унификацию национальных законодательств по договору купли-продажи, когда коммерческие предприятия сторон договора находятся в разных государствах.

4) *Женевская конвенция по безопасным контейнерам, облегчающая международные контейнерные перевозки*.

2. Региональный – инструменты регулирования в рамках интеграционных группировок, улучшающие условия хозяйствования внутри объединения (в том числе для ТНК третьих стран, имеющих на территории одного из государств-участников дочернюю фирму), гармонизирующие и унифицирующие существующие правила, но создающие дополнительные протекционистские барьеры на внешних границах (в рамках ЕС).

3. Двусторонний – инструменты, включающие:

1) *Соглашения о ликвидации двойного налогообложения* – влияют на все виды внешнеэкономической деятельности.

*Двойное налогообложение* – взимание с одного и того же дохода идентичного налога в разных странах. Для защиты от двойного налогообложения подписываются межправительственные соглашения, однако важно не только знать о наличии (отсутствии) с государством соглашения об исключении двойного налогообложения, но и определить, какие именно налоги подпадают под его действие, а также особенности уплаты.

Например, в соответствии с Российско-германским соглашением от 1996 г. двойное налогообложение не применяется в отношении подоходного налога, налогов на прибыль и имущество в России, подоходного и промышленного налогов, налогов с корпораций, на имущество и в поддержку солидарности (с восточными землями) в Германии.

*Основными участниками соглашений являются развитые страны*. К 1 января 2003 г. США заключили 169 соглашений (в том числе 53 – со старыми членами ЕС, 40 – с латиноамериканскими государствами); 15 старых членов ЕС заключили 1 178 соглашений (в том числе 166 – друг с другом, 216 – со странами ЦВЕ и 188 – со странами Южной, Юго-Восточной и Восточной Азии).

*В развивающихся и постсоциалистических странах* соглашений меньше, но Россия по числу заключенных соглашений занимает место в конце второй десятки (около 70). К числу старейших соглашений об исключении двойного налогообложения относятся *Итало-германское* (1925 г.), *Британско-исландское* (1928 г.), *Шведско-венгерское* и *Шведско-французское* (оба 1936 г.). Подавляющая часть соглашений была заключена после 1960 г. Процесс подписания соглашений продолжается до сих пор: в 2002 г. 64 страны заключили 68 новых соглашений об исключении двойного налогообложения, и всего их действовало 2 256, к концу 2003 г. – уже 2 316.

2) *Инвестиционные соглашения* – затрагивают интересы компаний, осуществляющих прямые инвестиции.

К настоящему времени в них участвует 176 государств, а их число достигло 2 265 к началу 2004 г.

*Задачи инвестиционных соглашений:*

1) защита капиталовложений фирм одной страны в другом государстве – инвестиционные соглашения между двумя ПРС не заключались, а заключались между ПРС и экономически отсталой страной и имели односторонний характер защиты капиталов первой;

2) облегчение процедур инвестирования;

3) регламентация ведения переговоров по реализации проектов;

4) унификация категории иностранных инвестиций;

5) установление порядка разрешения конфликтов сторон.

В современной международной торговле все чаще инвестиционные соглашения заключаются между двумя равными партнерами и имеют целью взаимное стимулирование притока иностранных капиталовложений.

### **3. Надгосударственное регулирование (НР)**

*Цели НР:*

1) Определение принципов функционирования мировой экономики в целом.

2) Обеспечение взаимовыгодного сотрудничества в МТ.

3) Обеспечение стабильных и благоприятных условий для предпринимательской деятельности: *укрепление мира и безопасности, установление норм и стандартов, содействие в развитии потенциала страны, решение экологических проблем, развитие инфраструктуры.*

4) Роль полноценного участника и координатора многосторонних отношений с общественным и государственным сектором в отдельно взятой стране: *налаживание надежных и общепонятных механизмов взаимодействия между бизнесом, государством и гражданским обществом, обмен опытом, формирование партнерских сетей.*

### **3.1. Регулирование в рамках ООН**

*Направления деятельности:* определяет приоритеты, цели и стратегии развития международного сотрудничества в процессе формирования мирового экономического пространства в соответствии с Уставом, особенно в целях искоренения нищеты и обеспечения развития.

Функции ООН:

1) реализация соглашений о сферах государственной юрисдикции (*Генеральная Ассамблея*), помогающих определять правомочия страны по отношению к наземной и водной территории, воздушному пространству;

2) реализация договоренностей о правах интеллектуальной собственности (*Всемирная организация интеллектуальной собственности – ВОИС, Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности – ТРИПС*): охрана торговых марок и патентов, ВОИС осуществляет административные функции по договорам, устанавливающим согласованные на международном уровне права и общие стандарты, которые государства соглашаются соблюдать и применять на своих территориях. Договоры ВОИС, охватывающие изобретения и соответствующие патенты, товарные знаки и промышленные образцы, обеспечивают такое положение, при котором одна международная регистрация или подача заявки будет иметь действие в любом из государств-участников соглашений. Признанным и широко используемым является Договор о патентной кооперации, который вводит концепцию единой международной патентной заявки, имеющей действие во многих странах. ВОИС также были сформулированы конкретные рекомендации по способам защиты имен доменов (кодовых обозначений адресов) в Интернете;

