

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Е.Н. Островская, А.Ю. Панова, С.В. Грибановская

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Направление 38.03.01 «Экономика»
Направление 38.03.02 «Менеджмент»
Направление 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»

Санкт-Петербург
РГГМУ
2020

УДК 339
ББК 65.5
О-77

Рецензенты: В.Е. Засенко, профессор кафедры основ экономики и менеджмента ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого», доктор экономических наук, профессор; Т.Г. Максимова, профессор факультета технологического менеджмента и инноваций ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики», доктор экономических наук, профессор.

Островская Е.Н., Панова А.Ю., Грибановская С.В.

О-77 **Мировая экономика и международные отношения: учебное пособие.** – СПб.: РГГМУ, 2020. – 202 с.

В пособии рассматриваются вопросы, связанные с изучением теории и практики мировой экономики и международных экономических отношений, принципов, форм и методов взаимодействия хозяйственных субъектов, правительств различных стран, деятельности международных экономических организаций.

Учебно-методическое пособие предназначено для студентов очной, очно-заочной и заочной форм обучения по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», 38.03.02 «Менеджмент», 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление» и составлено в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

УДК 339
ББК 65.5

© Островская Е.Н., Панова А.Ю., Грибановская С.В., 2020
© Российский государственный гидрометеорологический университет (РГГМУ), 2020

Введение

Актуальность мировой экономики как научной дисциплины постоянно растет в силу того, что взаимосвязи между экономическими системами независимых государств становятся все более тесными, экономические явления, зарождающиеся в одних регионах мира, начинают оказывать влияния на экономическую активность в других, вследствие чего современные международные экономические отношения постоянно усложняются. Кроме того, особо актуальным является анализ деятельности субъектов международных экономических отношений, который значительно расширился в последнее десятилетие. Подтверждением этого является то внимание, которое уделяется в настоящее время международным экономическим отношениям в связи возникающими различными мировыми кризисами, влияющими на международные отношения стран, а также экономики мира.

В учебном пособии рассматриваются вопросы экономических отношений между странами мира с разным уровнем социально-экономического развития; поведения субъектов мировой экономики в условиях действия объективных законов мирового экономического пространства; теории и практики международных экономических отношений, принципов, форм и методов взаимодействия хозяйственных субъектов, правительств различных стран, деятельности международных экономических организаций; международного разделения труда и современных тенденций его развития; международной торговли, протекционизма во внешней торговле и его методах; об основах международных валютно-расчетных отношений; международного движения капиталов и рабочей силы; интернационализации и глобализации субъектов мировой экономики.

Объектом изучения дисциплины «Мировая экономика и международные отношения» является современное мировое хозяйство, международные экономические отношения, экономические организации и интеграционные процессы как закономерный результат развития национальных экономик и мирового хозяйства в целом.

Предметом изучения дисциплины «Мировая экономика и международные экономические отношения» являются тенденции, направления, динамика развития мирового хозяйства, инструменты современных международных экономических отношений, а также практические вопросы внешнеэкономической деятельности.

1. Сущность мировой экономики и основные черты мирового хозяйства

Термин «мировая экономика» имеет многообразие понятий как в широком смысле, так и в узком смысле.

Мировая экономика в широком смысле – это совокупность национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда, разнообразных экономических связей.

Мировая экономика в узком смысле – это совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром.

Таким образом, *мировая экономика* – это совокупность национальных хозяйств, объединенных различными видами мирохозяйственных связей. Она опирается на более или менее общий для всего человечества уровень развития производительных сил, на обусловленное им всемирное разделение труда, в которое в той или иной степени вовлечены все страны, и затрагивает не только сферу обращения, но и сферу производства.

Мировая экономика как система международных экономических отношений (МЭО) является результатом развития мирового хозяйства, которое характеризуется как совокупность (а не просто сумма) национальных экономик, их взаимодействующих частей (отраслей, секторов, регионов), связанных сочетанием подвижных факторов производства и объединенных международным разделением труда, а также различными видами сотрудничества и МЭО, и подчиняющихся объективным законам рыночной экономики.

Бурное развитие производительных сил и рост мощи финансового капитала привели к возникновению *мирового хозяйства*.

Мировое хозяйство – это исторически сложившаяся совокупность национальных хозяйств всех стран мира, связанных между собой всемирными экономическими отношениями.

Мировое хозяйство развивается по своим экономическим законам и имеет несколько этапов. Предпосылками его становления выступает неравномерное распределение в мире ресурсов и степень развития международного разделения труда, эволюция технологий на разных ступенях развития научно-технической революции (см. таблицу 1).

Характерными чертами современного мирового хозяйства являются:

– развитие, наряду с мировой торговлей, интенсивного международного перемещения факторов производства, прежде всего капитала, рабочей силы и технологий;

Таблица 1. Этапы возникновения мирового хозяйства

Этап	Продолжительность	Характеристики
I	XV–XVI вв.	Возникновение мирового хозяйства как системы отношений характеризуется ускоренным развитием колониальной торговли и сферой приложения преимущественно купеческого капитала.
II	1870–1913 гг.	Увеличение экспорта внутренней продукции, интернационализация рынков труда, активизировался поток инвестиций. В этот период мировое хозяйство эволюционируется на базе капиталистического производства и представляет совокупность МЭО промышленно развитых стран друг с другом и с колониями.
III	Начало Первой – конец Второй мировых войн	Кризис и нестабильность МЭО, международная финансовая система отличалась повышенной неустойчивостью, наметился отток капитала из индустриальных стран, затормозилась мировая торговля.
IV	С окончания второй мировой войны до начала 80-х годов XX в.	Перестройкой МЭО (поиск нового экономического порядка), в ходе которой восстанавливаются внешне-экономические связи (усиливается поток через границу товаров, услуг и факторов производства). Данный период отличается: экономическим ростом, стремлением стран к экономическому объединению, распадом колониальной системы и активизацией сотрудничества между двумя блоками (мировым капитализмом и социализмом), либерализацией внешнеторговой политики и интенсивным научно-техническим прогрессом. Национальные экономики оказываются все более втянутыми в мирохозяйственный оборот, создается система международных организаций для регулирования мирохозяйственного сотрудничества. Доминируют страны мирового капиталистического хозяйства
V	Начало 80-х гг. XX в. – начало XXI в.	Высокая степень глобальности, основанная на принципах мирового рынка. Главными чертами можно назвать: распад СССР, возрастание степени интеграции и роли международных корпораций

– рост на этой основе международных форм производства на предприятиях, располагающихся в разных странах мира, в первую очередь в рамках транснациональных корпораций;

– экономическая политика государств, поддерживающая международное движение товаров и факторов производства на двусторонней и многосторонней основе;

– возникновение экономики открытого типа, ориентированной на международное экономическое сотрудничество.

Широко известны социально-экономические теории, в которых отражены процессы развития мирового хозяйства (мировой экономики). Это теории:

- стадий экономического роста;
- единого индустриального и нового индустриального общества;
- постиндустриального общества;
- единой цивилизации и столкновения цивилизацией;
- упадка империй, теория империализма и неоколониализма;
- зависимости (взаимозависимости).

Постиндустриальная экономика характерна тем, что:

- происходит изменение структуры производства и потребления (за счет возрастания услуг);
- возрастает роль образования (его качества);
- преобладает новое – творческое отношение к труду;
- повышается внимание к окружающей среде;
- происходит гуманизация (социализация) экономики;
- информация приобретает все большую экономическую и социальную силу.

Система мирового хозяйства представлена в виде механизма, который состоит из:

- 1) национальных экономик;
- 2) интеграционных объединений;
- 3) транснациональных и многонациональных корпораций;
- 4) международных экономических организаций.

Факторы размещения мирового хозяйства. Выделяют несколько факторов, влияющих на размещение производства. Их делят на две группы возникновения: до эпохи НТР и в период НТР.

К первой группе относят следующие факторы.

1. *Фактор территории.* Территория – это важнейший элемент географической среды. Чем больше размер территории, тем богаче и разнообразнее природные ресурсы, тем больше возникает вариантов размещения населения и производства.

2. *Фактор экономико-географического положения.* Выделяют четыре разновидности такого положения: центральное, глубинное, соседское и приморское.

3. *Природно-ресурсный фактор.* На первых этапах индустриализации география полезных ископаемых во многом определяла размещение промышленности, которая тяготеет к бассейнам каменного угля и железной руды. В настоящее время этот фактор

оказывает решающее воздействие только на отрасли добывающей промышленности.

4. *Транспортный фактор.* До эпохи НТР оказывал решающее воздействие на размещение всех отраслей. В эпоху НТР транспортные расходы заметно уменьшились, что сделало перевозку грузов и людей на большие расстояния более экономичными. В настоящее время транспортный фактор обеспечивает преодоление транспортного разрыва между производством и потреблением.

5. *Фактор трудовых ресурсов.* В эпоху НТР он проявляется двояко. Во-первых, в промышленность и непромышленную сферу привлекается дополнительная рабочая сила из других стран. Во-вторых, наиболее выгодным оказывается перемещать производство к источникам дешевой рабочей силы.

6. *Фактор территориальной концентрации.* До недавнего времени концентрация производства происходила в старопромышленных районах. Это привело к ухудшению экологической обстановки. Поэтому в последнее время прослеживается тенденция децентрализации производства, основанная на размещении и создании мини-заводов и мини-ГЭС.

Ко второй группе относят следующие факторы.

7. *Фактор наукоемкости.* Оказывает влияние на размещение новейших наукоемких отраслей. Он привел к созданию научных парков, технополисов, технологических парков, которые представляют собой новые формы территориального сосредоточения науки и производства.

8. *Экологический фактор.* Ограничивает территориальную концентрацию производства и приводит к демонтажированию «грязных» производств или перемещению их в другие места.

Основными факторами современного этапа мирохозяйственных связей являются: ускорение научно-технической революции и интернационализация достижений в области науки и техники, повышение роли информатизации в современном мире, усиление процесса глобализации и обострение глобальных проблем.

Развитие национальных экономик можно оценить через систему макроэкономических показателей, представленных в таблице 2.

Структура мировой экономики показывает соотношение различных элементов хозяйственной системы. Выделяют отраслевую, территориальную, воспроизводственную и социально-экономическую (обусловленной собственностью) структуры.

Таблица 2. Система макроэкономических показателей

Показатель	Характеристика	Особенности исчисления
Валовой внутренний продукт (ВВП)	Совокупная добавленная стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг, независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны.	Подсчитывается по территориальному признаку. Расчет по отраслям, по расходам, по доходам.
Валовой национальный продукт (ВНП)	Совокупная добавленная стоимость всего объема продукции и услуг в национальной экономике, независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).	Рассчитывается по национальному признаку. Расчет по отраслям, по расходам, по доходам.
Чистый национальный продукт (ЧНП)	Общий годовой объем производства товаров и услуг, который страна произвела и потребила во всех секторах экономики.	$ЧНП = ВВП / ВНП$ – амортизационные отчисления (амортизационные фонды не повышают реального благосостояния общества).
Национальный доход (НД) – произведенный ($НД_{пр}$) – использованный ($НД_{исп}$)	Вновь созданная за год стоимость, показывающая, что прибавило производство данного года к благосостоянию общества Произведенный НД за минусом потерь (от стихийных бедствий, ущерба при хранении и т.д.) и внешнеторгового сальдо	$НД_{пр} = ВВП -$ амортизационные отчисления – косвенные налоги; $НД_{исп} = НД_{пр} -$ потери – внешнеторговое сальдо

Под отраслевой структурой понимается совокупность качественно однородных групп хозяйственных единиц, однотипных в технологическом отношении и выполняющих особую роль в системе общественного разделения труда. Отраслевая структура представлена соотношением различных отраслей и секторов в таблице 3.

Таблица 3. Отраслевая структура мировой экономики

Отрасли	Секторы
1. Сельское хозяйство	Первичный сектор, отрасли, извлекающие «продукт природы»
2. Добывающая промышленность	
3. Обрабатывающая промышленность	Вторичный сектор
4. Отрасли сферы услуг (государственные, бытовые, юридические)	Третичный сектор
5. Финансовые услуги	Четвертичный сектор
6. Социальные услуги	Пятеричный сектор
Экономическая инфраструктура	

На базе отраслей формируются подотраслевые комплексы: машиностроительный, агропромышленный, топливно-энергетический, транспортный, военно-промышленный, лесной, металлургический.

Воспроизводственная структура связана с воспроизводством частей ВВП: потребление (70 %), накопление – 25 %, экспорт – 5 % (наиболее оптимальная структура). Она отражает отношение по использованию производственного ВВП. С точки зрения функционального назначения производственная структура делится на мирное производство и военное производство.

Территориальная структура свидетельствует о распределении экономической деятельности (производства) по территории региона и страны, по территории мира. Это соотношение экономик различных стран и территорий.

Социально-экономическая структура отражает соотношение между различными социально-экономическими укладами (общностями и группами), в основе которых лежит особый вид собственности. На разных этапах и при разных укладах формируются разные социально-производственные коллективы: племена, общинно-ремесленные хозяйства, частно-обособленные предприятия и фирмы, государственные структуры и смешанные объединения, монополии.

Группы стран имеют особое соотношение отраслей, воспроизводимых частей ВВП, соотношение укладов, демографическую структуру и ресурсную структуру, следовательно, и разный уровень экономического развития, который может быть классифицирован по различным признакам.

2. Субъекты мирового хозяйства и международное разделение труда

На современном этапе *субъектами мирового хозяйства* являются страны – государства мира (это основная часть субъектов), в орбите международных связей находятся региональные (зональные) интеграционные объединения, многонациональные и транснациональные корпорации, международные организации. Для всех характерно взаимодействие и определенное противостояние. В перспективе возможно появление новых субъектов, основанных на смешанной международной собственности.

Разделение труда – это исторически определенная система общественного труда. Она складывается в результате качественной дифференциации деятельности в процессе развития общества.

Международное разделение труда (МРТ) представляет собой высшую ступень развития общественного территориального развития труда между странами, предусматривающую устойчивую концентрацию производства определенной продукции в отдельных странах.

Цель МРТ заключается в формировании между странами прочных, долговременных связей и на этой основе повышения эффективности национальной экономики. Участие страны в МРТ позволяет сконцентрировать свои ресурсы (капитал) на производстве тех товаров, для которых они имеют наилучшие конкурентные условия.

Исторически и логически выделяют три вида МРТ.

1. *Общее МРТ* – разделение труда между крупными сферами материального и нематериального производства (промышленность, транспорт, связь и т.п. – т. е. отраслевая специализация). С общим МРТ связано деление стран на индустриальные, сырьевые, аграрные.

2. *Частное МРТ* – разделение труда внутри крупных сфер по отраслям и подотраслям, например тяжелая и легкая промышленность, скотоводство и земледелие, и т.п. (т. е. производство на экспорт определенных видов готовой продукции и услуг).

3. *Единичное МРТ* (связано с предметной специализацией) – разделение труда внутри одного предприятия, при этом предприятие трактуется широко, как цикл создания законченного товара. (Специализация на изготовление отдельных узлов, деталей, компонентов.)

В основе процесса разделения труда лежат разнообразные факторы природного и общественного характера.

Природные и технико-экономические факторы МРТ:

– природные ресурсы: запасы полезных ископаемых распределены в мире неравномерно, что составляет одну из предпосылок МРТ;

– географическое положение влияет на процесс МРТ;

– различие почвенно-климатических условий;

– численность населения и размеры трудовых ресурсов оказывают влияние на выбор: производить в стране трудоемкую продукцию или ввозить;

– размер территории и площадь сельскохозяйственных угодий говорят о потенциальных возможностях страны;

– исторические традиции производства и опыт в изготовлении определенных товаров;

– огромное влияние оказывает на разделение труда НТР.

Социально-экономические и политические факторы МРТ:

– исторически сложившиеся отношения между странами;

– религия;

– идеология, господствующая в обществе;

– внешняя и внутренняя политика страны;

– тип хозяйственной системы.

Международное разделение труда – основа мирового хозяйства, позволяющая ему прогрессировать в своём развитии, способствующая формированию мирового хозяйства как целостной экономической системы и создающая предпосылки для более полного проявления общих экономических законов.

Международное разделение труда – специализация стран на производстве определенных видов товаров, для изготовления которых в стране имеются более дешёвые ресурсы и предпочтительные условия в сравнении с другими странами. При такой специализации потребности стран удовлетворяются собственным производством, а также посредством международной торговли.

Международное разделение труда между субъектами всемирного хозяйства – высшая ступень общественного территориального разделения труда. Сущность МРТ заключается в специализации и кооперации субъектов мирового хозяйства (формы международного разделения труда).

Под *международной специализацией производства (МСП)* понимается такая форма разделения труда между странами, при которой рост концентрации однородного производства и обобществления труда в мире происходит на основе процесса дифференциации национальных производств, выделения в самостоятельные технологические процессы, в отдельные отрасли и подотрасли изготовления однородных продуктов труда сверх внутренних потребностей, что вызывает всё большее взаимное дополнение дифференцированных комплексов.

Международная специализация производства развивается по двум направлениям – *производственному и территориальному*. В свою очередь, производственное направление подразделяется на межотраслевую, внутриотраслевую специализацию и на специализацию отдельных предприятий. Территориальный аспект международной специализации производства включает специализацию

отдельных стран, группы стран и регионов на производстве определённых продуктов и их частей для мирового рынка.

Видовой состав МСП предполагает *предметную* (производство готовых продуктов), *подetailную* (производство частей, компонентов продуктов) и *технологическую* (осуществление отдельных операций или выполнение отдельных технологических процессов) специализацию.

Другая форма МРТ – международное кооперирование производства, которое предполагает непосредственное соединение труда работников разных стран в едином процессе производства. **Международная кооперация производства** – форма длительных рациональных производственных связей, которые устанавливаются между специализированными предприятиями.

В международной практике наибольшее распространение получили следующие формы кооперирования.

Подрядное производственное кооперирование. Его сущность заключается в подрядной деятельности, т. е. одна из сторон соглашения (заказчик) поручает другой (исполнителю) выполнение определённой работы в соответствии с заранее обусловленными требованиями к её выполнению относительно сроков, объёмов, качества исполнения и др.

Договорная специализация. Этот метод производственного кооперирования состоит в разграничении производственных программ участников такого рода соглашений. В таких соглашениях одним из важных условий является положение о тесном сотрудничестве партнёров в форме субподрядных поставок, проведения совместных научных исследований и разработок. Договаривающиеся стороны стремятся устранить или уменьшить дублирование производства и прямую конкуренцию между собой на рынке.

Совместные предприятия. Это так называемая интегрированная кооперация, получившая широкое распространение во всём мире. Характерными чертами этой формы кооперирования являются соединение на долевой основе собственности взаимодействующих партнёров, совместное управление предприятием, совместное несение производственного и коммерческих рисков, раздел прибыли между партнёрами в соответствии с условиями договора.

Кооперирование на основе организации совместного производства. Оно предполагает организацию совместного производства нового единого конечного изделия путём объединения финансовых, научно-технических и трудовых ресурсов партнёров и закрепления

за каждым из них полной ответственности за выпуск определённой части продукции.

На современном этапе в практике международного бизнеса выработаны разнообразные механизмы, в том числе достаточно гибкие, форм международной кооперации, к числу которых относятся:

– лицензионный договор – использование авторского права, товарного знака, патента;

– сопроизводство – изготовление комплексного изделия или его компонент одним из зарубежных партнеров;

– контракт-менеджмент – передача одним из партнеров другому ноу-хау в области менеджмента;

– франчайзинг – выдача лицензии на определенную деятельность с предоставлением дополнительной управленческой, маркетинговой и технологической поддержки;

– стратегический альянс – формальный или неформальный союз, создаваемый с целью объединения ресурсов для решения задач реорганизации, повышения рыночной эффективности и т.д., либо достижения «эффекта масштаба», либо с другими целями;

Международное кооперирование производства в его развитых формах охватывает различные сферы сотрудничества:

1) *производственно-технологическое сотрудничество* (передача лицензий, разработка проектно-конструкторской документации, технологических процессов, стандартизацию и т.п.);

2) *торгово-экономическое сотрудничество*, связанное с реализацией кооперированной продукции;

3) *послепродажное обслуживание техники*.

Главное в процессе развития МРТ – это то, что каждый его участник ищет и находит экономический интерес, выгоду от своего участия в МРТ. Участие в МРТ страны формирует открытый тип национальной экономики. Поэтому показатели, характеризующие уровень МРТ, отражают степень открытости национального хозяйства.

На степень открытости влияют: величина годового ВВП; емкость внутреннего рынка; деятельность транснациональных компаний; развитие производственной кооперации; обеспеченность национальной экономики ресурсами; государственная политика.

Основные тенденции в развитии МРТ

1) Участие страны в современном МРТ во все большей мере определяется не наделенными природными ресурсами, а созданными («приобретенными») страной факторами производства (технологии, качество рабочей силы и т.п.).

2) Место многих стран в МРТ (особенно по группе развивающихся) определяется тем, насколько они вписались в стратегические задачи и цели международных корпораций.

3) В орбиту международной специализации и кооперации в большей степени втянуты отрасли обрабатывающей промышленности и прежде всего машиностроение.

4) Важным элементом современного МРТ стала сфера услуг (перевозки, связь, туризм, финансовые, страховые, рекламные услуги).

5) Международное разделение труда между странами дополняется внутриотраслевым разделением труда.

6) Интенсивно развивается международное межфирменное разделение труда в рамках совместных программ, договоров подрядного кооперирования, совместных предприятий.

3. Классификация стран мира

Разделение мирового хозяйства на сферы экономической деятельности и определение основных экономических взаимосвязей между ними позволяют не только проанализировать тенденции развития отдельных стран, но и сравнить их между собой. Однако в мире в целом примерно 200 стран, которые очень различны по уровню экономического развития. И знание классификаций чрезвычайно важно для взаимного изучения и обмена опытом экономического развития.

Принятое в мировой экономике определение страны отличается от определения, принятого в международном праве или обыденного. В рамках мировой экономики страной считаются не только территориальные единицы, являющиеся государством, но и некоторые территориальные единицы, которые не являются государствами, однако проводя самостоятельную и независимую экономическую политику и ведут отдельный статистический учет своего экономического развития. Это касается некоторых островных зависимых территорий Великобритании, Нидерландов и Франции, которые, не являясь самостоятельными государствами, рассматриваются, тем не менее, международной экономикой как отдельные страны.

Наиболее полное представление о группах стран в мировой экономике дают данные универсальных международных организаций, членами которых являются большинство стран мира, – Организации Объединенных Наций (ООН), Международного валютного

фонда (МВФ) и Всемирного банка (ВБ). Оценка этими организациями групп стран в международной экономике несколько различается, поскольку различно количество стран – членов этих организаций (ООН – 185, МВФ – 181, ВБ – 180), а международные организации наблюдают за экономикой только своих стран – членов. Некоторые страны – члены международных организаций – не предоставляют полные данные о своей экономике или предоставляют их не современно, в результате чего оценки развития их экономики выпадают из общих оценок международной экономики. Стоит отметить, что любая классификация составляется из задач каждой организации. Например, Всемирный банк обращает внимание на оценку уровня экономического развития каждой страны, ООН – на социальные и демографические аспекты и т.д.

Разнообразие сочетаний показателей экономического развития различных стран не позволяет оценивать уровень экономического развития с какой-то одной точки зрения. Для этого могут быть использованы несколько основных показателей и критериев:

- абсолютный и относительный ВВП (ВНП);
- НД и доход на душу населения;
- отраслевую структуру национальной экономики;
- структуру экспорта и импорта страны;
- уровень и качество жизни населения и другие критерии.

В современной литературе можно выделить несколько основных признаков для классификации стран мира.

1. По типу социально-экономической системы во второй половине XX в. страны делили на капиталистические, социалистические и развивающиеся, или страны «третьего мира». В свою очередь, развивающиеся страны делили на страны социалистической или капиталистической ориентации. Распад Советского Союза и мировой социалистической системы привел к отказу от такой классификации мирового хозяйства.

2. По уровню развития страны подразделяются на развитые и развивающиеся.

Развитые страны характеризуются высоким уровнем жизни населения. Развитые страны имеют, как правило, большой запас произведённого капитала и население, которое по большей части занято высокоспециализированными видами деятельности. В этой группе стран проживает около 15 % населения мира. Развитые страны называют также индустриальными странами или индустриально развитыми.

К развитым странам обычно относят 24 промышленно развитые страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов. Постсоциалистические государства и страны, все еще официально провозглашающие целью своего развития строительство социализма, оказались в числе развивающихся.

3. По степени развитости рыночной экономики в международной практике все страны мира чаще всего подразделяются на три основные группы: развитые страны с рыночной экономикой, страны с переходной экономикой и развивающиеся страны.

Развитые страны. В настоящее время МВФ введен термин «передовые экономики» (или «передовые страны») для обозначения групп стран и территорий, традиционно относимых к развитым (это 23 страны). К передовым экономикам мира относят также четырех восточноазиатских «тигров» (Южная Корея, Сингапур, Гонконг, как особый административный район Китая, и Тайвань), Израиль и Кипр.

Среди лидеров мировой экономики находятся страны Северной Америки (США и Канада), Западной Европы (прежде всего, Великобритания, Германия, Италия и Франция), Восточной Азии во главе с Японией. Их лидерство определяется не размерами территории и численностью населения, а важной ролью в мировой политике и экономике, высоким уровнем производительности труда, неоспоримыми успехами в развитии науки и техники. Часть этих стран были метрополиями крупных колониальных империй и извлекали из них немалые прибыли.

За ними следует заметно прогрессирующая группа новых индустриальных экономик, в том числе «азиатские тигры». Все еще на этапе реформирования в рамках перехода к рынку остается ряд государств Центральной и Восточной Европы, а также государств на территории бывшего СССР. Некоторые из них в последние годы были приняты в Европейский Союз, и группа развитых стран возросла до 30. Обширный массив стран – развивающаяся зона – насчитывает свыше 100 стран мира.

Одна из главных особенностей развитых стран – относительно равномерное распределение доходов, а также относительно равномерное хозяйственное освоение территории. Для них свойственна социальная ориентированность экономики, в частности поддержка малообеспеченных слоев населения (пенсионеров, студентов, инвалидов и т.п.). Большие капиталовложения в науку и внедрение ее

достижений в производстве определяют высокий интеллектуальный уровень труда. Гуманизация экономики развитых стран означает высокий процент расходов на медицину, образование, культуру. Значительны также и расходы на охрану окружающей среды, что подтверждает высокий уровень экологизации экономики.

В промышленно развитых странах происходит падение роли «нижних» этажей индустрии (традиционно добывающие отрасли) и одновременно наращивание производства в «верхних этажах» за счет развития отраслей высоких технологий. Передача «низкоквалифицированных» производств в развивающиеся страны и сохранение у себя только верхней части производственного комплекса есть своего рода инструмент конкурентной борьбы со странами с низким уровнем заработной платы, с импортом дешевых изделий из стран «новой индустриализации». Развитые государства – экспортеры не только промышленной продукции, но и капитала. По роли в мировой политике и экономике эти страны можно подразделить на три группы.

Страны с переходной экономикой. К странам с переходной экономикой обычно относят 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, переходящие от централизованно-планируемой к рыночной экономике, а также, в ряде случаев, Монголию, Китай и Вьетнам. Отдельной группой выделяются некогда входившие в социалистический лагерь страны Центральной и Восточной Европы, а также страны бывшего СССР, которые называют странами бывшей «рублевой зоны»

Если говорить о термине «переходная экономика», то он используется для характеристики преобразований экономики социалистических стран в рыночную. Переход к рынку требовал проведения ряда существенных преобразований, к которым относятся:

- 1) разгосударствление экономики, требующее приватизации и стимулирования развития негосударственных предприятий;
- 2) развитие негосударственных форм собственности, в том числе частной собственности на средства производства;
- 3) формирование потребительского рынка и насыщение его товарами.

Особую сложность представляет классификация Китайской Народной Республики, поскольку строительство капитализма, а значит, рыночных отношений, в КНР происходит под руководством Коммунистической партии Китая (КПК). Экономика Китая представляет симбиоз плановой социалистической экономики и

свободного предпринимательства. Международный валютный фонд (МВФ) относит Китай, как и Индию, к развивающимся азиатским странам.

Развивающиеся страны. Большинство стран Азии, Африки и Латинской Америки – развивающиеся страны, или страны «третьего мира». Они представляют собой особую группу государств, отличающихся своеобразием исторического развития, социально-экономической и политической спецификой.

Говоря об их сходстве, необходимо отметить колониальное прошлое и связанные с этим многоукладность хозяйства, быстрый рост численности населения, его нищету, неграмотность. Им свойственны аграрная минерально-сырьевая специализация экономики и соответственно слабое развитие обрабатывающей промышленности, узость внутреннего рынка, подчиненное место в системе мирового хозяйства. Вместе с тем страны эти разные.

Важнейшие критерии выделения развивающихся стран – это особое место в системе экономических и политических связей, уровень экономического развития и специфические черты воспроизводства и особенности социально-экономической структуры.

Первой и наиболее существенной чертой развивающихся стран является их место в мировой экономике и политике. Сегодня они являются частью мировой капиталистической системы и в большей или меньшей степени подвержены действию господствующих экономических законов и мировых хозяйственных тенденций. Оставаясь звеном мировой экономики, в этих странах продолжает действовать тенденция к углублению экономической и политической зависимости от экономик развитых стран.

Развивающиеся страны по-прежнему являются крупными поставщиками сырья и топлива на мировой рынок, несмотря на то, что доля развивающихся стран в импорте странами Запада топлива за последние годы несколько уменьшилась. Являясь поставщиками сырья, они зависят от импорта готовой продукции, поэтому сегодня удельный вес развивающихся стран в мировом экспорте составляет только около 30 %, в том числе в поставках промышленных изделий – 21,4 %. При типологии важно учитывать уровень развития и структуру производительных сил государств и те черты социально-экономической действительности, которые наиболее точно отражают и сегодняшнее положение, и ближайшие перспективы стран. Используя эти критерии, можно выделить *пять групп развивающихся стран.*

К *первой группе* целесообразно отнести наиболее развитые страны Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Мексика, Уругвай и др.), а также некоторые из «новых индустриальных стран» Азии (Сингапур, Южная Корея, Тайвань, Гонконг).

Вторую группу образуют нефтеэкспортирующие страны, обладающие уникальными ресурсами, образно говоря, «набившие карманы» нефтедолларами (Катар, Кувейт, Бахрейн, Саудовская Аравия, Ливия, ОАЭ, Ирак и др.). Их характерные признаки: высокий доход на душу населения, солидный природно-ресурсный потенциал развития, важная роль на рынке энергетического сырья и финансовых средств, выгодное экономико-географическое положение.

Соотношение между доходами от нефти и численностью населения создает специфические условия, позволяющие накапливать гигантские богатства.

Третья группа, наиболее многочисленная, объединяет страны со средним для освободившихся стран уровнем общеэкономического развития, средним размером ВВП на душу населения (около 1 тыс. долл.). Сюда входят Колумбия, Гватемала, Парагвай, Тунис и др.

В *четвертую группу* стоит выделить Индию, Пакистан и Индонезию – страны с огромными территориями и населением, природно-ресурсным потенциалом и возможностями экономического развития. Эти государства заняли видное место в системе международных экономических связей, вызвали мощный приток внешних ресурсов в виде вложений иностранного капитала. Но низкие величины производства и потребления на душу населения (ВВП на душу населения – около 300 долл.) заметно тормозят их социально-экономическое развитие.

Пятая группа – наименее развитые страны мира (Афганистан, Бангладеш, Бенин, Сомали, Чад и др.). Некоторые из них не имеют выхода к морю и слабо связаны с внешним миром. В этих странах чрезвычайно низкий доход на душу населения (например, в Эфиопии – 120 долл.), повсеместно преобладают доиндустриальные формы труда, а в экономике господствующие позиции занимает сельское хозяйство. Именно эти страны составляют основу утвержденного ООН списка наименее развитых стран.

Было бы ошибкой проводить слишком резкую черту между этими группами. Например, уже сегодня целую группу развивающихся стран по целому ряду экономических показателей логично отнести к числу индустриально развитых государств мира. Однако

по уровню других важных показателей они традиционно еще относятся к группе развивающихся стран.

4. Ресурсы мирового хозяйства

Функционирование национальных экономик и всего мирового хозяйства базируется на экономических ресурсах – природных; трудовых; капитальных; предпринимательских; научных (научно-технических, информационных знаний). В совокупности экономические ресурсы образуют потенциал национальной экономики или региона мира, или всей мировой экономики. Трудовые, научные и капитальные ресурсы могут перетекать из страны в страну через торговлю или через транснациональные корпорации.

Природные ресурсы можно определить двояко:

1) природные ресурсы – естественные ресурсы: тела и силы природы, которые на данном уровне развития производительных сил и изученности могут быть использованы для удовлетворения потребностей человеческого общества;

2) природные ресурсы – совокупность объектов и систем живой и неживой природы, компоненты природной среды, окружающие человека и которые используются в процессе общественного производства для удовлетворения материальных и культурных потребностей человека и общества.

Классификация природных ресурсов

1) По происхождению: ресурсы природных компонентов (минеральные, климатические, водные, растительные, почвенные, животного мира), ресурсы природно-территориальных комплексов (горно-промышленные, водохозяйственные, селитебные, лесохозяйственные).

2) По видам хозяйственного использования: ресурсы промышленного производства, энергетические ресурсы (горючие полезные ископаемые, гидроэнергоресурсы, биотопливо, ядерное сырье), неэнергетические ресурсы (минеральные, водные, земельные, лесные, рыбные ресурсы), ресурсы сельскохозяйственного производства (агроклиматические, земельно-почвенные, растительные ресурсы – кормовая база, воды орошения, водопоя и содержания).

3) По виду исчерпаемости: исчерпаемые, невозобновляемые (минеральные, земельные ресурсы), возобновляемые (ресурсы растительного и животного мира), не полностью возобновляемые – скорость восстановления ниже уровня хозяйственного потребления

(пахотно пригодные почвы, спеловозрастные леса, региональные водные ресурсы), неисчерпаемые ресурсы (водные, климатические).

4) По степени заменимости: незаменимые, заменимые.

5) По критерию использования: производственные (промышленные, сельскохозяйственные), потенциально-перспективные, рекреационные (природные комплексы и их компоненты, культурно-исторические достопримечательности, экономический потенциал территории).

Структуру природно-ресурсного потенциала можно также представить как совокупность следующих ресурсов: энергетических, земельных и почвенных, водных, лесных, биологических (растительный и животный мир), минеральные (полезные ископаемые), климатические и рекреационные ресурсы.

Трудовые ресурсы – та часть населения, обладающая физическим развитием и интеллектуальными (умственными) способностями, необходимыми для трудовой деятельности. В трудовые ресурсы входят как занятые, так и потенциальные работники. Трудовые ресурсы определяются количеством, квалификацией и стоимостью рабочей силы (включая менеджмент).

Основные показатели, характеризующие трудовые ресурсы мировой экономики

1. Общая численность населения мира и его демографические характеристики:

– плотность населения – среднее число людей, проживающих на 1 кв. км территории;

– возрастные характеристики населения. Они включают такое понятие, как медианный возраст (возраст населения стран мира, когда 50 % старше его, а 50 % моложе).

2. Численность трудоспособного населения и уровень занятости. К трудоспособному населению (это трудовые ресурсы) относится часть населения трудоспособного возраста, занятого в общественном производстве или которое может быть в нем занято.

3. Отраслевое и территориальное распределение занятых. Трудовые ресурсы мира в отраслевом аспекте распределены так: примерно 60 % экономически активной части населения мира занято в сельском хозяйстве и первичном секторе, около 20 % населения – в промышленности и около 20 % – в сфере услуг, причем занятость в сфере услуг быстро растет.

Основными резервами трудовых ресурсов располагают страны с большой и быстро растущей численностью населения, такие как

Китай – 600 млн чел., Индия – 350 млн чел., Индонезия – 80 млн чел., Бразилия – 70 млн чел. Существенными резервами трудовых ресурсов располагают и развитые страны, такие как США – 130 млн чел., Япония – 70 млн чел., Германия – 45 млн чел., Франция – 30 млн чел.

Немалой численностью трудоспособного населения располагают и Россия – около 80 млн человек. Из них экономически активны примерно 72 млн человек.

4. Безработица. Безработица определяется как отношение численности безработных к численности экономически активного населения, выраженное в процентах. В промышленно развитых странах средний уровень безработицы в последние десятилетия составляет от 4 до 10 %. В странах с переходной экономикой безработица достигала значительных масштабов, зачастую превышая 10 %. Традиционно низкую безработицу демонстрируют «новые индустриальные страны»: Таиланд – 1,4 %, Южная Корея – 2,4 %.

Капитальные ресурсы мирового хозяйства можно представить как совокупность накопленных основных материальных и нематериальных активов, а также оборотных активов, используемых в производстве.

Капитал как экономический ресурс подразделяется на *реальный капитал* (средства производства) и *финансовый капитал* (деньги, ценные бумаги, монетарное золото). Финансовый капитал можно называть также финансовыми ресурсами.

Финансовые ресурсы мира – это совокупность финансовых ресурсов всех стран, международных организаций и международных финансовых центров. Они находятся постоянно в движении, перераспределяясь между различными участниками. Механизм этого перераспределения (перелива) условно можно представить в виде схемы.

Основная масса финансовых ресурсов мира сосредоточена в развитых странах. Именно их финансовые средства обращаются на мировых финансовых рынках и в основном являются главными источниками финансовой помощи в мире.

Подразделение финансовых ресурсов мира см. на рис. 1.

Научные ресурсы мирового хозяйства – это накопленный научно-технический потенциал мировой экономики, совокупность ее научно-технических возможностей. Этот потенциал включает подготовленные научные кадры, объем выделяемых на науку и научное обслуживание финансовых ресурсов, систему организации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, научное

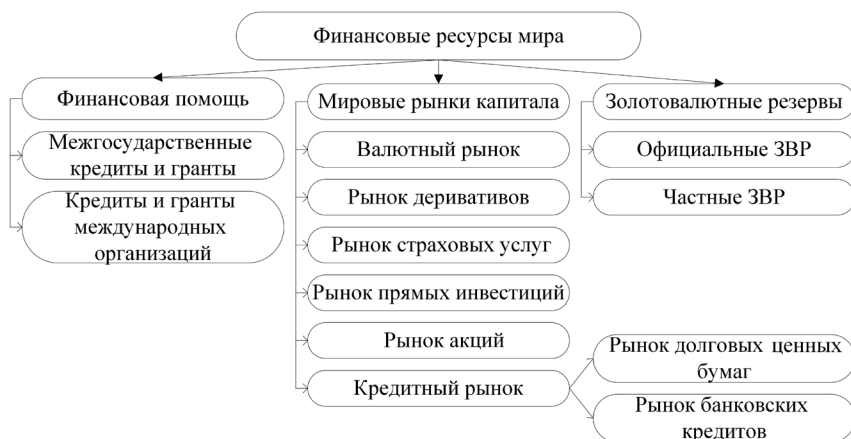


Рис. 1. Финансовые ресурсы мира

обслуживание. Научные ресурсы определяют возможности той или иной страны осуществлять у себя НИОКР.

Показатели, характеризующие научные ресурсы:

- доля расходов на НИОКР в ВВП страны (3–5 %);
- доля бюджетных расходов на НИОКР (20–50 % национальных научных расходов);
- численность специалистов, занятых в науке и научном обслуживании;
- доля наукоемкой продукции в ВВП;
- индекс цитирования (ссылки в научных трудах на работы исследователей из данной страны);
- количество и размер грантов, полученных из различных источников.

Основные наукоемкие отрасли: авиакосмическая, электротехническая, электронная и др.

К числу высоких технологий относят информационные технологии, технологии, основанные на использовании новых материалов, космические технологии, ядерные технологии, биотехнологии.

Зоны сосредоточения наукоемких производств – университеты, технополисы и технопарки.

Накопление научных ресурсов сегодня в мире реализуется следующими способами:

- прямым участием государства в производстве знаний на основе бюджетного финансирования образования и науки;

– предоставлением безвозмездных субсидий на проведение фундаментальных научных исследований ученым (грантов) при условии полной отчетности о ходе исследований и публикации результатов;

– обеспечением благоприятных условий для частного производства научных знаний и технологий – предоставлением налоговых льгот или субсидий частному бизнесу, вкладывающему средства в научные исследования.

Экономическую эффективность научно-технической сферы можно определить как отношение прироста выпуска наукоемкой продукции к расходам на НИОКР, а также числом ежегодно выдаваемых авторских свидетельств и патентов.

К важнейшим научно-техническим центрам мира относятся США (около половины всех мировых расходов на НИОКР), Западная Европа, Япония и Россия. В последнее время начали выдвигаться Южная Корея, Китай и Индия.

Предпринимательские ресурсы. Предпринимательский потенциал, способности, предпринимательство – это способность к эффективной организации взаимодействия остальных экономических ресурсов – труда, земли, капитала, знаний – для осуществления хозяйственной деятельности. Этот ресурс реализуется в сфере менеджмента, т. е. при управлении деятельностью фирм и организаций.

Элементами предпринимательского ресурса являются сами предприниматели (собственники предприятий и наемные менеджеры), рыночная инфраструктура (институты и нормы рыночной экономики: банки, страховые общества, аудиторские и консалтинговые фирмы, суды, законодательство), а также этика и культура (предпринимательский дух общества и нормы отношений в бизнесе, менталитет).

Предпринимательский ресурс особенно важен в условиях глобализации экономики, в рамках транснациональных корпораций (ТНК), когда филиалы ТНК находятся в разных странах и необходима эффективная координация менеджеров разных национальностей, учет национальных особенностей страны размещения.

5. Международная миграция рабочей силы

Одним из проявлений интернационализации и демократизации хозяйственной и социально-культурной жизни человечества, а также чрезвычайных ситуаций являются масштабные перемещения населения, в том числе трудовых ресурсов. Мировой рынок рабочей силы существует в форме трудовой миграции.

Международная миграция рабочей силы – это перемещение, переселение трудоспособного населения из одной страны в другую, вызываемое изменениями в размещении производства, условиях существования.

Все перемещения слагаются из *потоков выбытий (эмиграции) и прибытий (иммиграции)*. Разница между этими потоками дает *объем чистой миграции*, а их сумма – *объем валовой миграции*.

По классификации ООН, *постоянными трудящимися мигрантами* считаются лица, прибывающие в страну въезда, чтобы найти оплачиваемую работу на срок, не превышающий одного года.

Рабочие-фронтальеры – это мигранты, ежедневно пересекающие границу, чтобы работать в соседнем государстве.

Нелегальные мигранты – это лица, которые в поисках работы въезжают в страну нелегально или на законных основаниях (туристами, по приглашению) и нелегально трудоустраиваются.

Социально-экономические причины трудовой миграции:

- изменение спроса и предложения на низкоквалифицированную рабочую силу;
- изменение спроса и предложения на высококвалифицированную рабочую силу;
- межгосударственные различия в оплате труда;
- вывоз капитала, приводящий к перемещению ресурсов;
- функционирование международных корпораций, способствующих соединению рабочей силы с капиталом либо перемещающих свой капитал в трудоизбыточные регионы;
- неравномерность экономического развития различных стран; пребывание их в разных фазах экономического цикла;
- различные уровни доходов в разных странах;
- существенное отличие уровней безработицы в странах;
- относительная дешевизна трудовых услуг слаборазвитых стран.

Заметную роль играют и внеэкономические причины миграции – политические, военные, национальные, религиозные, семейные и т.д.

Рабочая сила традиционно перемещается в страны с более высоким уровнем экономического развития.

Направления международной миграции рабочей силы

1. Миграция из развивающихся стран в промышленно развитые страны.

2. Миграция в рамках промышленно развитых стран. Появление данного потока связано не столько с экономическими факторами, сколько с такими понятиями, как «социальный комфорт», «социально-политические условия», «социально-культурные, психологические условия» и т.д. По мере выравнивания уровней социально-экономического развития стран роль факторов гуманитарного, экологического, культурного, психологического и правового порядков усиливается.

3. Миграция рабочей силы между развивающимися странами.

4. Миграция рабочей силы из промышленно развитых стран в развивающиеся.

Миграция оказывает влияние на экономику и социальную сферу стран-импортеров и стран-экспортеров рабочей силы.

Последствия миграции рабочей силы

1. Для экспортирующей страны:

– переводы из-за рубежа увеличивают ВВП страны, благоприятны для платежного баланса страны;

– налоги, накладываемые на фирмы по трудоустройству за рубежом, также увеличивают ВВП;

– сокращаются расходы на обучение, здравоохранение и другие расходы социального характера, которые покрываются для эмигрантов другими странами;

– возвращаясь на родину, мигранты привозят с собой еще столько же накоплений, сколько ими было переведено через банки;

– повысив свою квалификацию и приобретя определенный опыт за рубежом, мигранты привозят этот багаж на родину, в результате чего страна получает бесплатно дополнительные квалифицированные кадры;

– если страна-экспортер трудоизбыточная, то снижается безработица;

– «утечка умов» является негативным последствием, но если специалисты возвращаются, то это может обернуться и большой пользой, например индийские ученые, после того как они несколько лет проработали в высокотехнологичных американских корпорациях в районе Силиконовой долины, вернувшись на родину, стали

основоположниками развития индийской промышленности по созданию новых компьютерных программ;

– отток избыточных трудовых ресурсов уменьшает социальную напряженность в стране.

2. Для стран, принимающих мигрантов:

– при импорте квалифицированной рабочей силы страна экономит на затратах на образование и профессиональную подготовку;

– иностранные рабочие предъявляют дополнительный спрос на товары и услуги, стимулируют этим рост производства и дополнительную занятость;

– крупные специалисты разных областей науки, выдающиеся деятели культуры, мигрируя в другие страны, часто оказывают такое влияние на развитие этих областей деятельности, которое невозможно оценить;

– если труд иностранных рабочих оплачивается ниже, чем местных, то повышается конкурентноспособность производимых товаров вследствие снижения издержек производства;

– необходимы определенные расходы государства на социальную поддержку мигрантов; в то же время иностранные работники не учитываются при целом ряде социальных программ;

– приехавшие мигранты либо увеличивают напряженность на рынке труда, либо занимают свободные рабочие места;

– иммигранты улучшают демографическую картину развитых стран, где наблюдается старение населения, например во Франции, ФРГ, Швеции 10 % всех новорожденных появляются в семьях переселенцев, в Швейцарии – 24 %; замедляется общий темп старения населения страны, но на соотношение рождаемости и смертности коренных жителей эта статистика не влияет;

– может возникнуть социальная напряженность в обществе, межнациональная неприязнь.

Международная трудовая миграция возникает как стихийное явление, но постепенно масштабы и последствия миграции становятся настолько ощутимыми, что создаются организации, правовые нормы и финансовые механизмы регулирования этого процесса.

