

Конспект лекций - МЭ

1. Сущность и основные этапы развития

1. Этапы становления и развития мировой экономики
2. Структура и основные черты современной мировой экономики
3. Основные показатели развития мировой экономики

1. Этапы становления и развития мировой экономики.

В своем становлении и развитии мировое хозяйство прошло долгий и сложный путь. Некоторые исследователи относят его возникновение еще ко времени Римской империи. Другие ведут отчет функционирования мирового хозяйства со времени великих географических открытий XV-XVI вв., которые привели к ускоренному развитию международной торговли драгоценностями, пряностями, благородными металлами, рабами. Но мировое хозяйство этого периода было ограниченным, оставаясь сферой приложения только купеческого капитала.

Современное мировое хозяйство возникло после промышленного переворота, в ходе перерастания капитализма в монополистический капитализм.

Основные этапы развития мировой экономики:

I этап. XV-XVII вв. н.э.

Зарождение мирового капиталистического рынка:

- великие географические открытия,
- появление колоний,
- революция цен,
- мануфактурный период

II этап. XVIII-XIX вв. н.э.

Формирование мирового капиталистического рынка, зарождение развитие общемирового разделения труда:

- промышленный переворот,
- буржуазные революции,
- переход от мануфактурной к фабричной системе

III этап. Конец XIX – первая половина XX в. н.э.

Формирование системы общемирового разделения труда и на этой основе всемирного хозяйства:

- электротехническая революция,
- двигатели внутреннего сгорания,
- экономический раздел мира,

- переход к монополистическому капитализму

IV этап. С 50-х гг. XX в. до настоящего времени

Функционирование системы общемирового разделения труда, усиление взаимозависимости экономик всех стран:

- научно-техническая революция,
- процессы интернационализации и интеграции

Возникновение мирового рынка

Международное разделение труда и его международная кооперация заложили основы для возникновения мирового рынка, который развивался на основе внутренних рынков, постепенно выходящих за национальные границы.

Самая ранняя стадия становления товарного хозяйства, основанного на разделении труда - простейшая форма внутреннего рынка (Др. Греция, Китай, Египет, Вавилон, Эфиопия, Северная Африка).

Внутренний рынок - форма хозяйственного общения, при которой все предназначенное для продажи сбывается самим производителем внутри страны. Практически сразу после возникновения рынки стали специализироваться (труда, капитала, розничные, торговые) и часть рынка уже ориентировалась на иностранного покупателя. (Центры работоторговли - Афины, Рим, Лион, Венеция, позже Ливерпуль, Нант, др. западноевропейские города)

Национальный рынок - внутренний рынок, часть которого ориентируется на иностранных покупателей.

С XVI до середины XVIII века мануфактура создавала условия для более масштабного производства товаров, рынки стали расширяться до региональных, государственных, межгосударственных и мировых масштабов. Возникли международные рынки (Европа, Ближний и Дальний Восток, торговля носит двусторонний характер, великие географические открытия позволили вывозить товар во вновь открытые земли).

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

В первой половине XIX в. возникла крупная фабрично-заводская индустрия, продукции которой нужен был всемирный сбыт, поэтому произошло перерастание отдельных центров межстрановой торговли в единый мировой рынок, который сформировался к рубежу XIX - XX вв. Мировой рынок - сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на МРТ и других факторов производства.

Основные характерные черты мирового рынка:

- является категорией товарного производства, вышедшего в поисках сбыта своей продукции за национальные рамки;
- проявляется в межгосударственном перемещении товаров, находящихся под воздействием внутреннего и внешнего спроса и предложения;
- оптимизирует использование факторов производства, направляя производителя в отрасли и регионы, где они могут быть применены наиболее эффективно устраняет из международного обмена товары и производителей, не обеспечивающих международный стандарт качества при конкурентных ценах.

Возникновение мирового хозяйства.

К концу XIX в. развитие мирового рынка товаров привело к интенсификации МЭО и выходу их за рамки международной торговли товарами. Рост объемов финансового капитала и развитие производительных сил привели к возникновению мирового хозяйства, которое является более высокой стадией развития рыночной экономики, чем мировой рынок и включает кроме традиционной международной торговли – международное движение факторов производства и возникающие на этой основе международные предприятия.