3) унификация экономических терминов, систем мер и показателей (*Статистическая комиссия ООН, Комиссия ООН по праву международной торговли – ЮНСИТРАЛ, ЮНКТАД*): автоматизиро-

ванная система обработки таможенных данных, программа сети центров по вопросам торговли и др.);

4) разработка и согласование правил международной коммерческой деятельности (*ЮНСИТРАЛ, Конференция ООН по торговле и развитию – ЮНКТАД*);

5) предотвращение ущерба товарам и услугам, представленным на мировых рынках, и обеспечение компенсаций издержек (*ЮНСИТРАЛ, Международная организация гражданской авиации, Международная морская организация, Международный союз электросвязи, Всемирный почтовый союз*): в случае аварий при международных перевозках компании могут рассчитывать на возмещение финансовых убытков;

6) инвестирование в развивающиеся страны, развитие малого и среднего бизнеса (*Организация по промышленному развитию (ЮНИДО) – развитие промышленных предприятий, расширение участия в международном сотрудничестве и Программа развития ООН (ПРООН) – финансирование и поддержка частных и государственных компаний, проведение экономических форумов и семинаров*);

7) решение экологических проблем (*Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП), Всемирная метеорологическая организация: Рамочная конвенция ООН об изменении климата*);

8) борьба с экономическими преступлениями (*Комиссия ООН по предотвращению преступлений и уголовному правосудию*);

9) обеспечение законодательного соблюдения требований к проводимым внешнеэкономическим операциям (*Конвенция ООН об открытом море, о международных переводных векселях*);

10) соблюдение общечеловеческих прав и свобод человека в трудовых отношениях (*Международная организация труда (МОТ)*);

11) сбор, анализ и распространение достоверной экономической информации, способствующей заключению международных соглашений (*ЮНСИТРАЛ, ЮНКТАД, Всемирный банк*): помогает странам и компаниям в оценке рынков, сопоставлении собственных ресурсов и возможностей и разработке внешнеэкономических стратегий. Агентства ООН, предоставляющие статистические данные, рассматриваются как авторитетные и достоверные источники официальной статистики;

12) разработка долгосрочных стратегий и инструментов решения проблем мировой экономики на базе международных эксперт-

ных консультаций и согласований с правительствами (*Международная финансовая корпорация (МФК) способствует развитию частных предприятий путем капиталовложений без привлечения государственных гарантий*).

Формы воздействия:

- 1) *запретительные и предписывающие нормативы*;
- 2) *мотивирующие стимулы* – различные премии и награждения за достижения в сфере интересов ООН и мира.

Структура институтов взаимодействия с реальным сектором в рамках ООН:

- 1) Международная торговая палата – *посредник по вопросам сотрудничества ООН и частного сектора*;
- 2) специализированные объединения, представляющие интересы компаний и предпринимателей и содействующие в решении глобальных проблем: *Международная организация работодателей (1920), Всемирный экономический форум (1971), Всемирный совет предпринимателей по устойчивому развитию (1995) и др.*

### **3.2. Регулирование в рамках ВТО**

*Основана в 1995 г. как преемница ГАТТ (1947 г.)*

Система ГАТТ развивалась в процессе проведения серий торговых переговоров (раундов). В первых раундах обсуждались вопросы сокращения тарифов, позднее переговоры охватили антидемпинг и нетарифные меры. Последний Уругвайский раунд привел к подписанию 15 апреля 1994 г. в Марракеше заключительного акта о создании ВТО, которая значительно расширила сферу действия ГАТТ, распространив ее на торговлю услугами и торговые аспекты прав интеллектуальной собственности. Кроме того, система ГАТТ, будучи фактически международной организацией, формально таковой не являлась. ВТО же получила юридический статус специализированного учреждения системы ООН.

ВТО – одновременно и организация, и многосторонний торговый договор, определяющий права и обязанности правительств в сфере международной торговли товарами и услугами (рис. 15).

Все страны-члены ВТО принимают обязательство по выполнению примерно 30 основных соглашений и юридических инструментов, объединенных термином «многосторонние торговые соглашения» (МТС). Каждая страна защищала свои интересы, руководствуясь собственными правилами и нормами.

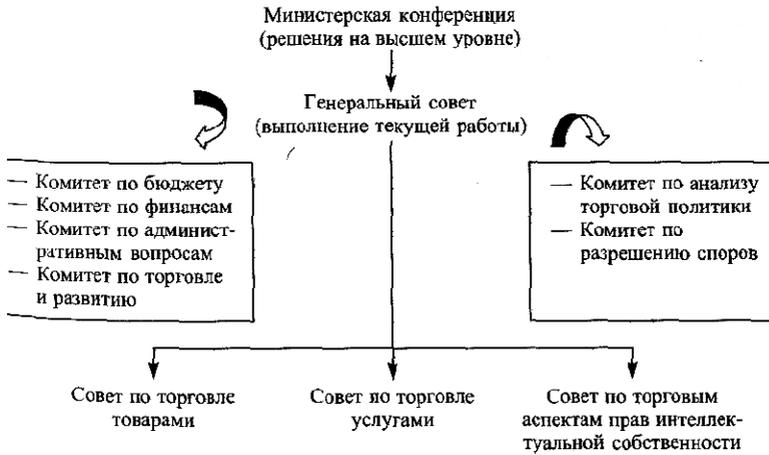


Рис. 15. Структура ВТО<sup>1</sup>

Решения принимаются путем консенсуса или, когда вопрос спорный – решается путем голосования большинством голосов.