Можно выделить следующие уровни регулирования: глобальный (ООН и другие международные организации); региональный (региональные экономические организации); национальный (отдельные государства).

Каждая страна суверенна, в своем праве определять собственную миграционную политику, но признано целесообразным

придерживаться определенных правовых норм и стандартов, закрепленных в документах международных организаций.

Ратифицируя международные конвенции, страны, регламентирующие процесс трудовой миграции, признают приоритет норм международного права над национальным законодательством.

Международная организация труда (МОТ) одной из своих задач считает регулирование миграции.

Растет роль *Международной организации по миграции (МОМ)*, целью которой является обеспечение упорядоченной международной миграции, организация и обмен опытом и информацией по разным вопросам миграционного процесса.

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

Миграционная политика – политика государства в области миграции населения и трудовых ресурсов, включает два направления – иммиграционную политику, регламентирующую правила и нормы принятия иностранных граждан, и эмиграционную политику, регламентирующую правила и порядок выезда граждан страны за рубеж и защиту их прав в принимающих странах.

Законодательства большинства стран, регулирующие миграцию, прежде всего, проводят четкое различие между иммигрантами – людьми, переезжающими в страну на постоянное место жительства, и неиммигрантами – людьми, приезжающими в страну временно.

Основные черты иммиграционного законодательства

1. Требования к уровню образования, стажу работы по специальности.

2. Ограничения личного характера включают жесткие требования к здоровью, возрасту, политическому и социальному облику.

3. Инструментом количественного регулирования иммигрантов используется показатель иммиграционной квоты.

4. Страны могут устанавливать географическую структуру иммиграции. Она обычно регулируется с помощью количественных квот на въезд иммигрантов из определенных стран.

5. Наконец страны вводят явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу, что содержится в законах о профессиях, которыми иностранцам заниматься запрещено; запрещается передвижение, изменение специальности, смена места работы и т.п.

6. Международные корпорации

Возникновение международных корпораций является закономерным результатом развития мировой экономики, а с другой стороны, они сами выступают фактором ее развития. Главным отличительным признаком международной корпорации является владение, контроль или управление средствами производства в различных странах. Предпосылкой этого является осуществление прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из страны базирования корпорации в принимающие страны.

Страна базирования – это страна, в которой располагается головное подразделение международной корпорации.

Принимающая страна – это страна, в которой международная корпорация размещает подразделения различного характера, созданные в результате прямого инвестирования.

Международные корпорации – это форма финансово-технологических связей между предприятиями разных стран, где обеспечивается контроль головной фирмы над всеми сторонами их хозяйственной деятельности.

В основе оборудования международных корпораций лежит процесс интернационализации производства. При этом главным качественным признаком является прямое зарубежное инвестирование. Результатом торговли и зарубежного инвестирования может быть создание зарубежного предприятия (ассоциации), в которой прямой инвестор-нерезидент владеет менее 50 % капитала; дочерней фирмы, где его доля превышает 50 % и зарубежного филиала – предприятия, полностью принадлежащего инвестору.

Имеют место две следующих формы международных корпораций.

1. *Транснациональные корпорации (ТНК)* – это корпорация, головная компания которой принадлежит капиталу одной страны, а филиалы находятся в разных странах, т. е. производственная и торговая деятельность выходит за рамки одного государства.

Типичная организационная структура ТНК (акционерная форма и «система участия»):

1) основная материнская компания (часто холдинг, т. е. держательная компания), ее штаб-квартира;

2) филиалы и отделения (внутри страны и за границей) материнской компании;

3) дочерние компании (в стране и за рубежом):

- полное владение капиталом;
- частичное владение капиталом;
- без участия в капитале (на основе лицензионных, субподрядных и управленческих соглашений)

2. *Многонациональная корпорация (МНК)* – это корпорация, головная компания которой принадлежит капиталу двух и более стран, филиалы находятся во многих странах.

Предприятия с иностранным капиталом могут иметь форму:

- *дочерних компаний* – более 50 % принадлежит инвестору; имеет право решающего голоса, назначает руководителей;
- *ассоциированных компаний* – не менее 10 %, но не более 50 %, не контролирует, но принимает участие в управлении;
- *филиала, отделения* – на 100 % принадлежит инвестору;
- *совместного предприятия* – паевые инвестиции нескольких фирм в один объект с созданием нового предприятия;
- *смешанного предприятия* – совместно с государственным предприятием принимающей страны.

В соответствии с указанными выше критериями большинство международных корпораций следует классифицировать как ТНК. Поэтому в дальнейшем именно им будет уделено основное внимание. К тому же следует отметить, что различия между ТНК и МНК не являются сколько-нибудь существенными: эти различия не оказывают серьезного воздействия на характер деятельности соответствующих корпораций. Главным является глобальность их стратегии, инвестирования и извлечения прибыли.

Характерные черты ТНК:

- 1) создание системы международного производства, распыленного между многими странами, но контролируемого из одного центра;
- 2) высокая интенсивность внутрикорпорационной торговли между расположенными в различных странах подразделениями;
- 3) относительная независимость в принятии операционных решений от стран базирования и принимающих стран;
- 4) глобальная структура занятости и межстрановая мобильность менеджеров;
- 5) разработка, передача и использование передовой технологии в рамках замкнутой корпорационной структуры.

Главной объективной причиной возникновения ТНК является интернационализация производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы.

Таблица 4. Поколения ТНК

Поколение ТНК	Характеристика
ТНК первого поколения	Колониально-сырьевые транснациональные компании, ориентированные на вывоз сырья и колониальных товаров в страны Европы.
ТНК второго поколения	Военно-промышленные транснациональные компании, ориентированные на производство вооружении.
ТНК третьего поколения	Научно-технологические транснациональные компании, ориентированные на непрерывное технологическое обновление производства продуктов и услуг и использование конкурентных преимуществ межстрановой кооперации.
ТНК четвертого поколения	Глобальные транснациональные компании, ориентированные на завоевание лидирующих позиций в мировом экономическом пространстве посредством активной инновационной деятельности и высококомобильной структурно-корпоративной, управленческой и кадровой политики.
ТНК пятого поколения	Глобальные субъекты мирового хозяйства, включающие в себя собственные финансовые структуры, ориентированные совместно с транснациональными банками (ТНБ), на установление нового мирового порядка и подчинение себе национальных экономик и мирового хозяйства.
ТНК шестого поколения	Глобальные корпорации, освоившие мировую сеть Интернет, изменившие в последние годы с помощью сделок в Интернет форму и эффективность мировых рынков и изменяющие свою собственную структуру. Такие корпорации получили название киберкорпораций (cybercorp), а новая форма мировых рынков – электронное киберпространство (electronic cyberspace).
ТНК седьмого поколения	Планетарные корпорации, интегрирующие процессы глобализации, реструктуризации и кибернетизации мирового хозяйства. Считается, что будущее глобально-планетарных корпораций связано с освоением космических энергоресурсов и развитием систем стратегических вооружений

Определяющее влияние ТНК на мировое развитие хорошо просматривается через систему их международных научно-технических связей, из которых наиболее характерны следующие:

- внешняя технологическая торговля, включая торговлю машинами, оборудованием, патентами, лицензиями, ноу-хау и т.д.;
- экспорт капитала в целях осуществления крупных научно-технических проектов, инвестиций в наукоемкие виды производства (электроника, информатика, биотехнология, новые материалы и т.д.), строительства предприятий и других объектов, геолого-разведочных работ;

– военная сфера, включая совместные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) и торговлю оружием;

– международный инжиниринг;

– международный лизинг;

– подготовка за рубежом научно-технических кадров;

– контроль международного рынка информационных услуг;

– непосредственное участие в разработке международных соглашений по стандартизации и другим направлениям, обеспечивающих согласованность действий ТНК на мировой арене;

– научно-технические связи в рамках двусторонних и многосторонних соглашений ТНК, включая их стратегические союзы.

В своей внешнеэкономической деятельности корпорации применяют два основных типа стратегии (способ осуществления целей): стратегия диверсификации (развитие, по потребностям клиентов, конгломерат) и стратегия транснационализации (ресурсоиспользующие, затратноориентированные, рыночноиспользующие). Для реализации своих стратегий используются разные модели инвестирования: инвестирование с нуля; трансплантации (вынесение в принимающую страну отдельных производств – сборку); стратегические альянсы; международные слияния и приобретения; международные переплетения (совместное владение).

Основные направления влияния ТНК на мировую экономику: во многом определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности товаров и услуг; контролируют движение капитала и прямых инвестиций. Они способны влиять на уровень экономического развития страны и региона; играют огромную роль в разработке новейших видов продукции, в создании новых технологий; концентрируют НИОКР в своих научных центрах; являются фактором международной трудовой миграции, создают международный рынок труда.

ТНК применяют следующие формы экспансии: лицензирование, франчайзинг, управленческие контракты, оказание маркетинговых услуг, сдача объектов под «ключ», создание совместных предприятий.

7. Система современных международных экономических отношений

Предметом изучения МЭО являются международные экономические связи и механизм реализации этих связей, т. е. отношения экономической взаимосвязи (взаимозависимости) национальных хозяйств и механизм их реализации (осуществления) в конкретных формах сотрудничества.

Международные экономические отношения – система хозяйственных связей между экономикками отдельных стран, соответствующими субъектами хозяйственной деятельности. Международные экономические отношения – это сфера деятельности, основанная на МРТ.

Объекты и субъекты международных экономических отношений во многом сходны с таковыми в рамках национального хозяйства.

В качестве *объектов* международных экономических отношений выступают товары и услуги, ресурсы, вовлекаемые в международный обмен. Но, в отличие от национальных рамок, здесь обращаются более крупные объемы продукции и ресурсов, а также более широкий ассортимент и большая дифференциация по качеству.

Субъектами международных экономических отношений являются частные фирмы, отдельные предприниматели, корпорации, учреждения, международные организации.

Субъекты мирового хозяйства, взаимодействуя между собой, формируют систему международных экономических отношений, которые предполагают механизм их функционирования.

Механизм международных экономических отношений – это система экономических инструментов, организационных мер, правовых норм, обеспечивающих осуществление международных экономических отношений.

Возникновение и развитие МЭО обусловлено рядом обстоятельств:

- 1) экономических: развитие обмена, вывоз капитала, создание ТНК, наличие конкурентных преимуществ;
- 2) природных: неравномерное размещение природных ресурсов, разные климатические условия;
- 3) культурных: различия в культуре стран мира и желание изучения этой сферы, туризм;
- 4) научно-технических: обмен научных знаний, научно-технический прогресс, распространение технологий;

5) политических: геополитические задачи, интересы и потребности;

6) необходимостью решения глобальных проблем и противоречий.

Международные экономические отношения реализуются на разных уровнях:

– микроуровень: их субъектами являются предприятия, банки, компании, отдельные граждане;

– мезоуровень: здесь их субъектами являются регионы, земли, штаты, провинции;

– макроуровень: субъектами являются отдельные государства;

– мегауровень: здесь субъектами являются не отдельные страны, а группы стран, интеграционные объединения, национальные организации.

Механизм осуществления МЭО на микроуровне включает систему международного маркетинга и организации и техники внешне-экономической деятельности. При всем внешнем сходстве с общим (внутренним) маркетингом международный маркетинг представляет собой специфический инструмент управления предпринимательством на международном уровне. Его специфика проявляется, прежде всего, в методах изучения особенностей национальных рынков, а также мировых рынков тех или иных товаров и услуг.

Международные экономические отношения выступают в следующих формах:

– международной торговли;

– международной специализации и кооперирования;

– международного движения капитала и рабочей силы;

– обмена результатами научно-технической деятельности;

– валютно-финансовых и кредитных связей;

– информационных связей;

– деятельности международных экономических организаций.

Международные экономические отношения представляют одну из сфер рыночного хозяйства.

Основные признаки МЭО

1. Основу отношений составляет разделение труда и обмен, что предполагает связь между производством и потреблением отдельных стран.

2. Участниками международных экономических отношений являются экономически обособленные в особой форме национально-хозяйственные комплексы.

3. Мировозхозяйственные связи развиваются на основе законов спроса и предложения, рыночного ценообразования.

4. Мировой рынок характеризуется конкуренцией, причем масштабность и степень жесткости выше, чем на внутреннем рынке.

5. Межстрановые потоки товаров и услуг, капитала и рабочей силы приводят к формированию мировых рынков товаров, капиталов, рабочей силы, информации.

6. Международные экономические отношения предполагают собственную инфраструктуру, специальные международные организации.

7. Международные экономические отношения регулируются государством, региональными и международными организациями и соглашениями.

Условия, в которых осуществляются международные экономические отношения, подвергаются большим изменениям в динамично развивающемся современном мире, что отражается на самих международных экономических отношениях. Следующие факторы ведут к изменениям в международных экономических отношениях:

– мировое хозяйство хотя и представляет единую систему, развивающуюся по своим законам, но не отделимо от состояния других систем (политической, правовой, экологической);

– интернационализация хозяйственной жизни;

– в основе современного мирового хозяйства лежат рыночные отношения, а экономическими лидерами являются страны с более высоким уровнем развития этих отношений;

– ускорение НТП;

– глобальные перемены в окружающей среде;

– увеличение разрыва между бедными и богатыми странами;

– прирост и усиление миграции населения;

– усиление роли международных организаций;

– рост роли неправительственных организаций и ТНК в решении международных вопросов.

Для современного этапа мировозхозяйственных связей характерны следующие тенденции:

– международная торговля значительно опережает рост внутринационального производства;

– международная торговля услугами растет быстрее международной торговли товарами;

– все больший динамизм показывает международное движение капитала;

- самым ходовым товаром на мировом рынке становятся новые технологии и низкочастотные изделия;
- наблюдается заметный рост масштабов миграции трудовых ресурсов;
- происходит интенсификация экономических связей между развитыми странами и их центрами;
- изменяется роль развивающихся стран на мировых рынках;
- низкий удельный вес в международных отношениях постсоциалистических стран.

Внешнеэкономическая политика – это целенаправленное воздействие государства на отношения с другими странами (торговая, инвестиционная, демографическая, научно-техническая, финансово-кредитная).

Существуют два направления во внешнеэкономической политике: фритредерство и протекционизм.

Фритредерство – это политика свободной торговли, когда государственные, прежде всего таможенные органы, выполняют только регистрационные функции, не взимаются экспортные или импортные пошлины, не устанавливаются какие-либо ограничения на внешнеторговый оборот. Такую политику может проводить страна с высокоэффективным хозяйством, где национальные субъекты хозяйствования, действующие на территории страны, способны выдержать иностранную конкуренцию и активно работать на мировом рынке.

Политика *протекционизма* направлена на защиту отечественных товаропроизводителей от иностранной конкуренции на внутреннем рынке. Протекционизм строится на использовании высоких таможенных тарифов, максимально возможном ограничении импорта. По своей сущности это сугубо защитная мера. Следует подчеркнуть, что и фритредерство и протекционизм как элементы государственной политики в области ВЭС в чистом виде не существуют. Обычно их совмещают, используя преимущества каждого из этих подходов

Основная цель внешней политики – использовать внешние факторы для поддержания внутреннего экономического роста и обеспечить экономическую безопасность.

Международная практика свидетельствует, что современные МЭО требуют существенного, постоянного наднационального, межгосударственного регулирования.

8. Экономические основы международной торговли. Государственное регулирование внешней торговли

Международная торговля – это международный обмен продуктами труда (товарами, услугами, объектами интеллектуальной собственности) между государственно-национальными хозяйствами. Международная торговля – сфера товарно-денежных отношений, она опосредует большинство видов международного сотрудничества. Международная торговля предстает как совокупный объем торговли всех стран мира.

Международная торговля отличается от внутренней торговли тем, что:

- ресурсы на международном уровне менее мобильны, чем внутри страны;
- каждая страна имеет свою валюту;
- международная торговля более подвержена политическому контролю.

Основными субъектами международной торговли являются внешнеторговые компании, государства, группы стран, физические лица, государственные внешнеэкономические объединения, внешнеэкономические ассоциации, внешнеэкономические отраслевые союзы. Содействуют международной торговле банки, финансовые организации, страховые компании, транспортные компании, сервис-организации. В процессе внешнеэкономической деятельности принимают участие: учебные заведения, информационные агентства и издательства.

Объектом международной торговли являются продукты труда – товары (услуги). Товар в широком смысле – предмет, удовлетворяющий какую-либо общественную потребность и предназначенный для обмена. Он может принимать видимую (овеществленный товар) и невидимую (услуги) форму. Не все товары торгуемые (могут пересекать границу), есть и неторгуемые товары (бытовые услуги). Товар на мировом рынке представляет не только материальную, но и духовную культуру страны-производителя. Важнейшим его свойством является конкурентоспособность, т. е. его потребление должно быть более выгодно и удобно потребителю.

Мировая торговля состоит из экспорта и импорта.

Экспорт (вывоз) товаров означает, что их реализация происходит на внешнем рынке. Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что данная страна вывозит ту продукцию, издержки производства которой ниже мировых. Размер выигрыша при этом зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара.

При *импорте (ввозе)* товаров страна приобретает товары, производство которых в настоящее время экономически невыгодно. Под экономической эффективностью импорта понимается тот экономический выигрыш, который получает страна из-за быстрого удовлетворения своих потребностей в определенных товарах за счет импорта и высвобождения ресурсов, затрачиваемых на производство подобных товаров внутри страны. Общая сумма экспорта и импорта составляет *внешнеторговый оборот* данной страны с зарубежными странами.

Международная торговля – средство, с помощью которого страны могут повысить производительность своих ресурсов и увеличить общий объем производства.

Классификации международной торговли

1. В зависимости от вида экспортно-импортных операций:
 - а) экспорт и импорт готовых товаров;
 - б) ввоз и вывоз сырья и полуфабрикатов для переработки с последующим возвратом в страну;
 - в) временный ввоз или вывоз товаров с последующим возвратом в страну (конкурсы, выставки, презентации);
 - г) реэкспорт и реимпорт (вывоз за границу ранее ввезенного товара, например, брак);
 - д) ввоз и вывоз товаров, относящихся к одной ТНК;
 - е) компенсационная торговля;
 - ж) товарообменные сделки на безвалютной основе (оплата другими товарами);
 - з) торговые компенсационные сделки на денежной основе (частично оплата деньгами и частично встречной поставкой товара);
 - и) промышленные компенсационные сделки (поставка оборудования оплачивается произведенным с его помощью товаром).
2. В зависимости от наличия или отсутствия международных посредников торговые операции делятся на:
 - а) прямые экспортно-импортные (без посредников);
 - б) косвенные (имеется посредник).
3. В зависимости от вида сделок по купле-продаже услуг выделяют операции:

а) по техническому обслуживанию и обеспечению запасными частями;

б) инжиниринг;

в) экспортно-импортные по туристическим услугам;

г) консультативные услуги в области информации и совершенствования управления.

4. В зависимости от вида торговли объектами интеллектуальной собственности:

а) торговля результатами научно-технических исследований;

б) торговля объектами авторского права.

Оценочные показатели мировой внешней торговли:

1) торговый оборот – стоимостный объем экспорта и импорта за период в текущих ценах;

2) товарная структура – соотношение товарных групп в мировом экспорте;

3) географическая структура – структура мировой торговли в зависимости от региона мира, континента.

Далее приведены *наиболее распространенные показатели, характеризующие активность страны в мировой торговле.*

1. *Экспортная квота* – отношение объема экспортируемых товаров и услуг к ВВП/ВНП; на уровне отрасли – это удельный вес экспортируемых отраслью товаров и услуг в их общем объеме.

2. *Экспортный потенциал* – это та доля продукции, которую может продать определенная страна на мировом рынке без ущерба для собственной экономики.

3. *Структура экспорта* – соотношение или удельный вес экспортируемых товаров по видам и степени их переработки. Структура экспорта позволяет выделить сырьевую или машинно-технологическую направленность экспорта, определить роль страны в международной отраслевой специализации.

Так, высокий удельный вес продукции обрабатывающих отраслей в экспорте страны, как правило, свидетельствует о высоком научно-техническом и производственном уровне отраслей, продукция которых идет на экспорт.

4. *Структура импорта*, особенно соотношение объемов ввозимого в страну сырья и готовой конечной продукции. Этот показатель наиболее точно отражает зависимость экономики страны от внешнего рынка и уровень развития отраслей национальной экономики.

5. *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 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 уровня развития этой отрасли.

Международная торговля существовала и в древности, но мировой рынок, охватывающий торговлю значительной части стран, а затем и всех стран мира, возникает только в процессе развития товарно-денежных орошений.

Наиболее высокими темпами мировая торговля развивалась в послевоенный период. Этому способствовали:

1) факторы, влияющие на общее состояние мировой экономики (НТР, развитие государственного регулирования экономики, возросшая мощь промышленных корпораций, соревнование двух социально-экономических систем);

2) процессы международной специализации и кооперации, вызванные объективной потребностью развития производственных сил;

3) рост транснациональных корпораций (ТНК, развивая специализацию и кооперирование между своими предприятиями, способствуют росту международного товарообмена);

4) либерализация внешнеторговой политики, переход к более открытой экономике;

5) интеграция (отмена ограничений торговли между странами, входящими в интеграционные группировки, способствовала росту их взаимного товарооборота);

6) завоевание политической независимости бывшими колониями, что привело к росту их торговли для получения из промышленно развитых стран машин и оборудования, необходимых для индустриализации.

Очевидно, что международная торговля приносит *выгоду участникам* (имеет преимущества):

- преодолевается ограниченность национальных ресурсов;
- расширяется емкость внутреннего рынка, стабилизируются связи с мировым рынком;
- развивается специализация страны, повышается производительность ресурсов;
- расширение экспорта способствует занятости;

– стимулирует формирование прогрессивной структуры производства, повышает конкурентоспособность национальной экономики.

Посредством преимуществ внешнеторговый обмен положительно влияет на мировую экономику.

Современная торговая политика государств отличается развитием и противоборством двух тенденций: протекционизма и свободной торговли.

Свободная торговля – это политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

Протекционизм – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Протекционизм дает возможность развиваться национальной промышленности, а свобода торговли позволяет напрямую сравнивать национальные издержки производства с мировыми.

Развитие протекционистских тенденций позволяет выделить несколько форм протекционизма:

– *селективный* – направленный против отдельных стран или отдельных товаров;

– *отраслевой* – защищает определенные отрасли, прежде всего сельское хозяйство;

– *коллективный* – проводится объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;

– *скрытый* – осуществляется методами внутренней экономической политики.

В торговой политике тесно переплетаются экономические, политические, административные, правовые и другие вопросы. Рассмотрим преимущественно экономические предпосылки и последствия осуществления мер торговой политики.

Инструменты государственного регулирования международной торговли по своему характеру делятся на тарифные и нетарифные методы.

Тарифные методы основаны на использовании таможенных пошлин и таможенного тарифа. Рассмотрим более подробно некоторые инструменты торговой политики. Наиболее распространенными средствами служат таможенные тарифы, целями использования которых являются получение дополнительных финансовых средств (как правило, для развивающихся стран), регулирования

внешнеторговых потоков (более типично для развитых государств) или защита национальных производителей (главным образом в трудоемких отраслях).

Таможенный тариф – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, или систематизированный перечень товаров, облагаемых пошлинами.

Таможенный тариф любой страны состоит из конкретных ставок таможенных пошлин, которые используются для целей налогообложения ввозимых или вывозимых товаров.

Таможенная пошлина – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара.

Классификация таможенных пошлин

По способу взимания:

– *адвалорные* – начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 10 % от таможенной стоимости);

– *специфические* – начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 15 долл. за 1 тонну);

– *комбинированные* – сочетают оба названных вида таможенного обложения (например, 20 % от таможенной стоимости, но не более 5 долл. за тонну).

По объекту обложения:

– *импортные* – пошлины, которые накладываются на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны, являются преобладающей формой пошлин, применяемых всеми странами для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции; в развивающихся странах импортные пошлины, прежде всего, используются как средство финансовых поступлений;

– *экспортные* – пошлины, которые накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства. Применяются редко и имеют цель сократить экспорт и пополнить бюджет; экспортные пошлины удорожают стоимость товара на мировом рынке, чаще они применяются для сырьевых товаров, по которым страна имеет монопольное преимущество;

– *транзитные* – пошлины, которые накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны. Применяются редко и преимущественно как средство торговой войны.

По характеру:

– *сезонные*, применяемые для регулирования торговли продукцией сезонного характера;

– *антидемпинговые* – пошлины, которые применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене, более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране или на мировом рынке, если такой импорт наносит ущерб местным производителям подобных товаров либо препятствует организации и расширению национального производства таких товаров;

– *компенсационные* – пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.

Большинство современных экономистов исходит из того, что материальные выгоды от следования принципу свободной торговли неоспоримо больше, нежели потери национальной экономики. Протекционизм снижает конкурентное давление на национальных производителей и приводит к уменьшению эффективности производства, сокращает потребление, замедляет введение новых технологий.

Наряду с тарифными методами государства используют **нетарифные методы** торговой политики. Нередко предпочтение отдается последним, поскольку политически они считаются более приемлемыми, т. к. не являются в отличие от тарифов дополнительным налоговым бременем для населения. Кроме того, нетарифные методы являются более эффективными в достижении результатов протекционистской политики. Наконец, нетарифные ограничения почти не регулируются международными соглашениями, и использующие их государства чувствуют себя свободнее, чем при введении тарифных ограничений, которые регулируются Всемирной торговой организацией (ВТО).

Нетарифные методы регулирования подразделяются на количественные (квоты, лицензирование, «добровольные ограничения»), финансовые (субсидии, кредитование, демпинг) и скрытые (государственные закупки, технические барьеры, требования по санитарным нормам, стандартизации и т.п.).

Количественные ограничения являются основным нетарифным методом торговой политики и включают квотирование, лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта.

Квота – ограничение экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

По направлениям их действия квоты разделяются на:

– *экспортные*, вводятся для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке, или вводятся в соответствии с международными соглашениями (экспорт нефти из стран ОПЕК);

– *импортные*, вводятся правительством для защиты местных производителей, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств.

По охвату квоты делятся на:

– *глобальные* – устанавливаются на экспорт и импорт определенного товара на определенный период времени вне зависимости от того, из какой и в какую страну он импортируется и экспортируется;

– *индивидуальные* – устанавливаются в рамках глобальной квоты квота для каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар; чаще всего эти квоты бывают сезонными, так как вводятся на определенный период времени, когда внутренний рынок наиболее нуждается в защите.

Экономическое различие между тарифом и квотой заключается в разном содержании перераспределительного эффекта и в разной силе ограничительного воздействия, которое они оказывают на импорт.

Тесно связан с квотированием другой вид государственного регулирования внешнеэкономической деятельности – лицензирование.

Лицензирование – это выдача государственными органами разрешения на импорт или экспорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензирование используется многими странами мира, прежде всего развивающимися, для целей регулирования импорта. Развитые страны чаще всего используют лицензии как документ.

Количественные ограничения импорта в страну могут быть достигнуты не только за счет действий ее правительства по введению импортного тарифа или импортных квот, но и в результате мер, принятых правительством экспортирующей страны в рамках так называемых «добровольных» ограничений экспорта.

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

Наряду с количественными методами существенную роль среди нетарифных методов торговой политики играют *методы*

скрытого протекционизма, представляющие собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной и местной власти. В их число входят:

– *технические барьеры* – требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификата качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм;

– *внутренние налоги и сборы* – НДС, акцизы, налог на продажу;

– *государственные закупки* преимущественно местной продукции и дискриминация иностранной;

– *требование о содержании местных компонентов в производимых товарах*, с тем чтобы поддержать занятость и ограничить импорт.

В практике международной торговли активно используются методы расширения экспорта, основанные на прямом или косвенном гарантировании и субсидировании национальных экспортеров. Финансирование экспорта направлено на снижение стоимости экспортируемого товара и повышение, тем самым, его конкурентноспособности на мировом рынке. Финансирование экспорта может осуществляться как из правительственных источников за счет государственного бюджета, так и за счет других учреждений (банков, фондов), а также за счет частного сектора – самих экспортеров и обслуживающих их банков.

Наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются *субсидии, кредитование и демпинг*.

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

Субсидии могут предоставляться производителям товаров, конкурирующих с импортом (внутренние субсидии) и производителям товаров, которые продаются на экспорт (экспортная субсидия). Экспортные субсидии нередко выступают в форме субсидированных кредитов национальным экспортерам, выдаваемых государственными банками под ставку процента, ниже рыночной, или государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставляющей такой кредит (связанный кредит).

Крайним случаем субсидирования экспорта выступает *демпинг* – продвижение товара за счет снижения экспортных цен, ниже нормального уровня рыночных цен внутреннего рынка страны-импортера.

Для защиты от преднамеренного демпинга страны используют антидемпинговые пошлины.

В целом, система государственного регулирования внешней торговли в России предусматривает переключение в основном на тарифные методы, но не исключая нетарифного. Регулирование и внешнеторговая политика России не всегда последовательны; они противоречивы и отражают общую ситуацию развития экономики.

9. Мировой рынок и международная торговля товарами

Мировой рынок товаров имеет свою эволюцию: внутренний рынок – форма товарооборота, при котором все предназначенное для продажи сбывается потребителям данной страны, на территории данной страны; национальный рынок – внутренний рынок, часть товарооборота которого ориентирована на иностранных покупателей; международный рынок – часть сегментов национального рынка непосредственно связана с границей, с зарубежными рынками; мировой рынок – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на высококоразвитом международном разделении труда (производства).

Характерная черта мирового рынка товаров:

– на этот рынок поступают только конкурентоспособные товары; на нем действуют более жесткие принципы конкуренции;

– он проявляется в межгосударственном перемещении товаров и находится под воздействием внешнего и внутреннего спроса (предложения);

– он оптимизирует использование факторов производства, подсказывая производителю, в каких странах и регионах они могут быть применены наиболее эффективно; выполняет санирующую роль выбраковывания из международного оборота товаров (часто и производителей), которые не в состоянии обеспечить международный стандарт качества при конкурентных ценах;

– мировой рынок, как правило, бездефицитен (предложение превышает спрос).

Многовековая история торговли опирается на осязаемую выгоду для участника. Объяснения причин и последствий мировой торговли выражены в конкретных теориях. Теория международной торговли (ее концепции) дает представление о том, что лежит

в основе выгоды или чем определяются направления внешнеторговых потоков того или иного субъекта (таблица 5).

Таблица 5. Основные теории международного обмена товарами

Теория, автор	Новые, учитываемые в теории факторы	Главные теоретические выводы
Абсолютных преимуществ, А. Смит, 1776 г.	Учитывались затраты на единицу продукта	Международная торговля взаимовыгодна при наличии преимуществ одной страны перед другой при производств всех товаров. Выгода неодинакова.
Сравнительных издержек, Д. Рикардо, 1799 г.	Товарная дифференциация	Каждой стране целесообразно специализироваться в производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно более низкие затраты труда и капитала.
Альтернативных издержек, Г. Харберлер, 1936 г.	Кривая производственных возможностей страны: производство альтернативных товаров	Сравнительные преимущества страны при производстве альтернативных товаров определяются объемом товаров, который приходится сокращать для увеличения производства другого. Экспорт альтернативных товаров.
Модель Хекшера–Олина, Э. Хекшер, Б. Олин, 1925 г.	Неравномерность распределения материальных и людских ресурсов между странами и интенсивность их затрат	Страна экспортирует товары, производство которых требует большего количества ресурсов, имеющихся у нее в избытке. В процессе международной торговли происходит выравнивание цен на факторы производства.
Парадокс Леонтьева (США экспортировали трудоемкие товары, а импортировали капиталоемкие), В. Леонтьев 1953 г.	Парадокс разрешается, если учитывать более двух факторов производства (виды труда: квалифицированный и неквалифицированный, капитал и т.п.)	Относительный избыток квалифицированного или неквалифицированного труда ведет к экспорту товаров, требующих больших затрат соответствующего труда.
Модель технологического разрыва, М. Познер, 1960 г.	Наличие технологических преимуществ в стране-новаторе или производство нового продукта	Возникающий технологический разрыв между странами обуславливает международную торговлю до его преодоления (наукоемкие товары).
Теория жизненного продукта, Р. Вернон, Ч. Киндельберг, Л. Уэльс, 1960-е гг.	Стадии жизненного цикла продукта: внедрение, расширение, зрелость, старение	Страна, специализирующаяся на экспорте одного и того же товара на разных стадиях его жизни. Характерно для развитых стран.

Теория, автор	Новые, учитываемые в теории факторы	Главные теоретические выводы
Конкурентных преимуществ страны, М. Портер 1980-е гг.	Конкурируют фирмы, а не страны. Роль страны в обеспечении конкретных преимуществ	Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется: факторными условиями (наличием факторов); внутренним спросом, вызывающий эффект масштаба; наличием смежных и поддерживающих отраслей; стратегией структуры фирмы и ее местом во внутриотраслевой конкуренции. Конкурентоспособный товар на экспорт

Конъюнктура мирового рынка гораздо сложнее, чем внутреннего. Она требует постоянного изучения с целью прогнозирования мировых цен и выгодного закрепления фирмы во внешнеэкономической деятельности.

На мировом рынке действует закон мировой цены. *Мировая цена* – это цена крупных операций, это цена соглашения между продавцом и покупателем (цена контракта между контрагентами) в мировых центрах. Ценообразование на мировом рынке – это механизм интернационализации (международной оценки) стоимостей товаров: стоимости как таковой (общественно необходимых затрат) и потребительной стоимости. Это механизм международной оценки ценностей национальных товаров, механизм приведения национальных стоимостей к интернациональной стоимости.

В рамках указанного механизма мировая цена определяется несколькими факторами (экономическими и политическими в мире или в регионе): спросом и предложением; национальной стоимостью товара; степенью развития конкуренции (монопольный рынок, олигополия и др.); внешнеэкономической и валютной политикой; международными институтами (страны ОПЕК); специфическими факторами (комплектность, сезонность, гарантийное обслуживание); внешнеэкономическими (геополитическими, военными).

Мировая цена имеет свои признаки: не носит случайного характера (регулярность); раздельность коммерческого характера; открытость торгово-политических режимов; свободно конвертируемая валюта платежа.

Существует множество мировых цен. Отметим три основных группы цен.

1) *Справочные цены* – запрашиваемые продавцом. Это цены оптовой или экспортной торговли, публикуемые в средствах массовой информации, в экспортных прейскурантах.

2) *Биржевые котировки* – реальные цены биржевых сделок (сырьевые биржи, биржи валюты).

3) *Цены реальных сделок по поводу товаров* (контрактные цены), складываются на основе сделок по купле-продаже товаров. Они рассчитываются как отношение стоимости экспорта или импорта отдельных товаров к их количеству (экспортная и импортная цена).

Существуют различные методы ценообразования. Первый метод основан на расчете средних издержек плюс некоторый процент прибыли (наценка на себестоимость). Второй – определяется на основе ощущаемой стоимости товара. При этом берется цена на близкий по качеству товар и прибавляется или отнимается от этой цены сумма, соответствующая ощущаемой нами разнице между двумя сходными товарами. Третий – базируется на основе текущей мировой цены (для стандартных товаров). Четвертый метод связан с формулированием цены на торгах. Сделка заключается с фирмой, предложившей товар более высокого качества по более низкой цене.

Условия внешней торговли страны определяются соотношением динамики экспортных цен и импортных. Если коэффициент изменения экспортных цен по отношению к индексу изменения импортных больше единицы, то для страны сложились благоприятные условия внешней торговли.

Международная торговля товарами (объемы и структура) стала быстро развиваться в XIX в. (темпы ее роста стали обгонять темпы роста производства). Главные факторы роста МТТ были: промышленные революции, развитие текстильной промышленности, металлургия, транспорт, рост населения, платежеспособность населения в развитых странах.

Особенности современного этапа МТТ

1. Наблюдается сокращение доли сырья в мировой торговле и рост доли промышленных изделий.

2. Внешняя торговля растет по сравнению с ростом ВВП стран мира.

3. Решающее влияние на развитие МТТ оказывают производственные факторы (кризисы).

4. Под влиянием политических и экономических факторов происходят изменения в структуре МТТ. Доминирующую роль играют страны «большой семерки» и развитые страны.

5. Качественные изменения происходят в структуре. Значительно выросла доля экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции.

6. Наблюдается сокращение экспорта энергоносителей и сырья.

Для оценки участия отдельной страны в международной торговле товарами используются показатели: экспортная и импортная квоты; объем экспорта, товарооборота в расчете на одного человека; доля экспорта, импорта, товарооборота в мировых объемах.

10. Международный рынок услуг и объектов интеллектуальной собственности

Торговля услугами является одной из наиболее перспективных сфер мировой экономики, которая быстро развивается. При усложнении производства и насыщении мирового рынка товарами растет потребность в услугах. Во многих странах мира внешняя торговля услугами выступает основной статьей общего экспорта. Это обусловлено действием таких факторов: научно-технический прогресс в сфере материального производства, углубление международного разделения труда, рост социально-экономических потребностей.

Специфика мирового рынка услуг обусловлена особой природой самих услуг (объекта обмена на этом рынке). Услуга в принципе – целесообразная деятельность людей, которую один субъект предлагает другому. Услуга по своей природе нематериальна (материален ее носитель), однако она, удовлетворяя какие-либо потребности, влияет на материальный результат.

Услуги обладают специфическими чертами: неосвязаемостью; неотделимостью от источника оказания – человека или машины (услуга врача, сантехника, от автоматической установки для мойки автомобиля); непостоянством качества; их потребление неотделимо от производства; невозможностью длительного хранения; не все услуги способны пересекать границу страны, хотя торгуемы.

Услуги разнообразны по форме и по содержанию. По классификации ВТО их количество превышает 600 видов. Их можно группировать по секторам:

- 1) услуги для бизнеса (рекламные, консалтинг, страхование);
- 2) строительные за рубежом;
- 3) информационные (почтовые, курьерские, телекоммуникационные, телеграф, электронная почта, видеотелефон);

- 4) дистрибьюторские (торговые агенты, маркетинг, розничная и оптовая торговля, фанчайзинг);
- 5) транспортные;
- 6) финансовые (финансовые и страховые сделки, операции с ценными бумагами, брокерские);
- 7) образовательные;
- 8) услуги здравоохранения;
- 9) туристические услуги;
- 10) рекреационные (связанные с проведением отдыха, с восстановлением здоровья);
- 11) услуги по охране окружающей среды;
- 12) прочие.

Активная торговля машинами и оборудованием породила и ряд новых услуг, таких как инжиниринг (проектирование, составление заданий и программ); консалтинг (консультации); эккаутинг (сфера предпринимательства, связанная со сбором, обработкой и анализом различного рода информации); космические услуги; компьютерные услуги.

На мировом рынке услуг характерны следующие тенденции:

- 1) практически не изменился объем экспорта транспортных и сопутствующих услуг;
- 2) увеличилась доля туризма;
- 3) наиболее динамично развивается сегмент «особых частных услуг» (финансовые, бизнес-услуги);
- 4) произошло сокращение доли официальных (правительственных) услуг;
- 5) степень монополизации очень велика.

Все формы регулирования мирового рынка услуг носят ярко выраженный экономический характер.

Развитие науки и техники середины XX в. привело к существенным изменениям в структуре международного разделения труда в сфере научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Рынок интеллектуальных услуг включает в себя международное научно-техническое и производственно-внедренческое сотрудничество, научно-технический обмен – международную торговлю результатами профессионально-интеллектуальной деятельности, т. е. специфическую систему МЭО.

Международный рынок (обмен) научно-технических знаний (результатов интеллектуальной деятельности) можно выразить схематично (рис. 2).

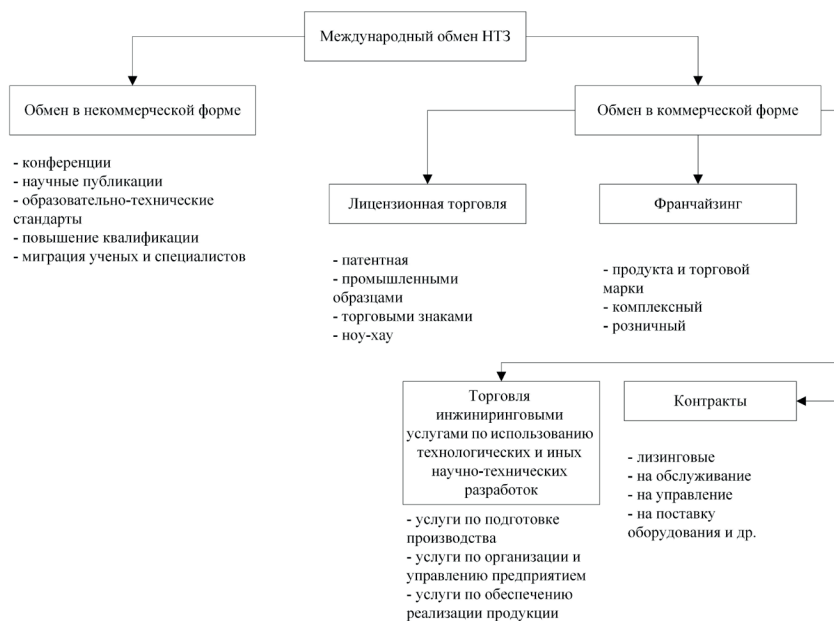


Рис. 2. Международный рынок (обмен) научно-технических знаний

Обобщающей формой реализации рынка информации и технологий является передача информации – новых сведений, расширяющих объем знаний о различных объектах; технологий – комплекс научно-технических знаний о приемах и процессах производства товаров; конструкторских решений; информации о форме организации и управления производством. Материальная технология проявляется в станках, оборудовании и машинах. Передача информации и технологий реализуется следующими путями:

1) государственными структурами, научно-исследовательскими и образовательными учреждениями (по программам или соглашениям);

2) частными компаниями и специалистами с иностранными партнерами;

3) внутрикорпоративными структурами и дочерними фирмами, которые работают в разных странах.

Процесс международной передачи технологий включает в себя несколько этапов:

1) отбор и приобретение технологии;

- 2) освоение приобретенной технологии в конкретных условиях;
- 3) данная технология модернизируется либо заменяется на более совершенную.

Стоимость технологии как товара определяется дополнительной прибылью – технологической рентой, которая возникает в процессе ее реализации на рынке.

Различают несколько типов стратегий *инновационного развития страны*:

– стратегия «переноса» заключается в использовании зарубежного научно-технического потенциала и в переносе нововведений в собственную экономику (Япония);

– стратегия «заимствования» – страны осваивают производство продукции, производившейся ранее в развитых странах, постепенно наращивают собственное инженерно-техническое обеспечение этого производства (Китай);

– стратегия «наращивания» – на базе собственного научно-технического потенциала и привлечения зарубежных специалистов (ученых), интегрирования фундаментальной и прикладной науки страны постоянно создают новый продукт, высокие технологии (США, Германия, Англия, Франция).

Экономическая целесообразность импорта технологий:

- доступ к новшествам высокого технического уровня;
- средство экономии затрат на НИОКР;
- средство уменьшения расходов на товарный импорт и средство привлечения национального капитала и рабочей силы;
- условие расширения экспорта продукции, выпускаемой по зарубежным технологиям.

Основными конкурентами на мировом рынке высоких технологий являются США и Япония. Степень монополизации этого рынка выше, чем рынка товаров.

11. Международное движение капитала

Международное движение капитала оказывает огромное влияние на мировую экономику. Это проявляется, прежде всего, в том, что международный трансферт капитала способствует росту мировой экономики. Это связано с тем, что страна обеспеченная капиталом или капиталоемкими товарами может наладить производство за рубежом путем инвестиционных вложений. Получить больший

экономический эффект, чем в результате внешней торговли. Обуславливается это тем, что в стране, принимающей капитал, может быть более дешёвая рабочая сила, сырьё или более благоприятных инвестиционный климат, такой как наличие свободных экономических зон или низкие экологические стандарты. Особенностью движения капитала на современном этапе является включение все большего числа стран в процесс ввоза и вывоза капитала.

Движение капитала существенно отличается от движения товаров. Движение товаров сводится к обмену товарами как непосредственными потребительными стоимостями. Миграция капитала обычно не предполагает физическое перемещение из страны в страну. Ему присуща более высокая степень мобильности по сравнению с рабочей силой и товарами. Это объясняется тем, что международное движение капитала представляет собой финансовые потоки (операции), а не физическое перемещение.

Движение финансовых потоков между кредиторами и заемщиками в разных странах, между собственниками и их фирмами за рубежом образуют международное движение капитала. На пути международного перемещения капитала в финансово-инвестиционной форме меньше барьеров и ограничений. Однако это не означает абсолютной свободы для его перемещения.

Вывоз капитала представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в другую страну. Поскольку любая страна мира не только вывозит, но и ввозит капитал из-за рубежа, т. е. происходят так называемые перекрестные инвестиции, то речь должна идти о международном движении капитала (миграции капитала).

Международная миграция капиталов – это встречное движение капиталов между странами, приносящее их собственникам доход.

Согласно современным теориям движения капиталов основными причинами миграции капитала являются:

- относительный избыток капитала в данной стране, его переизбыток;
- разная предельная производительность капитала, определяемая процентной ставкой: капитал движется отсюда, где его производительность низка, туда, где она высока;
- наличие таможенных барьеров, которые мешают ввозу товаров и тем самым подталкивают зарубежных поставщиков к ввозу капитала для проникновения на рынок;

- стремление фирм к географической диверсификации производства;
- быстро растущий экспорт товаров, вызывающий спрос на капитал;
- несовпадение спроса на национальный капитал и его предложение в различных сферах и отраслях народного хозяйства;
- возможность монополизации местного рынка;
- наличие в странах, куда вывозится капитал, более дешевого сырья или рабочей силы;
- стабильная политическая обстановка и в целом благоприятный инвестиционный климат.

Международный мигрирующий капитал имеет несколько форм практической реализации.

1. По источникам происхождения перемещающийся капитал делится на официальный и частный.

- *Официальный* – это государственный капитал (займы, ссуды, гранты, помощь), который предоставляется одной страной другой на основе межправительственных соглашений. Источником такого капитала является государственный бюджет. Официальным считается также капитал международных экономических организаций (МВФ, Мирового банка, ООН и др.).

- *Частный капитал* представляет собой средства негосударственных фирм, банков и т.п., перемещаемые по решению соответствующих руководящих органов.

Источником такого капитала являются собственные или заемные средства соответствующих частных предприятий.

2. Вывоз (ввоз) капитала может осуществляться в *денежной и товарной формах*.

- вывоз капитала *в товарной форме* – вывоз машин, оборудования, патентов, ноу-хау в качестве вклада в уставный капитал создаваемой или покупаемой фирмы;

- *вывоз капитала в денежной форме* – предоставление займов или кредитов зарубежным фирмам или правительству.

3. По характеру использования капитал делится на предпринимательский и ссудный.