Регулирование мирового хозяйства происходит с помощью мер как национальной, так и межгосударственной экономической политики. Экономика отдельных стран становится все более открытой и ориентированной на МЭО.

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

Характерные черты современного мирового хозяйства:

- развитие международного перемещения факторов производства (капитала, рабочей силы, технологии);
- рост международных форм производства на предприятиях расположенных в разных странах (транснациональные компании, совместные предприятия...);
- экономическая политика государств, предусматривающая поддержку международного движения товаров и факторов производства на двусторонней и многосторонней основе;
- возникновение экономики открытого типа в рамках многих государств и межгосударственных объединений.

Возникновение мировой экономики.

Глубокие кризисы 30-х годов XX в., II Мировая война, разбалансированность мирового хозяйства, торговые войны между странами, валютные ограничения, разрушение колониальной системы привели к середине XX в. к необходимости общих для всех стран механизмов координации и управления. Возникла целая система

межгосударственных экономических и финансовых организаций, призванных наблюдать за мировым экономическим развитием, предупреждать о возникающих дисбалансах и оказывать всестороннюю поддержку странам при необходимости (МВФ, Мировой банк, ООН и т.д.).

Во второй половине XX в. рыночная экономика перешла в более высокое, чем мировое хозяйство качество и стала мировой.

Характерные черты мировой экономики:

- развитая сфера международного обмена товарами на базе международной торговли;
- развитая сфера международного движения факторов производства (капитала, рабочей силы, технологии);
- международные формы производства на предприятиях, расположенных в нескольких странах;
- самостоятельная международная финансовая сфера, не связанная с обслуживанием международного движения товаров и факторов производства;
- система межнациональных и наднациональных, межгосударственных и негосударственных механизмов международного регулирования в целях обеспечения сбалансированности и стабильности экономического развития;
- экономическая политика государств, исходящая из принципов открытой экономики.

Структура и основные черты современной мировой экономики.

Субъектами мировой экономики являются:

- национальные хозяйства;
- региональные (зональные) интеграционные группировки стран;
- транснациональные корпорации;
- международные организации;
- институциональные инвесторы (инвестиционные фонды, холдинги...).

Для субъектов характерно как взаимодействие, так и противостояние. Отраслевая структура экономики представляет собой совокупность качественно однородных групп хозяйственных единиц, характеризующихся особыми условиями производства в системе общественного разделения труда и играющих специфическую роль в процессе расширенного производства.

Традиционно отраслевая структура мировой экономики представляется следующим образом:

1. Промышленность.
2. Сельское хозяйство.
3. Строительство.

4. Производственная инфраструктура.

5. Непроизводственная инфраструктура (сфера услуг).

Такая классификация основана на международных стандартах формирования структурных элементов мировой экономики: она исходит из Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности и Международной стандартной классификации занятий, которые в свою очередь, являются составными частями системы национальных счетов.

Каждая из этих базовых отраслей может далее подразделяться на укрупненные отрасли, подотрасли и виды производства.

Первичные отрасли – сельское хозяйство и добывающая промышленность.
Вторичные отрасли – обрабатывающая промышленность, электроэнергетика и строительство, использующие сырье первичных отраслей.

Третичный сектор – сфера услуг (финансы, страхование, образование, культура, наука, здравоохранение, деловые и иные услуги), транспорт, торговля и связь.