*Правовая основа ВТО:*

– Генеральное соглашение по тарифам и торговле в редакции 1994 г.;

– Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) – *регулирует сферу услуг: банковское дело, страхование, транспорт, телекоммуникации, туризм, строительство, телевидение*; ГАТС состоит из трех основных блоков: *взаимные обязательства стран-членов в сфере торговли услугами; списки начальных взаимных услуг по доступу на рынки услуг и приложения о специальном статусе отдельных секторов услуг* (в частности, финансовых услуг и телекоммуникаций);

– Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) – *определяет принципы в области охраны прав интеллектуальной собственности: взаимное предоставление национального режима, режима наибольшего благоприятствования и недискриминация*. Соглашения распространяется на *авторские права, торговые знаки и знаки обслуживания, патенты, географиче-*

<sup>1</sup> *Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник: в 2 ч. / под ред. Р.И. Хасбулатова. М.: Гардарики, 2006. Ч. 2.*

*ские названия, промышленный дизайн, раскладку интегральных схем, ноу-хау, коммерческие тайны.*

*Нормами и правилами ВТО регулируется свыше 90% мировой торговли товарами и услугами.*

*Задачи:*

- 1) либерализация международной торговли;
- 2) регулирование мировой торговли преимущественно тарифными методами;
- 3) обеспечение справедливости и предсказуемости международной торговли;
- 4) способствование экономическому росту и повышению экономического благосостояния людей.

*Направления деятельности:*

- 1) формирование мировых торговых потоков;
- 2) установление правил ведения международного бизнеса;
- 3) регулирование мировой торговли товарами, услугами, интеллектуальной собственностью;
- 4) формирование торговой политики стран-членов;
- 5) проведение торговых переговоров;
- 6) урегулирование торговых споров в соответствии с механизмом ВТО;
- 7) оказание помощи развивающимся странам;
- 8) проведение обзора национальной экономической политики стран.

### **Контрольные вопросы**

1. В каких случаях государство прибегает к экспортным пошлинам?
2. Тарифные методы регулирования.
3. Нетарифные методы регулирования.
4. Эффективность регулирования.
5. Воздействие отдельных инструментов государственного регулирования на экономику страны (на примере стран мира).
6. В чем отличие пошлины от тарифа, если оно есть?
7. Назовите примеры скрытых ограничений и дайте характеристику их влиянию.
8. В чем плюсы и минусы количественных и тарифных методов регулирования?

9. Какую роль может играть лицензирование в установлении квот?

10. Назовите основные документы, регламентирующие межгосударственное регулирование МЭО.

11. Назовите основные органы в рамках ООН, участвующие в надгосударственном регулировании МЭО.

12. Как Вы оцениваете систему регулирования и ее изменения в современной России?

#### **Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы**

1. *Гадыршин И.* Возможности снижения роли антидемпинговых мер в ходе экономической интеграции // Общество и экономика. М., 2011. № 7. С. 143–154.

2. *Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник* / под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева / Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД РФ. М.: Магистр, 2010. 653 с.

3. *Савельев А.В.* Государственное страхование экспорта как механизм управления рисками участников международной торговли (практический анализ) // Менеджмент в России и за рубежом. М., 2011. № 2. С. 63–70.

4. *Смитиенко Б.М.* Международные экономические отношения: учебник: [для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Мировая экономика» / Б.М. Смитиенко, Л.И. Комиссарова, Н.В. Лукьянович и др.]; под ред. Б.М. Смитиенко. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2012. 526 с. Гл. 9, 10, 12, 17.

5. *Хасбулатов Р.И.* Международные экономические отношения: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2012. 910 с.

## 8. РОССИЯ И СТРАНЫ МИРА В СИСТЕМЕ МЭО

### Вопросы:

1. Основные тенденции экономического развития экономики России в 2014 г.
2. Противоречия бюджетной политики России в 2014 г.
3. Инвестиционный климат в России в 2014 г.
4. Основные тенденции экономического развития мировой экономики в 2014 г.
5. Величина и динамика ГВП (мирового ВВП), какую долю в мировом ВВП занимает Россия и другие страны, как Вы оцениваете ВВП на душу населения в странах мира (табл. 1–3 прогноза «Россия и мир: 2014»).
6. Сценарии развития мировой финансовой системы.
7. Ключевые риски мировой финансовой системы в 2014 г.
8. Важнейшие тенденции развития мировой финансовой системы в 2014 г.
9. Международная экологическая политика в 2014 г.
10. Динамика развития природоохранной политики в мире в 2014 г.
11. Проблемы развития Арктики в 2014 г.
12. Прогноз развития рынка нефти и газа в 2014 г.
13. Прогноз развития рынка стали в 2014 г.
14. Прогноз развития рынка алюминия в 2014 г.
15. Прогноз развития рынка минеральных удобрений в 2014 г.
16. Прогноз развития рынка лесобумажных товаров в 2014 г.
17. Состояние и прогноз развития экономик стран ЕС в 2014 г.
18. Состояние и прогноз развития экономики США в 2014 г.
19. Состояние и прогноз развития экономики Японии в 2014 г.
20. Состояние и прогноз развития экономики Китая в 2014 г.
21. Состояние и прогноз развития экономики Индии в 2014 г.