- *предпринимательский капитал* – это средства, прямо или косвенно вкладываемые в какое-либо зарубежное производство в целях получения прибыли.

Миграция капитала в предпринимательской форме предполагает наличие трех признаков:

- 1) организация или участие в производственном процессе за рубежом;
- 2) долгосрочный характер вложений иностранного капитала;
- 3) право собственности на зарубежное предприятие или на его часть.

В зависимости от реализации указанных признаков и целей различают два вида вывоза предпринимательского капитала (таблица 6):

- прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ);
- портфельные инвестиции (ПИ).

Таблица 6. Характерные отличия прямых и портфельных инвестиций

Признаки	Прямые зарубежные инвестиции	Портфельные инвестиции
Главная цель вывоза	Контроль над иностранной фирмой (предприятием)	Получение высоких прибылей, доходов
Пути достижения цели	Организация и ведение производства за рубежом (собственное иностранное предприятие или совместное)	Покупка зарубежных ценных бумаг (ЦБ зарубежных фирм)
Методы достижения цели	Полное владение зарубежной фирмой; приобретение контрольного пакета акций (не менее 10 % от акционерного капитала компании)	Приобретение менее 10 % (20 % в Германии, Великобритании) от акционерного капитала зарубежной фирмы
Формы дохода	Предпринимательская прибыль, дивиденды	Дивиденды, проценты

Под миграцией капитала в *ссудной форме* понимают все международные перемещения капитала, за исключением прямых и портфельных инвестиций, в частности: торговые кредиты; займы (финансовые активы); валюта (банкноты и монеты), находящиеся в обращении; депозиты; прочие активы и запасы (взносы стран в международные организации); официальная помощь развития другим странам; выплаты по международным долгам.

Особым сегментом мирового ссудного рынка является кредитный рынок, который сам состоит из двух подсегментов (таблица 7).

4. Относительно сроков миграции: краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный (от 5 до 40–45 лет).

– *Краткосрочные кредиты* (до 1 года) предназначены, как правило, для пополнения оборотных средств и существуют в форме банковских кредитов и долгосрочных займов, предоставляемых обычно путем выпуска и приобретения облигаций.

– *Средне- и долгосрочные кредиты* предназначаются для пополнения основного капитала. Основным поставщиком ссудного

Таблица 7. Специфика мирового денежного и мирового рынка капиталов

Критерии	Мировой денежный рынок	Мировой рынок капиталов
Форма экспорта капитала	В виде денег (депозитов), т. е. международного покупательного и платежного средства	В виде самовозрастающей стоимости. Банковские кредиты и займы.
Сроки кредитов	Краткосрочный характер (до 1 года)	Среднесрочный и долгосрочный характер (более 1 года).
Цель кредита	Для пополнения оборотных средств (капитала)	Для пополнения основного капитала.
Сфера применения кредита	Обслуживание сферы обращения международной торговли	Обслуживание процесса расширенного производства (строительство, реконструкция)

капитала, как правило, являются государства и международные экономические организации.

На развитие процесса ММК влияют следующие факторы:

- 1) экономического характера:
 - развитие производства и темпы экономического роста;
 - глубокие структурные изменения в национальной экономике и в мировой;
 - углубление специализации и кооперирования производства на мировом пространстве;
 - рост степени транснационализации, интеграции и интернационализации производства;
- 2) политического характера:
 - либерализация процессов экспорта и импорта капитала;
 - политика индустриализации; проведение экономических реформ в странах с переходной экономикой;
 - политика обеспечения высокого уровня занятости в странах мира.

Участие страны в процессе ММК отражается в системе показателей. *Абсолютные показатели:* объем экспорта и импорта капитала; число предприятий с участием иностранного капитала, количество занятых на них. *Относительные показатели,* которые более объективно отражают распределение капитала: коэффициент импорта капитала (доля в ВВП); коэффициент экспорта капитала (доля в ВВП); коэффициент, отражающий долю иностранного капитала во внутренних потребностях страны (в капиталовложениях); сумма инвестиций на душу населения; доля смешанных и иностранных компаний в национальном производстве; темпы роста экспорта и импорта капитала по данной стране.

Причинами прямых зарубежных инвестиций:

1) технологическое лидерство: осуществляя прямые инвестиции за рубеж, корпорации, обладающие контролем над ключевой технологией, стремятся таким образом закрепить конкурентное преимущество;

2) разница в среднем уровне оплаты труда;

3) исчерпание возможностей внутреннего рынка, позволяющих экономить на масштабе;

4) масштабы корпораций (чем больше размер корпорации, тем больше возможностей для прямых инвестиций);

5) потребность в природных ресурсах.

Мировой рынок ссудных капиталов возник на базе национальных рынков развитых стран – США, Англии, Франции, Германии, Швейцарии, которые сформировали систему перелива капиталов в рамках мирового хозяйства, что отражает процесс объединения рынков промышленно развитых стран.

На рубеже 60-х гг. прошлого столетия сформировался евროрынок. *Евროрынок* – это вненациональный рынок ссудных капиталов. Слово «евро» в данном случае не означал, что рынок ограничен пределами Западной Европы, а свидетельствовал о том, что определенная валюта – доллар, марка, фунт и т.д. – находилась на счетах иностранных банков, которые использовали ее для предоставления ссуд. При этом ссудные операции на еврорынке производились в валюте, являющейся иностранной как для кредитора, так и для заемщика.

На межстрановое перемещение капитала большое влияние оказывал *инвестиционный климат и инвестиционные риски*.

Инвестиционный климат – ситуация в стране с точки зрения иностранных предпринимателей, вкладывающих в ее экономику свой капитал.

При оценке инвестиционного климата учитываются: социально-политическая, внутриэкономическая, внешнеэкономическая ситуация в стране и перспективы их развития.

Решая вопрос о целесообразности вывоза капитала, страны размещения инвестиций, формы вывоза капитала и т.п., иностранный инвестор учитывает вероятность потери средств, т. е. «фактор риска». Выделяют три группы риска: *политические*; *финансовые* (платежеспособность страны и ее юридических лиц) и *риски операций* (внешнеторговый и производственный риски).

Последствия вывоза капитала. Вывоз капитала оказывает двоякое воздействие на мировую экономику. С одной стороны, вывоз

капитала обеспечивает международное воспроизводство капитала. В условиях интернационализации производства повышается эффективность механизма международных экономических связей. С другой стороны, неконтролируемый перелив капитала вызывает нарушения равновесия платежных балансов стран и ведет к существенным колебаниям валютных курсов. Наконец, значительный импорт иностранного капитала может вести к вытеснению национального капитала.

Государство осуществляет следующие методы регулирования миграции капитала:

– *методы финансового воздействия*: налоговые льготы, предоставления государственных субсидий и гарантий; страхование зарубежных инвестиций; урегулирования инвестиционных споров; исключение двойного налогообложения и др.;

– *нефинансовые методы*: предоставление земельных участков, обеспечение необходимой инфраструктурой, оказание технической помощи.

Однако следует отметить, что при всей значимости государственного регулирования оно оказывает на миграцию капитала гораздо меньшее значение, чем факторы рынка. Экономическая свобода, беспрепятственное действие рыночных механизмов, благоприятный инвестиционный климат являются важнейшими критериями в привлечении внешних инвестиций.

12. Мировая валютная система и валютные отношения в мировой экономике

В настоящее время *мировая валютная система* представляет собой набор правил и законов, которые контролируют деятельность центральных эмиссионных банков.

Валютные отношения представляют собой совокупность экономических отношений, связанных с функционированием денег на мировом рынке. Другими словами, в ходе осуществления международных расчетов, кредитных и валютных операций между частными лицами, фирмами, банками, правительствами, международными организациями возникают валютные отношения.

Комплекс правовых норм и институтов, регулирующих валютные отношения на национальном и международном уровнях, представляет собой валютный механизм страны, совокупность валютных отношений и валютного механизма образует валютную систему.

Валютные отношения включают повседневные связи, в которые вступают частные лица, фирмы, банки на валютных и денежных рынках с целью осуществления международных расчетов, кредитных и валютных операций.

В условиях углубления интеграции экономик промышленно развитых стран валютная система играет все более важную и самостоятельную роль в мирохозяйственных связях. Она оказывает непосредственное влияние на определяющие экономическое положение страны факторы: темпы роста производства и международного обмена, на цены, заработную плату и т.п.

Различают *национальную, мировую и региональную (межгосударственную) валютные системы.*

Национальная валютная система – форма организации валютных отношений страны, определяемая ее валютным законодательством.

Элементы национальной валютной системы: национальная валюта, объем и состав валютных резервов, валютный паритет и курс национальной валюты, условия конвертируемости валюты, статус национальных органов и учреждений, регулирующих валютные отношения страны, условия функционирования национального рынка валюты и золота.

Связующим звеном между разными национальными валютными системами является *валютный курс.*

Элементы *региональной валютной системы* определены условиями соответствующего соглашения (см. ЕВС).

Международная валютная система является формой организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства, которая возникла в ходе развития мирового хозяйства и юридически закреплена международными соглашениями.

Главная задача международной валютной системы – регулирование сферы международных расчетов и валютных рынков.

Элементы мировой валютной системы: определенный набор международных платежных средств, валютные курсы и валютные паритеты, условия конвертируемости, формы международных расчетов, режим международных рынков валюты и золота, международные и национальные банковские учреждения и др.

Базой мировой и региональной валютных систем являются международное разделение труда, товарное производство и торговля.

Национальные валютные системы представляют собой совокупность экономических отношений, с помощью которых осуществляется

международный платежный оборот, формируются и используются валютные ресурсы, необходимые для процесса общественного воспроизводства.

Мировая валютная система включает международные кредитно-финансовые институты и комплекс международно-договорных и государственно-правовых норм, обеспечивающих функционирование валютных инструментов.

Таблица 8. Этапы развития мировой валютной системы

Время действия	Название	Характеристика
с 1867 г. по 20-е гг. XX в.	Парижская «Золотой стандарт»	<p>Золото – единственная форма мировых денег. Разновидности золотого стандарта: 1) золотомонетный; 2) золотослитковый; 3) золотодевизный.</p> <p>Преимущества:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Обеспечение стабильности развития национальных и мировых экономик; 2) Стабильность курсов валют, что обеспечивает достоверность прогнозов денежных потоков компании. <p>Недостатки:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Установленная зависимость денежной массы от добычи золота; 2) Невозможность проводить независимую денежно-кредитную политику, направленную на решение внутренних проблем страны.
с 1922 г. по 30-е гг.	Генуэзская валютная система	<p>Аналогична принципам Парижской валютной системы. Золото сохраняло роль окончательных мировых денег, оставались золотые паритеты. Однако были внесены и определенные изменения.</p> <p>Золотодевизный стандарт представлял собой такую форму золотого стандарта, при которой отдельные национальные банкноты размениваются не на золото, а на валюту других стран (на деви́зы, размениваемые в свою очередь на золотые слитки). В данной мировой валютной системе использовался принцип свободно плавающих валютных курсов.</p> <p>Центральные банки стран-членов должны были поддерживать возможные значительные отклонения валютных курсов своих национальных денежных единиц, используя методы валютного регулирования.</p>
с 1944 г. по 1976 г.	Бреттон-Вудская	<p>Основные принципы системы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) наряду с золотом международным средством платежа и резервной валютой становится национальная денежная единица – доллар США; 2) курс ведущей валюты – доллара США фиксирован по отношению к золоту: $31,1 \text{ г} = 35\text{\\$}$;

Время действия	Название	Характеристика
с 1944 г. по 1976 г.	Бреттон-Вудская	3) ведущая валюта обменивается на золото без ограничений; 4) установлены твердые обменные курсы валют стран-участниц по отношению к доллару США; 5) центральные банки стран поддерживают курс своей валюты по отношению к доллару с помощью валютных интервенций ($\pm 1\%$); 6) организационная основа системы МБРР и МВФ. Парадокс Бреттон-Вудской системы – дилемма Триффена, согласно которой: – эмиссия ведущей валюты должна соответствовать золотому запасу (вырос в 1,5 р.); – ведущая валюта должна обеспечить мировой торговый оборот (вырос в 2,5 р.).
1976 г. – настоящее время	Ямайская	Основные принципы системы: 1) система основана на нескольких валютах; 2) устранен монетарный паритет доллара; 3) основное средство платежа: свободно-конвертируемые валюты (СКВ) и специальные права заимствования (СДР); 4) отсутствуют пределы колебания курсов; 5) страна сама выбирает режим валютного курса, но ей запрещено выражать его через золото; 6) МВФ получает статус наблюдателя

Огромную роль в регулировании современной мировой валютной системы играют созданные в соответствии с Бреттон-Вудскими соглашениями МВФ и МБРР.

Международный валютный фонд – международная валютно-финансовая организация, имеющая статус специализированного учреждения ООН, начала функционировать с марта 1947 г.

Основными целями деятельности МВФ являются:

– содействие развитию международной торговли и валютного сотрудничества путем установления норм регулирования валютных курсов и устранения валютных ограничений;

– предоставление государствам-членам средств в иностранной валюте для выравнивания платежных балансов.

Ресурсы кредитования – это собственный капитал фонда и заемные средства. Собственный капитал МВФ образуется за счет взносов государств-членов. В соответствии с взносом каждая страна имеет свою квоту, выраженную в СДР.

Квота определяет:

- 1) долю в капитале МВФ;
- 2) возможность использования ресурсов фонда;
- 3) количество голосов, которыми располагает страна в МВФ.

Более 46 % голосов принадлежит США и странам ЕС, 35 % – развивающимся странам.

МВФ выдает кредиты двух видов: на покрытие дефицита платежного баланса и на поддержку структурных преобразований. Процентная ставка по таким кредитам составляет 6–8 % годовых.

Одновременно с МВФ был учрежден Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Целью деятельности МБРР является содействие странам-членам в развитии их экономики посредством предоставления правительствам долгосрочных займов и кредитов, гарантирования частных инвестиций.

МБРР предоставляет кредиты обычно на срок до 20 лет под 7 % годовых на цели развития тех или иных отраслей. Так, например, Россия получила ссуды МБРР для кредитования импорта, поддержки приватизационных программ, реконструкции нефтедобывающих мощностей Западной Сибири, развития служб занятости и др. Основными получателями кредитов МБРР являются, как правило, развивающиеся страны.

В настоящее время формирование валютных курсов не унифицировано. В международных финансах используются следующие системы валютных курсов:

- установление курса валюты по отношению к валюте основной страны – партнера по внешней торговле;
- привязка валюты к СДР или евро;
- колебание курсов в зависимости от совокупности показателей;
- различные режимы плавления валютного курса;
- режим независимого плавления.

Тем не менее, каждая страна берет на себя обязательства по соблюдению ряда принципов, установленных МВФ, для поддержания мировой валютной системы. Например, отказ от административного регулирования валютных курсов и проведения валютных интервенций для устранения краткосрочных колебаний курса.

Мировая экономика не может существовать без развитого финансового рынка, составной частью которого является валютный рынок.

Валютный рынок – это система социально-экономических и организационных отношений по купле-продаже иностранной валюты.

Валютный рынок представляет собой официальный финансовый центр, где сосредоточена купля-продажа валют и ценных бумаг в валюте на основе спроса и предложения на них. С институциональной точки зрения, валютный рынок представляет собой совокупность банков, валютных бирж и других финансовых институтов.

С организационно-технической точки зрения *валютный рынок* – это совокупность телеграфных, телефонных, телексных, электронных и прочих коммуникационных систем, связывающих в единую систему банки разных стран, осуществляющих международные расчеты и валютные операции.

Участниками валютного рынка являются *экспортеры*, которые предъявляют спрос на национальную валюту и предлагают иностранную, и *импортеры*, которые, наоборот, предлагают национальную валюту и предъявляют спрос на иностранную.

Большая часть торговли валютой – это обычная биржевая игра на разнице валютных курсов в целях получения прибыли.

Валютные операции осуществляются в основном через банки, которые выполняют на договорной основе платежные и иные поручения иностранных банков-корреспондентов.

Межбанковский рынок делится на *прямой и брокерский*. Банки, которым предоставляется право на проведение валютных операций, называются уполномоченными, девизными или валютными. В некоторых странах функционируют валютные биржи, где представители Центрального банка встречаются с участниками валютного рынка.

Валютная биржа – обычно некоммерческое предприятие, поскольку ее основная задача состоит не в получении высокой прибыли, а в организации торгов валютой и в мобилизации временно свободных валютных ресурсов. Например, в Японии, во Франции, Скандинавских и других странах роль валютных бирж заключается в установлении курса валюты, в фиксации справочных курсов валют.

Функции валютного рынка:

- обеспечение своевременного осуществления международных расчетов;

- страхование от валютных рисков;

- диверсификация валютных резервов;

- валютная интервенция – это целевые операции по купле-продаже иностранной валюты для ограничения динамики курса национальной валюты определенными пределами его повышения или понижения;

– получение прибыли участниками валютного рынка в виде разницы курсов валют.

Валютный рынок – это многоуровневый рынок. По *сфере распространения* валютный рынок делится на мировой и внутренний рынки.

Мировой охватывает валютные рынки всех стран мира. Под ним понимается цепь тесно связанных между собой системой кабельных и спутниковых коммуникаций мировых региональных валютных рынков.

Внутренний рынок состоит из ряда региональных валютных рынков. Между ними существует перелив средств в зависимости от текущей информации и прогнозов ведущих участников рынка относительно возможного положения отдельных валют.

Валютный рынок включает в себя: национальные валютные рынки, региональные валютные рынки и международный валютный рынок.

На национальном валютном рынке купля-продажа иностранной валюты осуществляется через банковскую систему. Клиент покупает национальную валюту в коммерческом банке, а банк, в свою очередь, приобретает валюту либо непосредственно у иностранного банка, либо у более крупных национальных банков, занимающихся операциями с валютой (девизные банки).

На региональных валютных рынках обращаются ведущие свободно конвертируемые валюты и местные валюты, на которые приходится основной объем операций в данном регионе. Основные мировые региональные рынки: европейский (Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майне), азиатский (Гонконг, Сингапур, Токио), американский (Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анжелес).

Международный валютный рынок представляет собой совокупность тесно связанных между собой коммуникационными системами региональных рынков. Изменение ситуации и котировки (котировка – установление курса валюты) валют на одном рынке тотчас приводит к перемещению средств между этим рынком и другими, тем самым достигается постоянное равновесие на международном валютном рынке.

Мировая валютная система базируется на функциональных формах мировых денег. Мировыми являются деньги, которые обслуживают международные отношения (экономические, политические, культурные).

Общим правилом осуществления международной торговли является выражение цены товара в национальных денежных единицах.

Валюта – это деньги, используемые в международных расчетах.

Объемы, условия продаж валют, их курсы во многом зависят от наличия или отсутствия валютных ограничений, устанавливаемых государством, что находит свое отражение в характере обратимости или конвертируемости валют.

Конвертируемость – это такое состояние и характер экономической и валютно-финансовой системы страны, при которых для обладателей средств в национальной валюте обеспечивается свобода совершения тех или иных операций не только внутри страны, но и за границей.

Конвертируемость означает, что национальная валюта выполняет функции мировых денег. Различают конвертируемость полную и ограниченную:

– *полная конвертируемость* означает отсутствие каких-либо валютных ограничений для физических и юридических лиц – отечественных и иностранных – и беспрепятственное использование валюты во всех видах международных операций;

– *ограниченная конвертируемость* может быть внешней и внутренней.

Внешняя ограниченность означает возможность свободного использования валюты исключительно иностранными физическими и юридическими лицами только во внешнеторговых расчетах.

Внутренняя ограниченность – это возможность свободной купли-продажи иностранной валюты для физических и юридических лиц внутри страны.

Достижение и поддержание страной конвертируемости своей национальной валюты – сложная экономическая проблема.

С точки зрения конвертируемости все валюты условно можно разделить на три группы: свободно конвертируемые (СКВ), частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые).

Свободная (полная) конвертируемость предполагает устойчивость национальной экономики, возможность ее экономического роста и, как следствие этого, доверие к ее национальной валюте со стороны иностранных партнеров.

Группы (разряды) валют (по МВФ)

1. *Свободно-конвертируемая валюта (СКВ)*. Эта валюта свободно и неограниченно обменивается на другие иностранные валюты. СКВ обладает внутренней и внешней обратимостью, то есть одинаковыми режимами обмена. Сфера обмена СКВ распространяется на все текущие операции, связанные с внешнеэкономической

деятельностью страны. К числу СКВ относится валюта той страны, законами которой отменены и не предусматриваются какие-либо ограничения по любым видам операций с ней. Например, доллар, фунт стерлингов, японская йена, канадский доллар и др.

Особой категорией конвертируемой валюты является *резервная валюта*. Она выполняет функции международного платежного и резервного средства, служит базой определения валютного паритета и валютного курса для других стран, широко используется для проведения валютной интервенции с целью регулирования курса валют стран-участниц мировой валютной системы.

2. *Частично конвертируемая валюта (ЧКВ)* – это валюта стран, в которых существуют валютные ограничения для резидентов и по отдельным видам валютных операций. ЧКВ обладает внутренней конвертируемостью. Примером является российский рубль.

3. *Замкнутая (неконвертируемая) валюта*:

- функционирует только в пределах одной страны,
- не обменивается на иностранные валюты (запрет),
- в странах существуют различные ограничения и запреты по ввозу и вывозу, покупке и продаже, обмену национальной и иностранной валют.

Клиринговые валюты – это расчетные валютные единицы, которые существуют только в идеальной (счетной) форме в виде бухгалтерских записей банковских операций по взаимным поставкам товаров и оказанию услуг странами-участницами платежного соглашения. Примером является до 2002 г. – евро, сейчас – СДР.

Рыночный обмен с участием денег всегда предполагает денежное выражение обмениваемых ценностей, т. е. их цену.

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

Существует два вида установления валютных курсов – *фиксированные и плавающие*.

1. *Фиксированный курс* колеблется в узких рамках. В основе фиксированного курса лежит валютный паритет, т. е. официально установленное соотношение денежных единиц разных стран. Страна устанавливает золотое или долларовое содержание своей

денежной единицы, определяя тем самым обменный курс своей валюты к валютам других стран. Фиксированный курс определяется и поддерживается государством.

В целях поддержания официального курса государство может осуществлять девальвацию – официальное снижение курса национальной валюты по отношению к валютам других стран или ревальвацию – повышение курса валюты.

2. «Гибкие», свободно плавающие курсы определяются соотношением спроса и предложения валют. Плавающие валютные курсы зависят от рыночного спроса и предложения на валюту и могут значительно колебаться по величине.

В современном мире режим свободно плавающих и режим фиксированных курсов в чистом виде практически не применяются. Сегодня эти две системы существуют в модифицированной виде – фиксируемых, но регулируемых валютных курсов и регулируемых (управляемых) гибких курсов.

К числу основных видов промежуточных валютных курсов могут быть отнесены курсы:

- 1) корректируемый фиксированный;
- 2) «грязный» плавающий;
- 3) ползучий фиксированный;
- 4) совместный плавающий;
- 5) валютная «змея» («валютный коридор», «змея в туннеле»).

Определение курса валют называется их *котировкой*. *Полная котировка* – это курс покупки и курс продажи. Единицу низшего разряда объявляемой котировки принято называть *пунктом*. При котировке A/B валюта A называется *котируемой*, а валюта B – *котирующей*.

Валютный курс делится на два вида: текущий курс (или спот-курс); срочный (или форвардный) курс.

Текущий курс – это валютный курс, предназначенный для немедленных расчетов (в течение двух дней). Котировка курсов спот бывает прямой и косвенной. *Прямая котировка* – это количество единиц национальной валюты, необходимое для приобретения одной единицы иностранной валюты. Обычно валюты сравниваются с американским долларом, например, USD/RUR. *Косвенная (обратная) котировка* – это количество единиц иностранной валюты, необходимое для приобретения одной единицы национальной валюты, например, RUR/USD.

Кросс-курс – это соотношение между валютами на основании их курсов по отношению к третьей валюте. Все котировки прямые.

По времени реализации валютных сделок различают курсы спот и курсы форвард.

Курс спот – это курс валюты, установленный на момент заключения сделки при условии обмена валютами банками-контрагентами на второй рабочий день со дня заключения сделки.

Курс форвард характеризует ожидаемую стоимость валюты через определенный период времени и представляет собой цену, по которой данная валюта продается или покупается при условии ее поставки на определенную дату в будущем.

Теоретически курс форвард может быть равен курсу спот, но на практике он всегда оказывается либо выше, либо ниже. Соответствующая разница называется *форвардной маржей*. На практике валютные дилеры, как правило, работают с форвардной маржей, причём ее значения даются для курса покупки и продажи.

Форвардные (срочные) сделки по покупке или продаже валюты позволяют зафиксировать будущий обменный курс и тем самым застраховаться от его непредвиденного неблагоприятного изменения.

Валютный своп – это валютная операция, при которой осуществляется наличная (на условиях спот) покупка (продажа) валюты *A* в обмен на валюту *B* с одновременной продажей (покупкой) такой же суммы валюты *A* в обмен на валюту *B* на срок (на условиях форвард). Так как при этом валютная позиция по сделке спот закрывается, валютный своп позволяет *хеджировать* (страховать) валютный риск.

Валютный опцион дает право его держателю купить или продать определенное количество одной валюты в обмен на другую валюту по курсу, зафиксированному в контракте, на определенную дату в будущем (*европейский опцион*) или в течение определенного периода (*американский опцион*).

Call-опцион – это опцион на покупку валюты.

Put-опцион – это опцион на продажу валюты.

Международные банковские операции и услуги можно разбить на четыре группы, представленные на рис. 3.

На валютном рынке в соответствии с законом единой цены утверждается равенство всех депозитов, если они выражены в единой валюте. Эта зависимость известна как принцип *паритета процентных ставок*.

Паритет покупательной способности представляют собой количество единиц валюты, необходимое для покупки некоего стандартного набора товаров и услуг, который можно купить за одну

денежную единицу базовой страны (или одну единицу общей валюты группы стран).

$$\text{ППС} = \frac{\text{Стоимость в денежных единицах страны потребительской корзины товаров и услуг в стране «А»}}{\text{Стоимость в денежных единицах страны потребительской корзины товаров и услуг в стране «В»}}$$

Суть принципа ППС – выражение долговременной связи инфляции и валютных курсов. Различают *абсолютную* и *относительную* формы выражения ППС.

Абсолютная форма ППС увязывает национальные уровни цен, исчисленные на основе потребительской корзины, с валютным курсом. Из формулы следует, что валютный курс меняется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике стоимости потребительских корзин в разных странах.

Существуют трудности в расчете ППС из-за различия потребительских корзин в отдельных странах. Поэтому используют относительную форму ППС.

Относительная форма выражения ППС. Экономический смысл относительной формы выражения ППС цены и валютные курсы изменяются таким образом, что отношение внутренней и внешней покупательной способности каждой из валют сохраняется неизменным.

Таким образом, согласно теории принципа паритета покупательной способности динамика валютных курсов отражает изменения в соотношении цен в соответствующих странах. Для определения курсовых соотношений двух валют требуется сопоставить стоимость одинаковой «потребительской корзины» в двух странах.

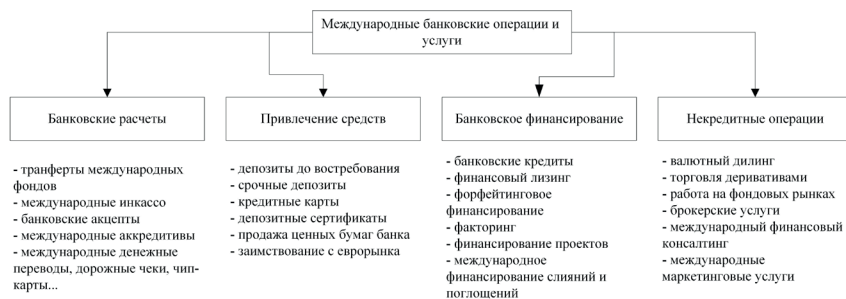


Рис. 3. Международные банковские операции и услуги

Валютный курс оказывает большое влияние на внешнюю торговлю и состояние всей экономики. При падении курса национальной валюты внутренние цены оказываются ниже мировых, что ведет к увеличению экспорта, инициирует приток иностранного капитала и удорожает импорт. Рост курса национальной валюты ведет к повышению цен внутреннего рынка, что снижает конкурентоспособность на мировом рынке, в результате чего экономическая эффективность экспорта снижается. В таких условиях нарастает импорт.

Основным показателем международных сопоставлений является индекс физического объема ВВП на душу населения, который рассчитывается как отношение ВВП на душу населения сопоставляемой страны к ВВП на душу населения базисной страны (группы стран).

13. Платежный баланс. Расчетный и торговый балансы

Платежный баланс (ПБ) страны представляет собой статистическую систему, в которой отражаются все экономические операции между резидентами данной страны и резидентами других стран (нерезидентами), которые имели место в течение определенного периода времени.

Стандартные компоненты баланса можно разбить на *следующие основные группы счетов*: счет текущих операций, счет операций с капиталом и финансовыми инструментами, балансирующие статьи.

Блок А. «Текущие операции», или текущий платежный баланс. Основу текущего ПБ составляют следующие статьи.

1) *«Товары: экспорт по ценам FOB»* и *«Товары: импорт по ценам CIF»*. Разница между этими статьями образует *торговый баланс*.

2) Статьи *«Прочие товары, услуги и доходы»* охватывают:

- поставки товаров, которые трудно отделить от поставок услуг;
- самые различные услуги (транспортные, строительные, консалтинговые, туризм, образовательные и др.);
- доходы и расходы по использованию прав собственности (платежи и поступления по лицензиям, патентам и т.п.);
- доходы от частных и государственных инвестиций за рубежом и аналогичные доходы по иностранным инвестициям в стране;

– операции, связанные с политическими и административными функциями операции, связанные с политическими и административными функциями государства за рубежом.

3) Статьи «*Частные односторонние переводы*» и «*Государственные односторонние переводы*» охватывают трансферты:

– денежные переводы переселенцев, иностранных работников и др.;

– безвозмездную государственную помощь.

По итогам блока А рассчитывается *сальдо по текущим операциям*. Сальдо текущего ПБ должно сбалансироваться всеми остальными, нижележащими статьями.

Баланс движения капиталов (блоки В и С).

Блок В. «Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал» включают:

а) прямые и портфельные инвестиции;

б) прочий долгосрочный капитал (долгосрочные государственные и частные банковские займы; выплату (получение) основной части долга по ранее полученным (предоставленным) займам; подписку на облигации международных банков и финансовых организаций).

Блок С. «Краткосрочный капитал» отражает движение инвестиции сроком до 1 года и характеризует преимущественно движение краткосрочных государственных ценных бумаг и обязательств, банковских депозитов, межбанковской задолженности, краткосрочных займов.

По итогам блоков В и С подсчитывается *сальдо движения капитала*, которое должно компенсировать сальдо по текущим операциям. Если сальдо текущего ПБ отрицательное, то оно обычно погашается (полностью или частично) положительным сальдо движения капитала.

К блокам В и С примыкает *блок D «Ошибки и пропуски»*, который охватывает пропуски, особенно частые при подсчете движения краткосрочного капитала, а также включает контрабанду и нелегальную утечку капитала.

Балансирующие статьи.

Блок Е. «Компенсирующие статьи» включают изменения в объемах золото-валютных резервов (ЗВР) страны:

– золотого запаса страны за счет демонетизации или монетизации (демонетизации) золота и изменения мировых цен на золото;

– СДР на счету страны и ее резервной позиции в МВФ в силу изменения их обменного курса;

– валютных резервов страны, ее внешних требований и полученных ею от ВМФ кредитов за счет изменения обменных курсов.

Блок F. «Чрезвычайное финансирование» – это операции по смягчению дефицита платежного баланса – безвозмездные займы (дары) МВФ, льготные займы и др., а также просрочки в выплате, перенос и списание долгов и выплата этих долгов раньше срока.

Блок G. «Обязательства в составе валютных резервов иностранных государственных органов» – это государственные депозиты в иностранных банках, покупка (продажа) иностранных ценных бумаг государственными органами.

По итогам всех статей рассчитывается *сальдо баланса официальных расчетов*, сальдо итогового баланса, которое погашается (если оно отрицательное) или распределяется (если оно положительное) преимущественно за счет блока *H «Итоговые изменения резервов»* – знак «←» означает увеличение официальных резервов страны, а знак «→» их уменьшение.

Основные принципы составления платежного баланса:

1) *Принцип двойной записи*, т. е. любая экономическая сделка находит двойное отражение в балансе путем записи по кредиту одной статьи и по дебету другой.

2) *Принцип экономической территории*. Руководство по составлению платежного баланса МВФ определяет экономическую территорию страны как территорию, находящуюся под юрисдикцией правительства страны, в пределах которой возможно свободное перемещение людей, товаров и финансовых ресурсов. При этом можно отметить, что эта территория не всегда совпадает с географической границей государства, так как в пределы экономической территории включаются территориальные анклавы вне основной государственной границы: посольства, консульства, военные базы, научные станции, информационные, иммиграционные или благотворительные агентства, расположенные на территории других государств и находящиеся в распоряжении правительства страны, которое владеет или арендует эти объекты.

Понятие экономической территории – необходимо для определения ключевого понятия в системе платежного баланса – *резидентности*, то есть установление критериев, в соответствии с которыми того или иного экономического субъекта было возможно отнести к категории резидента данной страны.

3) *Принципы оценки экономической сделки и времени записи*. Для целей сравнительного анализа и агрегирования статистических

данных при составлении балансов международных расчетов требуется единая система оценки сделок с реальными и финансовыми активами и пассивами, а также оценки активов и обязательств на определенный момент времени. МВФ рекомендует производить оценку всех сделок, а также активов и обязательств, по рыночным ценам, согласованным участниками экономической операции. Обычно учет в системе платежного баланса производится по фактическим ценам (причем, как правило, экспорт учитывается в ценах FOB, а импорт – в ценах CIF).

Важным понятием в теории и практике платежного баланса является *сальдо платежного баланса* – основной показатель, используемый для анализа как практиками, так и экономистами-теоретиками.

В экономической науке выделяют *три основных аналитических группировки статей платежного баланса*, результатом которых является соответствующее сальдо:

I. Торговый баланс

II. Баланс текущих операций

III. Общий баланс или баланс официальных расчетов

Говорят, что имеет место *положительное сальдо*, когда кредит превосходит дебет, т. е. экспорт больше импорта и наоборот – *отрицательное сальдо*, или дефицит, когда дебет превосходит кредит (импорт больше экспорта).

Торговый баланс – наиболее часто публикуемый – представляет собой чистую стоимость экспорта только товаров (так называемого «видимого» экспорта) за вычетом их импорта.

Баланс по текущим операциям – наиболее информативный баланс, отражающий все потоки активов, как частные, так и официальные, связанные с движением товаров и услуг.

Финансовые отношения страны с остальным миром могут быть также продемонстрированы расчетом *позиции по международным инвестициям*, которую можно характеризовать как «*баланс внешней задолженности*». Он представляет собой активы и пассивы нерезидентов на некоторый момент времени и дает значения по статьям движения капиталов и резервов, делая возможным сопоставление платежных позиций страны, как банка.

Факторы, влияющие на платежный баланс:

- 1) неравномерность экономического и политического развития стран, международная конкуренция;
- 2) циклические колебания экономики;
- 3) рост заграничных государственных расходов;

- 4) милитаризация экономики и военные расходы;
- 5) усиление международной финансовой взаимозависимости, «бегство капитала»;
- 6) изменения в международной торговле, структурные сдвиги в международных экономических связях;
- 7) валютно-финансовые факторы;
- 8) отрицательное влияние инфляции на платежный баланс;
- 9) чрезвычайные обстоятельства отрицательно влияют на ПБ.

Государственное регулирование платежного баланса – это совокупность экономических, в том числе валютных, финансовых, денежно-кредитных мероприятий государства, направленных на формирование основных статей ПБ, а также покрытие сложившегося сальдо.

Страны с дефицитным платежным балансом осуществляют меры по стимулированию экспорта, ограничению импорта, привлечению иностранного капитала, ограничению вывоза капитала.

Методы государственного регулирования платежного баланса

1. *Прямой контроль*, включая регламентацию импорта (через количественные ограничения), таможенные и другие сборы, а также запрет или ограничения на перевод за рубеж доходов по иностранным инвестициям, денежным трансфертам частных лиц, резкое сокращение безвозмездной помощи, вывоза краткосрочного и долгосрочного капитала.

2. *Дефляция* (то есть борьба с инфляцией) нацелена на решение внутриэкономической проблемы, но в качестве побочного эффекта улучшает и состояние ПБ. Дефляция уменьшает экспорт и увеличивает импорт. При дефляции повышается обменный курс национальной валюты, что увеличивает возможности импортеров. Для экспортеров же высокий курс их национальной валюты означает, что при обмене экспортной выручки они получают меньше национальной валюты, а это не стимулирует их налаживать экспорт.

3. *Изменение обменного курса*. В условиях плавающего курса государство обычно стремится удержать эти колебания в определенных пределах, дабы избежать сильных экономических потрясений. Изменения обменного курса помогают государству регулировать равновесие ПБ, но при этом надо учитывать, что эффект от ревальвации (девальвации) ослабляется эластичностью экспорта и импорта, а также инерцией внешнеторговых потоков. В среднесрочном и долгосрочном плане девальвация слабо сокращает национальный импорт, а ревальвация его увеличивает.

4. *Специальные меры* государственного воздействия на ПБ.

Для торгового баланса:

- целевые экспортные кредиты;
- страхование рисков экспортеров;
- льготный режим амортизации для производителей экспортных товаров;
- стимулирование экспорта с/х продукции (т. н. «зеленая нефть»).

По невидимым операциям:

- ограничение нормы вывоза валюты туристами данной страны;
- прямое или косвенное участие государства в создании туристической инфраструктуры в целях привлечения иностранных туристов;

– содействие строительства морских судов за счет бюджетных средств;

- расширение госрасходов на НИОКР;
- регулирование миграции рабочей силы.

Меры по сдерживанию «бегства капитала»:

- экономическая и политическая стабилизация в стране;
- повышение доверия к правительству и национальной валюте;
- государственный контроль за международным движением капитала, в т. ч. ограничение размера его вывоза и требование регистрации своевременной репатриации дивидендов и процентов.

Платежный баланс – внешний баланс в отличие от федерального бюджета – внутреннего баланса. В рамках первого могут быть следующие ситуации.

1) Исходящие валютные потоки значительно превышают входящие (отрицательное сальдо). Это может спровоцировать экономический кризис в стране.

2) Входящие валютные потоки значительно превышают исходящие (положительное сальдо). Это может привести к росту курса национальной валюты, импорт становится более выгодным и снижается конкурентоспособность национальной экономики.

14. Глобальные проблемы мировой экономики

Глобальные экономические проблемы проистекают из взаимодействия человека и общества с природой. Современная наука считает глобальными те проблемы, которые: имеют общемировой характер и касаются интересов всех либо большинства стран; создают угрозу человечеству, ведут к регрессу в условиях жизни людей,

в развитии производительных сил; требуют неотложных и решительных действий на основе коллективных и скоординированных усилий мирового сообщества.

Особенности глобальных проблем

– Стратегический характер, решающее влияние на будущее положение мирового сообщества и дальнейшее развитие производительных сил или даже гибель цивилизации.

– Обусловленность множеством слабо контролируемых факторов – технических, экономических, социальных, природных.

– Масштабность. Они прямо или косвенно касаются всего или большей части населения планеты, каждого из шести с лишним миллиардов ее жителей, т. е. Носят общемировой характер.

– Срочность, т. е. Настоятельность решения. В одном случае речь идет о незамедлительных действиях, ибо ежегодно миллионы людей на планете гибнут от голода в другом случае история отводит для этого несколько лет или даже десятилетий, однако достаточно продолжительное время мириться с их существованием нельзя.

– Тесная взаимосвязанность, например, решение демографической проблемы уже само по себе снижает остроту проблемы голода.

– Возможность решения проблем совместными действиями всего мирового сообщества.

Глобальные проблемы – несоответствия между наиболее значимыми планетарными потребностями и возможностью их удовлетворения совместными усилиями человечества в определенный период времени.

Глобальные проблемы человечества – это проблемы, которые затрагивают жизненные интересы всего населения планеты и требуют для своего решения совместных усилий всех государств мира.

В современных условиях к глобальным проблемам относятся:

- проблема Север–Юг;
- бедность;
- продовольственная;
- энергетическая;
- экология и устойчивое развитие;
- демографическая;
- развитие человеческого потенциала;
- обеспечение человеческой безопасности;
- освоение Мирового океана.

Классификация глобальных проблем

Исключительные трудности и большие затраты для решения глобальных проблем требуют их обоснованной классификации.

По своему происхождению, характеру и способам решения глобальные проблемы, согласно принятой международными организациями классификации, делятся на три группы.

Первую группу составляют проблемы, определяемые основными социально-экономическими и политическими задачами человечества. К ним относятся сохранение мира, прекращение гонки вооружений и разоружение, немилитаризация космоса, создание благоприятных условий для мирового социального прогресса, преодоление отставания в развитии стран с низкими доходами на душу населения.

Вторая группа охватывает комплекс проблем, раскрывающихся в триаде «человек–общество–техника». Эти проблемы должны учитывать эффективность использования НТП в интересах гармоничного социального развития и ликвидацию негативного влияния техники на человека, рост народонаселения, утверждение прав человека в государстве, его освобождение из-под чрезмерно усиленного контроля государственных институтов, особенно над личной свободой как важнейшей составляющей прав человека.

Третья группа представлена проблемами, связанными с социально-экономическими процессами и окружающей средой, т. е. проблемы отношений по линии «общество–природа». Сюда входят решение сырьевой, энергетической и продовольственной проблем, преодоление кризиса окружающей среды, охватывающего все новые и новые районы и способного разрушить жизнь человека. По этим признакам глобальные проблемы делят на три сферы их действия.

Решение этих проблем требует объединенных усилий мирового сообщества, концентрации огромных капиталов и их использовании на восстановление и поддержание экологического равновесия. Однако само мировое сообщество противоречиво. Многие государства не располагают средствами для поддержания жизнедеятельности людей даже на критическом минимальном уровне и поэтому будут и дальше не в состоянии перевести хозяйственную деятельность на замкнутые безотходные технологии, не говоря уже о возможности их высокого вклада в мировой фонд защиты природы. Какая-то часть этих проблем разрешима и разрешается на уровне отдельных государств, но решение многих требует объединенных усилий всех стран мира.

Наиболее опасной для человека является ядерная угроза. В мире скопилось огромное количество ядерного оружия, что самое опасное, оно начинает быстро распространяться среди государств,

в том числе и среди тех, чье поведение не всегда предсказуемо. Разорительны для человечества сами приготовления к ядерной войне. Они наносят прямой ущерб экономике. В случае такой войны победителей не окажется. По ком будут звонить колокола и будет ли кому вообще звонить, если не решить все острейшие глобальные проблемы, с которыми столкнулось человечество в XXI столетии.

15. Интернационализация и глобализация

Международная экономическая интеграция – это процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах.

Формы экономической интеграции

1. *Зона свободной торговли*, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами и, прежде всего, таможенные пошлины.

Свободные экономические зоны (СЭЗ) представляют обособленную часть территории страны, где используется особая система льгот и стимулов, не применяемая в остальных частях страны. Основное назначение таких зон – привлечение иностранных инвестиций, передовой технологии, расширение экспортных возможностей национальной промышленности, развитие отдельных регионов страны, рост занятости, удовлетворение внутреннего спроса на высокотехнологичные, наукоемкие товары.

При организации СЭЗ возможны два подхода: территориальный или функциональный.

В первом случае СЭЗ рассматривается как обособленная территория, где все предприятия пользуются льготным режимом хозяйственной деятельности.

Согласно второму подходу, зона – это льготный режим, применяемый к определенному виду предпринимательской деятельности независимо от местоположения соответствующей фирмы (оффшорные фирмы, магазины «дьюти фри»).

Существуют разные формы СЭЗ.

– *Свободные (беспошлинные) таможенные зоны* (склады для хранения, упаковки и незначительной обработки товаров, предназначенных для экспорта). Такие зоны освобождаются от таможенных пошлин на ввоз и вывоз товаров.

– *Зоны свободной торговли* – ограниченные участки территорий, в пределах которых устанавливается льготные по сравнению с общим режим хозяйствования.

– *Промышленно-производственные зоны* создаются на территории, где производится экспортная и импортозамещающая продукция. Эти зоны пользуются существенными налоговыми и финансовыми льготами.

– *Технико-внедренческие зоны* создаются, как правило, вокруг крупных научных центров. В них концентрируются национальные и зарубежные исследовательские, проектные, научно-производственные фирмы, пользующиеся определенными налоговыми и финансовыми льготами.

– *Сервисные зоны* – территории с льготным режимом хозяйствования для фирм, оказывающих различные финансово-экономические и страховые услуги.

Мировой опыт функционирования СЭЗ показал, что они оживляют международный торговый обмен, повышают результативность внешней торговли, способствуют росту научно-производственного потенциала страны, создают новые рабочие места и др. Важной особенностью деятельности СЭЗ является то, что они работают не только на мировой, но и на внутренний рынок.

2. *Таможенный союз* предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран.

3. *Общий рынок* обеспечивает его участникам наряду со свободой взаимной торговли и единым внешним тарифом свободу передвижения капиталов и рабочей силы, а также согласование экономической политики.

4. *Полный экономический союз* совмещает все вышеуказанные формы с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики. Основные формы интеграции и связь между ними представлены на рис. 4.

В таблице 9 представлены стадии экономической интеграции.

Экономическая интеграция обеспечивает ряд благоприятных условий для взаимодействующих сторон.

Интеграционное сотрудничество дает хозяйствующим субъектам (товаропроизводителям) более широкий доступ к разного рода ресурсам – финансовым, материальным, трудовым; к новейшим технологиям в масштабах всего региона; позволяет производить

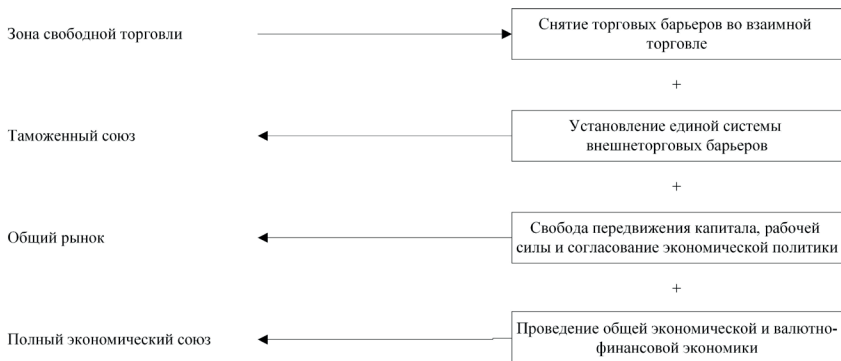


Рис. 4. Основные формы экономической интеграции

Таблица 9. Стадии экономической интеграции

№ п/п	Название интеграции, объединения	Отношение к пошлинам	Тип внешнеторговой политики	Отношения к факторам производства	Тип экономической политики
I	Зона свободной торговли	Ликвидированы пошлины.	Индивидуальная внешнеторговая политика стран-участников с третьими странами.	Нет свободного движения факторов производства.	Каждая страна проводит свою экономическую политику.
II	Таможенный союз	Ликвидированы пошлины.	Единая внешняя торговая политика с третьими странами.	Нет свободного движения факторов производства.	Каждая страна проводит свою экономическую политику.
III	Общий рынок	Ликвидированы пошлины.	Единая внешняя торговая политика с третьими странами.	Свободное движение факторов производства.	Каждая страна проводит свою экономическую политику.
IV	Экономический союз	Ликвидированы пошлины.	Единая внешняя политика с третьими странами.	Свободное движение факторов производства.	Единая координация всей экономической политики (за исключением денежной).
V	Экономический и валютный союз	Ликвидированы пошлины	Единая внешняя политика с третьими странами	Свободное движение факторов производства	Единая экономическая политика

продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки.