К основным чертам современной мировой экономики относятся:

- новый этап интернационализации производства и углубления общественного разделения труда на основе научно-технической революции.
- все более полная взаимозависимость национальных хозяйств;
- углубление общемирового разделения труда, повышение товарности и экспортной ориентации экономик;
- переход от предметной к поддетальной и функциональной специализации национальных хозяйств;
- переход к единым критериям технико-экономической эффективности производства.
- экономическая интеграция – межгосударственные объединения с особой организационной структурой, новый этап обобществления производства.
- структурная интеграция – объединение высокоразвитых национальных хозяйств для координации экономической политики производственной кооперации, стимулирование миграций капиталов и рабочей силы (ЕС, ОЭСР, ГАТТ/ВТО...);
- хозяйственная интеграция – объединение развивающихся национальных хозяйств для использования преимуществ специализации и более полного использования экономических ресурсов.
- глобальные экономические и экологические проблемы – общемировые процессы, затрагивающие интересы всего человечества.
- демографическая проблема;
- продовольственная проблема;

- преодоление экономической отсталости развивающихся стран, в этой связи проблемы долгов;
- преодоление угрозы экологической катастрофы, энергетическая проблема;
- преодоление угрозы ядерной войны.
- Всемирная торговля – новый этап ее развития в условиях интернационализации производства и экономической интеграции.
- острейшая конкуренция («торговые войны»);
- создание специфической торговой инфраструктуры развитыми капиталистическими странами (монополия на информационные и другие инфраструктурные услуги);
- господствующее положение Японии, США, стран ЕС;
- неэквивалентный обмен с развивающимися странами;
- монопольное положение на рынке транснациональных корпораций.
- Возрастающие масштабы миграции капиталов и рабочей силы.
- огромное увеличение масштабов миграции в связи с интернационализацией производства;
- решающая роль в миграции ссудного капитала международных финансово-кредитных учреждений МВФ, МБРР и др.;
- преобладающее значение в миграции капиталов экспорта-импорта предпринимательского капитала – прямые и портфельные инвестиции транснациональных корпораций, совместных предприятий и др.;
- проблема «утечки мозгов» и иностранной рабочей силы, порожденная миграцией работников.

Основные показатели развития мировой экономики.

Для анализа экономического положения мира используется целый ряд показателей, характеризующих динамику и состояние мировой экономики. Основной из них – валовой мировой продукт – выражает общий объем конечных товаров и услуг, произведенных на территории всех стран мира независимо от национальной принадлежности действующих там предприятий в определенный период времени. Учет конечной продукции предусматривает исключение повторного счета сырья, полуфабрикатов, других материалов, топлива, электроэнергии и услуг, использованных в процессе ее производства.

Показатель ВМП выражает общую активность в мире и отдельных странах. С другой стороны. Его составные части охватывают основные сферы, отрасли и факторы экономического развития. Так, рассмотрение по основным составным частям использования ВМП дает представление об основных секторах спроса, а анализ ВМП по

производству показывает изменения как структуры всего хозяйства, так и основных отраслей. ВМП дает возможность определить место страны и регионов в мировом производстве, общественную производительность труда в разные периоды времени. Но не может использоваться в качестве показателя потенциала отдельных видов производства, уровня технологии или благосостояния населения.

В каждой отдельно взятой стране рассчитывается валовой внутренний продукт (ВВП). Он подсчитывается на основе системы национальных счетов, которая построена на концепции производительного характера всех видов деятельности. В 1993 г. ООН утвердила новую стандартную СНС (предыдущая была принята в 1968 г.).

Центральным показателем СНС является ВВП, второй по значимости показатель – валовой национальный продукт (ВНП). Они отражают результаты деятельности в двух сферах народного хозяйства: материального производства и услуг, определяются как стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за 1 год (квартал, месяц). Подсчитываются в текущих или постоянных ценах.

Основное отличие состоит в том, что ВВП подсчитывается по т.н. территориальному признаку, ВНП – по национальному.

ВВП – это совокупная стоимость продукции сферы материального производства и услуг, независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны.

ВНП – это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в национальной экономике, независимо от местонахождения национальных предприятий данной страны.

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{чистый факторный доход}$$

Чистый факторный доход – это разность доходов от использования находящихся за рубежом факторов производства, которые находятся в собственности резидентов и выплат нерезидентам за использование принадлежащих им факторов производства в данной стране, т.е. разность между прибылью и доходами резидентов за рубежом и нерезидентов в данной стране. Обычно для развитых стран эта разность невелика и составляет около 1% от ВВП. Подсчет ВВП/ВНП проводится по трем принципам: производству, использованию и доходам.