## 22. Каковы шансы России войти в группу развитых стран и что для этого нужно? (Дайте собственный аргументированный ответ, опираясь на рассмотренный материал).

### Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы

1. *Ежегодный прогноз «Россия и мир: 2014, экономика и внешняя политика»*. Ч. 1. Экономика/<http://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2013/13038.pdf>
2. *Аббаслы А.* Разрешение споров в рамках Всемирной торговой организации. Вопросы суверенитета // Закон и право. 2011. № 8. С. 78–81.
3. *Баранов В.* В ВТО – тройственным Таможенным союзом: намерения и реальность // Мировая экономика и международные отношения (МЭМО). М., 2010. №3. С. 65–72.
4. *Володин А.* «Рост плюс развитие», или Индийский опыт экономических реформ // МЭМО. М., 2010. №10. С. 91–98.
5. *Вьетнам: постсоциалистический «тигр»* // МЭМО. М., 2012. №2. С. 91–104.
6. *Гельбрас В.Г.* Россия и Китай в условиях глобального кризиса // МЭМО. М., 2011. №11. С. 63–71.
7. *Гурова И.* Региональная торговля на пространстве СНГ: предпосылки для производственной кооперации // Вопросы экономики. М., 2012. № 6. С. 110–126.
8. *Дабабян Э.* Российско-латиноамериканские отношения на современном этапе // МЭМО. М., 2011. №12. С. 89–97.
9. *Котляров И.* Формы аутсорсинга в современной международной торговле // МЭМО. М., 2011. №6. С. 65–72.
10. *Мозяс П.* Экономическое взаимодействие России и Китая: от двусторонне-го формата к региональному // МЭМО. М., 2011. №11. С. 43–48.
11. *Мусатаев М.* По поводу присоединения Казахстана к ВТО // Российский экономический журнал (РЭЖ). М., 2010. №4. С. 108–110.
12. *Оболенский В.П.* Обязательства России в ВТО: плюсы и минусы // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 2. С. 18–38 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.vavt.ru/journal/id/A003766E1/\\$File/18-38.pdf](http://www.vavt.ru/journal/id/A003766E1/$File/18-38.pdf)
13. *Оболенский В.П.* Присоединение к ВТО: задачи переходного периода // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 7. С. 3–14 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.vavt.ru/journal/id/C002F4089/\\$File/3-14.pdf](http://www.vavt.ru/journal/id/C002F4089/$File/3-14.pdf)
14. *Оболенский В.* Взвешенный подход к участию России в мирохозяйственных связях // МЭМО. М., 2011. №3. С. 85–88.
15. *Оболенский В.* Переговоры о присоединении России к ВТО: новый формат, новые проблемы // МЭМО. М., 2010. №6. С. 46–51.
16. *Оболенский В.* Россия в Таможенном союзе и ВТО: новое в торговой политике // МЭМО. М., 2011. №12. С. 22–30.
17. *Паньков В.* Таможенный союз «трех» и ВТО: смена приоритетов? // Международная экономика. М., 2010. № 2. С. 6–17.
18. *Российско-канадские* торгово-экономические отношения // МЭМО. М., 2010. №9. С. 91–94.
19. *Сабельников Л.В.* Многосторонние организации и форумы в развитии международных экономических отношений // Российский внешнеэкономический вест-

ник. 2012. № 5. С. 22–29 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.vavt.ru/journal/id/B004DDB0B/\\$File/22-29.pdf](http://www.vavt.ru/journal/id/B004DDB0B/$File/22-29.pdf)

20. *Семенов В.* Политика стабилизации экономики в Латинской Америке // МЭиМО. М., 2012. №5. С. 27–38.

21. *Смбатян А.С.* Особые мнения судей и ВТО: упущенные возможности // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 5. С. 78–84 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.vavt.ru/journal/id/B004EFFBA/\\$File/78-84.pdf](http://www.vavt.ru/journal/id/B004EFFBA/$File/78-84.pdf)

22. *Трофимова О.* Средиземноморская политика ЕС в свете интеграционных процессов // МЭиМО. М., 2012. №2. С. 70–80.