Экономическое сближение стран в региональных рамках создает привилегированные условия для фирм стран-участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран.

Интеграционное взаимодействие позволяет его участникам совместно решать наиболее острые социальные проблемы, такие, как выравнивание условий развития отдельных, наиболее отсталых, районов, смягчение положения на рынке труда, предоставление социальных гарантий малообеспеченным слоям населения, дальнейшее развитие системы здравоохранения, охраны труда и социального обеспечения.

Факторы, определяющие интеграционные процессы:

- 1) возросшая интернационализация хозяйственной жизни;
- 2) углубление международного разделения труда;
- 3) общемировая по своему характеру научно-техническая революция;
- 4) повышение степени открытости национальных экономик.

Интернационализация – процесс развития устойчивых экономических связей между странами, выход процесса воспроизводства за рамки национальных границ.

Интернационализация обусловлена ростом производительных сил и углублением МРТ. Предпосылки интернационализации возникают в условиях перехода к крупному промышленному производству, когда национальные рамки начинают препятствовать развитию производительных сил. Формирование мирового рынка означало интернационализацию обмена, в дальнейшем происходит интернационализация капитала, производства, научно-технического сотрудничества.

Причины усиления процесса интернационализации на современном этапе

1. Углубление МРТ, выражающееся в растущем обмене полуфабрикатами, деталями, узлами в рамках международной специализации и кооперирования производства.

2. Ограниченность ресурсов отдельных стран для самостоятельного проведения фундаментальных и прикладных исследований в условиях ускорения НТП.

3. Усложнение современного производства под воздействием НТР диктует необходимость включения всех факторов производства

национальных государств в международное движение и МРТ. Сегодня ни одной стране не выгодно иметь «всё своё». Отдельные национальные экономики все более интегрируются в мировое хозяйство, стремясь найти свою нишу.

4. НТР обуславливает ускоренное обновление ассортимента выпускаемой продукции, все усиливающуюся диверсификацию производства и экспорта. Становятся необходимыми объединение и концентрация ресурсов, расширение рамок сбыта. Современное производство с применением гибких систем, ЭВТ и т.п. требует больших первоначальных и единовременных инвестиций, что ведет к привлечению капиталов из разных стран.

5. Особое влияние на интернационализацию оказывают глобальные проблемы человечества, которые невозможно решить силами и средствами отдельных стран, поэтому требуется всестороннее международное сотрудничество. Такими проблемами являются: продовольственная, экологическая, сырьевая, освоение космоса, освоение мирового океана, преодоление разрыва между развитыми и слаборазвитыми странами.

Схематично процессы, ведущие к экономической интеграции и глобализации, можно выразить взаимосвязанной цепочкой, представленной на рис. 5.

На современном этапе интеграционные процессы приобретают форму объединений, направленных на достижение общих экономических целей, и носят региональный характер. К середине 1990-х гг. в мире насчитывалось более 30 интеграционных группировок разного типа, большинство из которых находились на уровне преференциальных торговых соглашений, таможенных союзов или зон свободной торговли. Свое наиболее полное развитие экономическая интеграция получила в объединении Европейский союз (ЕС).

Сегодня в мировом сообществе процесс кооперирования привел к интернационализации производственных связей и глобализации производства, что явилось причиной возникновения интеграционных группировок.

Самым крупным интеграционным объединением является *Азито-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)*, куда

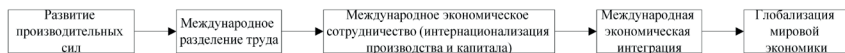


Рис. 5. Этапы интернационализации хозяйственной деятельности

входят США, Китай, Россия, Новая Зеландия и др. *В задачи АТЭС входит:*

- обмен информацией о политике и развитии экономики с целью достижения экономического роста;
- разработка стратегий, обеспечивающих сокращение пути движения товаров и услуг;
- сотрудничество в области энергетики, рыболовства, туризма, транспорта, телекоммуникаций и охраны окружающей среды;
- содействие развитию региональной торговли, движению финансовых потоков, передаче технологий и обеспечению трудовыми ресурсами.

Следующим крупным интеграционным объединением является *Североамериканская зона свободной торговли*, куда входят США, Канада и Мексика.

Крупнейшим интеграционным объединением Западной Европы является *Европейский Союз (ЕС)*.

Целями ЕС являются:

- образование тесного союза народов Европы;
- содействие сбалансированному социально-экономическому прогрессу;
- утверждение ЕС на международной арене;
- развитие сотрудничества в области юстиции и внутренних дел;
- сохранение и приумножение общего достояния.

Организация ОПЕК объединяет 12 стран-экспортеров нефти.

Основными целями ОПЕК являются:

- унификация нефтяной политики;
- определение эффективных средств защиты интересов стран-участниц;
- использование способов обеспечения стабильности стран-участниц на мировом рынке нефти;
- обеспечение стабильных доходов;
- эффективное, регулярное и рентабельное снабжение нефтью стран-потребителей; реализация программ по стабилизации мирового рынка нефти.

В последнее десятилетие XX в. образовалось новое интеграционное объединение – СНГ международная организация (международный договор), призванная регулировать отношения сотрудничества между государствами. Азербайджан, Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Узбекистан. *К целям этого объединения относят:*

- поэтапное создание общего экономического пространства;
- формирование условий стабильного развития;
- совместное осуществление крупных экономических проектов;
- решение экологических проблем и ликвидация последствий стихийных действий;
- создание равных эффективных возможностей и гарантий всем экономическим субъектам.

К крупным интеграционным группировкам развивающихся стран относятся:

- Карибское сообщество;
- Ассоциация государств Юго-Восточной Азии;
- Центральноамериканский общий рынок;
- Латиноамериканская ассоциация интеграции;
- ЮДЭАК (Центральная Африка);
- ЭКОВАС (Западная Африка);
- САДК (Южная Африка);
- КОМЕСА (государства Восточной и Южной Африки).

Формирование единого экономического пространства на постсоветской территории привело к образованию в 1991 г. двенадцати суверенных государств, бывших союзных республик СССР, объединившихся в Содружество независимых государств (СНГ). В состав СНГ входят Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина. В январе 1993 г. был принят Устав СНГ, а в сентябре 1993 г. был заключен Договор о создании экономического союза стран СНГ.

В уставе СНГ предусмотрены следующие направления согласованной экономической политики:

- формирование общего экономического пространства на базе рыночных отношений и свободного перемещения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы;
- координация социальной политики, разработка совместных социальных программ и мер по снижению социальной напряженности в связи с проведением экономических реформ;
- развитие систем транспорта и связи, а также энергетических систем;
- координация кредитно-финансовой политики;
- содействие развитию торгово-экономических связей государств-членов;
- поощрение и защита инвестиций;

- содействие стандартизации и сертификации промышленной продукции и товаров;
- правовая охрана интеллектуальной собственности;
- содействие развитию общего информационного пространства;
- осуществление совместных природоохранных мероприятий, оказание взаимной помощи в ликвидации последствий экологических катастроф и других чрезвычайных ситуаций;
- осуществление совместных проектов и программ в области науки и техники, образования, здравоохранения, культуры и спорта.
- системы, одной из наиболее влиятельных сил, определяющих ход развития нашей планеты.

Международные организации – это объединения государств или национальных обществ (ассоциаций) неправительственного характера и индивидуальных членов для достижения общих целей в различных областях – политической, экономической, социальной, научно-технической, в области культуры. Они чрезвычайно разнообразны по видам, числу участников, целям, объектам деятельности, компетенции, объему полномочий.

Классификация международных организаций

По виду участников организации делятся на неправительственные и межправительственные:

Неправительственные организации объединяют общественные организации, частных лиц различных стран. Они не являются субъектами международного права. Пример: Всемирная федерация профсоюзов, международный союз студентов и др.

Межправительственные международные организации создаются на основе соглашений между государствами на правительственном или межгосударственном уровне. Их уставы или статусы являются разновидностью международных договоров между государствами. Такие организации являются субъектами международного права. Они обладают международными правами и обязанностями, несут за свои действия международную ответственность. Пользуются иммунитетом от юрисдикции государств, заключают международные договоры как между собой, так и с государствами.

По объему деятельности организации делятся на *международные организации общей компетенции* и *организации специальной компетенции*.

Пример организации общей компетенции – ООН, а специальной – международная организация труда (МОТ) и другие специализированные учреждения

По охвату территорий международные организации делятся на *всемирные* и *региональные*.

Всемирные – ООН, специализированные учреждения ООН.

Региональные – Лига арабских государств, Организация африканского единства и другие. В приложении 3 дается краткая характеристика некоторых организаций.

Глобализация международных отношений – это усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер общественной жизни и деятельности в области международных отношений. Она затрагивает практически все сферы общественной жизни, включая экономику, политику, идеологию, социальную сферу, культуру, экологию, безопасность, образ жизни, а также сами условия существования человечества.

Глобализация, охватившая все регионы и секторы мирового хозяйства, принципиально изменяет соотношение между внешними и внутренними факторами развития национальных хозяйств в пользу первых. Ни одна национальная экономика независимо от размеров стран (крупные, средние, малые) и уровня развития (развитые, растущие или переходные) не может больше быть самодостаточной, исходя из имеющихся факторов производства, технологий и потребности в капитале. Ни одно государство не в состоянии рационально формировать и реализовывать экономическую стратегию развития, не учитывая приоритеты и нормы поведения основных участников мирохозяйственной деятельности.

Глобализацию мировой экономики можно охарактеризовать как усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер и процессов мировой экономики, выражающееся в постепенном превращении мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний.

Процесс глобализации охватывает разные сферы мировой экономики, а именно:

- внешнюю, международную, мировую торговлю товарами, услугами, технологиями, объектами интеллектуальной собственности;
- международное движение факторов производства (рабочей силы, капитала, информации);
- международные финансово-кредитные и валютные операции (безвозмездное финансирование и помощь, кредиты и займы субъектов международных экономических отношений, операции с ценными бумагами, специальные финансовые механизмы и инструменты, операции с валютой);

– производственное, научно-техническое, технологическое, инжиниринговое и информационное сотрудничество.

Современная глобализация мировой экономики выражается в следующих процессах.

– *Углубление*, прежде всего, *интернационализации производства*, а не обмен, как это имело место ранее. Интернационализация производства проявляется в том, что в создании конечного продукта в разных формах и на разных стадиях участвуют производители многих стран мира. Промежуточные товары и полуфабрикаты занимают все большую долю в мировой торговле и в межкорпоративных трансфертах. Институциональной формой интернационализации производства выступают ТНК.

– *Углубление интернационализации капитала*, заключающемся в росте международного движения капитала между странами, прежде всего, в виде прямых инвестиций (причем объемы прямых иностранных инвестиций растут быстрее, чем внешняя торговля и производство), интернационализации фондового рынка.

– *Глобализация производительных сил* через обмен средствами производства и научно-техническими, технологическими знаниями, а также в форме международной специализации и кооперации, связывающих хозяйственные единицы в целостные производственно-потребительские системы; через производственное сотрудничество, международное перемещение производственных ресурсов.

– *Формирование глобальной* материальной, информационной, организационно-экономической инфраструктуры, обеспечивающей осуществление международного сотрудничества.

– *Усиление интернационализации обмена* на основе углубления международного разделения труда, возрастания масштабов и качественного изменения характера традиционной международной торговли овеച്ചественными товарами. Все более важным направлением международного сотрудничества становится сфера услуг, которая развивается быстрее сферы материального производства.

– Увеличение масштабов *международной миграции рабочей силы*. Выходцы из относительно бедных стран находят применение в качестве неквалифицированной или малоквалифицированной рабочей силы в развитых странах. При этом страны, использующие иностранный труд для заполнения определенных ниш на рынке труда, связанных с низкоквалифицированной и малооплачиваемой работой, пытаются удерживать иммиграцию в определенных пределах. В то же время современные телекоммуникационные технологии открывают



Рис. 6. Компоненты глобализации мировой экономики

новые возможности в этой области и позволяют безболезненно ограничить иммиграционные процессы. Любая компания в Европе, Северной Америке или Японии может с легкостью поручить выполнение, например, компьютерных работ исполнителю, находящемуся в другой стране, и незамедлительно получить готовую работу в своем офисе.

– Растущая *интернационализация воздействия производства и потребления на окружающую среду*, что вызывает рост потребности в международном сотрудничестве, направленном на решение глобальных проблем современности.

Степень положительного влияния глобализационных процессов на экономику отдельных стран зависит от места, которое они занимают в мировой экономике, фактически основную часть преимуществ получают богатые страны или индивиды. Одной из проблем глобализации является потенциальная *глобальная нестабильность из-за взаимозависимости национальных экономик на мировом уровне*. В результате локальные экономические колебания или кризисы в одной стране могут иметь региональные или даже глобальные последствия. Странам необходимо адекватно реагировать на глобализационные процессы, чтобы адаптироваться к новым условиям и воспользоваться шансами, которые предоставляет интернационализация мировой экономики.

Подводя итог, можно сказать, «реальность состоит в том, что глобализация представляет объективное и совершенно неизбежное явление современности, которое можно притормозить средствами экономической политики (что и происходит в ряде случаев), но нельзя остановить или «отменить», ибо таково императивное требование современного общества и научно-технического прогресса».

Список используемых источников

Основная литература

1. Сущность мировой экономики и основные черты мирового хозяйства

1. *Карпеченков Н.Г.* Мировая экономика: методическое пособие. – Вологда: ВоГТУ, 2005. – 85 с.
2. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
3. *Медынская И.В.* Мировая экономика учебное пособие. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2006. – 219 с.
4. Мировая экономика. Экономика стран и регионов: учебник для академического бакалавриата / В.П. Колесов [и др.]; под редакцией В.П. Колесова, М.Н. Осьмой. – М.: Юрайт, 2019. – 519 с. – (Бакалавр. Академический курс). – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432842>.

2. Субъекты мирового хозяйства и международное разделение труда

1. *Карпеченков Н.Г.* Мировая экономика: методическое пособие. – Вологда: ВоГТУ, 2005. – 85 с.
2. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
3. *Медынская И.В.* Мировая экономика учебное пособие. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2006. – 219 с.
4. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для бакалавриата и специалитета / А.И. Погорлецкий [и др.]; под ред. А. И. Погорлецкого, С.Ф. Сутырина. – Москва: Юрайт, 2019. – 499 с. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433022>.

3. Классификация стран мира

1. Мировая экономика: учебное пособие / Е.Г. Гужва, М.И. Лесная, А.В. Кондрагьев, А.Н. Егоров. – СПб.: СПбГАСУ, 2009. – 116 с.
2. *Карпеченков Н.Г.* Мировая экономика: методическое пособие. – Вологда: ВоГТУ, 2005. – 85 с.
3. Классификация стран. Экономическая классификация стран мира – Портал EREPORT.RU: <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/classif.htm>.
4. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.

5. *Медынская И.В.* Мировая экономика учебное пособие. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2006. – 219 с.
6. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е.С. Батманова, П.С. Томилов (раздаточный материал к курсам): Учебное электронное текстовое издание: Текст: электронный. – URL: http://ekonomisty-belguta.narod.ru/olderfiles/1/E.S.Batmanova_P.S.Tamilov_Mirovaya-32110.pdf.

4. Ресурсы мирового хозяйства

1. *Карпеченков Н.Г.* Мировая экономика: методическое пособие. – Вологда: ВоГТУ, 2005. – 85 с.
2. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
3. *Медынская И.В.* Мировая экономика учебное пособие. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2006. – 219 с.
4. Мировая экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.М. Смитиенко [и др.]; ответственный редактор Б.М. Смитиенко, Н.В. Лукьянович. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017. – 583 с. – (Бакалавр. Академический курс). – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/398715>.
5. Мировая экономика: учебное пособие для академического бакалавриата / А.И. Погорлецкий [и др.]; ответственный редактор А.И. Погорлецкий, С. Ф. Сутырин. – М.: Юрайт, 2019. – 170 с. – (Бакалавр. Академический курс). – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433579>.
6. Мировая экономика: учебное пособие / Е.Г. Гужва, М.И. Лесная, А.В. Кондратьев, А.Н. Егоров. – СПб.: СПбГАСУ, 2009. – 116 с.

5. Международная миграция рабочей силы

1. *Карпеченков Н.Г.* Мировая экономика: методическое пособие. – Вологда: ВоГТУ, 2005.– 85 с.
2. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
3. *Медынская И.В.* Мировая экономика учебное пособие. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2006. – 219 с.
4. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.В. Зубенко, О.В. Игнатова, Н.Л. Орлова, В.А. Зубенко. – М.: Юрайт, 2019. – 409 с. – (Бакалавр. Академический курс). – Текст:

электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433048>.

6. Международные корпорации

1. *Карпеченков Н.Г.* Мировая экономика: методическое пособие. – Вологда: ВоГТУ, 2005. – 85 с.
2. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
3. *Медынская И.В.* Мировая экономика учебное пособие. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2006. – 219 с.
4. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для бакалавриата и специалитета / А.И. Погорлецкий [и др.]; под ред. А.И. Погорлецкого, С.Ф. Сутырина. – М.: Юрайт, 2019. – 499 с. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433022>.

7. Система современных международных экономических отношений

1. Мировая экономика: учебное пособие / Е.Г. Гужва, М.И. Лесная, А.В. Кондратьев, А.Н. Егоров. – СПб.: СПбГАСУ, 2009. – 116 с.
2. *Карпеченков Н.Г.* Мировая экономика: методическое пособие. – Вологда: ВоГТУ, 2005. – 85 с.
3. Классификация стран. Экономическая классификация стран мира. – Портал EREPORT.RU: <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/classif.htm>.
4. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
5. *Медынская И.В.* Мировая экономика учебное пособие. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2006. – 219 с.
6. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е.С. Батманова, П.С. Томилов (раздаточный материал к курсам): Учебное электронное текстовое издание // Текст: электронный. – URL: http://ekonomisty-belguta.narod.ru/olderfiles/1/E.S.Batmanova_P.S.Tamilov_Mirovaya-32110.pdf.

8. Экономические основы международной торговли государственное регулирование внешней торговли

1. *Дерен В.И.* Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум для вузов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 588 с. – (Высшее образование). – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/427506>.

2. *Карпеченков Н.Г.* Мировая экономика: методическое пособие. – Вологда: ВоГТУ, 2005. – 85 с.
3. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
4. *Медынская И.В.* Мировая экономика учебное пособие. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2006. – 219 с.
5. *Михайлушкин А.И.* Международная экономика: учебник. – М.: Высш. шк., 2002. – 336 с.

9. Мировой рынок и международная торговля товарами

1. *Дерен В.И.* Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум для вузов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 588 с. – (Высшее образование). – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/427506>.
2. *Михайлушкин А.И.* Международная экономика: учебник. – М.: Высш. шк., 2002. – 336 с.
3. *Карпеченков Н.Г.* Мировая экономика: методическое пособие. – Вологда: ВоГТУ, 2005. – 85 с.
4. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
5. *Медынская И.В.* Мировая экономика учебное пособие. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2006. – 219 с.

10. Международный рынок услуг и объектами интеллектуальной собственности

1. *Буценко И.Н.* Мировой рынок услуг: сущность, особенности, отраслевая структура // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – № 1. – С. 10–14.
2. *Карпеченков Н.Г.* Мировая экономика: методическое пособие. – Вологда: ВоГТУ, 2005. – 85 с.
3. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
4. *Медынская И.В.* Мировая экономика учебное пособие. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2006. – 219 с.

11. Международное движение капитала

1. *Карпеченков Н.Г.* Мировая экономика: методическое пособие. – Вологда: ВоГТУ, 2005. – 85 с.
2. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.

3. *Медынская И.В.* Мировая экономика учебное пособие. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2006. – 219 с.
4. Международные экономические отношения: учебное пособие для академического бакалавриата / А.И. Погорлецкий, С.Ф. Сутырин, В.И. Капусткин, В.Г. Шеров-Игнатъев; под ред. А.И. Погорлецкого, С.Ф. Сутырина. – М.: Юрайт, 2019. – 164 с. – (Бакалавр. Академический курс). – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433581>.
5. Мировая экономика: учебное пособие / Е.Г. Гужва, М.И. Лесная, А.В. Кондратьев, А.Н. Егоров. – СПб.: СПбГАСУ, 2009. – 116 с.

12. Мировая валютная система и валютные отношения в мировой экономике

1. *Бризицкая А.В.* Международные валютно-кредитные отношения: учебное пособие для академического бакалавриата. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 281 с. – (Высшее образование). – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/437726>.
2. *Дерен В.И.* Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник и практикум для вузов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 588 с. – (Высшее образование). – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/427506>.
3. *Карпеченков Н.Г.* Мировая экономика: методическое пособие. – Вологда: ВоГТУ, 2005.– 85 с.
4. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
5. *Медынская И.В.* Мировая экономика учебное пособие. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2006. – 219 с.

13. Платежный баланс. Расчетный и торговый балансы

1. *Карпеченков Н.Г.* Мировая экономика: методическое пособие. – Вологда: ВоГТУ, 2005.– 85 с.
2. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
3. *Медынская И.В.* Мировая экономика учебное пособие. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2006. – 219 с.
4. *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика: учебник для бакалавриата и специалитета. – М.: Юрайт, 2019. – 884 с. – (Бакалавр и

магистр. Академический курс). – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/425220>.

14. Глобальные проблемы мировой экономики

1. *Карпеченков Н.Г.* Мировая экономика: методическое пособие. – Вологда: ВоГТУ, 2005. – 85 с.
2. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
3. *Медынская И.В.* Мировая экономика учебное пособие. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2006. – 219 с.
4. Мировая экономика: учебное пособие для академического бакалавриата / А.И. Погорлецкий [и др.]; ответственный редактор А.И. Погорлецкий, С.Ф. Сутьрин. – М.: Юрайт, 2019. – 170 с. – (Бакалавр. Академический курс). – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433579>.
5. Мировая экономика. Основы мировой экономики. Глобальные проблемы мировой экономики. – Текст: электронный. – URL: <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/globalnye-problemy.html>.

15. Интернационализация и глобализация

1. *Диденко Н.И.* Мировая экономика: контуры развития. Часть I: учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГТУ: 2001. – 66 с.
2. *Карпеченков Н.Г.* Мировая экономика: методическое пособие. – Вологда: ВоГТУ, 2005. – 85 с.
3. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
4. *Медынская И.В.* Мировая экономика учебное пособие. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2006. – 219 с.
5. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е.С. Батманова, П.С. Томилов (раздаточный материал к курсам): Учебное электронное текстовое издание. – Текст: электронный – URL: http://ekonomisty-belguta.narod.ru/olderfiles/1/E.S.Batmanova_P.S.Tamilov_Mirovaya-32110.pdf.

Дополнительная литература

1. *Абрамов В.Л.* Мировая экономика: учебное пособие. – М.: Дашков и К°, 2004. – 316 с.
2. *Батюк В.И.* Мировая политика: учебник для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2019. – 256 с. – (Бакалавр.

- Академический курс). – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433675>.
3. *Диденко Н.И.* Мировая экономика: контуры развития. Часть 1: учебное пособие. – СПб.: СПбГТУ, 2001. – 66 с.
 4. Индекс экономики знаний. Гуманитарная энциклопедия: Исследования. – Текст: электронный // Центр гуманитарных технологий, 2006–2020 (последняя редакция: 08.02.2020). – URL: <https://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info>.
 5. *Кочергина Т.Е.* Мировая экономика: учебник. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 220 с.
 6. Международные экономические организации: учебник для бакалавриата и магистратуры / С.Н. Сильвестров [и др.]; под редакцией С.Н. Сильвестрова. – М.: Юрайт, 2019. – 246 с. – (Бакалавр и магистр. Академический курс). – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432856>.
 7. Международные экономические отношения: учебное пособие для академического бакалавриата / А.И. Погорлецкий, С.Ф. Сутырин, В.И. Капусткин, В.Г. Шеров-Игнатъев; под редакцией А.И. Погорлецкого, С.Ф. Сутырина. – М.: Юрайт, 2019. – 164 с. – (Бакалавр. Академический курс). – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433581>.
 8. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное электронное текстовое издание (раздаточный материал к курсам) / Е.С. Батманова, П.С. Томилов. – Текст: электронный. – URL: http://ekonomisty-belguta.narod.ru/olderfiles/1/E.S.Batmanova_P.S.Tamilov_Mirovaya-32110.pdf.
 9. Политическая карта мира: [Электронный ресурс]. – URL: <http://bigkarta.ru/polit.htm>.
 10. Принципы работы и основные элементы экономики США: [Электронный ресурс] // Мировая экономика. – URL: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/usa.htm>
 11. *Прокушев Е.Ф.* Внешнеэкономическая деятельность: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Е.Ф. Прокушев, А.А. Костин; под редакцией Е.Ф. Прокушева. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 450 с. – (Бакалавр. Прикладной курс). – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/431851>.
 12. Рейтинг конкурентоспособности городов мира. Гуманитарная энциклопедия: Исследования: [Электронный ресурс] //

- Центр гуманитарных технологий, 2006–2020 (последняя редакция: 08.02.2020). – URL: <https://gtmarket.ru/ratings/global-city-competitiveness-index/info>.
13. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта. Гуманитарная энциклопедия: Исследования: [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2020 (последняя редакция: 08.02.2020). – URL: <https://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info>.
 14. Рейтинг стран мира по уровню прямых иностранных инвестиций. Гуманитарная энциклопедия: Исследования [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2020 (последняя редакция: 08.02.2020). – URL: <https://gtmarket.ru/research/foreign-direct-investment-index/info>.
 15. Индекс экономики знаний. Гуманитарная энциклопедия: Исследования [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2020 (последняя редакция: 08.02.2020). – URL: <https://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info>.
 16. *Стрыгин А.В.* Мировая экономика: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экзамен, 2004. – 509 с.
 17. Транснациональные корпорации в мире: [Электронный ресурс] // «Мировое и национальное хозяйство». Издание МГИМО МИД России. – URL: <https://mirec.mgimo.ru/2014-02/transnacionalnye-korporacii-v-mire>.
 18. *Хасбулатов Р.И.* Международные экономические отношения: учебник для бакалавров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 991 с. – (Бакалавр и специалист). – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/378839>.
 19. Экономика Германии. Состояние экономики ФРГ: [Электронный ресурс] // Мировая экономика. – URL: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/german.htm>.
 20. Экономика и внешняя торговля Великобритании. Основные черты британской экономики: [Электронный ресурс] // Мировая экономика. – URL: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/ukingdom.htm>.
 21. Экономика Китая. Структура экономики КНР: [Электронный ресурс] // Мировая экономика. – URL: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/china2.htm>.
 22. Экономика Республики Корея (Экономика Южной Кореи): [Электронный ресурс] // Мировая экономика. – URL: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/skorea.htm>.

23. Экономика России. Основные черты российской экономики: [Электронный ресурс] // Мировая экономика. – URL: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/russia.htm>.
24. Экономика стран Европейского союза: [Электронный ресурс] // Мировая экономика. – URL: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/eu.htm>.
25. Экономика Японии. Этапы развития японской экономики: [Электронный ресурс] // Мировая экономика. – URL: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/japan.htm>.
26. Экономика Канады. Современное экономическое положение: [Электронный ресурс] // Мировая экономика. – URL: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/canada.htm>.
27. Принципы работы и основные элементы экономики США: [Электронный ресурс] // Мировая экономика. – URL: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/usa.htm>.

Приложения

Приложение 1. Глоссарий

Арбитраж международный – один из способов разрешения международных споров с помощью избираемых по взаимному согласию арбитров.

Арбитражеры на мировом финансовом рынке – осуществляют финансовые операции на одном рынке с одновременным проведением противоположной операции на другом в целях извлечения прибыли на разнице курсов на разных рынках и в разные периоды. Они рискуют меньше спекулянтов.

Аукцион международный – способ продажи отдельных партий товаров, которые по очереди выставляют для осмотра и считаются проданными тому, кто предложил наивысшую цену.

Бегство капитала – одна из форм экспорта капитала, оно обусловлено не столько прибыльным размещением его за границей, сколько необходимостью его спасения (ухода от налогов).

Биржевая цена – цена на товары, реализуемые в порядке биржевой торговли, они публикуются.

Валюта – денежная единица государства, обращающаяся за его пределами и на внутреннем рынке; национальные деньги, опосредующие международные торговые, кредитные, платежно-расчетные операции.

Валютные отношения – совокупность денежных отношений, определяющих платежно-расчетные операции между странами.

Валютные резервы – международно-признанные средства платежа, находящиеся в собственности страны.

Валютный контроль – система, в рамках которой государство осуществляет контроль над всеми или некоторыми операциями и иностранной валютой и золотом, в которых участвуют его субъекты (граждане).

Валютный курс – цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны (1994 г. – 3,55 руб. за доллар, 2001 г. – 30,14 руб.).

Валютный рынок – международный рынок, с помощью которого валюты перемещаются между странами.

Внешнеторговый оборот – сумма стоимостей экспорта и импорта страны за определенный период времени.

Внешний долг – суммарные денежные обязательства страны, выраженные в денежной сумме, подлежащей возврату внешним кредиторам.

Внешняя торговля – торговля страны с другими странами, состоящая из вывоза и ввоза товаров (услуг).

Всемирная торговая организация (ВТО) – международная экономическая организация, созданная в 1995 г. для либерализации международной торговли на основе многостороннего механизма регулирования торговых связей, рационального использования источников сырья, окружающей среды.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) – многостороннее соглашение о режимах торговли, подписанное странами в 1947 г. для либерализации мировой торговли и устранения торговых барьеров.

Глобализация экономики – современный процесс роста экономической интеграции на основе ускорения технического прогресса; процесс формирования единого рынка.

Группа Всемирного банка – специализированное учреждение ООН, включающее следующие организации: МБРР, международная финансовая корпорация, международная ассоциация развития, международный центр по разрешению инвестиционных споров, многостороннее агентство по гарантированию инвестиций.

Девальвация – снижение фиксированного курса одной валюты относительно другой.

Демография – наука о закономерностях процессов, происходящих в структуре, динамике и размещении народонаселения.

Демпинг – продажа товаров на внешних рынках по ценам значительно ниже тех, по которым они продаются на внутреннем рынке.

Диверсификация экспортных рынков – степень диверсификации рассчитывается как отношение доли стоимости экспорта в три страны по отношению к общему размеру вывоза.

Евродоллар – доллары США, помещенные организациями и частными лицами разных стран за пределами США (в банках европейских стран) и используемые как ликвидные средства. Еврорынок привлекает отсутствием контроля со стороны национальных правительств и более высокими процентными ставками, чем на национальном рынке капиталов.

Еврооблигации – ценные бумаги на предъявителя, представляющие собой долговые обязательства заемщика, получившего долгосрочный (от 5 до 15 лет) заем в евровалюте. Выпуск и размещение еврооблигационных займов (евроэмиссии) осуществляется эмиссионными синдикатами.

Европейская валютная система (ЕВС) – это региональная валютная система, которая представляет совокупность экономических отношений, связанных с функционированием национальных валют в рамках европейской экономической интеграции.

Иммигрант – лицо, переселившееся в данную страну из-за ее пределов.

Импорт – товары, потребляемые в данной стране, но произведенные в другой; товары, ввозимые из других стран, оплачиваемые валютой (услуги – невидимый импорт).

Импортная квота – прямое ограничение количества ввозимых в страну товаров.

Импортные ограничения – ограничения в форме тарифов или квот на количество или виды товаров, импортируемых в страну.

Импортные (ввозные) пошлины – государственные денежные сборы (налоги), ввозимые через таможенные учреждения с товаров, ценностей и имущества, ввозимых через границу на территорию страны.

Импортозамещение – замещение импорта внутренним производством.

Инвестиционный климат страны – ситуация в стране, с точки зрения национального и иностранного инвестора, которая определяется социально-политическими и финансово-экономическими факторами.

Индекс Роу-Джонса – соотношение курсов акций ведущих компаний США, представляет специфическую величину ежедневных котировок на момент закрытия биржи.

Инновации – нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта.

Иностранная помощь – помощь других стран вне рыночных механизмов, приток капитала из-за границы не по линии рынка (долгосрочные займы, льготные займы, техническая помощь и др.).

Капитализация – отношение рыночной стоимости акций к ВВП страны; свидетельствует о сложившемся подходе компаний данной страны к мобилизации ресурсов на финансовом рынке.

Контрактная цена – зафиксированная в контракте цена экспортируемой или импортируемой продукции (услуги), выраженная в валюте; цена сделки.

Конъюнктура мирового рынка – сложившаяся экономическая обстановка (ситуация) на мировом рынке. Показатели, отражающие это состояние: спрос, предложение, цены, вид конкуренции.

Котировка валют – установление курса валют.

Либерализация международной торговли – процесс снижения таможенных и нетарифных барьеров на пути развития международной свободной торговли.

Лондонский клуб – международная организация, объединяющая около 600 банков.

Международная ликвидность – общий запас международных средств платежа (золото или резервная валюта) либо их отношение к потенциальной потребности.

Международная производственная кооперация – форма организации совместного или взаимосогласованного производства с участием нескольких стран.

Международная специализация – рост концентрации однородного производства на основе прогрессивной дифференциации товаров или услуг.

Международная экономика – часть экономической теории, изучающая международные отношения (связи) между странами.

Международное разделение труда – специализация стран на производстве определенных видов товаров, разделение труда по сферам производства.

Международные экономические отношения – хозяйственные связи между субъектами национальных экономик, основанные на международном разделении труда.

Миграция населения – перемещение людей через границу тех или иных территорий на постоянное или временное место жительства.

Миграция рабочей силы – перемещение, переселение трудоспособного населения, вызванное причинами экономического характера.

Мировая валютная система – это глобальная форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства, закрепленная многосторонними межгосударственными соглашениями и регулируемая международными организациями.

Мировая торговля – торговля между всеми странами.

Мировое хозяйство – совокупность национальных экономик стран мира, взаимосвязанных и взаимодействующих посредством движения мобильных факторов производства.

Мировой рынок – форма рыночных отношений, возникших на основе международного разделения труда и вышедших за национальные границы.

Мировой рынок деривативов – вторичный («бумажный») рынок, т. е. рынок имущественных прав, материализованных в документах (титулах собственности). Основой дериватива является финансовый инструмент, обращающийся на наличном рынке, например, облигация или акция. Распространенными видами деривативов являются опционы (их обладатель имеет право продать или купить необходимые акции), свопы (соглашения об обмене денежными платежами в течение определенного периода времени), фьючерсы (контракты на будущую поставку, в том числе валюты, по указанной в контракте цене) и др.

Мировой рынок рабочей силы – сфера международных экономических отношений, предполагающая регулярные, устойчивые операции по купле-продаже рабочей силы.

Мировой товарооборот – стоимость мировой торговли, рассчитанная как сумма экспорта всех стран, выраженная в долларах.

Мировые цены – цены реализации товаров (услуг) на мировом рынке; цена сделки ведущих контрагентов.

Мультипликатор внешней торговли – отношение изменения национального дохода к вызванному его изменению экспорта.

Налогообложение двойное – взимание различных налогов с одного источника доходов (капитала) или применение двух национальных систем налогообложения одновременно.

Национальная валютная система – это форма организации валютных отношений страны, закреплённая национальным законодательством и обычаями международного права.

Общий рынок – пространство, охватывающее несколько стран, на котором для них устанавливаются одинаковые условия торговли, проводится согласованная денежно-кредитная и налогово-бюджетная политика.

Оптимальный тариф – тариф, максимизирующий благосостояние страны или получаемую ею полезность.

Организация стран-экспортеров нефти – международная экономическая организация (1960 г.), созданная для координации добычи нефти и ценовой политики стран-экспортеров нефти, входящих в нее.

Организация экономического сотрудничества и развития – международная экономическая организация (1960 г.), созданная для координации экономической политики стран-участниц.

Открытая экономика – национальная экономика, где нет монополии государства на внешнеэкономическую деятельность и свободный (в рамках права) выход фирм на мировые рынки; степень открытости может быть оценена долей ее внешнеторгового сектора в ВВП.

Официальный валютный курс – устанавливается центральным эмиссионным банком или каким-либо правительственным органом для определенных операций.

Оффшорные финансовые центры (зоны) – районы, привлекающие иностранный капитал путем предоставления специальных налоговых и других льгот или исключая налогообложение.

Парижский клуб – международная организация, объединяющая государства-кредиторы, в рамках которой страны-кредиторы ведут переговоры со странами-должниками по вопросам пересмотра условий государственных долгов.

Паритет покупательной способности – соотношение между двумя (или несколькими) валютами по их покупательной способности к определенному набору товаров и услуг.

Переселенец – лицо, переезжающее на постоянное местожительство в другую страну.

Плавающий валютный курс – курс валют относительно друг друга, который может колебаться в зависимости от ситуации на рынке.

Платежный баланс – систематизированная запись всех экономических сделок, совершаемых резидентами данной страны с ее нерезидентами в течение определенного периода.

Повышение курса валюты – рост стоимости одной валюты по отношению к другим валютам, т. е. повышения ее обменного курса в условиях плавающих валютных курсов.

Постиндустриализация – новый тип производства, в центре которого лежат «человеческие ресурсы», т. е. совокупность знаний, навыки, творчество, информация.

Протекционизм – экономическая политика государства, направленная на поощрение собственных товаропроизводителей, на защиту их интересов от иностранной конкуренции на внешнем и внутреннем рынке.

Прямые иностранные инвестиции – инвестиции, ведущие к контролю над предприятием – резидента одной экономики со стороны предприятия-резидента другой экономики с целью получения предпринимательского дохода.

Ревальвация – повышение стоимости одной валюты относительно других при системе фиксированных курсов.

Резиденты экономики – экономические субъекты той страны, в которой сосредоточены их экономические интересы, которые постоянно находятся на территории данной страны.

Резспорт – товар, импортированный в страну, но не использованный в ней, а проданный в третью страну.

Свободный валютный курс – курс, складывающийся на валютном рынке (бирже).

Спекулянты международного финансового рынка – заключают сделки исключительно с целью заработать на благоприятном движении курсов и поэтому у них нет намерения страховать свои операции.

Специальные права заимствования (СДР) – международные платежные средства, выпускаемые МВФ и используемые для межгосударственных расчетов и в качестве расчетной единицы МВФ.

Страна – территория, имеющая определенные границы, пользующаяся государственным суверенитетом. «Страна» не тождественно понятию «государство».

Таможенный союз – общая таможенная территория двух или более стран с единым таможенным тарифом в отношении товаров, ввозимых или вывозимых из третьих стран.

Таможенный тариф – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу данной страны.

Толлинг – услуга по обработке импортного довальческого сырья, ввозимого на таможенную территорию России для дальнейшей его переработки российскими предприятиями в готовую продукцию, вывозимую за пределы РФ.

Торговая политика – государственное регулирование экспорта и импорта товаров и услуг.

Торговый баланс – результат проведения внешнеторговых операций, выражается разностью между экспортом и импортом товаров; составная часть платежного баланса, входит в текущий платежный баланс.

Транснационализация – процесс размещения производственных операций за рубежом. Степень транснационализации компании измеряется индексом, он рассчитывается как среднее значение трех показателей: отношение зарубежных активов к объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых.

Транснациональная корпорация – компания, основанная на акционерном национальном капитале, осуществляющая прямое зарубежное инвестирование. Она включает главное предприятие и его филиалы. Владение не менее 10 % капитала филиала дает основание для контроля над ним со стороны головной фирмы.

Управляемая валюта – валюта, используя которую правительство контролирует или воздействует на валютный курс.

Урбанизация – многосторонний социально-экономический, демографический и географический процесс, сопровождающий ростом городов и повышением удельного веса городского населения.

Условия торговли – соотношение между ценами экспорта и импорта. «Утечка умов» – миграция образованной и квалифицированной рабочей силы из бедных стран в богатые.

Фиксированный валютный курс – обменный курс между различными валютами, который устанавливается правительством и поддерживается им путем скупки или продажи своей валюты для поддержки или понижения ее курса.

Финансовые ресурсы мира – совокупность финансовых ресурсов всех субъектов международных экономических отношений (резидентов и нерезидентов). Часть из них попадает в золотовалютные

резервы, часть предоставляется на льготных условиях (помощь) и часть продается на мировом финансовом рынке (рынке капитала).

Финансовые центры мира – это места (территории) сосредоточения банков, специализированных кредитно-финансовых институтов, где осуществляются международные финансовые операции (сделки).

Хеджеры, как участники мирового финансового рынка – проводят операции хеджирования, предназначенные для защиты валютной выручки от валютно-курсового риска.

Цена «франко» – оптовая цена, установленная с учетом предусмотренного порядка возмещения транспортных расходов по доставке продукции заказчику.

Человеческий капитал – инновации в человеческие ресурсы для повышения их производительности.

«Чистое» колебание валютного курса – государственная политика, разрешающая свободное колебание курса валюты данной страны и не предусматривающая проведение прямых интервенций на валютных рынках.

Экономическая интеграция – процесс хозяйственно-экономического взаимопроникновения и политического объединения двух и более стран на базе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда.

Экономическая либерализация – доктрина, защищающая максимально-возможное использование рынков и конкуренции для координации экономической деятельности.

Экономический союз (сообщество) – союз стран, осуществляющих общую торговлю, денежно-кредитную и налогово-бюджетную политику, имеющий надгосударственные институты регулирования.

Экспорт – товары и услуги, произведенные в одной стране, но проданные и потребленные в другой стране. Экспортеры получают валютную выручку.

Экспортная субсидия – сумма денег, выплачиваемая фирме или индивиду, который вывозит товар на экспорт (форма поощрения экспорта).

Экспортноориентированный рост – рост, стимулируемый увеличением объема экспорта.

Эмигрант – лицо, переселяющееся за пределы данной страны.

Эндогенный рост – экономическое развитие за счет внутренних факторов страны.

Приложение 2. Перечень наиболее крупных ТНК

Таблица 1. ТНК [16]

№ п/п	Корпорация	Страна базирования	Отрасль
1.	ABB	Швейцария	Электрооборудование
2.	Acer Inc.	Тайвань	Электроника и электрооборудование
3.	Aventis	Франция	Химико-фармацевтическая
4.	Barlow Limited	ЮАР	Диверсифицированная
5.	BMW AG	Германия	Автомобилестроение
6.	BP	Великобритания	Нефтедобыча / переработка
7.	Cemex SA	Мексика	Строительство
8.	Citic Pacific Ltd.	Гонконг	Диверсифицированная
9.	Daewoo Corporation	Корея	Диверсифицированная / торговля
10.	DaimlerChrysler AG	Германия	Автомобилестроение
11.	Diageo Plc	Великобритания	Напитки
12.	Exxon Mobil Corporation	США	Нефтедобыча / переработка
13.	First Pasific Company Ltd.	Гонконг	Электроника и электрооборудование
14.	Ford Motor Company	США	Автомобилестроение
15.	General Electric	США	Электроника
16.	General Motors	США	Автомобилестроение
17.	Hutchison Whampoa Ltd.	Гонконг	Диверсифицированная
18.	Hyundai Engineering & Construction Co.	Корея	Строительство
19.	Hyundai Motor Co., Ltd.	Корея	Автомобилестроение
20.	IBM	США	Компьютеры
21.	Jardine Matheson Holdings, Limited	Гонконг / Бермуды	Диверсифицированная
22.	Keppel Corporation Limited	Сингапур	Диверсифицированная
23.	LG Electronics, Inc.	Корея	Электроника и электрооборудование
24.	Mannesman AG	Германия	Телекоммуникации
25.	Neptune Orient Lines Ltd.	Сингапур	Транспортные услуги
26.	Nestle SA	Швейцария	Пищевая
27.	New World Development Co., Limited	Гонконг	Строительство
28.	Nippon Mitsubishi Oil Corporation	Япония	Нефтедобыча / переработка
29.	Orient Overseas International Ltd.	Гонконг	Транспортные услуги

№ п/п	Корпорация	Страна базирования	Отрасль
30.	Petroleo Brasileiro S.A. – Petrobras	Бразилия	Нефтедобыча / переработка
31.	Petroleos de Venezuela	Венесуэла	Нефтедобыча / переработка
32.	PETRONAS –Petroleum Nasional Berhad	Малайзия	Нефтедобыча / переработка
33.	Repsol SA	Испания	Нефтедобыча / переработка
34.	Royal Dutch / Shell Group	Нидерланды / Великобритания	Нефтедобыча / переработка
35.	Samsung Corporation	Корея	Диверсифицированная / торговля
36.	Samsung Electronics Co., Limited	Корея	Электроника и электрооборудование
37.	Sappi Ltd.	ЮАР	Целлюлозно-бумажная
38.	Seagram Company	Канада	Напитки / СМИ
39.	Siemens AG	Германия	Электроника
40.	Singapore Telecommunications Ltd.	Сингапур	Телекоммуникации
41.	Sony Corporation	Япония	Электроника
42.	South African Breweries Ltd.	ЮАР	Пищевая
43.	Suez Lyonnaise Des Eaux	Франция	Диверсифицированная / услуги
44.	Sunkyong Group	Корея	Диверсифицированная
45.	Tan Chong International Ltd.	Сингапур	Диверсифицированная
46.	Total Fina SA	Франция	Нефтедобыча / переработка
47.	Toyota Motor Company	Япония	Автомобилестроение
48.	Unilever	Нидерланды / Великобритания	Пищевая
49.	Volkswagen Group	Германия	Автомобилестроение
50.	Wall-Mart Stores	США	Розничная торговля

Приложение 3. Экономика стран мира

Экономика стран Европейского союза [24]

Перспективы развития европейской валютной интеграции связанными с двумя аспектами: экономическими перспективами основных странах Европейского валютного союза и быстротой решения тех экономических проблем, которые обострились или возникли в этих странах после перехода на евро и присоединением к Европейскому валютному союзу государств Центральной и Восточной

Европы, сценарием их экономического развития и успешностью решения проблемы отставания этих стран в экономическом плане от государств Западной Европы, которые определяют общий деловой климат в ЕС.