23. *Шумский Н.* Региональные экономические объединения государств Содружества // МЭиМО. М., 2012. №3. С. 52–58.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

*Приложение А. Топ 100 нефинансовых ГНК, 2011 (млн долл., чел.)<sup>1</sup>*

Ranking by: Foreign assets	TNI <sup>a</sup>	Corporation	Home economy	Industry <sup>c</sup>	Assets		Sales		Employment		TNI <sup>b</sup> (Per cent)
					Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign <sup>d</sup>	Total	
1	18	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversified	77 291	92 388	23 477	30 023	206 986	250 000	81,4
2	90	CITIC Group	China	Diversified	71 512	514 847	9 923	51 659	30 806	140 028	18,4
3	13	Hon Hai Precision Industries	Taiwan Province of China	Electrical & electronic equipment	52 198	57 451	114 285	117 992	810 993	961 000	90,7
4	63	Vale SA	Brazil	Mining & quarrying	48 045	128 728	49 475	60 389	17 522	79 646	47,1
5	61	China Ocean Shipping (Group) Company	China	Transport and storage	40 435	52 230	19 454	29 579	7 355	130 000	49,6
6	77	Petronas – Petrolim Nasional Bhd	Malaysia	Petroleum expl./ref./distr.	38 907	130 435	43 228	72 853	8 653	43 266	35,1
7	20	Cemex S.A.B. de C.V.	Mexico	Non-metallic mineral products	34 601	39 191	11 792	15 208	32 068	44 104	79,5
8	47	América Móvil SAB de CV	Mexico	Telecommunications	32 694	67 590	38 315	53 553	86 480	158 694	58,1
9	53	VimpelCom Ltd	Russian Federation	Telecommunications	29 829	54 030	11 280	20 262	34 479	65 950	54,4
10	89	China National Offshore Oil Corp	China	Petroleum expl./ref./distr.	29 802	112 887	19 786	75 518	3 367	98 750	18,7
11	67	Lukoil OAO	Russian Federation	Petroleum and natural gas	29 139	91 192	108 976	133 650	18 144	120 300	42,9
12	37	Singapore Telecommunications Ltd	Singapore	Telecommunications	26 394	33 026	9 822	15 064	10 497	23 176	63,5
13	87	Petroleos de Venezuela SA	Venezuela, Bolivarian Republic of	Petroleum expl./ref./distr.	24 403	182 154	46 489	124 754	7 400	121 187	18,9
14	57	Samsung Electronics Co., Ltd.	Korea, Republic of	Electrical & electronic equipment	24 032	135 120	124 939	148 880	119 753	221 726	51,9
15	82	Hyundai Motor Company	Korea, Republic of	Motor vehicles	22 697	95 051	23 670	70 196	29 125	86 428	30,4
16	22	Wilmar International Limited	Singapore	Food, beverages and tobacco	22 235	39 656	34 554	44 710	87 653	90 000	76,9
17	45	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong, China	Diversified	21 486	58 297	28 291	37 967	217 556	330 000	59,1
18	97	Petroleo Brasileiro SA	Brazil	Petroleum expl./ref./distr.	19 604	322 332	13 184	145 969	8 033	81 918	8,3
19	19	Qatar Telecom	Qatar	Telecommunications	19 498	28 098	7 183	8 718	14 588	16 657	79,8
20	86	Ferrosas Plastics Group	Taiwan Province of China	Chemicals	18 960	98 896	15 470	74 719	24 530	102 677	21,3

<sup>1</sup> World Investment Report 2013. Официальный сайт ЮНКТАД [Электронный ресурс]. URL: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/AImex-Tables.aspx>



47	92	POSCO	Korea, Republic of	Metal and metal products	9 626	68 075	13 491	62 203	5 480	34 936	17,2
48	8	Shangri-La Asia Ltd	Hong Kong, China	Other consumer services	9 598	9 973	1 647	1 912	27 552	28 900	92,6
49	79	Sasol Limited	South Africa	Chemicals	9 399	25 982	10 379	20 389	4 793	33 708	33,8
50	75	Fomento Economico Mexicano SAB	Mexico	Food, beverages and tobacco	9 308	18 824	5 841	16 223	40 012	177 470	36,0
51	64	Lenovo Group Ltd	China	Electrical & electronic equipment	9 103	15 861	17 179	29 574	6 238	27 000	46,2
52	73	Etisalat	United Arab Emirates	Telecommunications	8 917	19 848	2 269	8 780	17 971	40 000	38,6
53	32	Naspers Ltd	South Africa	Other consumer services	8 855	10 586	1 804	5 321	15 413	19 000	66,2
54	51	JBS SA	Brazil	Food, beverages and tobacco	8 754	25 506	28 019	36 942	76 132	135 187	55,5
55	65	Ervaz Group S.A.	Russian Federation	Metal and metal products	8 281	16 975	9 766	16 400	24 640	112 000	43,4
56	34	The Hong Kong and China Gas Co. Ltd	Hong Kong, China	Electricity, gas and water	7 738	10 957	1 606	2 881	1 369	1 938	65,7
57	84	Severstal Group Holdings	Russian Federation	Metal and metal products	7 638	17 910	1 630	15 812	11 557	69 883	23,2
58	99	China Mobile (Hong Kong) Limited	China	Telecommunications	7 483	149 653	4 084	81 674		175 536	3,3
59	33	Axiata Group Bhd	Malaysia	Telecommunications	7 342	12 948	2 987	5 327	21 250	25 000	65,9
60	69	Swire Pacific Ltd	Hong Kong, China	Business services	7 234	37 688	2 633	4 662	37 672	73 867	42,2
61	39	Ternium SA	Argentina	Metal and metal products	7 037	10 747	5 141	9 157	10 919	16 545	62,5
62	58	Grupo Bimbo SAB de CV	Mexico	Food, beverages and tobacco	6 964	10 084	4 913	10 746	49 156	124 604	51,4
63	49	LG Electronics Inc.	Korea, Republic of	Electrical & electronic equipment	6 938	28 354	40 572	48 955	56 173	91 457	56,3
64	66	Gold Fields Ltd	South Africa	Metal and metal products	6 709	10 077	3 072	5 800	4 612	43 601	43,4
65	80	Mecheal OAO	Russian Federation	Metal and metal products	6 363	19 306	6 817	12 546	11 983	96 868	33,2
66	10	Yue Yuen Industrial Holdings Ltd	Hong Kong, China	Other consumer goods	6 342	6 473	5 529	7 045	451 399	460 000	91,5
67	36	Wisdom Corp	Taiwan Province of China	Other equipments	6 228	8 450	6 634	22 499	56 149	61 518	64,8
68	30	Campal Electronics Inc	Taiwan Province of China	Other consumer goods	5 903	9 259	20 848	23 687	30 850	62 357	67,1
69	62	Sime Darby Bhd	Malaysia	Diversified	5 826	14 098	10 143	13 572	27 881	109 629	46,2
70	50	Fraser and Neave Ltd	Singapore	Food, beverages and tobacco	5 670	10 723	2 403	3 669	8 412	17 000	56,0
71	48	Tata Consultancy Services	India	Other services	5 661	7 983	9 272	10 247	17 748	238 583	56,3