Экономическое состояние стран, уже сегодня входящих в Еврозону, определяет, в первую очередь, дальнейшие перспективы евро. Как отмечается в литературе, «перспективы единой валюты, в принципе, вытекают из причин ее создания, проанализированных ранее. Снижение транзакционных издержек, рост конкуренции, облегчение борьбы с инфляцией, ускорение интеграционных процессов и создание сильной валюты ведут, соответственно, к снижению уровня инфляции, усилению процессов экономической консолидации и, как следствие, к ускоренному экономическому росту.

Для детального анализа экономического будущего стран Еврозоны необходимо, прежде всего, рассмотреть те факторы, которые окажут влияние на состояние экономики стран Европейского валютного союза в средне и долгосрочной перспективе, общий инвестиционный и финансовый климат, конкурентоспособность европейских товаров на мировых рынках, а также внутренние экономико-социальные аспекты – безработицу, уровень инфляции и др. Такими факторами должны быть усиление процессов экономической консолидации, перспективы евро в качестве международной валюты, экономический потенциал создаваемого союза, а также процесс развития финансовых рынков.

Усиление процессов экономической консолидации. Появление евро существенно усиливает процессы экономической консолидации в Европе. Во-первых, в последние годы произошло заметное сближение основных макроэкономических показателей стран Европейского союза: достигнуты реальные успехи в обеспечении стабильности цен, снижении долгосрочных процентных ставок, стабилизации обменных курсов национальных валют, не входящих в Еврозону стран.

Во-вторых, резко возрастает глубина интеграции внутри самой Еврозоны – с созданием валютного союза в Европе возникло твердое ядро, члены которого связаны отношениями сильной экономической и политической сплоченности.

В-третьих, валютный союз является центром возросшего притяжения для остальных частей Европы и, прежде всего, для стран Центральной и Восточной Европы.

Перспективы евро в качестве международной валюты. Степень интернализации валюты зависит от ряда факторов: размер

ВВП; степень участия в мировой торговле; высокоразвитые и высоколиквидные финансовые рынки; открытость экономики; низкая инфляция, макроэкономическая стабильность; бездефицитный баланс внешних расчетов; устойчивость экономики к внешним воздействиям; потенциал экономического роста. Причем первые три из них являются решающими.

По прошествии немногим более трех лет после полного перехода стран, входящих в Европейский валютный союз, на евро, можно говорить о том, что единая европейская валюта используется многими странами для создания собственных валютных резервов, некоторые государства, как это было показано во второй главе, привязывают курсы национальных валют к евро. Также евро все чаще используется как валюта международных контрактов и соглашений.

Экономический потенциал. В последние годы Еврoзона несколько опережала Соединенные Штаты по численности населения. По размерам ВВП она вдвое превосходила Японию, но пока все еще уступает США.

Уровень развития финансовых рынков

Проблема Западной Европы состоит не только в том, что ее фондовые рынки значительно меньше американских, но и в том, что они во многом остаются национальными.

Еще один дезинтегрирующий фактор – налоговое законодательство, оно является национальным сейчас и будет таковым в обозримой перспективе. Налоги – один из немногих инструментов макроэкономического регулирования, оставшийся в руках национальных властей после создания ЭВС, с их помощью государства могут адаптировать общую экономическую и денежно-кредитную политику к текущей ситуации в стране.

Из восьми экономических условий, которые, как полагают экономисты, необходимы для успешного становления евро на внешних рынках, страны ЭВС полностью отвечают пяти: они обладают значительным по масштабам хозяйством; их экономика достаточно открыта; она хорошо интегрирована в мировую; в течение ряда последних лет отмечаются низкие темпы инфляции; баланс по текущим операциям близок к бездефицитному. Вполне удовлетворительно соблюдаются еще два критерия: экономика стран ЭВС относительно устойчива к внешним воздействиям и имеет неплохой потенциал роста.

Самым слабым местом зоны евро являются финансовые рынки: по степени своего развития, глубине, широте и ликвидности они

значительно уступают американским. Другими словами, страны ЭВС не выполняют одно из трех принципиальных условий, необходимых для того, чтобы евро могло на равных условиях конкурировать с долларом в мире.

Впрочем, способность евро потеснить доллар в качестве международной валюты во многом зависит от того, удастся ли ЕС заручиться поддержкой наибольшего количества третьих стран.

Укрепление стабильности и предсказуемости на восточной границе в результате расширения Европейского союза и Еврозоны соответствует его интересам. Это положение не подвергается сомнениям и фактически является общепризнанным. Расширяясь на Восток, Европейский валютный союз заметно наращивает свой ресурсный потенциал: на 34 % увеличивается территория, на 29 % – население. ЕВС превращается в один из крупнейших в мире рынков.

Несмотря на все сказанное выше, нет однозначного ответа на вопрос, является ли реализация проекта расширения на Восток в целом «шансом» или угрозой для Европейского Союза и Европейского валютного союза. Ведь присоединение новых членов существенно осложняет функционирование союза. Институциональная структура, созданная более 50 лет назад, когда в состав сообщества входило всего шесть государств, функционировала с большим напряжением уже в системе ЕС-12 и ЕС-15. Принятие новых 10–12 членов в условиях нереструктурированности организации, особенно это касается принятия в ЕВС, может попросту парализовать ее работу.

Анализ источников формирования бюджета ЕС и основных направлений его использования свидетельствует о том, что радикальная реформа бюджетной, региональной и аграрной политики должна была быть завершена еще до начала расширения на восток. Однако, не изменив ныне действующих процедур управления, Европейский союз, по существу, загнал себя в институциональную ловушку, когда экономический потенциал стран, а следовательно, и их роль в формировании бюджета становятся совершенно не увязанными с их возможностями влиять на принимаемые в организации решения.

Основные плательщики вносят в бюджет свыше 0,3 % ЕС. Среди них Германия, Нидерланды, Швеция и Австрия. Страны среднего уровня взносов в бюджет ЕС вносят до 0,3 % бюджета. В эту группу входит Дания, Франция, Италия, Финляндия и Великобритания. Страны-члены ЕС-15 со средним уровнем поддержки из фондов ЕС получают от Европейского Союза помощь в размере до 3 %

их валового национального продукта. В эту группу входят Бельгия, Испания, Ирландия и Португалия. Помощь в отношении стран-членов с высоким уровнем поддержки из фондов ЕС превышает 3 % их ВВП. В группу входят очень разные по экономическому потенциалу страны – Греция и Люксембург. Новые члены со средним уровнем поддержки из фондов ЕС также должны получать до 3 % национального валового продукта. По имеющимся оценкам, к их числу будут относиться Кипр, Чехия, Латвия, Мальта, Словения и Словакия. Новыми членами с высоким уровнем поддержки окажутся Польша, Эстония, Венгрия, Болгария, Литва и Румынии, чей ВВП более чем на 3 % будет формироваться за счет помощи из фондов Европейского Союза.

Также одной из наиболее трудно решаемых задач на этапе присоединения остается адаптация сельского хозяйства стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) к европейским стандартам. Осознавая это, новые страны-члены, бесспорно, надеялись на получение значительных финансовых ресурсов от ЕС. Однако Единая сельскохозяйственная политика (ЕСП) Европейского Союза уже сегодня поглощает 50 % его бюджета. Действующая в ЕС система поддержки сельского хозяйства давно признается неэффективной и ведущей к значительному перепроизводству в рамках Союза, когда значительная часть продукции может быть реализована только на внешних рынках по ценам существенно ниже себестоимости. Очевидны направления необходимых изменений, в частности, существенное сокращение прямых субсидий товаропроизводителям. Однако попытки реформирования ЕСП на протяжении 2000–2002 гг. оказывались безуспешными в виду жесткой позиции ряда стран, прежде всего Франции. В результате возобладало мнение, согласно которому никаких реформ, предшествующих решениям или соглашениям ЕС с ВТО по вопросам регулирования сельского хозяйства, быть не может. Таким образом, будущая модель поддержки сельского хозяйства в рамках ЕС остается неопределенной.

Присоединение к ЕС новых членов из Центральной и Восточной Европы поставило под сомнение возможность проведения политики солидарности в том объеме и тех формах, в которых она проводилась в ЕС в 1990-е годы. А это – один из краеугольных камней всей политики европейской интеграции. Ее инструментами являются так называемые, структурные фонды и фонд сплочения, формируемые путем жесткого закрепления за ними определенного процента бюджета ЕС (1,27 % совокупного ВВП стран-членов).

Среди структурных фондов необходимо выделить:

– Фонд ориентации и гарантий в области сельского хозяйства, неразрывно связанный с общей сельскохозяйственной политикой ЕС;

– Социальный фонд, финансирующий переквалификацию трудящихся, особенно в регионах и отраслях с высоким уровнем безработицы, а также профессиональное обучение молодежи;

– Фонд регионального развития, ориентированный на содействие районам, отставшим в своем развитии или пораженным структурным кризисом в промышленности;

– Фонд содействия экономическому сближению государств-членов (Фонд сплочения), созданный в соответствии с Маастрихтским договором и целиком ориентированный на развитие четырех стран с наименьшими показателями производства валового продукта на душу населения – Греции, Ирландии, Испании и Португалии.

Экономика и внешняя торговля Великобритании [20]

Великобритания, один из лидеров мировой торговли и финансовый центр, является третьей по величине экономикой в Европе после Германии и Франции. За последние два десятилетия правительство сильно уменьшило долю государственной собственности в экономике страны и реализовало программы социального обеспечения. Сельское хозяйство является интенсивным, чрезвычайно механизированным и соответствует европейским стандартам, обеспечивая приблизительно 60 % потребностей страны в продовольствии при занятости менее чем с 2 % рабочей силы. Великобритания располагает большими запасами угля, природного газа и нефтяными ресурсами, но запасы нефти и природного газа уменьшаются.

Сектор услуг, особенно банковское дело, страхование и деловые услуги считается самой большой составляющей ВВП Великобритании, в то время как доля промышленности продолжает уменьшаться. После восстановления после кризиса в 1992 г., британская экономика росла на протяжении самого длительного периода в истории, и этот рост во многом опередил развитие большей части Западной Европы. В 2008 г., однако, глобальный финансовый кризис поразил экономику страны особенно сильно, по причине важности финансового сектора страны. Резко уменьшающиеся цены на внутреннем рынке, большой потребительский долг и мировой экономический кризис – основные британские экономические проблемы, по причине которых в Великобритании во второй половине 2008 г. произошел спад.

Кризис побудил тогдашнее правительство Бруна осуществить много мер стимулирования экономики и стабилизировать финансовые рынки; они включали частичную национализацию банковского сектора, сокращение налогов, повышение расходов на государственные нужды и капитальные проекты. Столкнувшись с увеличением дефицита бюджета и высокого уровня долга, правительство Д. Камерона в 2010 г. начало реализовывать пятилетнюю программу по сокращению расходов, которая направлена на снижение бюджетного дефицита страны с 10 % ВВП до 1 %. Государственный банк Англии периодически координирует шаги по изменению процентной ставки с ЕЦБ, но Великобритания остается вне европейского Экономического и Валютного союза (ЕВС).

В настоящее время ведущим сектором британской экономики является сфера услуг (74 % ВВП), темпы роста которой превышали темпы роста ВВП в целом (2,8 %). Лидирующее положение в ней занимает её финансовая составляющая (27,7 % ВВП), определяющая специализацию страны в системе международных экономических отношений. На транспорте (7,8 % ВВП) рост составил 2,9 %. Вторая по значимости отрасль британского хозяйства – промышленность (18,6 % от ВВП, сокращение объёма выпуска продукции в 2006 г. на 0,1 %) представлена двумя подотраслями: горнодобывающим производством (2,2 % ВВП, сокращение на 9,2 %) и обрабатывающей промышленностью (14,7 % ВВП, прирост на 1,4 %). На сельское хозяйство, которое удовлетворяет порядка двух третей внутренних потребностей в продуктах питания, приходится всего лишь 1 % ВВП (объём производства сократился на 1,8 %), строительство (6,1 %, рост на 1,1 %).

Природные ресурсы Великобритании

Великобритания считается вторым в мире экспортером каолина (белой глины, из которой делают фарфор); также в крупных масштабах добывают и другие виды глины для керамической промышленности. Есть перспективы добычи вольфрама, меди и золота из вновь разведанных месторождений.

Разработка железной руды ведется в сравнительно узком поясе, который начинается у города Скандорпа в Йоркшире на севере и тянется через весь Восточный Мидленд до города Банбери на юге. Руда здесь низкого качества, кремнеземистая и содержит всего 33 % металла. Потребность в железной руде покрывается за счет импорта из Канады, Либерии и Мавритании.

В британском секторе Северного моря известно 133 месторождения нефти с разведанными запасами 2 млрд т и извлекаемыми – 0,7 млрд т, что составляет около 1/3 запасов шельфа. В британской зоне Северного моря обнаружено более 80 газовых месторождений с разведанными запасами 2 трлн м³ и извлекаемыми – 0,8 трлн м³.

Промышленность Великобритании

Добывающая промышленность включает в себя черную и цветную металлургию, добычу нефти и природного газа. Добыча нефти в Великобритании ведется на полусотне месторождений, из которых крупнейшие – Brent, Фортис.

Что касается британской нефтеперерабатывающей промышленности, то она пока ещё зависит от импорта сырой нефти и нефтепродуктов. В стране действует 9 НПЗ с общей мощностью около 90 млн т в год (в 1999 г. закрылся НПЗ компании «Шелл» в Шелл-Хейвене мощностью 4,3 млн т в год).

Добыча газа на них началась в середине 1960-х гг., сейчас эксплуатируется 37 месторождений, 1/2 добычи дают 7, среди них – Леман-Бенк, Brent, Моркэм. Большое развитие получила чёрная металлургия.

На сегодняшний день Великобритания занимает восьмое место в мире по выплавке чугуна и стали. Государственная корпорация «Бритиш стил» производит почти всю сталь для страны. Необходимо отметить, что металлургия Великобритании развивалась в благоприятных условиях. Страна богата углем. Железную руду часто содержали сами угольные пласты, либо она добывалась поблизости. Третий компонент, необходимый для металлургии – известняки имеются на Британских островах почти везде. Угольные бассейны, вблизи которых развивались металлургические центры, расположены сравнительно недалеко друг от друга и от крупнейших морских портов страны, что облегчает доставку из других районов страны и из зарубежных стран недостающего сырья и вывоз готовой продукции.

В сталеплавильной индустрии Великобритании все больше используется в качестве сырья металлолом, поэтому современные сталеплавильные заводы обычно «привязаны» к основным промышленным центрам как к источникам сырья и рынкам сбыта готовой продукции.

В свою очередь, британская цветная металлургия – одна из крупнейших в Европе. Она работает почти целиком на привозном сырье, поэтому выплавка цветных металлов тяготеет к портовым

городам. При практически полном отсутствии ресурсной базы отрасль развивалась благодаря высокой потребности в цветных металлах и представлена главным образом производством вторичного металла. Из первичных металлов выпускаются только алюминий и никель. Потребности страны по олову, свинцу, алюминию удовлетворяются за счет собственного производства почти полностью; по меди и цинку на 1/2.

Экспорт цветных металлов по стоимости намного превысил экспорт чугуна и стали. Великобритания – также один из основных поставщиков таких металлов, как уран, цирконий, бериллий, ниобий, германий и др., которые используются в атомной промышленности, в самолетостроении и электронике. Главные покупатели британских цветных металлов – США и Германия.

В структуре обрабатывающей промышленности наибольший удельный вес имеют бумажная и полиграфическая промышленность (13,9 %), пищевая и табачная (13,8 %). Пищевкусовая промышленность за последние полвека стала одной из главных сфер концентрации британского капитала: из 40 корпораций страны, входящих в «Клуб 500» крупнейших фирм мира, данную отрасль представляет целая дюжина во главе с «Юнилевер», «Дайэджео» и «Кэдбьюри Швепс». Высокую конкурентоспособность на мировом рынке имеют пищевые концентраты, кондитерские изделия, напитки (в том числе чай, шотландское виски и лондонский джин), табачные изделия. Размещение крупнейших предприятий ориентировано на рынки, в том числе внешние.

В машиностроении самой крупной отрасли британской промышленности работает 1/4 всех занятых в обрабатывающей промышленности. На отрасль приходится 40 % условно-чистой продукции обрабатывающей промышленности. Если в прошлом для неё был характерен выпуск продукции высококачественной, но среднего уровня сложности, то в настоящее время все больший удельный вес приобретает технически сложная, наукоемкая продукция. Преобладает транспортное машиностроение. Около 1/3 капитала, затрачиваемого на производство средств транспорта, принадлежит американским компаниям, которые закрепились на Британских островах после второй мировой войны. Предприятия этой отрасли имеются практически во всех районах и в большинстве городов Великобритании.

Великобритания занимает лидирующие позиции в мире как экспортер грузовых автомашин. Например, широко известна серия

машин повышенной проходимости марки «Лендровер». Главные покупатели английских автомобилей – США, Новая Зеландия, Иран и ЮАР.

Несколько крупнейших автомобильных фирмам выпускают почти все серийные легковые и грузовые автомашины. Такие как «Бритиш Лейланд», заводы международной американской компании «Крайслер Ю.К.» и дочерние американские фирмы «Воксхолл» и «Форд». Сохраняют позиции мировых лидеров в выпуске машин высшего класса компании «Роллс-Ройс» (под контролем «БМВ») и «Бентли», контролируемая «Фольксвагеном».

Общее машиностроение ныне уступает по темпам роста другим секторам отрасли. В последние годы вновь усилились позиции станкостроения (страна занимает шестое место в мире по объёму производства, но четвёртое – по экспорту). Отраслью международной специализации является тракторостроение (первое место в мире по выпуску колесных тракторов).

Более 2/3 стоимости продукции в приборостроении приходится на научные и промышленные приборы, в том числе на ряд новейших видов контрольно-измерительной и диагностической аппаратуры. Развито также производство часов, фотоаппаратов.

Самолетостроение одна и наиболее быстро развивающихся отраслей машиностроения Великобритании. Доминирует в этой отрасли государственная крупнейшая фирма – «Бритиш эйрспейс». Она специализируется на выпуске широкого спектра различных самолетов, вертолетов, космических аппаратов, ракет. Вертолеты производятся другой большой фирмой «Уэстленд эркрафт». Почти все производство авиамоторов в стране сосредоточено в руках национализированной компании «Роллс-ройс», которая имеет заводы в Дерби, Бристоле, Ковентри, а также в Шотландии. Широко развита кооперация с западноевропейскими и американскими компаниями в производстве гражданской и военной техники.

Новейшие производства химической промышленности также относятся к числу быстро развивающихся отраслей. Около 1/3 продукции основной химии составляют неорганические химикаты – серная кислота, оксиды металлов и неметаллов. Среди множества химических производств крупными масштабами стали выделяться производства синтетических волокон, различных видов пластмасс, новых красителей, фармацевтической продукции и моющих средств. Британская химия базируется на нефтегазовом сырье и специализируется на достаточно ограниченном числе химических

продуктов, отличающихся высокой наукоемкостью: это фармацевтические препараты, агрохимикаты, конструкционные пластмассы, используемые в авиаракетостроении, микроэлектронике. Главные районы химической промышленности сформировались на базе НПЗ вблизи рынков сбыта. Главные районы размещения химической промышленности следующие: Юго-восток Англии, Ланкшир и Чешир.

Развиваются также и традиционные для британской экономики отрасли, такие как текстильная промышленность. Из отраслей легкой промышленности ей принадлежит особая роль в промышленном развитии страны, в распространении машинного способа производства по всему миру. Шерстяные ткани производятся в основном в Западном Йоркшире, производство искусственного шелка преобладает в йоркширском городе Силсдене, а хлопчатобумажных тканей – в Ланкашире, в небольших текстильных городах к северо-востоку от Манчестера. Производство шерстяных тканей, изделий, пряжи – самое древнее на Британских островах. Шерстяные изделия британских текстильщиков и в наши дни высоко ценятся на внешних рынках.

Сельское хозяйство Великобритании

Великобритания выделяется в сельском хозяйстве среди европейских стран тем, что в этом секторе экономики у нее занято менее двух процентов населения. При коммерческой интенсификации урожаев и высоком уровне механизации по некоторым позициям объемы агропромышленного производства превзошли уровень спроса в стране. Постепенно снижается уровень занятости в этой области. Чтобы создать альтернативную работу для людей в сельской местности, правительство предпринимает попытки перебросить рабочую силу в другие отрасли. Площадь земли, используемой в сельском хозяйстве (около трех четвертей всей площади), тоже уменьшается, при этом земли, пригодные для выращивания злаков отдают под пастбища.

Государственная политика по отношению к сельскому хозяйству предполагает повышение уровня производительности и уровня жизни, занятых в агропромышленном комплексе людей, в то же время сохраняя разумные цены на товары. Чтобы этого достичь, была создана, система минимальных цен на внутренние товары и пошлин на импорт. Производителям говядины и баранины специально доплачивается, чтобы сделать их товар конкурентоспособным на европейском рынке. Из недавно принятых мер можно упомянуть

ограничения на производство молока и компенсации фермерам за неиспользуемые земли.

Наиболее важными злаками являются пшеница, овес, рожь. Значительная часть злаков идет на прокорм скота, однако остальное идет на производство хлеба, крупы и т.д. В животноводстве наиболее важными является рогатый скот. В сельском хозяйстве стараются поддерживать высокий уровень самодостаточности, за исключением производства сахара и сыра, которые импортируются.

В настоящее время Великобритания занимает шестое место среди стран-членов ЕС по объёму производства сельхозпродукции. В среднем на одного работника с полной занятостью здесь производится продукции на 25,7 тыс. евро (в валовом исчислении). Сельскохозяйственные земли в Великобритании насчитывают 18,5 млн га, что составляет около 77 % территории страны.

Сельское хозяйство Великобритании в настоящее время – одно из самых продуктивных и механизированных в мире. Доля занятости в отрасли составляет 2 % от общей занятости в стране. Общая площадь сельскохозяйственных угодий – 58,3 млн га (76 % всех земель страны). В структуре сельскохозяйственного производства преобладает животноводство молочное и мясомолочное скотоводство, развито также свиноводство (беконный откорм), мясное овцеводство и птицеводство.

Сфера услуг Великобритании

Наиболее примечательным феноменом, характеризующим экономику Великобритании, стал рост сферы услуг, Он отражает повышение реальных доходов населения, а также соотношения между тратами на товары и услуги. Особенно выиграли представители финансового сектора и сектора развлечений и туризма. Хотя некоторые услуги, например, общественный транспорт, прачечные и кинотеатры снизили удельный уровень доходов из-за перемещения в сторону собственных товаров, таких, как автомобили, стиральные машины и телевизоры, это помогло развиваться обслуживающим секторам, которые продают и ремонтируют эти товары. Другие сектора сферы услуг, на которые повысился спрос, включают отели, туризм, розничную торговлю, финансы и отдых. Множество других секторов, ранее занимающих незначительную долю рынка или не существовавших вовсе, стали гораздо более значительными. Они включают производство компьютеров и программного обеспечения, рекламу, исследование рынка, проведение выставок, презентаций и конференций. В последнее время Великобритания также активно

развивает сектор обучения иностранным языкам, в особенности английскому, среднего и высшего образования, привлекая иностранных студентов.

В настоящее время на сектор услуг в Великобритании, приходится около 2/3 от ВВП страны. В нём основную долю (около 40 %) занимают деловые и финансовые услуги. На долю государственных услуг приходится 35 %, торговлю – 19 %. Гостиничные услуги занимают – 5 % всего рынка услуг.

Валюта, финансы и банки Великобритании

В то время как Великобритания традиционно сохраняла положение финансового лидера мира, в 80-е годы произошли значительные изменения в структуре и регулировании финансовых институтов. Они повлияли на систему банков, систему страхования, строительные общества, фондовую биржу, а также на рынок потребительских товаров. Некоторые раньше четко очерченные разграничения сфер деятельности стали более размытыми, например, если раньше кредиты на строительство дома были исключительной прерогативой строительных обществ, то теперь эти кредиты стали выдавать как банки, так и страховые компании. Произошли два связанных с этим изменения: трансформация филиалов строительных обществ в фактические банки со своим собственным запасом наличности и расширение сфер деятельности всех трех типов организаций на рынок недвижимости. Строительные общества также участвуют в какой-то мере в услугах по капиталовложению, страховании и земельных услугах.

Лондон продолжил расти как центр международных финансовых операций. Увеличились притоки капитала, а также обмен валюты и торговля ценными бумагами, таким образом, в Лондоне представлено большое количество иностранных банков. Увеличившаяся конкуренция и развитие техники ускорило процесс обмена и торговли – Фондовая биржа была реорганизована, и традиционная система брокеров и джобберов была отменена. В результате образовался ряд компаний, которые стали промежуточным звеном между британскими и иностранными банками и бывшими брокерами и джобберами. В конце 1980-х гг. были приняты законы, регулирующие деятельность этих новых финансовых организаций. Пришлось даже создать новые контролирующие органы, которые следили за выполнением буквы закона в этой сфере деятельности.

Все коммерческие банки находятся под присмотром Банка Англии, который имеет право выпускать банкноты в Англии и Уэльсе

(банки Шотландии и Северной Ирландии обладают ограниченными правами выпускать деньги на их территориях). Банк Англии лицензирует банки, которые в основном работают с населением (как Сбербанк), инвестиционные, ипотечные и другие британские или иностранные банки. Разделительные линии в этом секторе тоже стали менее различимы, при том, что банки, работающие с физическими лицами, разделились на ипотечные банки, страховые банки; банки по работе с ценными бумагами и т.д. Банк Англии также контролирует ставку рефинансирования, которая влияет на структуру и уровень процентных ставок. Он активно вмешивается на иностранные валютные рынки, охраняя стабильность фунта. Фунт стерлингов – одна из главных валют мира, а Лондон является одним из важнейших торговых центров.

Сбережения населения вкладываются в развитие экономики через сеть финансовых организаций. Примерами могут послужить страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды. Другие организации специализируются в отдельных областях финансирования; таким образом, финансовые организации обеспечивают деньги под залог недвижимости. Есть еще компании, которые финансируют лизинг оборудования и средне- и долгосрочные рынки капитала, которые также финансируют банки или фондовый рынок, включая рынок инновационных технологий.

В Великобритании существует несколько организованных финансовых рынков. Рынки ценных бумаг состоят из Международной фондовой биржи, которая работает с зарегистрированными ценными бумагами и акциями (включая государственные ценные бумаги и опционы), Рынка незарегистрированных ценных бумаг – для более мелких компаний, и Третьего рынка для небольших компаний, ценные бумаги которых не зарегистрированы. Действия на валютном рынке включают торговлю депозитными сертификатами, краткосрочными депозитами и др. Другие рынки имеют дело с евро, обменом валюты, фьючерсами и др.

Доля невидимой торговли (гонорары и плата за финансовые услуги, проценты по вкладам, прибыли и дивиденды) постоянно увеличивается с одной трети до половины всех внешних доходов государства.

Международные отношения и внешняя торговля Великобритании

Великобритания сохраняет важную роль в мировой экономике. Страна входит в пятерку наиболее развитых стран мира и

производит порядка 3 % общемирового ВВП (по паритету покупательной способности национальной валюты). В экспорте товаров и услуг её доля равна 4,6 %, в их импорте – 5,1 %. При этом имеет место сокращение удельного веса страны в мировой торговле. Макроэкономическая ситуация в Великобритании в последнее десятилетие оставалась стабильной. Рост реального ВВП на душу населения в среднем был выше, чем в других странах «семёрки», безработица и инфляция – ниже.

Страна продолжает сохранять доминирующее положение на мировом рынке финансовых услуг. В Великобритании сосредоточено три пятых мировой торговли международными облигациями (1-е место в мире, первичный рынок), две пятых – иностранными активами (1-е место) и деривативами (1-е место, т. н. «торговля через прилавок»), немногим менее трети валютных операций (2-е место после США), осуществляется пятая часть международных заимствований (1-е место). На Великобританию приходится две пятых мирового рынка авиастрахования (1-е место) и одна пятая – морского страхования (2-е место). Лондон также лидирует в области управления активами состоятельных людей мира.

В Великобритании расположены важнейшие товарные и фондовые биржи мира: Лондонская фондовая биржа, Лондонская биржа металлов, Международная нефтяная биржа, Балтийская биржа.

Экономика Германии [19]

Немецкая экономика – пятая крупнейшая экономика в мире (в расчете по паритету покупательной способности) и самая большая в Европе – является крупнейшим экспортером машины, транспортных средств, химикатов, и бытового оборудования. Как ее западноевропейские соседи, Германия сталкивается с существенными демографическими трудностями в долгосрочном периоде. Низкие коэффициенты рождаемости и снижение чистой иммиграции увеличивают давление на систему социального обеспечения и требуют структурных реформ. Модернизация и интеграция восточной немецкой экономики – где безработица превышает 20 % в некоторых муниципалитетах – очень негативно сказывается на экономике страны, и требует ежегодного субсидирования восточных земель.

Реформы, начатые правительством канцлера Герхарда Шредера (1998–2005), стали залогом устойчивого экономического роста в 2006 и 2007 годах и снижения безработицы. Эти реформы позволили практически сохранить уровень занятости во время спада 2008–09 гг. – самого глубокого, начиная со времен Второй мировой

войны. ВВП Германии сократился на 4,7 % в 2009 г., но вырос на 3,6 % в 2010 г. По оценкам Федерального правительства экономической подъем в стране продолжился, а ВВП вырос на 2,3 %.

Восстановление было обеспечено, прежде всего, за счет роста производственных заказов и экспорта в страны, не входящие в Еврозону. Внутренний спрос также стал существенным фактором, обеспечившим подъем экономики Германии. Стимулы и меры по стабилизации экономики, начатые в 2008 и 2009 годах и снижение налогов, реализованные во время второго срока канцлера Ангелы Меркель, увеличили бюджетный дефицит Германии до 3,3 % в 2010 г. Бундесбанк оценивает, что дефицит упал приблизительно до 2,5 % в 2011 г. ниже 3 %-го предела, установленного для стран ЕС.

На сегодня с размером ВВП, превышающим 2,7 триллиона евро, Германия находится на третьем месте в мире по общему объёму производства и промышленному производству. Кроме того, ФРГ стоит на первом месте в мире по объёмам экспорта. Экспортируемая продукция известна во всем мире под маркой *Made in Germany*.

Особенности экономической системы Германии

Экономика Германии характеризуется хорошо развитой инфраструктурой и квалифицированной рабочей силой. В экономической системе Германии выделяется несколько специфических черт.

Экономика Германии организована по принципу социально-рыночной экономики, характеризующейся сочетанием социального баланса и рыночной свободы. Данная экономическая модель предполагает в значительной мере свободные действия рыночных сил, однако, основной упор делается на социальном обеспечении. Концепция социальной рыночной экономики была впервые разработана и реализована Людвигом Эрхардом и Альфредом Мюллер-Армаком в 1947–1949 гг. в целях послевоенного восстановления ФРГ.

Данная модель представляет собой компромисс между экономическим ростом и равномерным распределением богатства. В центр системы поставлена предпринимательская деятельность государства, обеспечивающее равномерное распределение социальных благ в обществе. Социальное партнерство между профсоюзами и работодателями обеспечивает достаточно прочный социальный мир. Реформы в системах социального страхования и структурные реформы на рынке труда нацелены на снижение побочных расходов на рабочую силу и стимулирование экономического роста.

В последнее время Германия испытывает определённые трудности в реализации модели социально-рыночного хозяйствования.

Высокий уровень социальных гарантий привел к тому, что 40 % чистой прибыли немецких компаний идет на оплату труда и на отчисления в социальные фонды. Из 100 евро чистой заработной платы в среднем на отчисления работодателей в социальные фонды приходится 81 евро. Для поддержания социальных пособий на должном уровне используется мощный фискальный пресс на население и компании. Уровень налогообложения в стране к концу 1990-х годов достиг значительных размеров. Так, если в США на налоги тогда отчислялось около 32 % нераспределенной прибыли, в Великобритании – 45 %, то в Германии этот показатель достигал 65 %. На сегодняшний день ставка налога на нераспределенную прибыль в ФРГ составляет 50 %.

Высокий уровень старения населения также обуславливает значительные расходы на социальное обеспечение пенсионеров. Высокий уровень пособий для безработных нередко порождает иждивенческие настроения в обществе, а также стимулирует неуклонно высокий процент безработицы (по разным оценкам, 7,8–8,5 %). Во время экономического роста в 2010 и 2011 гг. процент безработицы упал до 6,9 %.

Второй особенностью экономического пути развития Германии является так называемый «рейнский капитализм», характеризующийся значительной ролью банков в экономике страны. Банки являются в Германии крупными акционерами промышленных компаний и компаний сферы услуг, поэтому они активно вмешиваются в процесс принятия бизнес-решений. Таким образом, позиции банков в экономике Германии с учетом их реального влияния на бизнес оказываются более сильными, чем в других странах мира.

Также для экономики Германии характерна высокая степень индустриализации. По сравнению со многими развитыми странами мира здесь очень большую долю в производстве ВВП составляет промышленность – основное направление специализации ФРГ в мировой экономике.

В Германии, в силу исторически обусловленных причин, наблюдается неравномерное экономическое развитие в рамках территории страны. Интеграция и модернизация экономики востока Германии остается проблемой, требующей времени и больших финансовых затрат. Ежегодные вклады федерального правительства здесь составляют около 100 млрд долларов.

Ещё одной особенностью немецкой экономики является её экспортная ориентированность. Государство заинтересовано в открытом

рынке, и за последнее десятилетие были достигнуты значительные расширения присутствия на мировом рынке. По данным Международного валютного фонда, с 1997 г. экспорт товаров и услуг рос сильнее, чем объёмы мировой торговли. Даже в 2001 г., когда объём мировой торговли сократился на 0,2 %, экспорт ФРГ вырос на 6,7 %. Важнейшими торговыми партнерами являются страны Европейского союза, особенно Франция (в 2004 г. сюда было экспортировано товаров и услуг на сумму 75 млрд евро) и Великобритания (61 млрд евро), также США, Индия, Китай и страны Восточной Европы в связи с расширением ЕС на Восток.

Традиционно одной из ведущих отраслей экономики Германии является промышленность, доля которой в ВВП страны составляет 29 %, а в совокупном экспорте – 87 %, тем самым она является мотором внешней торговли. Также развито сельское хозяйство, энергетика. За последнее время значение отдельных отраслей экономики изменилось. Значительно повысился вес сферы услуг, которая сегодня почти догнала промышленный сектор ФРГ. Ведущие позиции в мире занимают германские информационные и биотехнологии, а также технологии по использованию возобновляемых источников энергии и экологически чистые технологии.

Промышленность Германии

Промышленность Германии обеспечивает стране лидерство на многих мировых рынках готовой продукции. Наиболее конкурентоспособными отраслями являются: автомобилестроение; электротехническая промышленность; общее машиностроение (производство станков, различных приборов); транспортное машиностроение (вагоностроение, самолетостроение); химическая, фармацевтическая и парфюмерно-косметическая промышленность; точная механика и оптика; чёрная металлургия; авиационно-космическая промышленность; производство информационной и коммуникационной техники; судостроение.

В германской промышленности, как и в промышленности других индустриальных западных стран, происходят структурные изменения. Некоторые традиционные отрасли, например сталелитейная и текстильная промышленность, за последние годы в некоторых случаях сильно утратили свои позиции в результате перемещения рынков сбыта и конкуренции со стороны стран с низкими зарплатами или же, как в случае с фармацевтической промышленностью, в результате поглощений и слияний перешли в собственность иностранных компаний. В то же время промышленность по-прежнему

является важнейшей опорой германской экономики и – по сравнению с другими индустриальными государствами, например Великобританией или США, – имеет широкую базу: на промышленных предприятиях здесь заняты 8 млн человек.

Экономика Канады. Современное экономическое положение [26]

Экономика Канады в настоящее время занимает 14-е место в мире по размеру ВВП по ППС и 10-е место – по размеру номинального ВВП. Экономике Канады очень сильно благоприятствуют близость США и различные торговые договоры, такие как автомобильный договор (1965–2001), канадско-американское соглашение о свободной торговле 1989 (FTA) и Североамериканское соглашение о свободной торговле 1994 (НАФТА).

Как богатое, индустриальное общество на основе высоких технологий с экономикой более триллиона долларов, Канада напоминает США в своей ориентированной на рынок экономической системе, модели производства и богатом жизненном уровне. Начиная со Второй мировой войны, внушительный рост производства, горной промышленности и сектора обслуживания преобразовали страну от в значительной степени экономики сельского хозяйства в прежде всего индустриальный и городской тип. США-Канадское Соглашение о свободной торговле 1989 г. (FTA) и Соглашение о свободной торговле жителя Северной Америки 1994 г. (НАФТА) (который включает Мексику) послужили значительному увеличению торговли и экономической интеграции с США, его основным торговым партнером. Канада обладает существенным активным торговым балансом с США, которые поглощают три четвертях канадского экспорта ежегодно.

Канада – крупнейший иностранный поставщик в США энергии, включая нефть, газ, уран и электроэнергию. Также учитываются большие природные ресурсы, квалифицированная рабочая сила и современное производство.

Промышленность и энергетика Канады

Обрабатывающая промышленность. Онтарио и Квебек производят более 75 % всех промышленных продуктов, изготавливаемых в Канаде, а Торонто и Монреаль являются основными центрами обрабатывающей промышленности страны. Автомобили, грузовики, авто- и авиазапчасти – это основные продукты, изготавливаемые в Канаде и входящие в расчёт валовой рыночной стоимости изготовленных продуктов; далее следует пищевая промышленность.

В Канаде нет своих национальных предприятий по производству автомобилей или грузовиков. Вместо этого в Канаде производят свои машины многочисленные американские и японские автомобильные предприятия (почти все заводы размещены в Онтарио, за исключением трёх автобусных, шведской Volvo и американского Рассаг в Квебеке). Хотя часть машин, изготовленных в стране, предназначена для канадского рынка, большинство их идёт всё-таки в США. С другой стороны, Канада – это мировой лидер в авиационной и производстве поездов метро благодаря Bombardier Inc. Большая часть заводов предприятия Bombardier находится в агломерации Монреаля. Другие важные производственные сектора Канады – это нефтехимическая, металлургическая и электронно-телекоммуникационная промышленность.

Горнодобывающая промышленность. В настоящее время нефть является важнейшим природным ресурсом Канады. Канада является одним из крупнейших производителей алюминия, меди, железа, никеля, золота, урана и цинка. В Онтарио расположены большие запасы алюминия, меди, никеля, серебра, титана и цинка. Провинция Онтарио – национальный лидер по добыче полезных ископаемых и крупнейший в мире поставщик никеля. В Квебеке располагаются большие залежи железа, цинка и асбеста. Крупнейший производитель железа в Канаде – Ньюфаундленд и Лабрадор. Британская Колумбия – крупнейший в стране производитель меди, а Нью-Брансуик – цинка. Запасы саскачеванского урана являются крупнейшими в мире. Разнообразие и незанятость полезных ископаемых Канады делают её одним из крупнейших мировых экспортёров продукции горнодобывающей промышленности.

Однако двумя важнейшими минеральными ресурсами остаются нефть и природный газ. Провинция Альберта обладает значительными запасами этих природных ресурсов и является национальным лидером по их добыче. В Альберте также находятся огромные запасы битума в виде битумных песков. Битум может быть использован для переработки в нефть в условиях растущих цен на нефть. Скачок цен с 2006 г. породил значительный рост инвестиций и производства «битумной нефти». В будущем, если цены сохранятся на прежнем уровне или продолжат расти, Канада легко могла бы стать одним из крупнейших поставщиков нефти в мире.

Строительная промышленность Канады в первую очередь сконцентрирована в главных городах страны, где ежедневно поселяются многочисленные иммигранты. Это города Калгари, Эдмонтон,

Монреаль и особенно Торонто. Эта промышленность очень развита в Торонто, где много зданий и небоскрёбов находятся в процессе строительства или проектирования. Торонто – второй в мире город по активности строительства небоскрёбов, немного уступающий в этом Шанхаю.

Энергетика Канады. Канада – один из крупнейших в мире потребителей энергии на душу населения, в первую очередь, из-за своей индустриализированной экономики и своего сурового климата зимой. Канада обладает крупными источниками возобновляемой энергии, такими как многочисленные крупные реки и озёра, сильные постоянные ветра в центральной и восточной областях, самые высокие морские приливы в заливе Фанди в Новой Шотландии. Страна выделяется также и по невозобновляемым энергетическим запасам. Она владеет крупнейшими в мире запасами урана в Саскачеване и крупными запасами нефти и природного газа в Альберте. Последняя провинция также располагает крупнейшими в мире запасами битумного песка.

Более 60 % электричества, потребляемого в стране, производится на гидроэлектростанциях, 18 % – на атомных станциях, 12 % – на теплоэлектростанциях, работающих на природном газе, 8 % – на теплоэлектростанциях, работающих на угле, и 2 % идёт от других энергетических источников. Все провинции Канады, за исключением острова Принца Эдуарда, производят электроэнергию с избытком (особенно Квебек), который экспортируется в США. Канада принадлежит к немногим развитым странам, экспортирующим энергию за границу. Экспорт электричества в США является важным источником доходов для Квебека и Ньюфаундленда и Лабрадора.

Сельское хозяйство Канады

Сельскохозяйственные земли занимают примерно 7 % Канады. Более трёх четвертей этой площади, используемой для выращивания сельскохозяйственных продуктов, расположено в провинциях Центрального Запада страны. Эти провинции производят, в основном пшеницу, одним из крупнейших мировых производителей которой Канада и является. Половина всей пшеницы, произведённой в Канаде, выращена в Саскачеване. Второй крупнейший производитель пшеницы в стране – это Альберта, далее идёт Манитоба. Провинции Центрального Запада различаются и по скотоводству. Альберта, обладающая крупнейшим поголовьем канадок (или *Bos taurus*, канадская порода коров) в стране, – это провинция с лучшим

в Канаде индексом мясной продуктивности, и большая часть говядины перевозится и реализуется в других регионах страны или экспортируется в США.

Фермеры этой области, заботящиеся о диверсификации выращиваемых продуктов, начали также выращивать культивируемую чечевицу, рапс и женьшень, чтобы ответить на растущий в стране спрос на эти продукты. Британская Колумбия – крупнейший в стране производитель мяса цыплят и яиц.

На востоке Канады большая часть продуктов земледелия выращена на равнинах Великих озёр и в долине реки Святого Лаврентия. Жаркое лето юга Онтарио и Квебека и длинный вегетационный период в этой области позволяют выращивание самых различных продуктов, таких как латук, огурец, кукуруза, яблоки, клубника и табак. Квебек является крупнейшим в Канаде производителем молока, обладая вторым по величине поголовьем крупного рогатого скота в стране. Франкоязычная провинция является также крупнейшим производителем молочных продуктов. Второй производитель молока, Онтарио, обладает, в свою очередь, третьим по величине поголовьем крупного рогатого скота. В Атлантических провинциях главным возделываемым растением является картофель.

Агентства канадского правительства устанавливают пределы производства и субсидии, помогающие защитить земледелие и скотоводство страны от колеблющихся цен и от зарубежных продуктов. Подобные агентства содействуют продаже продуктов самими производителями, помогая им посредством услуг и необходимых в сельскохозяйственной деятельности материалов.

Рыболовство – старейшая экономическая деятельность в Канаде. Большие Банки, расположенные непосредственно к востоку от Новой Шотландии, Нью-Брансуика и Ньюфаундленда и Лабрадора, богаты рыбными косяками, представляющими собой один из крупнейших мировых запасов. Рыбная промышленность Атлантических провинций ловит, главным образом, раков, лангустов, креветок и карпов. Значение других видов морских животных (все виды рыб), также имевших экономическую ценность для рыбаков, радикально уменьшилось за последние десятилетия из-за их чрезмерного лова.

Лесное хозяйство. Около 40 % поверхности Канады покрыто тайгой, что позволяет ей быть крупнейшим экспортёром леса (и его производных) и одним из крупнейших в мире производителей бумаги. Эта продукция предназначена как для внутреннего рынка, так и для США, являющимся основным покупателем. Британская

Колумбия стоит во главе этой отрасли, за ней следуют Квебек и Онтарио.

Канада входит в состав АТЭС, экономического блока, имеющего целью превратить тихоокеанский регион в зону свободной торговли, включающую азиатские, американские страны и Океанию. Страна является членом Б8, политико-экономической группы, объединяющей семь самых индустриально развитых в мире стран и Россию.

Основные элементы экономики США [27]

США обладают крупнейшей и наиболее технологически сильной экономикой в мире с ВВП на душу населения 47,2 тыс. долл. В этой рыночной экономике частные лица и компании принимают большинство решений, а федеральные и государственные правительства покупают необходимые товары и услуги, главным образом, у частных производителей. Американские фирмы имеют большую гибкость, чем свои коллеги в Западной Европе и Японии, в решениях расширить производство, уволить избыточных рабочих и производить новые продукты. В то же самое время они сталкиваются с более высокими барьерами, чтобы выйти на национальные рынки, по сравнению с иностранными компаниями.

Американские компании занимают лидирующие позиции в технических достижениях, особенно в производстве компьютеров и в медицинского оборудования, космосе и военной технике; правда, их преимущество уменьшилось с конца Второй мировой войны. Поток технологии в значительной степени объясняет постепенное развитие «двухъярусного рынка труда», при котором те, что внизу, испытывают недостаток в образовании и профессиональных / технических навыках тех, что наверху, и не могут получить сопоставимую прибавку к зарплате, покрытие медицинской страховки и другие выгоды.

С 1975 г. фактически вся прибыль домашних хозяйств была получена только 20 % лучших из них. Война в марте–апреле 2003 г. между ведомой США коалицией и Ираком, и последующим занятием Ирака, потребовала перераспределения национальных ресурсов в пользу вооруженных сил. Высокие цены на нефть с 2005 г. и первой половины 2008 г. создали инфляционное давление и безработицу, поскольку более высокие цены на бензин сокращали бюджеты потребителей. Импортируемая нефть составляет приблизительно 60 % американского потребления этого сырья. Долгосрочные проблемы включают несоответствующие инвестиции в ухудшающуюся инфраструктуру, быстро повышающиеся медицинские расходы и

затраты на пенсии стареющего населения, значительный торговый и бюджетный дефицит, отсутствие роста заработной платы в малообеспеченных семьях.

Торговый дефицит достиг рекордных 840 млрд долл. в 2008 г. Мировой экономический кризис, субстандартный ипотечный кризис, банкротства инвестиционных банков, падающие цены на внутреннем рынке и плохие кредиты привели США к рецессии в середине 2008 г. ВВП США сокращался до третьего квартала 2009 г., что стало самым глубоким и самым долгим экономическим спадом со времен Великой Депрессии. Чтобы помочь стабилизировать финансовые рынки, американский Конгресс принял стимулирующую программу стоимостью 700 млрд дол. в октябре 2008 г.

Правительство потратило государственные средства, чтобы купить акции американских банков и промышленных корпораций. Большая часть этих средств была возвращена правительству к началу 2011 г. В 2010 г. бюджетный дефицит США достиг почти 9 % ВВП; совокупные правительственные доходы от налогов и других источников оказались ниже, как процент ВВП, чем аналогичный показатель в любой другой развитой стране.

Первейшим элементом экономической системы страны являются ее природные ресурсы. США располагают богатыми запасами минеральных ресурсов и плодородными сельскохозяйственными землями, а еще одним преимуществом является умеренный климат. Кроме того, береговая линия страны простирается на огромные расстояния как на атлантическом, так и на тихоокеанском побережьях, а также на побережье Мексиканского залива. Реки берут свое начало в самом сердце континента, а расположенные вдоль границы с Канадой Великие озера – пять огромных внутренних водных резервуаров – обеспечивают дополнительные возможности для судоходства. На протяжении долгих лет эти разветвленные водные пути способствовали росту национальной экономики и помогли сплотить 50 отдельных штатов страны в единый экономический организм.

Вторым элементом является рабочая сила, превращающая природные ресурсы в товары. Здоровье экономики определяется численностью имеющихся трудовых ресурсов и, что еще более важно, их производительностью. На протяжении всей истории США численность их армии труда постоянно возрастала, что в свою очередь способствовало практически непрерывному экономическому росту. В период, завершившийся вскоре после окончания Первой мировой

войны, большинство рабочих составляли иммигранты из Европы, их непосредственные потомки, а также афроамериканцы, предки которых были привезены на американский континент в качестве рабов. В начале XX в. в США устремились многочисленные эмигранты из Азии, а позднее за ними последовали латиноамериканцы.

Несмотря на то, что США прошли через периоды как высокой безработицы, так и нехватки рабочей силы, иммиграция, как правило, возрастала во времена высокого спроса на рабочие руки. Многие из новоприбывших были готовы работать за меньшую плату, чем уже ассимилировавшиеся местные жители и, как правило, процветали, поскольку уровень оплаты их труда значительно превышал заработки у них на родине. Вместе с ними богатела и страна, экономика которой росла достаточно быстрыми темпами и привлекала все новые рабочие руки.

Успехи национальной экономики зависят, по меньшей мере, в той же степени от качества трудовых ресурсов – от того, как усердно люди готовы работать, и насколько они квалифицированы – что и от численности армии труда. В первые годы существования США жизнь переселенцев на осваиваемых землях была сопряжена с тяжелым трудом, и укоренению этой традиции способствовала так называемая протестантская мораль трудолюбия. Свой вклад в успехи американской экономики внесло и серьезное внимание, уделявшееся образованию, в том числе технической и профессиональной подготовке, а также готовность экспериментировать и менять существующие порядки.

Еще одним важным фактором способности американской экономики быстро приспосабливаться к изменениям обстановки является мобильность рабочей силы. Когда рынки труда восточного побережья захлестнул поток прибывающих в страну иммигрантов, многие рабочие переехали вглубь страны, нередко занимая пустующие земли для занятия сельским хозяйством. А в первой половине XX в. экономические возможности в индустриальных центрах северной части страны привлекли многих чернокожих американцев с южных ферм.

Важным вопросом остается качество рабочей силы. В наши дни «человеческий капитал» считается в Америке ключом к успеху в многочисленных современных, высокотехнологичных отраслях промышленности. Как следствие этого, государственные лидеры и представители деловых кругов все больше подчеркивают важность образования и подготовки кадров в целях формирования работников

с гибким мышлением и разносторонними навыками для таких новых отраслей промышленности как компьютерная и телекоммуникационная.

Однако природные и трудовые ресурсы представляют собой лишь часть экономической системы. Эти ресурсы необходимо наиболее эффективным образом организовать и направлять. В рамках американской экономики эту функцию выполняют менеджеры, реагирующие на сигналы рынка. Традиционная структура управления в США основана на принципе организации «сверху вниз»: всеми полномочиями наделен высший исполнительный руководитель компании, который обеспечивает эффективность и слаженность всей деловой деятельности. В своей работе он опирается на нижестоящие управленческие структуры, ответственные за функционирование различных подразделений предприятия, вплоть до бригады в цеху. Многочисленные задачи распределяются между различными подразделениями и сотрудниками. В Америке начала XX столетия считалось, что такая специализация, или разделение труда, отражает основанное на системном анализе «научное управление».

Многие предприятия по-прежнему руководствуются этой традиционной системой, но есть и такие, которые подходят к управлению по-новому. Сталкиваясь с нарастающей глобальной конкуренцией, американские компании стремятся создать более гибкие организационные структуры, особенно в высокотехнологичных отраслях, которые используют высококвалифицированный труд и которые должны быстро разрабатывать и усовершенствовать свою продукцию и даже адаптировать ее к требованиям конкретных потребителей. Все больше деловых людей склоняются к мысли, что слишком жесткая иерархия и разделение труда тормозят творческие процессы. В результате многие компании «спрямляют» свои организационные структуры, сокращают численность управленцев и предоставляют все более широкие полномочия комплексным группам сотрудников разных специальностей.

Безусловно, прежде чем управляющие или рабочие коллективы могут что-либо создать, они должны быть организованы в предприятия. В Америке эффективным инструментом мобилизации капитала для начала нового дела или расширения существующего предприятия оказалась корпорация. Она представляет собой добровольное объединение собственников, или акционеров, создающих предприятие, которое руководствуется в своей деятельности довольно сложным комплексом правил и обычаев.

Внешняя торговля и глобальная экономическая политика

Более чем за два столетия существования Соединенных Штатов в качестве страны их внешняя торговля и глобальная экономическая политика резко изменили свою направленность. В первые годы истории США их государственная власть и деловое сообщество основное внимание уделяли развитию внутренней экономики, независимо от того, что происходило за рубежом. Однако со времен Великой депрессии 30-х годов XX в. и Второй мировой войны страна, в общем и целом, стремилась к снижению торговых барьеров и координации мировой экономической системы. Подобная приверженность свободной торговле имеет экономические и политические корни. Соединенные Штаты все больше стали рассматривать открытую торговлю не только как средство продвижения своих экономических интересов, но и как верный путь к налаживанию мирных отношений между странами.

В течение значительной части послевоенного периода Соединенные Штаты занимали господствующее положение на многих экспортных рынках. Это явилось результатом мощи и стабильности экономики США, того факта, что машина их индустрии не была затронута войной, и американских успехов в развитии технологии и технических методов производства в обрабатывающей промышленности. Однако к 70-м годам прошлого столетия разрыв между экспортной конкурентоспособностью Соединенных Штатов и других стран стал сокращаться. Более того, нарушения стабильности цен на нефть, мировой спад и повышение курса доллара по отношению к другим валютам в период семидесятых годов XX в. в своей совокупности отрицательно сказались на состоянии торгового баланса США. Дефицит торгового баланса США еще больше увеличился в восьмидесятые и девяностые годы прошлого столетия, поскольку в Америке тенденция к приобретению иностранных товаров по своим масштабам постоянно обгоняла спрос на американские товары в других странах.

Несмотря на некоторые успехи, усилия по либерализации мировой торговли связаны с огромными трудностями. Торговые барьеры остаются высокими, особенно в таких секторах, как производство услуг и сельское хозяйство, в которых американские производители обладают особенно большой конкурентоспособностью. Во время Уругвайского раунда предпринимались попытки решения некоторых вопросов, относящихся к предоставлению услуг и торговле. Однако в результате все же остались торговые барьеры,

задрагивающие приблизительно 20 сегментов сектора услуг. Переговоры по этим торговым барьерам состоятся позднее. Тем временем, быстрые перемены в науке и технологии приводят к возникновению новых проблем в области торговли. Так, например, американские экспортеры сельскохозяйственной продукции проявляют растущее беспокойство по поводу того, что европейские правила запрещают использование генетически модифицированных организмов.

Отдельно американцы в настоящее время обсуждают проблемы торговли, имеющиеся между США и Европой, в рамках Трансатлантического экономического партнерства. Кроме того, Соединенные Штаты надеются расширить свою торговлю и с Африкой. Разработанная в 1997 г. программа под названием «Партнерство по обеспечению экономического роста Африки и созданию для нее благоприятных возможностей» нацелена на расширение доступа на рынок США импортных товаров из стран, расположенных к югу от Сахары, оказание поддержки со стороны США развитию частного сектора в Африке, налаживание практического содействия региональной экономической интеграции в африканских странах и придание институционального характера диалогу между правительствами отдельных стран по вопросам торговли в рамках ежегодного форума «США–Африка».

Тем временем, Соединенные Штаты продолжают предпринимать попытки решения конкретных вопросов торговли, касающиеся отдельных стран. Уже, по крайней мере, с семидесятых годов прошлого столетия вызывают беспокойство торговые отношения США с Японией, и в конце 90-х годов XX в. американцы продолжали уделять повышенное внимание барьерам, поставленным Японией на пути американского импорта в эту страну, включая товары сельскохозяйственного производства, автомобили и запчасти к ним. Американцы также жаловались на то, что Япония экспортирует сталь в Соединенные Штаты по ценам ниже мировых (практика, известная как демпинг), и американское правительство продолжает оказывать давление на Японию с целью проведения ею дерегулирования различных секторов ее экономики, включая телекоммуникации, жилищное строительство, финансовые услуги, медицинское оборудование и продукция фармацевтической промышленности.

Кроме того, американцы продолжали решать конкретные проблемы, имеющиеся у них в торговле с другими странами, включая Канаду, Мексику и Китай. В 90-х годах прошлого столетия увеличился дефицит торгового баланса США с Китаем. Этот дефицит

даже превысил дефицит торгового баланса Соединенных Штатов с Японией. С точки зрения американцев, Китай представляет собой огромный потенциальный экспортный рынок, но на него чрезвычайно трудно попасть. В ноябре 1999 г. обе страны предприняли то, что американские должностные лица расценивают как серьезный шаг на пути установления более тесных торговых отношений. Говоря конкретно, эти страны достигли торгового соглашения, которое позволит Китаю быть формально принятым в ВТО. В качестве части этого соглашения, переговоры о заключении которого велись более 13 лет, Китай дал согласие на принятие ряда мер по проведению реформ и приданию своему рынку более открытого характера. Впоследствии, в 2000 г., Соединенные Штаты согласились нормализовать торговые отношения с Китаем, отменив продиктованное политическими мотивами требование о том, чтобы Конгресс ежегодно проводил голосование по вопросу о том, следует ли предоставлять Пекину благоприятные условия торговли.

Несмотря на эти крупномасштабные усилия по либерализации торговли, в конце века в Конгрессе росла политическая оппозиция либерализации торговой сферы. Несмотря на то, что Конгресс ратифицировал НАФТА, это соглашение продолжало вызывать критику со стороны отдельных отраслей и политиков, которые считали его несправедливым.

Более того, Конгресс отказался предоставить президенту особые полномочия на ведение переговоров, которые считаются крайне необходимыми для достижения новых торговых соглашений. Переговоры по таким торговым соглашениям, как НАФТА велись в условиях соблюдения процедуры быстрого принятия решений, при которой Конгресс отказывался от части своих прав и полномочий, обещая проголосовать по вопросу о ратификации в течение строго определенного периода времени и принимая на себя обязательство воздерживаться от попыток внесения поправок в предлагаемый договор. В условиях отсутствия процедуры быстрого принятия решений в Соединенных Штатах должностные лица других стран, отвечающие за торговлю, неохотно шли на переговоры с США и не хотели подвергать себя риску вызвать нападки со стороны политической оппозиции своих стран. В отсутствие процедуры быстрого принятия решений стали не столь активными усилия американцев по продвижению вперед в деле заключения Соглашения о свободной торговле между Северной и Южной Америками и расширения рамок НАФТА путем включения в него Чили. В результате, достижение

дальнейшего прогресса в принятии других мер по либерализации торговли представлялось сомнительным.

Экономика Японии [25]

После Второй мировой войны сотрудничество правительства с промышленниками, трудовая этика, применение высоких технологий и сравнительно низкие расходы на оборону (1 % ВВП) помогли Японии стать промышленно развитой страной. Двумя основными движущими факторами для послевоенной экономики Японии стали тесные взаимосвязи между производителями, поставщиками и дистрибьюторами, известные как *keiretsu*, и гарантия пожизненной занятости для значительной части городского населения. Оба этих движущих фактора в настоящее время теряют эффективность под воздействием высокой конкуренции со стороны глобальных рынков и внутреннего демографического изменения. Промышленный сектор Японии в большой степени зависит от импортного сырья, материалов и топлива. Промышленные районы: Токио–Иокогама, Осака–Кобе и Нагоя, на которые приходится более 50 % доходов обрабатывающих отраслей; г. Китакуюсю на севере о. Кюсю. Наиболее отсталые в индустриальном отношении – Хоккайдо, северный Хонсю и южный Кюсю, где развиты черная и цветная металлургия.

Главным структурным фактором является наука и образование, поэтому им уделяется особое внимание. Согласно государственной программе развития национальной системы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) был осуществлен переход от импорта технических достижений в разработке собственной системы НИОКР. Осуществлены кардинальные меры по совершенствованию подготовки кадров и дальнейшего развития международного научного сотрудничества. Были созданы крупные научные центры, занимающиеся разработками в области физики твердого тела, атомной энергетики, физики плазмы, новейших конструкционных материалов, космических роботов и др. К лидерам мировой экономики относятся такие японские компании, как «Тойота Моторс», «Мацусита Электрик», «Сони корпорейшин», «Хонда Моторс», «Тошиба», «Фудзицу» и др. Средний и малый бизнес эффективно функционирует во всех сферах. Он является самым активным и самым стабильным элементом рынка в развитии конкуренции, повышении конкурентоспособности товара. Почти 99 % японских компаний относится к сфере малого и среднего бизнеса. Особенно велика их роль в автомобильной, электронной и электротехнической отраслях.

Крошечный аграрный сектор значительно субсидируется и всячески защищается, поэтому урожаи в Японии самые высокие в мире. Япония полностью обеспечивает себя рисом, однако импортирует приблизительно 60 % продовольствия (при оценке по потребляемым калориям). Сельскохозяйственные угодья Японии составляют около 13 % ее территории. Более половины этих угодий – заливные поля, используемые для рисоводства. В среднем, одно фермерское хозяйство обладает 1,8 га пашни. Для Хоккайдо этот показатель составляет 18 га, а для остальных 46 префектур – 1,3 га. Японии присуще интенсивное сельское хозяйство, поскольку сельскохозяйственные угодья преимущественно малые. Они обрабатываются многими фермерами, как правило, без применения большой сельскохозяйственной техники, с использованием природных или химических удобрений. Поскольку в стране не хватает равнинной земли, много угодий расположены на террасах на склонах гор, что также затрудняет использование техники.

Япония имеет один из самых больших в мире рыболовных флотов, который обеспечивает почти 15 % мирового улова. Три десятилетия реальный экономический рост в стране был внушительным – 10 % в среднем в 1960-х годах, 5 % – в 1970-х и 4 % – в 1980-х. Рост ВВП заметно замедлился в 1990-х и составлял в среднем только 1,7 %. В значительной степени это произошло по причине неэффективных инвестиций и ценового пузыря в конце 1980-х, в результате чего компаниям потребовалось значительное время, чтобы уменьшить излишнюю долговую нагрузку, капитал и трудовые ресурсы. С учетом паритета покупательной силы валют, Япония в 2010 г. оказалась третьей по величине экономикой в мире после США и Китая, который превзошел Японию в 2001 г. Перед 2008 г. японский финансовый сектор не был в значительной степени с ипотечными кредитами и их производными инструментами и выдержал начальный эффект мирового кредитного кризиса. Однако затем на экономике страны сказались уменьшение производственных инвестиций и спроса на японские товары на мировых рынках.

Правительственные расходы стимулировали экономику и помогли Японии восстановиться после кризиса в конце 2009 г. и в 2010 г. Правительство предложило открыть сельскохозяйственный сектор и сферу обслуживания для большей иностранной конкуренции и стимулировало экспорт через соглашения свободной торговли. Вместе с тем, в японском обществе продолжают обсуждаться вопросы реструктуризации экономики и финансирования

новых программ стимулирования экономики перед лицом трудного финансового положения страны. Огромный государственный долг Японии, который превышает 200 % ВВП, постоянная дефляция, нестабильность экспорта для стимулирования экономического роста, старение и сокращение населения – это главные долгосрочные проблемы для экономики Японии.

11 марта 2011 г. землетрясение силой 9,0 баллов и последующие за ним цунами опустошили северо-восточное побережье острова Хонсю, смыв здания и инфраструктуру на участке в 6 миль от побережья, убив тысячи людей и сильно повредив несколько атомных электростанций, оставили без крова больше чем 320 000 человек, а миллион домашних хозяйств без питьевой воды.

Радиационные утечки в Фукусиме, атомная электростанция Daiichi стали причиной массовой эвакуации и создания бесплодной зоны – для самолетов в пределах 12,5 миль завод, а позднее – в пределах 19 миль. На расстоянии 100 миль от АЭС в образцах воды, молока, рыбы, говядины и определенных овощей был найден радиоактивный иод-131 в таких количествах, которые делают эти продукты непригодными к потреблению и создают опасность долгосрочного загрязнения области. Уменьшение выработки электроэнергии и разрушение инфраструктуры привели к спаду деловой активности на острове Хонсю, а также стали причиной падения на фондовом рынке на 10 % за один день.

Современное экономическое положение Японии

На конец 2009 финансового года Япония занимала второе место в мире (после США) по номинальному значению ВВП, который составляет более 5 трлн долларов США, однако, по данным экспертов, в августе 2010-го по этому показателю китайская экономика обогнала японскую; и третье место по паритету покупательной способности (после США и Китая).

Банковские услуги, страхование, недвижимость, транспорт, розничная торговля, телекоммуникации и строительство играют значительную роль в экономике страны. Япония обладает крупными производственными мощностями, и в ней находятся несколько крупнейших производителей механических транспортных средств, электроники, станков, стали, судов, химических веществ, текстиля и пищевых продуктов. Сектор услуг составляет три четверти внутреннего валового продукта.

По состоянию на 2007 г. Япония занимала 19-е место по отношению ВВП к отработанным часам. Согласно индексу Биг-Мака

японские рабочие получают самую высокую почасовую зарплату в мире. В Японии низкий уровень безработицы, но в 2009 г. он стал повышаться и составил 5,1 %. Крупнейшие компании включают в себя Toyota, Nintendo, NTT DoCoMo, Canon, Honda, Takeda Pharmaceutical, Sony, Nippon Steel, Tepco, Mitsubishi и 711. Кроме того, в ней располагается несколько крупнейших банков и Токийская фондовая биржа, которая занимает второе место в мире по рыночной капитализации.

Капитализм в Японии имеет много особенностей, например, заметную роль в экономике страны играют кэйрэцу. Также распространено пожизненное трудоустройство работника в одной и той же компании. Японские компании известны такими методами управления компаний как «Принципы Toyota». В последнее время Япония несколько отошла от этих норм.

Основными партнёрами Японии по экспорту США (20,4 %), Китай (15,3 %), Южная Корея (7,6 %), Тайвань (6,3 %), Гонконг (5,4 %), а по импорту – Китай (20,5 %), США (11,6 %), Саудовская Аравия (5,7 %), ОАЭ (5,2 %), Австралия (5 %), Южная Корея (4,4 %) и Индонезия (4,2 %). Япония экспортирует механические транспортные средства, электронику и химические вещества. В страну ввозятся станки и оборудование, ископаемое топливо, еда (в особенности говядина), химические вещества, текстиль и промышленное сырьё. Правительство Дзюньхитиро Коидзуми провело ряд реформ, поощряющих рыночную конкуренцию, и в результате выросло иностранные инвестиции.

Экономика Республики Корея (Экономика Южной Кореи) [22]

С 1960-х Южная Корея прошла годы невероятных темпов экономического роста и глобальной интеграции для того, чтобы стать индустриализированной экономикой на основе высоких технологий. Четыре десятилетия назад ВВП на душу был сопоставим с аналогичным показателем в наиболее бедных странах Африки и Азии. В 2004 г. Южная Корея стала членом клуба стран с объемом ВВП более одного триллиона долларов, и в настоящее время находится среди 20 крупнейших экономик в мире. Первоначально, этот успех стал возможен за счет системы близкой связи правительства и бизнеса, включая направленный кредит и ограничения импорта. Правительство стимулировало импорт сырья и технологии для производства товаров народного потребления и поощряло сбережения и инвестиции в потребление.

При наступлении азиатского финансового кризиса 1997–98 гг. проявились слабости модели развития Южной Кореи, включая высокую долю задолженности в ВВП и массовые краткосрочные иностранные заимствования. В результате ВВП Южной Кореи в 1998 г. снизился на 6,9 %, однако благодаря успешным действиям правительства страны в 1999–2000 гг. ВВП рос на 9 % ежегодно. Южная Корея провела многочисленные экономические реформы после кризиса, которые включали создание большей открытости к иностранным инвестициям и импорту. В 2003–2007 гг. темпы роста ВВП Южной Кореи уменьшились до приблизительно 4–5 % ежегодно. В связи с мировым экономическим кризисом, начавшимся в конце 2008 г., темпы роста южнокорейского ВВП замедлились до 0,2 % в 2009 г. В третьем квартале 2009 г. экономика страны стала восстанавливаться в значительной степени по причине роста экспорта, низких процентных ставок и экспансионистской налоговой политики, а экономический рост в 2010 г. уже превысил 6 %.

Долгосрочные проблемы южнокорейской экономики включают в себя быстро стареющее население, негибкий рынок труда и сверхзависимость производства от экспорта.

На данный момент южнокорейская экономика основывается, прежде всего, на производстве товаров народного потребления, таких как электроника, текстиль, автомобили, а также на сектор тяжелой промышленности: кораблестроение, производство стали. Продукция этих отраслей производства является основным предметом экспорта. Несмотря на то, что рынок импорта в последние годы стал более свободным, сектор сельского хозяйства до сих пор находится под политикой протекционизма из-за серьезного несоответствия уровня цен на сельскохозяйственную продукцию, например на рис, внутри страны и в мире. На 2005 г. цена риса в Южной Корее была в пять раз больше, чем на международном рынке. В конце 2004 г., однако, со Всемирной торговой организацией была достигнута договоренность о постепенном повышении доли импорта на рынке риса в стране – к 2014 г. импортированный рис должен составить 8 % всего потребляемого количества. Помимо этого, до 30 % импортированного риса должно поступать к конечным потребителям (до этого импортированный рис использовался в основном для производства различных продуктов питания и напитков, таких как соджу). К 2014 г. рынок риса в Южной Корее должен стать полностью открытым.

Экономический кризис 2008–2010 гг. сильно сказался на экономике Южной Кореи. В 2008 г. сокращение промышленного производства в стране составило 26 %, выросла безработица, существенно понизился курс воны к доллару. В течение 2009 г. экономика страны постепенно восстанавливалась, чему способствовала правительственная программа по борьбе с кризисом и понижение курса воны в 2008 г., что создало благоприятные условия для корейских экспортёров. Рост ускорился в 2010 г., после начала восстановления мировых рынков, являющихся потребителями южнокорейских товаров, в частности в первом квартале 2010 г. прогноз годового прироста ВВП составил 5,2 %, а безработица снизилась с 4,4 % до 3,8 %.

Экономика Южной Кореи по состоянию на 2009 г. была 14-й в мире по валовому внутреннему продукту (по паритету покупательной способности) и 15-й в мире по номинальному ВВП. Валовой национальный продукт на душу населения вырос со 100 долл. США в 1963 г. до более чем 28 000 долл. США в 2009 г.

Экономическая политика Южной Кореи

В 1961 г. генерал Пак Чонхи сверг режим премьер-министра страны Чхан Мёна. Главным направлением его действий в экономической сфере было превращение страны из отсталой аграрной в современную индустриальную. Начиная с его правления, экономика Южной Кореи переживала бурный рост.

Администрация Пак Чонхи решила, что в экономическом развитии ключевую роль должно играть централизованное управление. Сложившаяся в результате мер правительства структура экономики включала элементы как государственного капитализма, так и свободной торговли. Именно во время правления генерала Пака в стране появились чеболи – крупные частные конгломераты, занимающиеся различной деятельностью. Так, правительство сохранило за собой право собственности на железные дороги, источники электроэнергии, водоснабжение, автодороги и порты.

Была проведена масштабная национализация. Вся банковская система перешла под контроль государства. Был проведен ряд мероприятий, призванных улучшить положение в аграрном секторе (в 1961 г. крестьянство составляло 58 % населения). Так, правящая группировка освободила крестьян от выплат долгов по ростовщическим процентам, приняла программу стабилизации цен на сельскохозяйственную продукцию, увеличила процент выплат по банковским вкладам, что так же стимулировало приток в банки свободных

средств и облегчило получение кредитов, были приняты и другие подобные меры.

Главными экономическими целями правительства Пак Чонхи было усиление ключевых отраслей промышленности, уменьшение безработицы и разработка более эффективных управленческих методик. Были направлены меры на увеличение уровня экспорта, что означало усиление конкурентоспособности южнокорейских товаров и производительности труда. Ключевыми отраслями промышленности были признаны электроника, кораблестроение и автомобильная промышленность. Правительство всячески поощряло открытие новых производств в этих отраслях. В результате этих мер рост промышленного производства составлял 25 % в год, причём в середине 1970-х годов темпы увеличились до 45 % в год.

Главной проблемой, с которой столкнулось правительство Пак Чонхи в начале 1960-х годов, была повсеместная бедность населения. Необходимо было также увеличивать государственные резервы для того, чтобы стимулировать промышленный рост. Внутренние сбережения государства были весьма невелики. В результате правительство стало активно занимать деньги у других государств, а также создавать налоговые льготы для привлечения иностранного капитала в страну. Из всех быстроразвивающихся стран Азиатско-Тихоокеанского региона – Тайваня, Гонконга, Сингапура и Южной Кореи – только последняя финансировала свою экономику в основном при помощи внешних заимствований. В 1985 г. внешний долг страны составил 46,8 млрд долл. Иностранные инвестиции шли, главным образом, из Японии и США.

Правительство смогло мобилизовать внутренний капитал страны с помощью гибкой системы поощрения капиталовложений, отличающейся для различных отраслей промышленности и их экспортного потенциала. Правительство также смогло реструктурировать многие отрасли промышленности, такие как военно-промышленный комплекс и строительство, часто стимулируя или ослабляя конкурентную борьбу.

После формального окончания Корейской войны помощь иностранных государств стала самым значимым источником ресурсов для восстановления экономики. Большая часть того, что осталось от построенных японцами во время колониального правления заводов к середине 1950-х годов было либо разрушено войной, либо сильно устарело. Остальное перешло в частные руки. Именно в тот период в Южной Корее стали складываться большие промышленные

конгломераты, позднее получившие название чеболей. Эти группы компаний, занимающихся торговлей, производством, оказанием услуг, и сейчас доминируют в южнокорейской экономике.

Возникновение чеболей благоприятно сказалось на увеличении объёмов экспорта из страны. В 1987 г. доходы четырёх крупнейших чеболей составили 80,7 млрд долл., что составляло две трети валового национального продукта. В том же году группа компаний Samsung получила доходов на сумму 24 млрд долл., Hyundai – 22,7 млрд долл., Daewoo – 16 млрд долл., а Lucky-Goldstar (ныне известная как LG) – 18 млрд. долл. Доходы следующего по величине чеболя – Sunkyong – составили 7,3 млрд долл. На долю десяти крупнейших чеболей в том году пришлось 40 % всех банковских кредитов, 30 % всей промышленной добавочной стоимости страны и 66 % всего южнокорейского экспорта. В пяти крупнейших чеболях работало 8,5 % всех трудовых ресурсов страны, и создавалось 22,3 % всего промышленного производства.

Финансовая и банковская система Южной Кореи

Финансовые учреждения в Южной Корее можно разделить на три основных категории: центральный банк, отдельные банковские организации и небанковские организации, такие как страховые компании, венчурные фонды и т.д. Основы современной финансовой системы в Южной Корее были заложены в начале 1950-х годов, когда был принят ряд нормативных документов, регулирующих деятельность банковской системы.

Большая часть небанковских финансовых учреждений возникла в течение 1970-х годов с целью диверсификации финансовых ресурсов и стимуляции денежного обращения в стране, а также для привлечения инвестиций. Начиная с 1980-х годов, несколько коммерческих банков и небанковских финансовых организаций вовлечены в программу ускорения либерализации и интернационализации экономики. Единоличное владение ценными бумагами банков было ограничено в 1982 г. Предел составлял 8 % в 1982 г. и был ужесточён до 4 % в 1994 г. Однако в 2002 г. этот он был снова поднят до 10 %.

Специализированные банки начали создаваться в 1960-х годах. Главным образом они образовывались для поддержки ключевых секторов экономики (согласно пятилетним экономическим планам). Сейчас специализированные банки работают в основном с сельским хозяйством (National Agricultural Cooperative Federation), рыболовством (National Federation of Fisheries Cooperatives), внешней

торговлей (Export-Import Bank of Korea), промышленностью (Industrial Bank of Korea) и пр.

Центральный банк Южной Кореи был основан 12 июня 1950 г. Главной его функцией является выпуск национальной валюты, определение монетаристской и кредитной политики, контроль за курсом иностранной валюты, исследование и сбор статистики о финансовой системе страны, регулирование деятельности частных банков. Банк Кореи осуществляет кредитование правительства и является проводником деятельности правительства в отношении банков страны. Все южнокорейские банки поддерживают свою кредитоспособность через Центробанк Кореи.

Инвестиции в Южной Корее

В Южной Корее объём внешней торговли в 2005 г. составил 70 % от ВВП, а доходы компаний, которые инвестировались из-за рубежа, составили почти 14 % от объёма продаж всей промышленности. Южнокорейское правительство направляет усилия на привлечение иностранных инвестиций в страну. Самый свежий пример – открытие крупнейшего в мире LCD-комплекса в Пхаджу, всего в нескольких километрах от Демилитаризованной зоны. Крупнейшие инвесторы в южнокорейскую экономику – США, Япония и Великобритания.

Для того чтобы сделать экономику страны более привлекательной для иностранных инвестиций, правительство приняло ряд мер, среди которых следует отметить принятие нового нормативного документа – «Акта об операциях в иностранной валюте» (англ. Foreign Exchange Transaction Act). Эти меры были разбиты на два этапа с расчётом на два года. Главные цели – либерализация капитала и модернизация рынка обмена валюты. В мае 1998 г. был упразднён потолок на иностранные инвестиции в южнокорейские акции без фиксированного дивиденда. С 25 мая того же года иностранцы могут покупать доли в любой южнокорейской компании без разрешения совета директоров (за исключением компаний военно-промышленного комплекса и общественных объединений). Иностранцы могут приобретать до 50 % стоимости общественных объединений.

За период с 1976 по 2006 гг. средний рост валового национального продукта составил 9 %. Доля промышленного производства в экономике страны поднялась с 21,5 % в 1970 г. до 28,9 % в 1997 г. Крупнейшими отраслями промышленности являются производство электроники, кораблестроение, автомобильная промышленность, строительство и текстильная промышленность.

Климат Южной Кореи относится к муссонному типу с тёплым и влажным летом и относительно холодной и сухой зимой. До XX в. основной продукцией сельского хозяйства страны был рис, однако сейчас номенклатура продукции существенно расширилась и включает многие виды фруктов, овощей, животноводческой продукции и продукции лесного хозяйства.

Доля сельского хозяйства и лесной промышленности составляет 4 % валового национального дохода (англ. Gross National Income) страны, крестьянское население – 4 млн человек (8,3 % всего населения). Хотя доля сельского хозяйства в экономике страны невелика, доля смежных отраслей, таких как производство минеральных удобрений, пищевая промышленность и т.п., составляет 14 % валового национального дохода. Вступление страны во Всемирную торговую организацию в 1995 г. ускорило трансформацию и либерализацию сельскохозяйственного рынка, что привело к падению цен на продукцию. Правительству пришлось проводить политику протекционизма по отношению к национальным производителям.

Торговые отношения со странами Запада включают в себя экономическое партнёрство прежде всего с США и Европейским Союзом.

США являются главным экономическим партнёром Южной Кореи. Кроме того, Южная Корея занимает седьмое место в списке торговых партнёров США, опережая многие развитые страны Европы, такие как Италия и Франция, и шестое место в списке – стран-импортёров из США. Кроме того, Южная Корея является привлекательной страной для инвестиций со стороны американских компаний – с 1996 по 2003 г. США инвестировали в южнокорейскую экономику 20 млрд долл. Укреплявшиеся экономические связи между двумя странами, однако, сопровождались многочисленными разногласиями в торговой политике. Интенсивность этих споров значительно уменьшилась начиная с конца 80-х – начала 90-х годов XX в., в том числе и вследствие того, что Южная Корея провела ряд рыночных реформ в качестве компенсации за получение 58-миллиардного кредита от Международного валютного фонда после кризиса 1997 г. В начале XXI в. обе страны стараются более мягко решать конфликтные ситуации. В этом немалую роль сыграли двусторонние торговые соглашения, сделанные в начале 2001 г.

Примерно в то же время была подписана серия торговых соглашений между Южной Кореей и странами Евросоюза, что подстегнуло рост товарооборота между двумя регионами. Объём торговли

составил 46 млрд евро, удвоившись за десять лет. Однако до сих пор нерешёнными остаются некоторые вопросы взаимной торговли. В начале XXI в. наибольший прогресс был сделан в ускорении процессов взаимовыгодного обмена в сфере науки и наукоёмких технологий (как известно, Южная Корея тратит 3 % своего валового внутреннего продукта на научные исследования). В 2005 г. состоялись двусторонние переговоры об обмене в научной и технической сфере. Южная Корея также участвует в некоторых глобальных проектах, инициированных Евросоюзом, в частности в проектах Galileo и ITER. Страны Востока, прежде всего Восточной Азии – главные торговые партнёры Южной Кореи. В общем товарообороте с этими странами выделяются три страны – Китай, Япония и Саудовская Аравия, являющаяся основным поставщиком нефти в Южную Корею.

Торговля в восточноазиатском регионе сильно выросла за первые годы XXI в. Ведущие страны региона (Южная Корея, Япония и Китай) стали более открыты, чем в конце XX в. Если в 1991 г. товарооборот между этими тремя странами составлял 56 млрд долл., то в 2004 г. он превысил 324 млрд. Рост товарооборота Южной Кореи с Китаем и Японией в период с 2000 по 2004 гг. превышал рост товарооборота со всеми другими странами в два раза. В настоящее время концентрация торговли в регионе выше, чем в Евросоюзе, хотя между странами региона нет таких благоприятной для взаимных сношений, как в Европе, законодательной базы. Китай и Япония являются первым и третьим торговым партнёром Южной Кореи.

Основные предмет южнокорейского экспорта в страны Восточной Азии – это продукция машиностроительной отрасли, автомобили, электроника, текстиль, продукция металлургической и нефтехимической отрасли. Эти направления составляют три четверти всего экспорта Южной Кореи в страны Востока. Особенно активно развивается торговля с Китаем, так как в этой стране интенсивно развивается тяжёлая и химическая промышленность.

Торгово-экономические связи между СССР и Южной Кореей стали осуществляться с конца 1988 г. (до этого торговля велась через фирмы-посредники из третьих стран). Сейчас удельный вес России в общем товарообороте Южной Кореи не превышает 1,5 %. Основные товары, импортируемые из России – это полезные ископаемые, такие как природный газ, сырая нефть и каменный уголь, а также продукция металлургической промышленности. В Россию экспортируется в основном бытовая электроника и продукция текстильной и машиностроительной промышленности.

Экономика Китая [21]

Территория. Граница Индии с Китаем является спорной; после длительных переговоров два небольших участка российско-китайской границы были демаркированы только в 1997 г.; большая часть границы с Таджикистаном является спорной; 33-километровый участок границы с КНДР в горах Пэкгусан не определен; Китай оспаривает острова Спратли у Малайзии, Филиппин, Тайваня, Вьетнама и, возможно Брунея; спорной является морская граница с Вьетнамом в заливе Тонкин; Парасельские острова захвачены КНР, но оспариваются Вьетнамом и Тайванем; КНР выдвигает претензии на японские острова Сенкаку; наземный участок границы с Вьетнамом не определен; Китай рассматривает Тайвань как мятежную провинцию.

На востоке омывается водами Желтого, Восточно-Китайского и Южно-китайского морей Тихого океана. У берегов Китая есть много островов, среди них наиболее крупные Тайвань и Хайнань. Столица – Пекин.

Китай – республика в составе 23 провинций, 5 автономных районов, 4 городов центрального подчинения. Глава государства – президент (избирается Всекитайским собранием народных представителей на 5-летний срок). Законодательный орган – однопалатное Всекитайское собрание народных представителей (2979 мест – депутаты избираются от муниципальных, региональных и провинциальных народных собраний на 5-летний срок).

Законодательная система основана на сложной системе национальных традиционных уложений, в значительной степени на уголовном праве, с 1 января 1987 г. действует гражданский кодекс, с 1 января 1980 г. действуют новые кодексы, продолжается совершенствоваться система административного, уголовного и коммерческого права. Государственный язык – китайский (пекинский диалект).

Главные экологические проблемы – загрязнение воздуха, вызванное широким применением угольного топлива; кислотные дожди; нехватка воды (особенно в северных районах); загрязнение воды неочищенными сбросами; вырубка лесов; эрозия почв (начиная с 1949 г. безвозвратно утеряно около пятой части сельскохозяйственных земель); торговля исчезающими видами флоры и фауны.

Демографические ресурсы

Китай занимает первое место в мире по численности населения. Первая перепись населения была проведена 30 июля 1935 г. и определила количество жителей в 601 млн 938 тыс. из которых 574 млн 505,9 тыс. составляло население, непосредственно подвергшееся

переписи, сюда входили эмигранты, студенты за границей, а также жители острова Тайвань. Отсутствие в стране не только регулярных переписей, но даже текущего учета не дает возможности составить истинное представление о величине естественного прироста населения, который вряд ли был значителен, так как наряду с большой рождаемостью велика была и смертность. Но вместе с тем уже к 1957 г. в Китае проживало около 656 млн человек, что составило 1/4 всего населения земного шара. А в 1986 г. количество жителей достигло 1060 млн человек, и согласно переписи 1990 г. – уже 1 млрд 139 млн человек.

В течение двух тысячелетий Китай – самая многочисленная страна мира, что накладывает свой отпечаток на все стороны жизни общества, и прежде всего отражается в особенностях проводимой демографической политики. Согласно конституции Китая, в стране должно осуществляться плановое деторождение. Запрещено вступать в брак студентами, одна семья должна иметь не более одного ребенка, а на рождение второго или третьего ребенка уже нужно разрешение специального комитета по плановому деторождению. Несмотря на проведение столь жесткой демографической политики, население Китая в 2017 г. составило 1,386 млрд человек.

В КНР земля, ее недра и промышленные предприятия принадлежат народу, и лишь малая часть по отношению к государственной собственности находится в руках частных владельцев, поэтому в Китае не существует крупных собственников, а основными классами являются крестьяне, рабочие, торговцы и интеллигенция.

Сложность демографической ситуации отразилась на том, что в сельских районах где проживает 75 % населения сложилась ситуация при которой страна, имеющая 7 % мировой пашни кормит 24 % населения мира. Сложной проблемой является перенаселенность деревни, в которой к настоящему моменту уже 1/3 всех рабочих семей является избыточной. В 1985 г. эта цифра превысила 150 млн человек, в 1990 г. – 190 млн человек, а к 2000 г. – более 230 млн человек. Всего в сельском хозяйстве Китая занято более 400 млн человек, а по числу занятых в промышленности Китай занимает первое место в мире.

Китай принадлежит к числу наиболее богатых полезными ископаемыми стран. Здесь добывают: каменный уголь, нефть, магниевые и железные руды, вольфрам, медь, графит и олово. В пределах Синайского щита сосредоточены крупнейшие в стране месторождения каменного угля (который по своему происхождению

восходит к юрскому периоду), нефти (преимущественно мезозойского и мезо-кайнозойского периода). Месторождения цветных и редких металлов, крупнейшим из которых является месторождение вольфрама, занимающее по своим размерам первое место в мире, расположены в пределах Южно-Китайского массива, здесь так же добывают сурьму, олово, ртуть, молибден, марганец, свинец, цинк, медь и др. А в Тянь-Шане, Монгольском Алтае, Куньлуне, Хингане находятся месторождения золота и других драгоценных металлов.

Экономика Китая.

С конца 1970-х годов Китай переориентировался от закрытой, центрально-плановой системы до экономики более ориентированной на рынок, которая является одной из крупнейших в мире – в 2010 г. Китай стал самым большим в мире экспортером. Реформы начались с коллективизированного сельского хозяйства и расширились путем постепенной либерализации цен, финансовой децентрализации, увеличения автономии для государственных предприятий, создания разнообразной банковской системы, развития фондовых рынков, быстрого роста частного сектора и повышения открытости к внешней торговле и инвестициям. Китай осуществил реформы постепенно.

В последние годы Китай возобновил свою поддержку государственных предприятий в секторах, которые он считает важным для «экономической безопасности, «явно нацелившись на лидерство в глобальной конкуренции. После поддержки курса валюты в жесткой привязке к доллару США в течение многих лет, в июле 2005 г. Китай переоценил курс юаня и двинулся в сторону оценки его обменного курса по отношению к корзине валют. Вместе с тем, обменный курс все же оставался фактически привязанным к доллару до июня 2010 г., когда Пекин вновь решился на постепенную переоценку юаня.

Реструктуризация экономики и повышение эффективности способствовало более чем десятикратному увеличению ВВП Китая за период с 1978 по 2010 г. Измеренный исходя из паритета покупательной способности валют (PPP), данный показатель в 2010 г. стал вторым по величине в мире после США, превзойдя Японию в 2001 г. Долларовая стоимость объем сельскохозяйственного и промышленного производства Китая уже превышает аналогичные показатели США; Китай является вторым после США по совокупной стоимости сектора услуг, которые он производит. Однако, доход на душу населения остается ниже среднемирового.

Китайское правительство сталкивается с многочисленными экономическими трудностями, включая: а) сокращение высокой внутренней нормы сбережений и соответственно низкого внутреннего спроса; б) поддержка соответствующего роста занятости для десятков миллионов мигрантов и создание новых рабочих мест; в) сокращение коррупции и других экономических преступлений; г) нанесение вреда окружающей среде и рост социального неравенства, которое имеет отношение к быстрому преобразованию экономики. Экономическое развитие шло гораздо более быстрыми темпами в прибрежных областях чем в глубине страны и приблизительно 200 млн сельских черноработчих и их дети переселились в города, чтобы найти работу. Последствие политики «одного ребенка» – то, что Китай – теперь одна из наиболее быстро стареющих стран в мире. Ухудшение в окружающей среде – особенно загрязнение воздуха, эрозия почвы, и устойчивое падение горизонта грунтовых вод, особенно на севере – является другой долгосрочной проблемой. Китай продолжает терять пахотную землю из-за эрозии и экономического развития. Китайское правительство стремится добавить способность выработки энергии из источников кроме угля и нефти, сосредотачиваясь на ядерном и альтернативном энергетическом развитии.

В 2009 г. глобальный экономический кризис понизил спрос на китайский экспорт впервые за многие годы, но Китай быстро восстановился до роста примерно 10 % в год, выиграв у всех других крупных промышленно-развитых стран. Экономика Китая, как представляется, будет расти устойчивыми темпами и в 2011–2016 гг., в основном по причине политике стимулирования, которую правящий режим проводил во время глобального финансового кризиса. Правительственные обещания, содержащиеся в 12-м Пятилетнем Плане, направлены на продолжение преобразования экономики и подчеркивают необходимость увеличить внутреннее потребление, чтобы сделать экономику менее зависящей от экспорта в будущем. Однако, Китай, вероятно, сделает только отдельные успехи на пути к этим целям. Двумя экономическими проблемами, с которыми в настоящее время сталкивается Китай, является инфляция – которая превысила целевые показатели правительства 3 %, и долги местных органов власти, которые резко возросли в результате политики стимулирования и которые можно отнести к долгам плохого качества.

Китай в начале XXI в. является космической и ядерной державой. Построение рыночной экономики осуществляется в Китае

под руководством Коммунистической партии на основе пятилетних планов. Экономика сохраняет свою многоукладность. При высокой доле иностранных инвестиций почти 80 % всех иностранных инвесторов в экономику КНР – это этнические китайцы (хуацяо), проживающие за рубежом. К 2020 г. Китай должен по планам КПК догнать США по совокупному доходу ВВП.

Чтобы способствовать структурным изменениям, Китай развивает собственную систему образования, обучение студентов за рубежом (особенно в США и Японии), поощряет импорт технологий, позволяющих развивать такие прогрессивные секторы экономики как производство программного обеспечения, новых материалов, телекоммуникационную индустрию, биотехнологии, здравоохранение. В КНР свыше 384 млн пользователей Интернета, страна также лидирует в мире по числу пользователей мобильной телефонной связи. В районе Хайдянь севернее Пекина создана китайская «Силиконовая долина». Интенсификация производства приносит и побочные результаты: уровень скрытой безработицы в сельской местности примерно вдвое превышает официальные показатели (4,6 %). Китай негласно поощряет эмиграцию.

Промышленность Китая

В настоящее время Китай лидирует в мире по добыче угля, железных, марганцевых, свинцово-цинковых, сурьмяных и вольфрамовых руд, а также древесины; является крупнейшим в мире производителем кокса, чугуна, стали и стальных труб, алюминия, цинка, олова, никеля, телевизоров, радиоприемников и мобильных телефонов, стиральных и швейных машин, велосипедов и мотоциклов, часов и фотоаппаратов, удобрений, хлопчатобумажных и шелковых тканей, цемента, обуви, мяса, пшеницы, риса, сорго, картофеля, хлопка, яблок, табака, овощей, шелковичных коконов; имеет крупнейшие в мире поголовья птицы, свиней, овец, коз, лошадей и яков, а также лидирует по вылову рыбы. Кроме того, КНР является крупнейшим мировым автопроизводителем (18 млн в 2010 г.). На территории КНР ведется добыча нефти, газа, редкоземельных металлов (молибден, ванадий, сурьма), урана.

Промышленность и строительство составляет 46,8 % ВВП Китая. В 2009 г. приблизительно 8 % полного выпуска продукции обрабатывающей промышленности в мире имели китайское происхождение, и Китай занял третье место во всем мире в объеме промышленного производства в 2009 г. (первое – ЕС и второе – США). Исследования показывают, что в 2010 г. Китай произвел 19,8 %

продукции обрабатывающей промышленности в мире и стал крупнейшим производителем в мире после того, как США занимали ту позицию в течение приблизительно 110 лет.