72	42	Medi-Climate Corp Ltd	South Africa	Other consumer services	5 646	6 538	1 693	2 963	8 135	21 981	60.2
73	96	Sinopec – China Petrochemical Corporation	China	Petroleum expl./ref./distr.	5 568	179 813	86 305	387 595	1 000	377 235	8.5
74	95	Systems JSFC	Russian Federation	Telecommunications	5 223	43 902	2 512	32 981	19 663	143 000	11.1
75	44	Ohm International Ltd	Singapore	Electrical & electronic equipment	5 208	10 181	8 185	12 160	10 200	17 000	59.5
76	59	Netcare Ltd	South Africa	Other consumer services	5 108	6 405	1 379	3 248	8 629	28 199	50.9
77	83	Power Assets Holdings Ltd	Hong Kong, China	Electricity, gas and water	4 931	12 199		1 311	752	1 861	26.9
78	76	Russel	Russian Federation	Metal and metal products	4 610	25 345	9 706	12 291	7 100	71 961	35.7
79	9	Shenzhen International Holdings Ltd	Hong Kong, China	Construction	4 525	5 138	717	717	4 165	4 729	92.0
80	3	Galaxy Entertainment Group Ltd	Hong Kong, China	Other consumer services	4 519	4 606	5 172	5 291	14 386	15 000	97.3
81	94	China Minerals Corp	China	Metal and metal products	4 512	36 227	8 673	54 194	7 990	146 000	11.3
82	25	Acer Inc	Taiwan Province of China	Electrical & electronic equipment	4 485	8 245	15 344	16 244	5 250	7 894	71.8
83	38	Advanced Semiconductor Engineering Inc	Taiwan Province of China	Electrical & electronic equipment	4 285	7 433	5 064	6 334	26 713	51 400	63.2
84	31	Suzlon Energy Ltd	India	Diversified	4 252	6 293	2 759	4 380	9 064	13 000	66.7
85	6	Guangdong Investment Ltd	Hong Kong, China	Diversified	4 213	4 485	884	920	4 062	4 295	94.9
86	46	City Developments Ltd	Singapore	Other consumer services	4 089	11 522	1 117	2 610	19 980	20 342	58.8
87	78	Keppel Corp Ltd	Singapore	Diversified	4 052	19 328	2 002	7 990	18 798	33 747	33.9
88	28	Sappi Ltd	South Africa	Wood and paper products	3 986	6 308	5 485	7 286	10 150	14 900	68.9
89	16	Cheng Shin Rubber Industry Co	Taiwan Province of China	Chemicals	3 951	4 741	3 836	4 100	24 572	31 866	84.7
90	7	Road King Infrastructure Ltd	Hong Kong, China	Transport and storage	3 678	4 086	878	878	1 671	1 832	93.7
91	1	Lee & Man Paper Manufacturing Ltd	Hong Kong, China	Wood and paper products	3 436	3 444	1 892	1 892	7 682	7 700	99.8
92	12	Esprit Holdings Ltd	Hong Kong, China	Other consumer goods	3 381	3 473	4 268	4 344	10 857	14 100	90.9
93	74	Emka Insaat ve Sanayi AS	Turkey	Construction and real estate	3 346	7 410	1 100	5 020	6 395	13 538	38.1
94	81	ZTE Corp	China	Other consumer goods	3 219	16 934	7 228	13 342	21 069	89 786	32.2
95	52	IOI Corporation Berhad	Malaysia	Food, beverages and tobacco	3 172	6 464	3 525	5 238	14 719	30 000	55.1