Главные отрасли промышленности включают горную промышленность и переработку руды; производство железа и стали; алюминия; угля; машиностроение; производство вооружения; текстиля и одежды; нефти; цемента; химическую промышленность; производство удобрений; пищевую промышленность; производство автомобилей и транспортного оборудования, включая вагоны и локомотивы, суда и самолеты; производство потребительских товаров, включая обувь, игрушки и электронику; телекоммуникации и информационные технологии. Китай стал привлекательной площадкой для размещения заводов. рост производства способствовал повышению доходов и занятости в Китае. Государственный сектор в промышленности все еще составляет приблизительно 30 % ВВП. В последние годы власти уделяли большее внимание управлению государственными активами на финансовом рынке.

Начиная с основания Народной республики промышленному развитию в КНР уделили значительное внимание. Среди различных отраслей машиностроение и металлургическая промышленности получили самый высокий приоритет. Одни только эти две отрасли теперь дают приблизительно 20–30 % стоимости полного объема промышленного производства в стране. Правда, в данных отраслях, как в большинстве других отраслей промышленности, экстенсивный рост преобладал над интенсивным, в результате чего страдали ассортимент и качество продукции. Объем промышленного производства рос в среднем более чем на 10 % ежегодно в течение последних двух десятилетий, превзойдя все другие сектора по темпам экономического роста и степени модернизации. Некоторые отрасли тяжелой промышленности и производители товаров национального стратегического значения, остаются в государственной собственности, однако остальные компании являются частными или частно-государственными совместными предприятиями.

Развитие химической промышленности направлено на увеличение производства химических удобрений, пластмасс и синтетических волокон. Рост этой промышленности поставил Китай среди ведущих в мире производителей азотных удобрений. В секторе товаров народного потребления главный акцент делается на текстиле и одежде, которые также являются важной частью экспорта Китая. Текстильное производство, быстрый рост которого происходит

благодаря в основном производству синтетических тканей, составляет приблизительно 10 % от объема промышленного производства и продолжает быть важной отраслью, однако менее значимой чем прежде. Промышленность рассредоточена по всей стране, но есть много текстильных центров, включая Шанхай, Гуанчжоу и Харбин.

Главные государственные отрасли промышленности – производство железа, стали, угля, машиностроение, легкая промышленность, производство вооружений и текстильная промышленность. В результате проведенных экономических реформ, существенно увеличилось производство на предприятиях, поддерживаемых местными органами власти, особенно в небольших городах и деревнях и, все более и более, частными предпринимателями и зарубежными инвесторами. Промышленная перепись 1996 г. показала наличие в стране 7 342 000 индустриальных предприятий (по состоянию на конец 1995 г.); полная занятость на промышленных предприятиях составляла приблизительно 147 млн человек. Согласно переписи 1999 г., в стране уже было 7 930 000 индустриальных предприятий (на конец 1999 г., включая небольшие городские и деревенские предприятия); полная занятость на принадлежащих государству предприятиях составила приблизительно 24 млн человек.

С 2000 г. значительно выросла автомобильная и нефтехимическая промышленности страны. Продукция машиностроения и электронная продукция стали главными экспортными товарами Китая. Строительный сектор Китая также значительно вырос с начала 1980-х. В XXI столетии инвестиции в капитальном строительстве ежегодно росли опережающими темпами. В 2001 г. инвестиции увеличились на 8,5 % за предыдущий год, в 2002 г. – на 16,4 %, в 2003 г. – на 30 %. Промышленный сектор в 2004 г. составил 44,1 % ВВП и обеспечил 22,5 % полной занятости. В 2005 г. объем промышленного производства и строительства составил 53,1 % ВВП.

Китай – крупнейший производитель стали в мире, и сталелитейная промышленность быстро увеличивала свое производство в последние годы. Производство железной руды шло в ногу с производством стали в начале 1990-х, но значительно отстало в связи с началом импортом железной рудой и других металлов в начале 2000-х.

К 2006 г. Китай стал третьим по величине производителем транспортных средств в мире (после США и Японии) и вторым по величине потребителем (только после США). Производство автомобилей буквально взлетело за время реформ. В 1975 г. было

произведено только 139 800 автомобилей, но к 1985 г. производство достигло 443 377 единиц, затем подскочило к почти 1,1 млн в 1992 г. и далее увеличивалось равномерно каждый год вплоть до 2001 г., когда достигло 2,3 млн единиц. Следует отметить также, что Китай – крупнейший производитель секс-игрушек в мире (70 % мирового производства секс-игрушек). В стране около 1 000 предприятий в этой промышленности, которая производит продукции приблизительно на 2 млрд долл. в год. С 2011 г. Китай – самый большой в мире рынок для персональных компьютеров.

Энергетика Китая

На протяжении 1950-х годов Китай импортировал относительно небольшое количество нефти из СССР, однако в середине 1960-х годов, после разведки крупного нефтяного месторождения в провинции Хэйлуцзян, перешел на самообеспечение. С последующими открытиями нефтяных месторождений, особенно в провинциях Шаньдун и Хэбэй, потенциальные возможности добычи нефти увеличились более чем вдвое. По данным на начало 1997 г., общие запасы нефти в КНР составляли 94 млрд т. Крупные запасы нефти разведаны в Северо-Западном Китае. Выявлены перспективные месторождения нефти в Бохайском и Ляодунском заливах, Восточно-Китайском и Южно-Китайском морях. В 1996 г. Китай вышел на пятое место в мире по добыче нефти.

Бурный экономический рост ставит КНР во всё большую зависимость от импорта энергоресурсов. Это двусторонний процесс, в результате которого Китай всё больше влияет на мировые рынки энергоресурсов, энергетическую политику других стран, мировые цены на энергоресурсы, стимулирует прирост производства, а также перераспределение и создание новых каналов поставок. Так, в настоящее время доля импорта Китая на мировом рынке нефти – 8 %, а в мировом росте спроса с 2000 г. – 30 %. При этом по расчётам Кембриджской ассоциации энергетических исследований (CERA), на всю Азию в течение следующих 15 лет придётся половина совокупного роста потребления нефти. Таким образом, можно с полной уверенностью говорить о том, что наметился постепенный переход доминирования в сфере энергетики от развитых к развивающимся странам. Энергобезопасность становится при этом вопросом национальной безопасности, сохранения темпов экономического развития, а также экологии.

В целях диверсификации потребления энергетических ресурсов Китаю необходимо увеличить долю потребления природного

газа. На газ приходится лишь 3–4 % энергопотребления, в то время как в большинстве остальных стран эта цифра составляет 20–25 %.

В последней обнародованной национальной стратегии развития китайской энергетики на период до 2020 г. большую долю составляют планы развития ядерной энергетики. Планируется вводить в строй не менее 1,8 ГВт ядерных генерирующих мощностей ежегодно, чтобы к 2020 г. суммарная мощность китайских АЭС выросла до 40 ГВт, что к тому времени должно составлять около 4 % в общем энергобалансе страны. Китайская ядерная энергетика за предыдущие 20 лет развития построила АЭС с суммарной мощностью энергоблоков на уровне 6,7 ГВт, что дает чуть больше 1 % всей выработки электроэнергии в стране.

В 2009 г. Китай вышел на третье место в мире по суммарным мощностям ветроэнергетики – 25 104 МВт. В конце 2009 г. около 90 китайских компаний производили ветряные турбины, более 50 компаний производили лопасти и около 100 компаний производили различные компоненты.

Во время 11-й пятилетки Китай собирался построить около 30 крупных ветряных электростанций мощностью по 100 МВт и более. Согласно национальному плану развития, установленные мощности Китая должны были вырасти до 30 тыс. МВт к 2020 г. Однако бурное развитие ветроэнергетики в стране позволило пройти этот рубеж уже в 2010 г. В том же году Китай опередил США и стал мировым лидером по установленной мощности ветрогенераторов, превзойдя порог в 40 тыс. МВт.

Сельское хозяйство Китая

Важнейшей отраслью экономики Китая является сельское хозяйство. Ведущая отрасль сельского хозяйства – растениеводство. В 2007 г. Китай собрал урожай зерновых в 500 млн т. Это рекордный показатель за всю историю страны. Правительство проводило политику всесторонней поддержки крестьян, стремилось улучшить их жизнь. Крестьянство было полностью освобождено от сельскохозяйственного налога, налога на забой скота и налога на особую сельскохозяйственную продукцию, а также было определено предоставление специальных субсидий, например, субсидии для крестьян, занимающихся сельскохозяйственной деятельностью, субсидии для выведения селекционных семян, для покупки сельскохозяйственных орудий и оборудования. Возросли дотации хлеборобам и платежи уездам, производящим большое количество зерна. Была введена политика минимальных закупочных цен на основные сорта

зерновых. В ряде районов введен государственный заказ с гарантированной закупкой урожая у крестьян по гарантированным ценам. Еще одним направлением помощи крестьянам стало упрощение выдачи кредитов крестьянам и оказание безвозмездной помощи.

Китайское правительство отменило все три вида сельских отчислений: в фонд накопления, социальный фонд и фонд административного управления на уровне деревни, а также взимаемые властями дополнительные сборы на просвещение, плановое деторождение, строительство дорог и некоторые другие. Теперь все эти расходы покрываются из государственного бюджета. Таким образом, китайское крестьянство получило большой выигрыш. Среднегодовые доходы крестьян выросли более чем на восемь процентов в последние три года.

Для повышения заинтересованности крестьян в производстве зерновых, Правительство решило крестьянам, занимающимся зернопроизводством, выделить специальные средства в размере около 1,4 млрд долл. США в 2006 г. Еще одним составляющим успеха, которого достигли китайские крестьяне в 2006 г., является уверенность в завтрашнем дне. В 2006 г. центральное правительство выделило почти 1,94 млрд долл. США на пособия для сельских жителей. Эта сумма на 20 % больше, чем в 2005 г. Правительство пообещало охватить все сельское население страны социальной системой страхования, которая будет включать в себя социальные пособия, социальное страхование, медицинское страхование и т.д.

Медицина остается одной из главных забот для китайских крестьян. Для ее решения сейчас активно внедряется система кооперативного медицинского обслуживания. На конец 2006 г. системой такого обслуживания было охвачено население 80 % сельских уездов. Участник этой системы выплачивает ежегодно взнос в размере десяти юаней. Еще десять юаней добавляет местное правительство. Если крестьянин заболел, то практически все расходы на его лечение берет на себя страховая компания.

Большой вклад внесли китайские ученые-селекционеры. Они вывели сотни новых сортов зерновых. Самым большим успехом китайских селекционеров стал гибридный рис, урожайность которого намного превышает урожайность обычных сортов и позволил увеличить сбор зерновых на сотни миллионов тонн за 25 лет. В соответствии с планами китайского правительства к 2020 г. страна должна превратиться в ведущую силу в области сельской науки, несмотря на изменения климата и нехватку природных ресурсов.

Приоритетами развития сельского хозяйства в настоящее время и в ближайшие годы являются:

1) укрепление, улучшение и интенсифицирование политики в интересах сельского хозяйства и значительное увеличение;

2) гарантирование основных поставок главных видов сельскохозяйственной продукции и активное содействие роста доходов крестьян;

3) приоритет инфраструктурного строительства в сельском хозяйстве и форсирование совершенствования производственных условий этого сектора;

4) усиление роли науки, техники и людских ресурсов в развитии сельского хозяйства и всемерное развитие обобщественных услуг.

Китай занял первое место в мире по объемам экспорта овощей и производства фруктов. В последние годы в стране значительно расширены посевные площади под овощные культуры. Если в 1996 г. их общая площадь составляла 11 млн га, то в 2006 г. она достигла 15 млн га. Объем производства овощей способен не только удовлетворить внутренний спрос, но и увеличить их экспорт. В 2007 г. на 676 оптовых рынках сельскохозяйственной продукции крупных и средних городов был создан механизм мониторинга качества и безопасности продуктов. В настоящее время производство фруктов в Китае составляет 17 % мирового объема.

В Китае стабильно развивается рыбоводство, на китайском рынке представлен широкий ассортимент продукции водного промысла, цены на морепродукты стабильные, растет торговый оборот. Быстрому развитию рыбного хозяйства во Внутренней Монголии содействует местная и государственная финансовая поддержка.

Рост населения страны ведет к увеличению потребления основных видов сельхозпродукции. Основной задачей министерство называет дальнейшее наращивание производства зерновых культур в стране, как за счет увеличения посевных площадей, так и за счет роста урожайности.

Китай располагает развитой мукомольной отраслью, кроме того, довольно высокий урожай пшеницы позволяет производить и экспортировать значительные объемы пшеничной муки. Развитие производства и увеличение предложения являются ключевыми для стабилизации цен на сельскохозяйственную продукцию в Китае. Министерство сельского хозяйства продолжает оказывать сельским районам активную помощь в производстве зерна, масличных

культур и свинины с тем, чтобы сдержать чрезмерно быстрый рост отечественных цен на сельскохозяйственную продукцию.

Внешняя торговля Китая

Характерная черта современной китайской экономики – зависимость её от внешнего рынка. По объёму экспорта КНР занимает 1-е место в мире. Экспорт дает 80 % валютных доходов государства. В экспортных отраслях занято около 20 млн человек. На внешний рынок вывозится 20 % валовой продукции промышленности и сельского хозяйства. Номенклатура экспорта насчитывает 50 тыс. наименований. КНР поддерживает торгово-экономические отношения со 182 странами и районами мира, с 80 из них подписаны межправительственные торговые соглашения и протоколы. Основными торговыми партнерами Китая являются развитые капиталистические страны, прежде всего Япония, США, западноевропейские государства, на которые приходится 55 % внешнеторгового оборота. Самой конкурентоспособной продукцией пока остаются обувь, одежда и игрушки, но все активнее развивается экспорт электроники, вело-, мото- и автотехники, транспортного и строительного машиностроения. С 2004 г. Китай уверенно лидирует в мире по объемам экспорта офисного и телекоммуникационного оборудования, с 2005 г. – в целом по объемам высокотехнологичного экспорта.

Текстильная индустрия КНР – первая в мире, поэтому экспортная продукция Китая представлена в большинстве стран. Текстильные предприятия специализируются на изготовлении одежды из синтетических тканей. Предприятия этой отрасли рассеяны по всей стране, но наиболее крупные находятся в Шанхае, Кантоне и Харбине. Китайская экспортная продукция, поставляемая в Северную Америку, Японию, страны Западной Европы имеет высшие стандарты качества. Эта продукция производится в приморских провинциях страны, где сосредоточены многочисленные филиалы зарубежных корпораций. В северных и внутренних районах базируются многочисленные кустарные предприятия, выпускающие контрафактную продукцию ведущих брендов мира. Эта продукция отличается низким качеством и ценой, совпадающей с ценой аналогичных качественных продуктов.

С середины 1980-х годов было достигнуто обеспечение населения продовольствием. Сегодня фрукты, рыба, морепродукты экспортируются (основной рынок сбыта продовольствия – страны СНГ, особенно Дальневосточный регион России, обеспеченный

китайским продовольствием на 44 %). Кроме того, ведущим сельскохозяйственным продуктом экспорта является хлопок.

Сфера услуг Китая

Сектор услуг Китая является пятым по величине в мире и, как ожидается, с учетом развития телекоммуникаций будет продолжать расти в долгосрочной перспективе. На долю сектора услуг приходится 40,3 % ВВП Китая. Однако, доля сектора услуг в ВВП все еще низка по сравнению с аналогичным показателем в большинстве развитых стран мира, а аграрный сектор КНР все еще задействует значительную часть трудовых ресурсов страны.

До начала экономических реформ в 1978 г. сфера обслуживания Китая характеризовалась управляемыми государством магазинами, нормированием и регулируемым ценам. В связи с проведенной реформой в секторе услуг стало развиваться индивидуальное предпринимательство, пришли крупные частные компании. Оптовая торговля и розничная торговля получила быстрое развитие в городах, теперь имеющих множество торговых центров, розничных магазинов, сетей ресторанов и отелей. Между тем, государственное управление пока все еще осталось главным компонентом сектора обслуживания, в то время как туризм стал значимым фактором для занятости и как источник иностранной валюты. Потенциал для дальнейшего роста сектора услуг в Китае огромен.

Перспективы экономики Китая

Главный риск для китайской экономики – снижение спроса на внешних рынках. Если КНР станет остывать слишком быстро, правительство для поддержки экономики может задействовать имеющиеся в его распоряжении рычаги – например, ослабит кредитно-денежную политику, считает он. Предприятия Китая слишком зависимы от внешней конъюнктуры и поэтому любой негативный сценарий развития мировой экономики сильно ударит по отраслям страны.

Экономика России. Основные черты российской экономики [23]

Россия подверглась существенным экономическим изменениям со времен развала Советского Союза и развивалась последние 20 лет по пути от глобально изолированной, централизованно планируемой экономики к рыночной, глобально интегрированной экономической системе. В ходе экономических реформ в 1990-х годах было приватизировано большинство промышленных предприятий. Между тем, защита прав собственности в России все еще слаба, и

частный сектор подвергается значительному вмешательству со стороны государства.

Перемены начала 1990-х годов не могли не сказаться на экономике страны, вследствие чего ВВП России на протяжении более чем 5 лет постоянно снижался. После распада СССР, первый незначительный экономический рост в России произошел только в 1997 г. В 1997 г., однако, начался азиатский финансовый кризис, который отрицательно сказался на российской экономике. Это привело к тому, что в 1998 г. Правительство России не смогло в полной мере обеспечить выплату по долгам, а последовавшее за этим резкое падение курса рубля значительно снизило и без того низкий уровень жизни простых граждан. Таким образом, 1998 г. остался в истории как год кризиса и большого оттока капиталов из страны.

Несмотря на столь значительный спад, уже в 1999 г. российская экономика начала восстанавливаться. Главным стимулом экономического роста стал очень низкий курс рубля по отношению к ведущим мировым валютам, что очень положительно сказалось на производстве внутри страны и экспорте. Затем для страны наступила эра стабильного экономического роста. Стабильный экономический рост в последние годы стал возможен, в первую очередь, благодаря высоким ценам на нефть, в сочетании со структурными реформами, проведенными Правительством России в 2000–2001 гг. Рост ВВП стал причиной роста уверенности деловых кругов и простых потребителей в более благоприятном экономическом будущем России, вследствие чего существенно увеличился приток иностранных инвестиций в экономику и практически прекратился отток капитала из страны.

Российская промышленность, прежде всего, расколота между производителями конкурентоспособных на мировых рынках товаров – в 2009 г. Россия была самым большим в мире экспортером природного газа, вторым по величине экспортером нефти, и третьим крупнейшим экспортером стали и первичного алюминия – и другими менее конкурентоспособными отраслями тяжелой промышленности, которые остаются в зависимости от российского внутреннего рынка. Эта зависимость от экспорта сырья делает Россию уязвимой от мировых экономических кризисов и очень изменчивых мировых цен на сырьевые товары. Правительство России с 2007 г. приняло экономическую программу для уменьшения этой зависимости и создания высокотехнологичного сектора, однако результатами реализации данной программы похвастаться до сих пор нельзя.

Экономика России росла в среднем на 7 % в год, начиная с 1998 г., что привело к удвоению реальных совокупных чистых доходов граждан и появлению среднего класса. Однако в 2008–2009 гг. экономика России снова оказалась не готова к воздействию мирового экономического кризиса, поскольку цены на нефть резко упали, а иностранные инвестиции в экономику значительно снизились. Центральный банк России потратил тогда одну треть золото-валютных резервов (всего около 600 млрд долл.), чтобы замедлить девальвацию рубля. Правительство также потратило около 200 млрд долл. для реализации плана спасения экономики, чтобы увеличить ликвидность в банковском секторе и поддержать отечественные компании, неспособные вернуть крупные внешние долги.

Спад экономической активности был преодолен в середине 2009 г., и экономика России начала расти в первом квартале 2010 г. Однако, сильная засуха и пожары в центральной России уменьшили объем производства сельскохозяйственной продукции, что вызвало запрет на экспорт зерна и замедление темпов роста в других секторах, таких как производство и розничная продажа.

Высокие цены на нефть поддерживали рост российской экономики в первом квартале 2011 г. и помогли помочь России уменьшить бюджетный дефицит, унаследованный от кризиса 2008–2009 гг., но инфляция и увеличенные правительственные расходы ограничили положительное воздействие нефтяных доходов.

Долгосрочные проблемы России включают сокращение рабочей силы, высокий уровень коррупции, трудности в получении доступа к капиталу для малого бизнеса и неэнергетических компаний и бедную инфраструктуру, нуждающуюся в больших инвестициях.

ВВП России

В экономике России в последние 20 лет отмечался рост ВВП, за исключением 2009 г., промышленного и сельскохозяйственного производства, строительства, реальных доходов населения. Происходило снижение численности населения, живущего ниже уровня бедности (с 29 % до 13 %). Индекс производства обрабатывающих отраслей промышленности вырос на 77 %, в том числе производства машин и оборудования – на 91 %, текстильного и швейного производства – на 46 %, производства пищевых продуктов – на 64 %.

В 2007 г. темпы роста российской экономики (8 %) оказались самыми высокими за последние годы. По итогам этого года Россия вошла в 7-ку крупнейших экономик мира, оставив позади Италию

и Францию, а также вошла в группу стран с высоким уровнем человеческого развития.

Разразившийся мировой экономической кризис не обошёл стороной и Россию. По оценке Всемирного банка, российский кризис 2008 г. «начался как кризис частного сектора, спровоцированный чрезмерными заимствованиями частного сектора в условиях глубокого тройного шока: со стороны условий внешней торговли, оттока капитала и ужесточения условий внешних заимствований. Произошёл обвал на фондовом рынке России, девальвация рубля, снижение промышленного производства, ВВП, доходов населения, а также рост безработицы. Антикризисные меры правительства потребовали значительных трат. По состоянию на 1 июля 2009 г. международные резервы Центрального банка составляли \$ 412,6 млрд. По сравнению с 1 июля 2008 г., когда объём международных резервов России составлял 569 млрд долл., этот показатель снизился на 27,5 %. В мае 2009 г. ВВП России снизился на 11 % по отношению к аналогичному месяцу прошлого года. Экспорт за этот месяц упал по сравнению с маем 2008 г. на 45 %, составив 23,4 млрд долл.; импорт снизился на 44,6 % до 13,6 млрд долл. Сальдо торгового баланса уменьшилось в 1,8 раза. Во второй половине 2009 г. экономический спад был преодолен, в III и IV кварталах этого года рост ВВП России с учётом сезонности составил 1,1 % и 1,9 % соответственно.

По итогам 2009 г. ВВП России упал на 7,9 %, что являлось одним из худших показателей динамики ВВП в мире. В 2009 г. валовой внутренний продукт (ВВП) России оценивался в 2 109 млрд долл. Аналогичный ВВП имеют Великобритания (2 281 млрд долл.), Франция (2 097 млрд долл.) и Бразилия (2 030 млрд долл.). ВВП на душу населения России – 14 900 долл., в Соединенном Королевстве – 35 900, Франции – 33 100, в Бразилии – 10 600 долл. Внешний долг России (включая долг СССР) достиг 160 млрд долл., и по этому показателю она вышла на первое место в мире, но этот долг был фактически полностью ликвидирован в 2005–2007 гг.

В марте 2010 г. в докладе Всемирного банка отмечалось, что потери экономики России оказались меньше, чем это ожидалось в начале кризиса. По мнению Всемирного банка, отчасти это произошло благодаря масштабным антикризисным мерам, которые предприняло правительство.

По итогам первого квартала 2010 г., по темпам роста ВВП (2,9 %) и роста промышленного производства (5,8 %) Россия вышла

на 2-е место среди стран «Большой восьмёрки», уступив только Японии. По итогам 2010 г. рост ВВП России составил 4,0 %, Россия вышла на 6-е место среди стран мира по объёму ВВП по ППС. В 2011 г. ВВП России, согласно оценкам, вырос на 4,2 %.

Инфляция в России в последние годы снизилась до 6–7 % в год, однако оставалась выше целевого значения Центрального банка РФ – меньше 6 %. За последние 5 лет темпы инфляции в стране снизились примерно вдвое и в настоящее время находятся на уровнях, близких к минимальным за период с 1992 г. Минимальные темпы инфляции в годовом исчислении наблюдались в апреле–мае 2012 г. – 3,6 %, после чего темпы роста индекса потребительских цен в России в связи с повышением тарифов естественных монополий значительно ускорились.

В России добываются многие виды минерального сырья: нефть и природный газ (Западная Сибирь – главная база страны), уголь, железная руда (Курская магнитная аномалия, месторождения Урала, Западной Сибири и др.), апатиты, калийные соли, фосфориты, алмазы и др. Объём валовой добавленной стоимости в добыче полезных ископаемых – 3,1 трлн руб (2009 г.). Доходы от экспорта сырья традиционно составляют солидную часть бюджета страны.

По данным гендиректора медиахолдинга «Эксперт» Валерий Фадеева добавленная стоимость в промышленности на одного человека в год составляет для РФ 1,4 тыс. долл. США против 6–10 тыс. в развитых странах Запада. За последние 20 лет страна не уделяла необходимого внимания промышленности, закупая дешёвую продукцию за рубежом. Согласно точным данным на сайте журнала «Эксперт», максимальная добавленная стоимость обрабатывающей промышленности в расчёте на душу населения составляла у США, занимающего первое место по общему показателю добавленной стоимости, 5,8 тыс. долл. Россия в общемировом рейтинге по показателю добавленной стоимости занимает 9 место по общему объёму, а в расчёте на душу населения превосходит такие страны как Китай, Таиланд и Бразилия, и немного уступает Мексике и Турции.

Доля России на мировом рынке вооружений составляет 23 %, и уступает только доле США (32 %). В денежном исчислении экспорт продукции военного назначения впервые превышает 10 млрд долл. США. В 2009 г. Россия имела военно-техническое сотрудничество более чем с 80 государствами мира, и осуществляла поставки продукции военного назначения в 62 страны. РФ имеет многомиллиардные контракты на поставку вооружений и продукции двойного

назначения с Индией, Венесуэлой, Китаем, Вьетнамом, Алжиром, Кувейтом, Грецией, Ираном, Бразилией, Иорданией, Сирией, Малайзией, Индонезией, Перу.

Согласно данным специалистов ЕК несмотря на то, что Россия быстро восстановилась после резкого спада в экономике в 2009 г., мировой кризис также отразился на ее состоянии. Российская экономика может расти на 3–4 % в год с помощью разных стимулирующих мер, даже если цена на нефть не будет драйвером. Прежде всего, нужно начать со стимулирования внутреннего спроса. Однако России крайне сложно будет достичь даже таких темпов роста без проведения структурных реформ и привлечения инвестиций.

Приложение 4. Рейтинг стран

Таблица 1. Рейтинг стран и территорий по размеру валового внутреннего продукта [13]

Рейтинг	Экономика	ВВП, млн долл.
	Весь мир	85,804,390.60
1	Соединённые Штаты Америки	20,494,100.00
2	Китай	13,608,151.86
3	Япония	4,970,915.56
4	Германия	3,996,759.29
5	Великобритания	2,825,207.95
6	Франция	2,777,535.24
7	Индия	2,726,322.62
8	Италия	2,073,901.99
9	Бразилия	1,868,626.09
10	Канада	1,712,510.03
11	Россия	1,657,553.77
12	Южная Корея	1,619,423.70
13	Австралия	1,432,195.18
14	Испания	1,426,189.14
15	Мексика	1,223,808.89
16	Индонезия	1,042,173.30
17	Нидерланды	913,658.47
18	Саудовская Аравия	782,483.47
19	Турция	766,509.09
20	Швейцария	705,501.30
21	Польша	585,782.87
22	Швеция	551,031.68
23	Бельгия	531,766.94

Рейтинг	Экономика	ВВП, млн долл.
24	Аргентина	518,475.13
25	Таиланд	504,992.76
26	Венесуэла	482,359.32
27	Австрия	455,736.58
28	Иран	454,012.77
29	Норвегия	434,750.94
30	Объединённые Арабские Эмираты	414,178.90
31	Нигерия	397,269.62
32	Ирландия	382,487.49
33	Израиль	369,690.44
34	Южная Африка	368,288.20
35	Сингапур	364,156.66
36	Гонконг	362,992.54
37	Малайзия	354,348.42
38	Дания	352,058.41
39	Филиппины	330,910.34
40	Колумбия	330,227.87
41	Пакистан	312,570.06
42	Чили	298,231.14
43	Бангладеш	274,024.96
44	Финляндия	273,960.97
45	Египет	250,895.47
46	Чехия	245,225.88
47	Вьетнам	244,948.45
48	Румыния	239,552.52
49	Португалия	237,978.94
50	Ирак	225,914.18
51	Перу	222,237.57
52	Греция	218,031.84
53	Новая Зеландия	205,024.94
54	Катар	192,009.34
55	Алжир	180,689.12
56	Казахстан	170,538.87
57	Венгрия	155,703.07
58	Кувейт	141,677.81
59	Украина	130,832.37
60	Марокко	118,495.33
61	Эквадор	108,398.06
62	Словакия	106,472.19

Рейтинг	Экономика	ВВП, млн долл.
63	Ангола	105,750.99
64	Пуэрто-Рико	101,130.90
65	Куба	96,851.00
66	Шри-Ланка	88,900.77
67	Кения	87,908.26
68	Эфиопия	84,355.46
69	Доминикана	81,298.59
70	Оман	79,294.93
71	Гватемала	78,460.45
72	Мьянма	71,214.80
73	Люксембург	69,487.92
74	Гана	65,556.46
75	Болгария	65,132.95
76	Панама	65,055.10
77	Хорватия	60,805.66
78	Коста-Рика	60,126.01
79	Беларусь	59,662.50
80	Уругвай	59,596.89
81	Танзания	57,437.07
82	Ливан	56,639.16
83	Макао	54,545.18
84	Словения	54,235.48
85	Литва	53,251.37
86	Сербия	50,508.37
87	Узбекистан	50,499.92
88	Ливия	48,319.62
89	Демократическая Республика Конго	47,227.54
90	Азербайджан	46,939.53
91	Кот-д'Ивуар	43,007.05
92	Иордания	42,290.83
93	Судан	40,851.54
94	Парагвай	40,842.34
95	Туркменистан	40,761.14
96	Боливия	40,287.65
97	Тунис	39,860.72
98	Камерун	38,502.06
99	Бахрейн	37,746.20
100	Латвия	34,849.08
101	Зимбабве	31,000.52

Рейтинг	Экономика	ВВП, млн долл.
102	Эстония	30,284.89
103	Непал	28,812.49
104	Уганда	27,476.95
105	Йемен	26,914.40
106	Замбия	26,720.07
107	Сальвадор	26,056.95
108	Исландия	25,882.22
109	Камбоджа	24,571.75
110	Кипр	24,469.84
111	Сенегал	24,129.60
112	Гондурас	23,803.23
113	Папуа – Новая Гвинея	23,431.60
114	Тринидад и Тобаго	23,410.35
115	Босния и Герцеговина	19,781.78
116	Афганистан	19,362.97
117	Ботсвана	18,616.02
118	Лаос	18,130.72
119	Мали	17,196.69
120	Габон	17,017.40
121	Грузия	16,209.82
122	Ямайка	15,717.86
123	Албания	15,058.88
124	Палестина	14,615.90
125	Мальта	14,542.04
126	Намибия	14,521.71
127	Мозамбик	14,457.96
128	Буркина Фасо	14,441.76
129	Маврикий	14,220.35
130	Бруней	13,567.10
131	Экваториальная Гвинея	13,317.45
132	Никарагуа	13,117.86
133	Монголия	13,009.57
134	Македония	12,672.13
135	Армения	12,433.09
136	Багамские Острова	12,162.10
137	Мадагаскар	12,100.46
138	Молдова	11,309.08
139	Чад	11,302.54
140	Конго	11,263.68

Рейтинг	Экономика	ВВП, млн долл.
141	Гвинея	10,989.79
142	Бенин	10,358.99
143	Гаити	9,658.08
144	Руанда	9,509.00
145	Нигер	9,239.51
146	Кыргызстан	8,092.84
147	Косово	7,900.27
148	Таджикистан	7,522.95
149	Малави	7,064.97
150	Остров Мэн	6,592.63
151	Монако	6,400.95
152	Лихтенштейн	6,214.63
153	Гуам	5,859.00
154	Фиджи	5,479.50
155	Черногория	5,452.17
156	Мавритания	5,365.87
157	Того	5,300.21
158	Мальдивы	5,272.29
159	Сомали	4,721.00
160	Свазиленд	4,703.79
161	Барбадос	4,673.50
162	Сьерра-Леоне	3,999.95
163	Американские Виргинские Острова	3,855.00
164	Гайана	3,610.44
165	Каймановы Острова	3,570.58
166	Суринам	3,427.27
167	Либерия	3,249.00
168	Андорра	3,236.54
169	Кюрасао	3,116.61
170	Бурунди	3,078.03
171	Южный Судан	3,070.89
172	Лесото	2,791.76
173	Гренландия	2,713.53
174	Аруба	2,700.56
175	Фарерские Острова	2,689.16
176	Эритрея	2,607.74
177	Тимор-Лешти	2,581.00
178	Бутан	2,534.97
179	Центрально-Африканская Республика	2,379.72

Рейтинг	Экономика	ВВП, млн долл.
180	Кабо-Верде	1,986.93
181	Джибути	1,965.98
182	Белиз	1,925.00
183	Сент-Люсия	1,876.19
184	Сан-Марино	1,632.86
185	Гамбия	1,624.46
186	Антигуа и Барбуда	1,623.80
187	Северные Марианские Острова	1,593.00
188	Сейшельские Острова	1,590.18
189	Гвинея-Бисау	1,458.16
190	Соломоновы Острова	1,411.90
191	Гренада	1,207.45
192	Коморские Острова	1,203.08
193	Сент-Китс и Невис	1,039.88
194	Тёркс и Кайкос	1,022.31
195	Вануату	887.82
196	Самоа	861.49
197	Сент-Винсент и Гренадины	813.09
198	Восточное Самоа	634.00
199	Доминика	503.65
200	Тонга	450.35
201	Сан-Томе и Принсипи	422.30
202	Микронезия	344.50
203	Палау	310.11
204	Маршалловы Острова	211.52
205	Кирибати	188.28
206	Науру	114.72
207	Тувалу	42.59

Таблица 2. Рейтинг конкурентоспособности городов мира [12]

Место	Город	Страна	Индекс
1	Нью-Йорк	Соединённые Штаты Америки	71.4
2	Лондон	Великобритания	70.4
3	Сингапур	Сингапур	70.0
4	Гонконг	Китай	69.3
4	Париж	Франция	69.3
6	Токио	Япония	68.0
7	Цюрих	Швейцария	66.8
8	Вашингтон	Соединённые Штаты Америки	66.1

Место	Город	Страна	Индекс
9	Чикаго	Соединённые Штаты Америки	65.9
10	Бостон	Соединённые Штаты Америки	64.5
11	Франкфурт	Германия	64.1
12	Торонто	Канада	63.9
13	Женева	Швейцария	63.3
13	Сан-Франциско	Соединённые Штаты Америки	63.3
15	Сидней	Австралия	63.1
16	Мельбурн	Австралия	62.7
17	Амстердам	Нидерланды	62.4
18	Ванкувер	Канада	61.8
19	Лос-Анджелес	Соединённые Штаты Америки	61.5
20	Сеул	Южная Корея	60.5
20	Стокгольм	Швеция	60.5
22	Монреаль	Канада	60.3
23	Копенгаген	Дания	59.9
23	Хьюстон	Соединённые Штаты Америки	59.9
25	Даллас	Соединённые Штаты Америки	59.8
25	Вена	Австрия	59.8
27	Дублин	Ирландия	59.5
28	Мадрид	Испания	59.4
29	Сиэтл	Соединённые Штаты Америки	59.3
30	Филадельфия	Соединённые Штаты Америки	58.5
31	Атланта	Соединённые Штаты Америки	58.2
31	Берлин	Германия	58.2
33	Осло	Норвегия	57.2
34	Брюссель	Бельгия	57.1
35	Гамбург	Германия	56.8
36	Окленд	Новая Зеландия	56.7
37	Бирмингем	Великобритания	56.6
37	Тайбэй	Тайвань	56.6
39	Пекин	Китай	56.0
40	Дубай	Объединённые Арабские Эмираты	55.9
41	Абу-Даби	Объединённые Арабские Эмираты	55.8
41	Барселона	Испания	55.8
43	Майами	Соединённые Штаты Америки	55.2
43	Шанхай	Китай	55.2
45	Куала-Лумпур	Малайзия	55.0
46	Прага	Чехия	53.7
47	Доха	Катар	52.9

Место	Город	Страна	Индекс
47	Милан	Италия	52.9
47	Осака	Япония	52.9
50	Нагоя	Япония	52.3
50	Рим	Италия	52.3
52	Шеньжень	Китай	51.7
53	Варшава	Польша	51.3
54	Монако	Монако	51.0
55	Будапешт	Венгрия	50.4
56	Инчхон	Китай	50.2
57	Лиссабон	Португалия	49.5
58	Москва	Россия	49.4
59	Тель-Авив	Израиль	49.3
60	Буэнос-Айрес	Аргентина	49.2
61	Бангкок	Таиланд	49.0
62	Сан-Паулу	Бразилия	48.3
63	Фукуока	Япония	47.7
64	Пусан	Южная Корея	47.4
64	Гуанчжоу	Китай	47.4
66	Краков	Польша	47.3
67	Йоханнесбург	Южная Африка	47.1
68	Дели	Индия	46.7
68	Сантьяго	Чили	46.7
70	Мумбаи	Индия	46.6
71	Мехико	Мексика	46.2
72	Афины	Греция	46.1
73	Кейптаун	Южная Африка	45.9
74	Стамбул	Турция	45.5
75	Тяньцзинь	Китай	45.4
76	Бухарест	Румыния	44.9
76	Рио-де-Жанейро	Бразилия	44.9
78	Панама Сити	Панама	44.8
79	Бангалор	Индия	44.6
80	Кувейт	Кувейт	44.2
81	Джакарта	Индонезия	44.1
82	Далянь	Китай	44.0
83	Чэнду	Китай	43.5
84	Сучжоу	Китай	43.4
85	Манила	Филиппины	43.2
86	Маскат	Оман	43.0

Место	Город	Страна	Индекс
87	Чунцин	Китай	42.9
88	Лима	Перу	42.5
89	Богота	Колумбия	42.3
90	Монтеррей	Мексика	42.2
91	Циндао	Китай	42.1
92	Ахмадабад	Индия	41.9
93	Ханчжоу	Китай	41.6
94	Дурбан	Южная Африка	41.2
95	Анкара	Турция	40.9
96	Медельин	Колумбия	40.0
97	Пуна	Индия	39.8
98	Белу-Оризонти	Бразилия	39.4
98	Хайдарабад	Индия	39.4
100	Алматы	Казахстан	39.3
100	Санкт-Петербург	Россия	39.3
102	Гвадалахара	Мексика	39.0
102	Порту-Алегри	Бразилия	39.0
104	Ханой	Вьетнам	38.8
105	Ченнаи	Индия	38.1
106	Калькутта	Индия	37.8
106	Эр-Рияд	Саудовская Аравия	37.8
108	Киев	Украина	36.8
109	Хошимин	Вьетнам	36.5
110	Сурабая	Индонезия	35.9
111	Коломбо	Шри-Ланка	35.6
112	Карачи	Пакистан	35.5
113	Каир	Египет	35.0
114	Бандунг	Индонезия	34.8
115	Найроби	Кения	34.6
116	Александрия	Египет	31.8
117	Бейрут	Ливан	30.6
118	Дакка	Бангладеш	27.7
119	Лагос	Нигерия	27.6
120	Тегеран	Иран	27.2

Города оцениваются по 31 экономическим, социальным и политическим критериям (21 качественных и 10 количественных показателей), которые детально характеризуют конкурентоспособность городских агломераций, находящихся на разных уровнях экономического развития. Все показатели сгруппированы в восемь основных

категорий: экономический потенциал, финансовая система, институты, человеческий капитал, физический капитал, глобальная интеграция, социально-культурная среда, окружающая среда.

По каждой группе показателей исследуемым городам выставляется оценка в баллах – от 0 до 100 (с использованием десятых долей). Чем больше баллов, тем более высоко оценивается город по данному критерию. Итоговый индекс представляет собой средневзвешенную оценку базовых категорий. Подробное описание методологии формирования Индекса и источников данных для него приводится в докладе «Hot Spots» по результатам сравнительного исследования.

Таблица 3. Рейтинг стран и территорий по уровню прямых иностранных инвестиций [14]

Рейтинг	Экономика	Размер ПИИ (млн долл.)
1	Соединённые Штаты Америки	258,390,000,000
2	Китай	203,492,014,029
3	Германия	105,277,588,652
4	Бразилия	88,324,149,805
5	Гонконг	86,462,759,029
6	Сингапур	82,039,577,168
7	Ирландия	64,535,780,983
8	Австралия	60,951,066,085
9	Франция	59,849,224,138
10	Великобритания	58,650,667,046
11	Каймановы Острова	57,383,579,000
12	Канада	45,416,293,502
13	Испания	44,666,731,331
14	Британские Виргинские Острова	44,244,376,000
15	Индия	42,117,450,737
16	Мексика	36,871,129,000
17	Италия	30,903,528,696
18	Япония	25,876,986,330
19	Израиль	20,788,600,000
20	Индонезия	20,007,774,754
21	Вьетнам	15,500,000,000
22	Южная Корея	14,479,300,000
23	Таиланд	13,248,453,538
24	Турция	13,044,000,000
25	Польша	12,034,000,000
26	Аргентина	11,872,856,663

Рейтинг	Экономика	Размер ПИИ (млн долл.)
27	Колумбия	11,352,362,587
28	Австрия	11,246,052,144
29	Объединённые Арабские Эмираты	10,385,286,000
30	Филиппины	9,802,387,531
31	Россия	8,784,850,000
32	Малайзия	8,570,094,243
33	Чехия	8,493,644,234
34	Румыния	6,881,990,396
35	Египет	6,797,600,000
36	Панама	6,578,400,000
37	Перу	6,487,906,281
38	Оман	6,342,262,679
39	Чили	6,082,221,198
40	Южная Африка	5,467,539,710
41	Дания	5,390,959,073
42	Португалия	4,859,073,658
43	Мальта	4,806,769,130
44	Швеция	4,632,141,925
45	Конго	4,313,143,665
46	Греция	4,310,933,424
47	Саудовская Аравия	4,247,084,539
48	Сербия	4,107,322,500
49	Марокко	3,626,012,575
50	Иран	3,480,333,000
51	Эфиопия	3,310,300,000
52	Камбоджа	3,102,579,484
53	Гана	2,989,000,000
54	Бангладеш	2,940,222,420
55	Ливан	2,879,826,000
56	Коста-Рика	2,763,898,445
57	Доминикана	2,744,500,000
58	Уругвай	2,702,454,520
59	Мозамбик	2,678,190,544
60	Болгария	2,579,940,000
61	Словакия	2,551,746,102
62	Украина	2,476,000,000
63	Пакистан	2,354,000,000
64	Нигерия	1,997,485,165
65	Туркменистан	1,985,147,000

Рейтинг	Экономика	Размер ПИИ (млн долл.)
66	Монголия	1,951,528,196
67	Кения	1,625,921,494
68	Шри-Ланка	1,610,543,974
69	Новая Зеландия	1,610,222,922
70	Словения	1,523,856,932
71	Бахрейн	1,515,159,574
72	Алжир	1,506,316,886
73	Беларусь	1,474,900,000
74	Эквадор	1,407,713,145
75	Азербайджан	1,402,998,000
76	Гондурас	1,362,172,254
77	Уганда	1,337,128,158
78	Лаос	1,319,609,797
79	Мьянма	1,291,196,201
80	Демократическая Республика Конго	1,284,643,394
81	Хорватия	1,284,360,878
82	Албания	1,207,045,719
83	Эстония	1,190,717,660
84	Грузия	1,184,093,534
85	Судан	1,135,787,164
86	Макао	1,113,408,345
87	Танзания	1,104,800,000
88	Гватемала	1,056,000,000
89	Тунис	988,942,901
90	Венесуэла	956,000,000
91	Иордания	949,859,155
92	Багамские Острова	942,800,000
93	Кот-д'Ивуар	912,856,301
94	Новая Каледония	874,392,467
95	Литва	867,618,645
96	Габон	845,752,961
97	Ямайка	774,620,603
98	Зимбабве	744,637,199
99	Камерун	701,744,000
100	Македония	674,503,971
101	Чад	662,206,573
102	Сенегал	629,312,448
103	Узбекистан	624,293,458
104	Мадагаскар	612,036,371

Рейтинг	Экономика	Размер ПИИ (млн долл.)
105	Сьерра-Леоне	599,000,000
106	Мальдивы	551,833,192
107	Бруней	511,497,138
108	Парагвай	505,035,914
109	Гайана	494,797,738
110	Черногория	485,645,718
111	Босния и Герцеговина	485,496,699
112	Буркина Фасо	480,001,742
113	Нигер	460,141,644
114	Сальвадор	426,819,833
115	Латвия	423,271,482
116	Сомали	409,000,000
117	Замбия	408,438,492
118	Экваториальная Гвинея	395,884,365
119	Маврикий	371,518,186
120	Мали	365,917,191
121	Никарагуа	359,200,000
122	Гвинея	352,760,000
123	Фиджи	341,230,779
124	Папуа-Новая Гвинея	335,186,823
125	Руанда	305,520,734
126	Джибути	265,000,000
127	Палестина	262,509,658
128	Боливия	255,082,886
129	Армения	254,146,164
130	Косово	240,063,228
131	Молдова	231,960,000
132	Ботсвана	228,718,291
133	Таджикистан	220,862,232
134	Казахстан	208,064,585
135	Бенин	207,510,855
136	Суринам	202,003,344
137	Барбадос	195,096,000
138	Намибия	175,382,480
139	Непал	160,771,138
140	Афганистан	139,200,000
141	Аруба	135,642,458
142	Сент-Люсия	135,135,556
143	Гренада	126,990,741

Рейтинг	Экономика	Размер ПИИ (млн долл.)
144	Кюрасао	123,815,642
145	Либерия	122,200,000
146	Белиз	119,541,647
147	Антигуа и Барбуда	116,493,704
148	Гаити	105,000,000
149	Того	101,981,197
150	Кабо-Верде	101,979,218
151	Малави	101,614,932
152	Сент-Винсент и Гренадины	100,469,630
153	Сент-Китс и Невис	84,843,000
154	Бермуды	73,364,000
155	Мавритания	70,755,027
156	Эритрея	61,015,000
157	Южный Судан	60,140,000
158	Французская Полинезия	58,721,896
159	Северная Корея	51,973,000
160	Тимор-Лешти	47,926,000
161	Кыргызстан	46,599,800
162	Сейшельские Острова	43,933,527
163	Тёркс и Кайкос	42,227,000
164	Лесото	39,585,273
165	Вануату	38,000,000
166	Сан-Томе и Принсипи	30,822,231
167	Гамбия	29,146,667
168	Свазиленд	25,417,588
169	Палау	21,500,000
170	Центрально-Африканская Республика	17,994,744
171	Гвинея-Бисау	17,339,630
172	Самоа	16,722,195
173	Тонга	15,047,474
174	Соломоновы Острова	12,057,231
175	Коморские Острова	7,886,496
176	Бутан	2,649,713
177	Бурунди	983,747
178	Кирибати	591,000
179	Тувалу	298,862
180	Ливия	0
181	Науру	0
182	Гибралтар	0

Рейтинг	Экономика	Размер ПИИ (млн долл.)
183	Маршалловы Острова	-1,065,000
184	Кувейт	-21,377,569
185	Доминика	-37,178,148
186	Тринидад и Тобаго	-180,147,081
187	Синт-Мартен	-196,625,698
188	Йемен	-282,098,333
189	Кипр	-332,970,121
190	Исландия	-469,048,747
191	Катар	-2,186,263,736
192	Финляндия	-4,878,401,765
193	Ирак	-4,885,100,000
194	Люксембург	-5,615,033,227
195	Ангола	-5,732,491,335
196	Норвегия	-19,061,359,861
197	Бельгия	-64,050,595,649
198	Швейцария	-67,677,224,100
199	Венгрия	-72,821,104,573
200	Лихтенштейн	-87,212,093,508
201	Нидерланды	-239,270,346,591

Таблица 4. Индекс экономики знаний и его показатели в странах мира [15]

Рейтинг	Тренд	Страна	Индекс экономики знаний	Индекс знаний
1	0	Швеция	9.43	9.38
2	6	Финляндия	9.33	9.22
3	0	Дания	9.16	9.00
4	-2	Нидерланды	9.11	9.22
5	2	Норвегия	9.11	8.99
6	3	Новая Зеландия	8.97	8.93
7	3	Канада	8.92	8.72
8	7	Германия	8.90	8.83
9	-3	Австралия	8.88	8.98
10	-5	Швейцария	8.87	8.65
11	0	Ирландия	8.86	8.73
12	-8	Соединённые Штаты Америки	8.77	8.89
13	3	Тайвань	8.77	9.10
14	-2	Великобритания	8.76	8.61
15	-1	Бельгия	8.71	8.68
16	3	Исландия	8.62	8.54

Рейтинг	Тренд	Страна	Индекс экономики знаний	Индекс знаний
17	-4	Австрия	8.61	8.39
18	7	Гонконг	8.52	8.17
19	7	Эстония	8.40	8.26
20	2	Люксембург	8.37	8.01
21	2	Испания	8.35	8.26
22	-5	Япония	8.28	8.53
23	-3	Сингапур	8.26	7.79
24	-3	Франция	8.21	8.36
25	-7	Израиль	8.14	8.07
26	7	Чехия	8.14	8.00
27	2	Венгрия	8.02	7.93
28	0	Словения	8.01	7.91
29	-5	Южная Корея	7.97	8.65
30	-3	Италия	7.89	7.94
31	8	Мальта	7.88	7.53
32	2	Латвия	7.80	7.68
33	7	Словакия	7.64	7.46
34	-4	Португалия	7.61	7.34
35	-3	Кипр	7.56	7.50
36	-5	Греция	7.51	7.74
37	0	Литва	7.41	7.15
38	-3	Польша	7.41	7.20
39	4	Хорватия	7.29	7.27
40	-2	Чили	7.21	6.61
41	-5	Барбадос	7.18	7.92
42	6	Объединённые Арабские Эмираты	6.94	7.09
43	-2	Бахрейн	6.90	6.98
44	9	Румыния	6.82	6.63
45	6	Болгария	6.80	6.61
46	-4	Уругвай	6.39	6.32
47	18	Оман	6.14	5.87
48	-3	Малайзия	6.10	6.25
49	0	Сербия	6.02	6.61
50	26	Саудовская Аравия	5.96	6.05
51	-4	Коста-Рика	5.93	5.65
52	4	Тринидад и Тобаго	5.91	5.93
53	0	Аруба	5.89	4.97
54	-5	Катар	5.84	5.50

Рейтинг	Тренд	Страна	Индекс экономики знаний	Индекс знаний
55	9	Россия	5.78	6.96
56	-2	Украина	5.73	6.33
57	16	Македония	5.65	5.63
58	-3	Ямайка	5.65	6.18
59	11	Беларусь	5.59	6.62
60	-1	Бразилия	5.58	6.05
61	0	Доминика	5.56	5.50
62	1	Маврикий	5.52	4.62
63	-19	Аргентина	5.43	6.54
64	-18	Кувейт	5.33	5.15
65	-15	Панама	5.30	5.32
66	-6	Таиланд	5.21	5.25
67	-15	Южная Африка	5.21	5.11
68	7	Грузия	5.19	4.49
69	-7	Турция	5.16	4.81
70	0	Босния и Герцеговина	5.12	4.97
71	-13	Армения	5.08	4.84
72	-11	Мексика	5.07	5.13
73	5	Казахстан	5.04	5.40
74	-8	Перу	5.01	4.85
75	-18	Иордания	4.95	4.71
76	3	Колумбия	4.94	5.18
77	-8	Молдова	4.92	5.08
78	3	Гайана	4.67	5.35
79	15	Азербайджан	4.56	4.96
80	9	Тунис	4.56	4.80
81	-13	Ливан	4.56	4.65
82	14	Албания	4.53	4.48
83	3	Монголия	4.42	4.45
84	7	Китай	4.37	4.57
85	-18	Ботсвана	4.31	3.81
86	-14	Венесуэла	4.20	5.47
87	-4	Куба	4.19	5.10
88	-4	Сальвадор	4.17	3.88
89	-9	Намибия	4.10	3.38
90	-5	Доминикана	4.05	4.08
91	2	Парагвай	3.95	4.07
92	-15	Филиппины	3.94	3.81

Рейтинг	Тренд	Страна	Индекс экономики знаний	Индекс знаний
93	-19	Фиджи	3.94	4.60
94	1	Иран	3.91	4.97
95	-13	Кыргызская республика	3.82	4.57
96	14	Алжир	3.79	4.28
97	-9	Египет	3.78	3.54
98	-8	Эквадор	3.72	4.38
99	1	Гватемала	3.70	3.55
100	-29	Боливия	3.68	4.20
101	-14	Шри-Ланка	3.63	3.49
102	-10	Марокко	3.61	3.25
103	-5	Кабо-Верде	3.59	3.35
104	9	Вьетнам	3.40	3.60
105	-4	Узбекистан	3.14	3.88
106	-4	Таджикистан	3.13	3.33
107	-10	Свазиленд	3.13	2.99
108	-3	Индонезия	3.11	2.99
109	-10	Гондурас	3.08	3.00
110	-6	Индия	3.06	2.89
111	-3	Кения	2.88	2.91
112	-1	Сирия	2.77	3.01
113	-7	Гана	2.72	2.28
114	-11	Сенегал	2.70	2.28
115	-8	Никарагуа	2.61	2.18
116	-4	Замбия	2.56	2.03
117	5	Пакистан	2.45	2.63
118	2	Уганда	2.37	1.84
119	5	Нигерия	2.20	2.51
120	-6	Зимбабве	2.17	2.85
121	-12	Лесото	1.95	1.69
122	6	Йемен	1.92	1.58
123	-6	Малави	1.92	1.45
124	9	Буркина Фасо	1.91	1.06
125	-10	Бенин	1.88	1.79
126	-7	Мали	1.86	1.31
127	14	Руанда	1.83	1.14
128	-2	Танзания	1.79	1.36
129	-2	Мадагаскар	1.77	1.43
130	5	Мозамбик	1.76	0.99

Рейтинг	Тренд	Страна	Индекс экономики знаний	Индекс знаний
131	-2	Лаос	1.75	1.84
132	-16	Камбоджа	1.71	1.52
133	-15	Камерун	1.69	1.85
134	-11	Мавритания	1.65	1.52
135	-10	Непал	1.58	1.66
136	-15	Кот-д'Ивуар	1.54	1.54
137	-3	Бангладеш	1.49	1.48
138	1	Судан	1.48	1.82
139	-3	Джибути	1.34	1.17
140	-2	Эфиопия	1.27	1.17
141	-9	Гвинея	1.22	1.44
142	-11	Эритрея	1.14	1.21
143	-1	Ангола	1.08	0.95
144	-4	Сьерра-Леоне	0.97	0.84
145	-8	Мьянма	0.96	1.22
146	-16	Гаити	-	-

В основе расчёта Индекса лежит предложенная Всемирным банком «Методология оценки знаний» (The Knowledge Assessment Methodology – КАМ), которая включает комплекс из 109 структурных и качественных показателей, объединённых в четыре основные группы.

1. Индекс экономического и институционального режима (The Economic Incentive and Institutional Regime) – условия, в которых развиваются экономика и общество в целом, экономическая и правовая среда, качество регулирования, развитие бизнеса и частной инициативы, способность общества и его институтов к эффективному использованию существующего и созданию нового знания.

2. Индекс образования (Education and Human Resources) – уровень образованности населения и наличие у него устойчивых навыков создания, распространения и использования знаний. Показатели грамотности взрослого населения, отношение зарегистрированных учащихся (студентов и школьников) к количеству лиц соответствующего возраста, а также ряд других показателей.

3. Индекс инноваций (The Innovation System) – уровень развития национальной инновационной системы, включающей компании, исследовательские центры, университеты, профессиональные объединения и другие организации, которые воспринимают и

адаптируют глобальное знание для местных нужд, а также создают новое знание и основанные на нём новые технологии. Количество научных работников, занятых в сфере НИОКР; количества зарегистрированных патентов, число и тираж научных журналов и так далее.

4. Индекс информационных и коммуникационных технологий – ИКТ (Information and Communication Technology – ICT) – уровень развития информационной и коммуникационной инфраструктуры, которая способствует эффективному распространению и переработке информации.

По каждой группе показателей странам выставляется оценка в баллах – от 1 до 10. Чем выше балл, тем более высоко оценивается страна по данному критерию. При расчёте учитываются и общие экономические и социальные индикаторы, включающие показатели ежегодного роста валового внутреннего продукта (ВВП) и значения Индекса человеческого развития (ИРЧП) страны.

Приложение 5.

Международные экономические организации [3]

Организация объединенных наций

Создание ООН – 24 октября 1945 г.

Устав был подписан 51 страной, включая пять членов Совета Безопасности, на Учредительной конференции по вопросу о создании международных организаций в Сан-Франциско 26 июня 1945 г. В Устав неоднократно вносились изменения. В начале XXI в. также ведутся обсуждения об изменении Устава.

Система объединенных наций состоит из Объединенных Наций с ее главными и вспомогательными органами, восемнадцати специализированных учреждений, одной автономной международной организации – Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ) и нескольких программ, советов и комиссий.

Цели создания:

- поддержка международного мира и безопасности;
- развитие дружественных отношений между нациями;
- обеспечение международного сотрудничества по разрешению международных экономических, социальных, культурных и гуманитарных проблем. В начале 2000 г. членами организации объединенных наций были 185 стран и ряд наблюдателей (Ватикан, Швейцария, Пакистан, ЕС и др.).

Структура

1. Генеральная Ассамблея.
2. Совет Безопасности.
3. Экономический и Социальный Совет.
4. Совет по Опекe.
5. Международный Суд.
6. Секретариат, Генеральный секретарь, Верховный комиссар по правам человека.

Генеральная Ассамблея – главный орган ООН. Она состоит из представителей государств-членов, каждый из которых имеет один голос.

Совет Безопасности должен обеспечивать поддержание международного мира и безопасности. Состоит из 15 членов: пять постоянных и десять избираются Генеральной Ассамблеей на два года.

Экономический и Социальный Совет состоит из 54 членов и является главным органом по координации экономической и социальной деятельности ООН.

Совет по Опекe – главный юридический орган. Принимает решения и дает консультативные заключения.

Секретариат обслуживает органы ООН, возглавляется генеральным секретарем. В состав секретариата входит Верховный комиссар по правам человека.

В системе Организации объединенных наций имеются специализированные учреждения и институты. Некоторые из них следующие:

- Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД);
- Международный торговый центр (МТЦ) ЮНКТАД/ВТО;
- Экономические комиссии ООН;
- Продовольственная и сельскохозяйственная организация;
- Группа Всемирного банка, включающая: Международный банк реконструкции и развития, Международная ассоциация развития, Международная финансовая корпорация, Международное агентство по инвестиционным гарантиям (МАИГ), Международный центр по урегулированию инвестиционных споров;
- Международная организация гражданской авиации (ИКАО);
- Международная организация труда;
- Международный валютный фонд;
- Международная морская организация (ИМО);
- Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО);

- Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ);
- Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС);
- Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО);
- Всемирная торговая организация (ВТО).

Ниже изложена краткая характеристика некоторых организаций.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) (UNKT&D)

Создана в 1964 г. в качестве главного органа Генеральной ассамблеи в этой области.

Цели: содействие развитию международной торговли.

Члены: 186 государств, в том числе РФ.

Структура

1. Высший руководящий орган – Конференция. Сессии Конференции проводятся раз в четыре года на уровне министров.

2. Исполнительный орган – Совет по торговле и развитию.

3. Секретариат, составляющий часть секретариата ООН. ЮНКТАД публикует следующие справочники, ежегодники, доклады:

– Least Developed Countries Reports (Доклады о наименее развитых странах);

– UNCTAD Bulletin (Бюллетень ЮНКТАД);

– Transnational Corporation (ТНК);

– Science and Technology Update (Наука и техника сегодня);

– Advanced Technology Assessment System Bulletin (Система оценки передовых технологий. Бюллетень);

– Review of Maritime Transport (Морской транспорт);

– Monthly Commodity Price Bulletin (Цены на сырьевые товары.

Ежемесячный бюллетень);

– UNCTAD Review (ЮНКТАД – Ревю);

Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО

С 1968 г. МТЦ функционирует как совместный орган ВТО и ЮНКТАД.

Цели: развитие структуры поощрения торговли и стимулирование экспорта в государственном и частном секторах.

Члены: государства-члены ВТО и ЮНКТАД.

Структура

1. Всеобщий совет ВТО и ЮНКТАД определяет принципы деятельности.

2. Объединенная консультативная группа ЮНКТАД/ВТО. Проводит один раз в год сессии, на которых разрабатываются рекомендации по будущим программам работы МТЦ.

3. Заместитель генерального секретаря ЮНКТАД, заместитель генерального секретаря ВТО, директор-исполнитель МТЦ.

4. Секретариат Бюджет образуется за счет равных взносов ООН и ВТО.

5. Специальные информационные службы предоставляют информацию по конкретным вопросам торговли. Статистическую информацию МТЦ можно получить на CD-ROM.

Публикуется сборник «Международный торговый форум» (International Trade Forum).

Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК)

Утверждена в 1947 г. в качестве временного органа ООН с 5 летним сроком полномочий в целях содействия экономическому возрождению разоренных войной стран Европы. В 1951 г. ЕЭК приобрела статус постоянного органа ООН. Членами ЕЭК являются 32 европейских государства (в т. ч. Россия, Украина, Белоруссия, а также США, Канада).

ЕЭК содействует развитию торговли и научно-техническому сотрудничеству, осуществляет долгосрочное экономическое планирование. Имеются комитеты по вопросам сельского хозяйства, химической промышленности, углю, газу, электроэнергии, черной металлургии, лесоматериалов, развитию внешней торговли, внутреннему транспорту, рабочей силе, водным проблемам. Так же имеется конференция европейских статистиков и советников по вопросам окружающей среды, науки и техники, экономики.

Руководящим органом ЕЭК является сессия, которая проводится ежегодно. Рабочий орган – секретариат ЕЭК, являющийся частью Секретариата ООН, который возглавляется исполнительным секретарем.

Местопребывание Секретариата – г. Женева.

ЕЭК представляет информацию на ведение бизнеса в странах с переходной экономикой.

ЕЭК издает 15 периодических статистических бюллетеня.

Ежегодные публикации:

- Survey of Europe; (на французском и русском языках);
- Economic Bulletin for Europe. Ежеквартальное издание;
- East–West Investment News.

Экономическая и социальная комиссия ООН для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО)

Региональный орган ООН, основан в 1947 г. с целью содействия социально-экономическому развитию стран региона. Число жителей региона более $\frac{1}{2}$ населения Земли. Членами ЭСКАТО является большинство стран Азиатско-Тихоокеанского региона, включая Россию, США, Нидерланды Великобритании, Францию.

В ЭСКАТО функционирует (с 1957 г.):

- Отдел международной торговли;
- Комитет по международной торговле.

Начиная с 1960-х годов, ЭСКАТО проводит конференции министров торговли стран-членов.

В рамках ЭСКАТО выполнены следующие мероприятия.

1) Подготовлено соглашение о либерализации внутри региональной торговли, которое предусматривает снижение тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле. Подписали 7 стран-членов ЭСКАТО: Бангладеш, Индия, Лаос, Таиланд, Филиппины, Шри-Ланка, Южная Корея.

2) Учрежден Азиатский Клиринговый союз и Азиатская Корпорация по Перестрахованию.

3) Создан Азиатский резервный банк.

4) ЭСКАТО занималась строительством трансазиатской железной (с 1967 г.) и шоссейной (с 1959 г.) дорог. Период 1985–1994 гг. был провозглашен 10-летием транспорта и связи в Азии и бассейне Тихого Океана.

При содействии СССР на 1 января 1986 г. (начало перестройки в СССР) построено около 1500 предприятий (760 промышленных и 89 учебных заведений).

Высший орган – сессия.

Исполнительный – Секретариат.

Штаб квартира в Бангкоке (Таиланд).

Экономическая и социальная комиссия ООН для Западной Азии (ЭСКЗА)

Региональный орган. Действует с 1974 г.

Цели:

1) создавать благоприятные условия для экономического развития Западной Азии;

2) укреплять отношения между странами внутри региона и с другими;

3) распространять информацию экономического, технического и статистического характера;

4) оказывать консультативную помощь странам.

В состав ЭСКЗА входят: Бахрейн, Египет, Иордания, Ирак, Катар, Кувейт, Ливан, Народно-Демократическая Республика Йемен, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, Организация Освобождения Палестины, Саудовская Аравия, Сирия, Йеменская Арабская Республика.

Высший орган – Пленарная сессия (1 раз в год).

Секретариат состоит из отделов: планирования, сельского хозяйства, промышленного, природных ресурсов, науки и техники и других. Секретариат находится в г. Багдаде (Ирак). Россия участвует в работе в качестве наблюдателя.

Экономическая комиссия ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК)

Цели:

1) содействие развитию экономики стран;
2) укрепление связей между странами региона и с другими странами;

3) сбор и анализ общеэкономической информации.

Членами являются 40 государств Латинской Америки, в том числе США, Канада, Великобритания, Франция, Нидерланды, Испания. Имеются ассоциированные члены. ФРГ и Швейцария имеют консультативный статус. Россия участвует в работе в качестве наблюдателя.

Высший орган – Пленарная сессия (2 раза в год).

В период между сессиями созывается Комитет полного состава (представители всех государств).

Исполнительный орган – Секретариат.

Штаб-квартира находится в г. Сантьяго (Чили). В составе ЭКЛАК действуют постоянные органы: Комитет по экономическому сотрудничеству; Комитет по развитию и сотрудничеству; Комитет по торговле; Комитет правительств экспертов.

Экономическая Комиссия ООН для Африки (ЭКА) Региональный орган. Разрабатывает мероприятия:

- по экономическому развитию африканских стран;
- повышения жизненного уровня их народов;
- оказывает консультационную помощь.

Членами ЭКА являются 51 государство и один ассоциированный член (Намибия).

Высший орган – ежегодные сессии.

Между сессиями созывается Исполком.

Имеется 4 субрегиональных отделения ЭКА: для Северной Африки, Западной, Восточной и Центральной. Штаб квартира и Секретариат находятся в г. Аддис-Абеба (Эфиопия). Россия участвует в работе в качестве наблюдателя.

Группа Всемирного банка

Всемирный банк состоит из пяти институтов, целью которых является повышение уровня жизни в развивающихся странах за счет финансовой помощи промышленно развитых стран. Он включает:

- 1) Международный банк реконструкции и развития (МБРР);
- 2) Международная ассоциация развития (МАР);
- 3) Международная финансовая корпорация (МФК);
- 4) Международное агентство по инвестиционным гарантиям (МАИГ);
- 5) Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС).

Главная задача Всемирного банка – содействие устойчивому экономическому росту, который ведет к сокращению нищеты в развивающихся странах, путем оказания помощи для увеличения производства посредством долгосрочного финансирования проектов и программ развития. Всемирный банк не предоставляет займы промышленно развитым странам.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР)

Создан в 1945 г. В Устав неоднократно вносились изменения.

Члены: 180 государств, в т. ч. РФ. Членами могут быть страны, являющиеся членами МВФ

Структуры

1. Совет управляющих – высший орган МБРР. Каждое государство – член Всемирного банка – представлено в Совете одним управляющим.

2. Совет директоров-исполнителей (Исполнительный Совет), комитеты. Совет директоров-исполнителей (24 человека) осуществляет оперативную деятельность. Пять директоров-исполнителей назначаются пятью государствами-членами, являющимися крупнейшими держателями акций МБРР (США, Япония, Германия, Франция, Великобритания). Остальные страны объединены в 19 групп, и каждая группа избирает одного директора.

3. Совет директоров-исполнителей руководит комитетами: совместный аудиторский комитет, комитет по кадрам, комитет по выработке регламента, комитет по эффективности затрат, комитет по административным вопросам.

4. Комитет по развитию. Совместный министерский комитет Советов управляющих МБРР и МВФ. Ведает реальной передачей ресурсов развивающимся странам. Состоит из 24 членов.

5. Президент МБРР. Кандидатура выдвигается директором-исполнителем, представляющим США. Избирается директорами-исполнителями на пять лет. Отвечает за управление повседневной деятельностью МБРР. Президент является председателем Совета директоров-исполнителей.

Источники финансовых ресурсов МБРР следующие:

- инвесторы государств-членов, покупающие облигации МБРР;
- заемные средства МБРР с мировых финансовых рынков;
- проценты за ранее представленные займы.

МБРР имеет информационные центры в Вашингтоне, Лондоне, Париже, Токио, где можно получить информацию об отдельных странах и секторах экономики.

Международная ассоциация развития (МАР)

Создана в 1960 г. как филиал МБРР. Президент МБРР одновременно является президентом МАР.

Отличие МБРР от МАР. МБРР большую часть своих финансовых ресурсов получает на мировых финансовых рынках и предоставляет займы развивающимся странам под более низкие проценты и на более длительные сроки погашения, чем это делают коммерческие банки. МАР предоставляет развивающимся странам беспроцентные кредиты. Ее источниками финансирования являются взносы стран-доноров.

Члены: 159 государств, в том числе Россия.

Структура:

1) совет управляющих;

2) исполнительный директорат;

3) президент Члены Совета управляющих, исполнительного директората и президент занимают аналогичные должности в МБРР по совместительству в МАР.

Источники финансирования:

- переводы из прибыли МБРР;
- капитала, подписчиками которого являются государства-члены;
- взносов богатых членов МБРР.

Кредиты МАР предоставляются странам с ВВП на душу населения менее чем 1305 долл. США. Погашение займов начинается по истечении 10-летнего льготного периода. Займы предоставляются на 35 или 40 лет без процентов.

Международная финансовая корпорация (МФК)

Создана в 1956 г. в качестве филиала МБРР. Является самостоятельным юридическим лицом и финансовой организацией, входящей в группу Всемирного банка.

Цель: содействие экономическому росту стран-членов посредством поощрения предпринимательства в производственной сфере.

Члены: 170 государств, в том числе Россия

Структура

1. Совет управляющих Высший орган. Каждый управляющий и заместитель управляющего МБРР является одновременно членом МФК.

2. Директорат. Состоит из 24 директоров, которыми по должности являются все директора-исполнители МБРР.

3. Президент – исполнительный вице-президент. Президентом МФК является президент МБРР. Исполнительному вице-президенту подчиняются семь вице-президентов.

4. Банковская консультативная комиссия. Состоит из 10 руководящих работников ведущих международных финансовых институтов.

5. Деловой консультативный комитет. Состоит из промышленников, банкиров и государственных деятелей всех частей мира.

Источники финансирования:

– взносы государств-членов;

– кредиты МБРР;

– проценты с предоставленных займов;

– дивиденды, проценты и доходы от акций, депозитов и операций с ценными бумагами;

– средства международных рынков капитала.

Информацию о деятельности МФК можно получить в Центре общественной информации МБРР в Вашингтоне.

Международное агентство по инвестиционным гарантиям (МАИГ)

Создано в 1988 г., как и МБРР, но в финансовом отношении МАИГ является независимым.

Члены: 134 государства, в т. ч. Россия.

Цель: поощрение инвестиций на производственные цели в государствах членах. В функции МАИГ входит увеличение возможностей других страховщиков путем совместного страхования или перестрахования, страхование инвестиций, не подлежащих такому страхованию другими страховщиками.

Структура

1. Совет управляющих. Высший орган состоит из управляющих и их заместителей (по одному от каждой страны-члена). Председатель Совета избирается из числа управляющих.

2. Директорат, председатель Директората. Состоит из 20 директоров (у каждого есть заместитель). Председателем Директората является президент МБРР.

3. Исполнительный вице-президент. Назначается Директоратом, отвечает за организацию работы.

Источники финансирования:

- взносы промышленно развитых стран;
- взносы развивающихся стран. МАИГ дополняет деятельность существующих страховщиков инвестиций посредством страхования и перестрахования.

Предлагаются четыре типа гарантий:

1) неконвертируемость валюты (защита от потерь, возникающих в связи с невозможностью конвертировать местную валюту в иностранную для ее перевоза за пределы страны пребывания);

2) экспроприация (защита от потерь, вызванных действиями правительства страны пребывания по ограничению или ликвидации права собственности);

3) война и гражданские волнения (защита от убытков, вызванных военными действиями или гражданскими волнениями);

4) нарушение контракта (защита от убытков, когда инвестор не может добиться принятия решения суда или арбитражного суда по иску против страны пребывания, нарушившей инвестиционный контракт).

Международный валютный фонд (МВФ)

Начал осуществлять операции в 1946 г. Создан одновременно с учреждением МБРР подписанием документа «Статьи соглашения о Международном валютном фонде», выработанных на валютно-финансовой конференции (Бреттон-Вудс, США, 1944 г.).

Отличия МВФ от Всемирного банка

1. Всемирный банк и МВФ – самостоятельные юридические организации с различными целями.

2. Главная задача Всемирного банка – содействие устойчивому экономическому росту, сокращению нищеты развивающихся стран.

3. Главная задача МВФ – отслеживание функционирования международной валютной системы, отслеживание валютной политики, в том числе и политики валютных курсов стран членов МВФ,

а также контроль за соблюдением странами-членами кодекса поведения в международных отношениях.

4. Всемирный банк предоставляет займы только относительно бедным и бедным странам.

5. МВФ предоставляет займы любой стране, которая является членом МВФ и если они испытывают нехватку иностранной валюты для покрытия своих финансовых обязательств.

6. Во Всемирный банк принимаются только члены МВФ.

Члены МВФ: 181 государство, в т. ч. Россия.

Цели МВФ:

– взаимодействие с государствами-членами по валютным проблемам;

– содействие в поддержании стабильных валютных курсов, во избежание девальвации валют, вызываемой конкуренцией;

– оказание помощи государствам-членам в устранении в ограничении на обмен валюты;

– предоставление займов странам-членам для корректировки их платежных балансов;

– наблюдение за состоянием международной валютной системы;

– поддержание общей системы расчетов со специальными правами заимствования (SDR – международные резервные акты).

Стоимость SDR определяется ежедневно на основе рыночного обменного курса доллара США, немецкой марки, французского франка, фунта стерлингов и японской иены).

Структура

1. Совет управляющих. Временный комитет. Комитет по развитию.

Высший орган – Совет управляющих. Управляющие и их заместители назначаются на пять лет каждым государством-членом. Обычно это или министры финансов или управляющие центральным банком страны. Совет собирается раз в год. Полномочия Совета: прием новых членов, изменения в паритетах валют, договоренность о сотрудничестве с другими организациями, приостановка членства.

Временный комитет состоит из 24 членов (управляющих). Собирается на заседания три раза в год. Следит за финансированием международной валютной системы и предлагает доклады по вопросам управления международной валютной системы, приведения ее в соответствие с меняющимися условиями, внесения поправок в Устав Фонда.

Комитет по развитию (объединенный министерский комитет Совета управляющих Всемирного банка и МВФ) занимается вопросами передачи реальных ресурсов развивающимся странам.

2. Совет директоров-исполнителей (Исполнительный совет).

Состоит из директора распорядителя, являющегося председателем Совета и 24 директоров-исполнителей. Пять членов назначаются государствами-членами, имеющими в МВФ наибольшие квоты (США, Германия, Япония, Франция, Великобритания), а 19 членов избираются каждые два года остальными государствами.

Исполнительный совет отвечает за осуществление текущих операций МВФ, контролирует выполнение политики, выработанной правительствами государств-членов.

3. Комитет МВФ по статистике платежных балансов.

Разрабатывает рекомендации о разработке платежных балансов, проводит статистические обследования портфельных инвестиций.

4. Директор-распорядитель. Назначается Исполнительным Советом. Управляет ежедневной деятельностью МВФ.

Источники финансирования:

- членские взносы (квоты по подписке);
- займы у правительств государств-членов под конкретные программы;
- кредиты у правительств и банков «Группы 10» (Кредитная линия в соответствии с Генеральным соглашением о займах; возобновляется каждые пять лет).

Можно выделить следующие этапы деятельности МВФ.

I этап. 1944–1946 гг. Становление МВФ. Предложение Д. Кейнса о введении единых мировых денег не принимается, в основном из-за позиции США. США вносят в МВФ 2,7 млрд долл.

II этап. 1946–1971 гг. Подъем экономики западноевропейских стран и Японии. Фиксированные курсы западно-европейских валют к доллару, а доллара к золоту. Не хватает долларов, можно брать кредиты в МВФ.

К 1971 г. марки, йены стали пользоваться спросом, по причине конкурентоспособности немецких и японских товаров.

Фиксированные курсы отменили, но МВФ не закрыли.

III этап. 1972–1999 гг. МВФ и развивающиеся страны.

Развивающиеся страны ввели фиксированные курсы своих валют. В 1995 г. Россия установила фиксированный курс рубля к доллару (6 руб. / долл ± 15 % в 1998 г.

Возникновение финансовых кризисов в ЮВА, России; Бразилии.

IV. этап. 2000 – н. в. Дискуссии о нужности (ненужности) МВФ. МВФ публикует периодические издания, отчеты, экономические и финансовые обзоры.

Всемирная торговая организация (ВТО)

Создана в 1995 г., заменив ГАТТ, которое было преобразовано в соответствии с итогами Уругвайского раунда.

ВТО – единственная правовая и институциональная основа всемирной торговой системы, занимающаяся торговлей товарами, услугами и связанными с торговлей аспектами интеллектуальной собственности.

Цели:

- укрепление мировой экономики;
- расширение торговли, увеличение инвестиций, занятости и повышение уровня доходов во всем мире.

Основные принципы, заложенные в документах, являющихся правовой основой международной торговли:

- наибольшего благоприятствования;
- предсказуемый и расширяющийся доступ к рынкам;
- содействия справедливой конкуренции;
- защита посредством таможенных пошлин;
- поощрение развитию и экономическим реформам.

Члены: 158 государств.

Структура

1. Конференция министров. Высший орган. Собирается один раз в два года. Принимает решения по всем вопросам.

2. Общий Совет. Состоит из представителей государств-членов ВТО. Руководит текущей работой, занимается урегулированием споров, осуществляет регулярный контроль торговой политики членов ВТО.

3. Вспомогательные органы. Общий совет делегирует свои функции вспомогательным органам: совету по торговле товарами, совету по торговле услугами, совету по торговле аспектами прав интеллектуальной собственности, комитету по торговле и окружающей среде, комитету по торговле и развитию, комитету по ограничениям платежного баланса, комитету по бюджетным, финансовым и административным вопросам.

4. Другие комитеты и комиссии, группы переговоров, рабочие группы.

5. Секретариат. Возглавляется генеральным директором и четырьмя заместителями генерального директора.

Источники финансирования:

– взносы государств-членов, рассчитываемые на основе долей членов в общем – объеме торговли.

Организация объединенных наций по промышленному развитию (ЮНИДО – UNIDO)

Основана в 1967 г. решением Генеральной Ассамблеи.

Цели:

– координация в области промышленного развития в рамках системы Объединенных Наций;

– индустриализация развивающихся стран;

– реструктуризация, оздоровление и приватизация промышленности в развивающихся странах и странах с переходной экономикой;

– индустриализация Африки.

Члены: 166 государств, в т. ч. РФ.

Структура

1. Генеральная конференция. Состоит из представителей государств-членов, проводит сессии раз в два года. Определяет руководящие принципы и политику UNIDO, утверждает бюджеты, осуществляет контроль за использованием финансовых ресурсов, избирает членов Совета. Каждый член имеет один голос.

2. Совет по промышленному развитию. Состоит из 53 членов, избираемых на четыре года с учетом принципа справедливого географического представительства. Заседают не менее одного раза в год.

3. Генеральный директор. Назначается решением Генеральной Конференции по рекомендации Совета на четыре года (может избираться дважды). Является главным административным руководителем. Генеральному директору подчиняется Секретариат, который состоит из шести департаментов, возглавляемых заместителем генерального директора.

Департаменты: страновые программы и финансирование; исследования и публикации; людские ресурсы, предпринимательство и развитие частного сектора; промышленность и охрана окружающей среды; инвестиции и технологическое развитие; административный.

4. Представительства ЮНИДО на местах. Отделения ЮНИДО в Нью-Йорке и Женеве.

Источники финансирования:

– программа развития ООН (ПРООН);

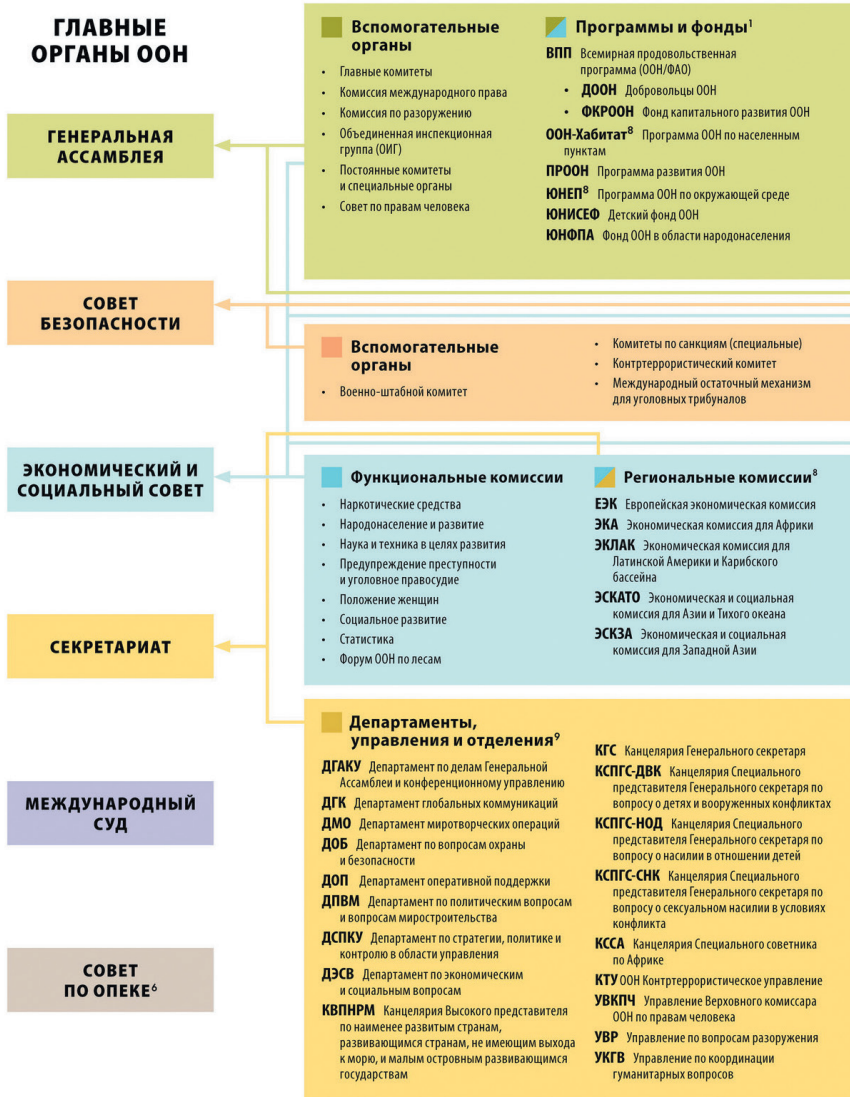
– фонд промышленного развития;

– обязательные и добровольные взносы членов.



Организация Объединенных Наций

ГЛАВНЫЕ ОРГАНЫ ООН



Объединенных Наций [8]

Обучение и научные исследования

- КПСООН** Колледж персонала системы ООН
- УООН** Университет ООН
- ЮНИДИР** Институт ООН по исследованию проблем разоружения
- ЮНИТАР** Учебный и научно-исследовательский институт ООН

Другие организации ООН

- БАПОР**¹ Ближневосточное агентство ООН для помощи палестинским беженцам и организации работ
- ООН-женщины**¹ Структура ООН по вопросам гендерного равенства и расширения прав и возможностей женщин
- УВКБ**¹ Управление Верховного комиссара ООН по делам беженцев
- ЦМТ** Центр по международной торговле (ООН/ВТО)
- ЮНКТАД**^{1,8} Конференция ООН по торговле и развитию
- ЮНОПС**¹ Управление ООН по обслуживанию проектов

- Операции по поддержанию мира и политические миссии
- Постоянные комитеты и специальные органы

Другие органы¹⁰

- ГУГИООН** Комитет экспертов по глобальному управлению геопространственной информацией
- ГГНООН** Группа экспертов ООН по географическим названиям
- Комитет по неправительственным организациям
- Комитет по политике в области развития
- Комитет экспертов по государственному управлению
- Постоянный форум по вопросам коренных народов
- ЮНЭЙДС** Объединенная программа ООН по ВИЧ/СПИДу

Обучение и научные исследования

- ЮНИКРИ** Межрегиональный научно-исследовательский институт ООН по вопросам преступности и правосудия
- ЮНИРИСД** Научно-исследовательский институт социального развития при ООН

УКР Управление по координации деятельности в целях развития

УПВ Управление по правовым вопросам

УСВН Управление служб внутреннего надзора

УСРБ Управление ООН по снижению риска бедствий

ЮНОВ Отделение ООН в Вене

ЮНОГ Отделение ООН в Женева

ЮНОДК¹ Управление ООН по наркотикам и преступности

ЮНОН Отделение ООН в Найроби

ЮНОП² Бюро ООН по вопросам партнерства

Связанные с ООН органы

- ВТО**^{1,4} Всемирная торговая организация
- МАГАТЭ**^{1,3} Международное агентство по атомной энергии
- МОМ**¹ Международная организация по миграции
- МОМД** Международный орган по морскому дну
- МТПТ** Международный трибунал по морскому праву
- ОЗХО**³ Организация по запрещению химического оружия
- МУС** Международный уголовный суд
- Подготовительная комиссия ОДВЗЯИ** Подготовительная комиссия Организации по Договору о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний

Комиссия по миростроительству

ПОВУ Политический форум высокого уровня по устойчивому развитию

Специализированные учреждения^{1,5}

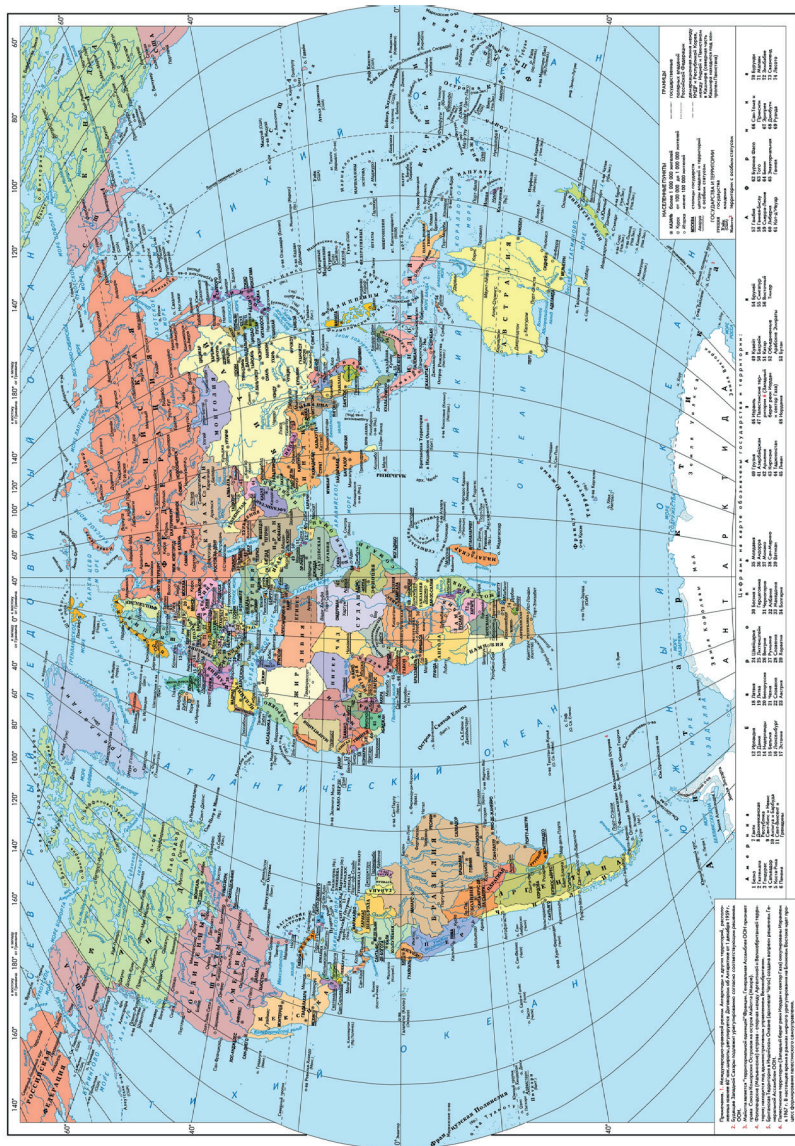
- ВМО** Всемирная метеорологическая организация
- ВОЗ** Всемирная организация здравоохранения
- ВОИС** Всемирная организация интеллектуальной собственности
- ВПС** Всемирный почтовый союз
- Группа Всемирного банка**⁷
 - **МАР** Международная ассоциация развития
 - **МБРР** Международный банк реконструкции и развития
 - **МФК** Международная финансовая корпорация
- ИКАО** Международная организация гражданской авиации
- ИМО** Международная морская организация
- МВФ** Международный валютный фонд
- МОТ** Международная организация труда
- МСЭ** Международный союз электросвязи
- МОСР** Международный фонд сельскохозяйственного развития
- ФАО** Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций
- ЮНВТО** Всемирная туристская организация
- ЮНЕСКО** Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры
- ЮНИДО** Организация Объединенных Наций по промышленному развитию

Примечания:

- Члены Координационного совета руководителей системы Организации Объединенных Наций (КСР).
- Бюро ООН по вопросам партнерства (ЮНОП) осуществляет со стороны ООН координацию контактов с организацией «Фонд ООН».
- МАГАТЭ и ОЗХО подотчетны Совету Безопасности и Генеральной Ассамблее.
- ВТО не подотчетна Генеральной Ассамблее, однако периодически участвует в ее работе и в работе Экономического и Социального Совета (ЭКОСОС), в частности, по вопросам финансов и развития.
- Специализированные учреждения являются автономными организациями, деятельность которых координируется через ЭКОСОС (на межправительственном уровне) и через КСР (на межсекретариатском уровне).
- Совет по Опеке прекратил работу 1 ноября 1994 года с провозглашением 1 октября 1994 года независимости Палау, последней подопечной территории ООН.
- Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС) и Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям (МИГА) не являются специализированными учреждениями по смыслу статей 57 и 63 Устава, а относятся к Группе Всемирного Банка.
- Секретариаты этих органов являются частью Секретариата ООН.
- В Секретариат входят также следующие подразделения: Бюро по вопросам этики, Канцелярия Омбудсмана и посредников ООН, и Управление по вопросам отправления правосудия.
- Полный перечень вспомогательных органов ЭКОСОС представлен на веб-сайте: un.org/ecosoc.

Данная организационная структура системы ООН и предназначена только для информации. Она включает не все подразделения и структуры системы ООН.

Приложение 6. Политическая карта мира [9]



Содержание

Введение	3
1. Сущность мировой экономики и основные черты мирового хозяйства	4
2. Субъекты мирового хозяйства и международное разделение труда	9
3. Классификация стран мира	14
4. Ресурсы мирового хозяйства	20
5. Международная миграция рабочей силы	25
6. Международные корпорации	29
7. Система современных международных экономических отношений	33
8. Экономические основы международной торговли. Государственное регулирование внешней торговли	37
9. Мировой рынок и международная торговля товарами	46
10. Международный рынок услуг и объектов интеллектуальной собственности	50
11. Международное движение капитала	53
12. Мировая валютная система и валютные отношения в мировой экономике	59
13. Платежный баланс. Расчетный и торговый балансы	71
14. Глобальные проблемы мировой экономики	76
15. Интернационализация и глобализация	79
Список используемых источников	90
Основная литература	90
Дополнительная литература	95
Приложения	98
Приложение 1. Глоссарий	98
Приложение 2. Перечень наиболее крупных ТНК	107
Приложение 3. Экономика стран мира	108
Приложение 4. Рейтинг стран	165
Приложение 5. Международные экономические организации [3]	184
Приложение 6. Политическая карта мира [9]	200

Учебное издание

Островская Е.Н., к.э.н., доцент
Панова А.Ю., к.э.н., доцент
Грибановская С.В., ст. преподаватель кафедры ЭППиУС

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

*Начальник РИО А.В. Ляхтейнен
Редактор Л.Ю. Кладова
Верстка М.В. Ивановой*

Подписано в печать 20.08.2020. Формат 60×90 ¹/₁₆. Гарнитура Times New Roman.
Печать цифровая. Усл. печ. л. 12,625. Тираж 30 экз. Заказ № 906.
РГГМУ, 192007, Санкт-Петербург, Воронежская ул., 79.