Окончание прил. А

96	17		Taiwan Province of China	Electrical & electronic equipment	3 124	5 764	12 866	12 987	42 388	44 814	82,6
97	72		Sembcorp Industries Limited Singapore	Diversified	3 081	9 050	3 542	7 199	3 000	9 000	38,9
98	98		China Railway Construction Corporation Ltd China	Construction	3 076	66 453	2 579	68 575	23 602	241 621	6,1
99	88		Reliance Communications Ltd India	Telecommunications	2 994	17 876	1 083	4 235	3 458	24 460	18,8
100	41		TPV Technology Limited China	Wholesale trade	2 972	5 257	7 803	11 040	17 183	29 516	61,8

<sup>a</sup> All data are based on the companies' annual reports unless otherwise stated; corresponds to the financial year from 1 April 2011 to 31 March 2012

<sup>b</sup> TNI, the Transnational Index, is calculated as the average of the following three ratios: foreign assets to total assets, foreign sales to total sales and foreign employment to total employment.

<sup>c</sup> Industry classification for companies follows the United States Standard Industrial Classification as used by the United States Securities and Exchange Commission (SEC).

<sup>d</sup> In a number of cases foreign employment data were calculated by applying the share of foreign employment in total employment of the previous year to total employment of 2011.

Приложение А-1. Топ 50 финансовых ТНК, 2012 (млн долл., чел.)<sup>1</sup>

Rank 2012	GSI <sup>a</sup>	Rank 2011	GSI <sup>b</sup>	Financial TNCs	Home economy	Assets		Employees		Affiliates	
						Total	Home economy	Total	Total	Number of foreign affiliates	I.I. <sup>c</sup>
1	72,8	1	75,0	Allianz SE	Germany	915 788	141 938	717	585	81,6	65
2	72,4	2	73,7	Citigroup Inc	United States	1 864 660	266 000	840	595	70,8	74
3	71,2	3	72,4	BNP Paribas	France	2 514 570	198 423	984	723	73,5	69
4	68,5	6	67,2	Assicurazioni Generali Spa	Italy	582 398	81 997	493	436	88,4	53
5	68,3	5	68,1	HSBC Holdings PLC	United Kingdom	2 692 538	288 316	1040	746	71,7	65
6	65,9	8	65,6	Deutsche Bank AG	Germany	2 653 053	100 996	1331	1031	77,5	56
7	65,0	7	65,6	Societe Generale	France	1 648 917	159 616	557	386	69,3	61
8	64,1	9	61,1	Unicredit Spa	Italy	1 221 929	160 360	922	861	93,4	44
9	58,3	10	59,5	AXA S.A.	France	1 004 421	96 999	606	515	85,0	40
10	57,4	13	53,0	Standard Chartered PLC	United Kingdom	636 518	86 865	209	153	73,2	45
11	56,4	12	56,2	Credit Suisse Group Ltd	Switzerland	1 009 756	49 700	261	231	88,5	36
12	54,8	11	56,6	Zurich Insurance Group AG	Switzerland	409 270	52 648	328	318	97,0	31
13	53,1	4	69,2	UBS AG	Switzerland	1 375 684	64 820	494	279	56,5	50
14	52,9	14	51,2	Munich Reinsurance Company	Germany	340 622	47 206	525	272	51,8	54
15	49,6	17	50,3	ING Group NV	Netherlands	1 540 724	95 025	585	327	55,9	44
16	49,0	22	45,5	The Bank Of Nova Scotia	Canada	668 378	75 362	135	108	80,0	30
17	48,7	18	49,7	Morgan Stanley	United States	780 960	61 899	220	163	74,1	32
18	48,5	16	50,6	Credit Agricole SA	France	2 428 968	87 451	418	229	54,8	43
19	46,7	25	43,2	The Royal Bank Of Canada	Canada	825 513	68 480	154	129	83,8	26
20	44,9	21	45,9	Nomura Holdings Inc	Japan	403 557	34 395	153	114	74,5	27
21	43,8	26	42,6	The Goldman Sachs Group Inc	United States	938 555	33 300	288	205	71,2	27
22	42,4	24	45,4	Dexia	Belgium	470 945	14 181	77	73	94,8	19
23	42,1	20	46,0	Mitsubishi UFJ Financial Group	Japan	2 494 137	83 491	131	86	65,6	27
24	41,8	19	47,8	Banco Santander SA	Spain	1 673 877	187 233	430	301	70,0	25
25	41,5	38	40,7	Skandinaviska Enskilda Banken AB	Sweden	377 139	18 912	169	121	71,6	24
26	40,4	23	45,5	KBC Groupe SA	Belgium	388 678	39 925	263	195	74,1	28
27	40,3	33	37,2	Berkshire Hathaway Inc	United States	427 452	271 000	875	296	33,8	48
28	40,3	31	38,4	Aviva PLC	United Kingdom	513 152	36 562	411	238	57,9	28
29	40,2	40	33,4	Prudential PLC	United Kingdom	504 316	25 414	275	171	62,2	26
30	39,1	38	33,5	MetLife Inc	United States	836 781	67 000	133	70	52,6	29
31	38,4	15	51,1	Swiss Reinsurance Company	Switzerland	215 785	10 788	50	41	82,0	18

<sup>1</sup> World Investment Report 2013. Официальный сайт ЮНКТАД [Электронный ресурс]. URL: <http://unctad.org/en/Pages/DIAEP/WIR/PDF/wir13Investmer%20Report/Annex/Tables.aspx>

Продолжение прил. А-1

Rank 2012	GSI <sup>b</sup>	Rank 2011	GSI <sup>b</sup>	Financial TNCs	Home economy	Assets		Employees		Affiliates		
						Total	LI, <sup>c</sup>	Total	Total	Number of foreign affiliates	LI, <sup>c</sup>	Number of host countries
32	37,1	34	36,4	Aegion NV	Netherlands	482 690	25 288	326	214	65,6	21	
33	36,8	..	..	State Street Corp	United States	222 382	29 740	117	88	75,2	18	
34	36,7	27	41,1	BBV Argentina SA	Spain	840 855	110 645	251	147	58,6	23	
35	34,6	39	33,4	Bank of America Corporation	United States	2 209 974	284 635	439	138	31,4	38	
36	34,2	36	35,1	Infesa Smpaolo SPA	Italy	887 905	100 118	186	109	58,6	20	
37	34,1	42	32,9	CIBC	Canada	393 382	42 239	51	37	72,5	16	
38	33,3	32	37,8	Nordica Bank AB	Sweden	893 110	33 068	173	120	69,4	16	
39	33,0	45	30,1	Commerzbank AG	Germany	838 341	58 160	648	243	37,5	29	
40	32,9	41	33,1	Mamulife Financial Corp	Canada	488 155	..	71	55	77,5	14	
41	32,6	29	39,7	Old Mutual PLC	United Kingdom	233 254	55 549	177	99	55,9	19	
42	32,4	35	35,3	American International Group Inc	United States	548 633	57 000	235	88	37,4	28	
43	32,3	37	34,0	JPMorgan Chase & Company	United States	2 359 141	260 157	691	219	31,7	33	
44	31,7	43	32,6	Bank Of New York Mellon Corp.	United States	358 900	48 700	249	139	55,8	18	
45	29,9	30	38,5	Barclays PLC	United Kingdom	2 422 316	141 100	1156	225	19,5	46	
46	29,2	44	30,3	Australia and New Zealand Banking Group Ltd	Australia	667 748	46 152	112	56	50,0	17	
47	28,8	49	27,4	Danske Bank A/S	Denmark	615 854	21 320	101	84	83,2	10	
48	28,3	48	27,7	Svenska Handelsbanken AB	Sweden	367 655	11 184	52	32	61,5	13	
49	27,5	46	29,2	Sumitomo Mitsui Financial Group Inc	Japan	1 581 545	64 225	200	63	31,5	24	
50	27,1	..	..	Erste Group Bank AG	Austria	281 905	50 452	459	198	43,1	17	

<sup>a</sup> The GSI is calculated for the world top 200 financial TNCs by total assets. Data on total assets and employees, from ThomsonONE, currency (USD) millions, period 2012. Data on affiliates are based on Dun and Bradstreet's WorldBase database.

<sup>b</sup> GSI, the «Geographical Spread Index», is calculated as the square root of the Internationalization Index multiplied by the number of host countries

<sup>c</sup> LI, the «Internationalization Index», is calculated as the number of foreign affiliates divided by the number of all affiliates (Note: Affiliates counted in this table refer only to majority-owned affiliates).



## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
<b>1. Основы развития и направления анализа мировых экономических процессов</b> .....	5
Контрольные вопросы .....	20
Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы .....	20
<b>2. Система мирового хозяйства</b> .....	22
Контрольные вопросы .....	60
Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы .....	60
<b>3. Понятие и основные категории системы МЭО</b> .....	62
Контрольные вопросы .....	107
Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы .....	108
<b>4. Международная миграция рабочей силы</b> .....	109
Контрольные вопросы .....	119
Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы .....	119
<b>5. Международный технологический обмен</b> .....	121
Контрольные вопросы .....	127
Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы .....	128
<b>6. Международное движение капитала</b> .....	130
Контрольные вопросы .....	140
Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы .....	140
<b>7. Регулирование МЭО</b> .....	142
Контрольные вопросы .....	163
Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы .....	164
<b>8. Россия и страны мира в системе МЭО</b> .....	165
Контрольные вопросы .....	165
Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы .....	166
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	168

*Учебное издание*

АНДРЕЕВА Наталья Викторовна

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА  
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Часть I. Мировая экономика и международные экономические отношения

*Учебно-методическое пособие*

Редактор *В.Г. Лихачева*  
Компьютерная вёрстка *Г.П. Орлова*

---

Подписано в печать 15.05.2014 г.  
Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная №1. Печать офсетная.  
Печ. л. 11,0; усл. печ. л. 10,2; уч.-изд. л. 10,0. Тираж 300. Заказ 240

---

ОАО «Издательство ТГУ», 634029, г. Томск, ул. Никитина, 4  
Отпечатан на оборудовании Издательского Дома  
Томского государственного университета,  
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, тел. 8(382-2) 53-15-28; 52-98-49  
<http://publish.tsu.ru>; e-mail: [rio.tsu@mail.ru](mailto:rio.tsu@mail.ru)