ВВП по производству (по отраслям) – это сумма добавленной стоимости по всем отраслям национальной экономики. Позволяет выявить соотношение и роль отдельных отраслей в создании ВВП.

ВВП по использованию (по расходам) – это сумма всех расходов на покупку общего объема произведенной в данном году продукции.

Включает следующие статьи:

- конечные потребительские расходы (товары первой необходимости, предметы потребления длительного пользования...);
- конечные расходы органов гос. управления (гос. расходы на покупку продукции предприятий и покупку ресурсов для нужд государства, т.е. сумма затрат государства на выплату заработной платы гос. служащим и на закупку товаров и услуг);
- валовые капиталовложения, валовые накопления и изменение запасов материальных оборотных средств;
- сальдо экспорта и импорта (разность), т.е. часть ВВП направляется на экспорт и часть расходуется на импорт товаров и услуг.

ВВП по доходам – это сумма доходов, полученных в стране от производства продукции данного года (сумма доходов от экономических ресурсов, использованных в процессе производства общественного продукта в течении определенного времени).

Включает следующие статьи:

- заработную плату наемных работников;
- прибыль фирм и корпораций;
- доходы некorporированных предприятий, находящихся в индивидуальной собственности и доходы работников свободных профессий;
- рентные платежи (доходы от собственности – земли, недвижимости...);
- процент на ссудный капитал (выплаты за капитал, использованный при производстве ВВП);

- амортизационные отчисления – отчисления на создание денежного фонда, возмещающего износ основных фондов, участвующих в создании ВВП;

- косвенные налоги – НДС, акцизы, таможенные пошлины..., т.е. незаработанный доход, который получает государство путем увеличения цен для своего содержания. Из ВВП вычитаются государственные субсидии. ВВП/ВНП подсчитанные по доходам и по расходам должны быть равны. Главное требование при подсчете ВВП/ВНП состоит в избежании повторного счета, т.е. чтобы учитывалась только конечная продукция.

Конечная продукция – это товары и услуги, которые покупаются потребителями для конечного пользования.

Промежуточная продукция – это товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку или перепродаются несколько раз, прежде чем попасть к потребителю.

Поэтому для исключения повторного счета ВВП/ВНП должны выступать как стоимость

конечных товаров и услуг и включать только стоимость, добавляемую на каждой стадии обработки.

Добавленная стоимость (ДС) – это стоимость созданная в процессе производства на данном предприятии и охватывающая реальный вклад предприятия в создание стоимости конкретного продукта, т.е. зарплату, прибыль и амортизацию конкретного предприятия.

$ДС = ВПП - ТМИ + АО$, где – ВПП - валовой продукт предприятия (рыночная цена выпущенной продукции); ТМИ - текущие материальные издержки; АО - отчисления на амортизацию.

В СНС в состав добавленной стоимости входит: амортизация, зарплата, прибыль корпораций и некорпоративных предприятий, полученную ими ренту, процент на ссудный капитал и косвенные налоги на бизнес.

ВВП завывает объем производства на стоимость годовых амортизационных отчислений и на сумму косвенных налогов, поэтому не может отражать, что производство реально прибавило к благосостоянию общества. Для этого существуют показатели - чистый национальный продукт (ЧНП) и национальный доход (НД).

С помощью ЧНП измеряется общий годовой объем производства товаров и услуг, который страна произвела и потребила во всех секторах своего национального хозяйства.
 $ЧНП = ВВП - АО$

Национальный доход – это вновь созданная за год стоимость, характеризующая, что прибавило производство данного года к благосостоянию общества.

$НД = ЧНП - \text{сумма косвенных налогов} + \text{субсидии}$,

$НД = ВВП - АО - \text{сумма косвенных налогов} + \text{субсидии}$.

Валовой национальный располагаемый доход (ВНД) – это используемый на накопление и потребление ВНП, включающий чистые трансферты из-за рубежа.

Чистые трансферты – это разность между переводами рабочих-мигрантов, которые считаются резидентами из данной страны и в нее.

В количественном выражении различие между **ВВП** и **произведенным национальным доходом** достаточно велико и составляет примерно 8-11%, равняясь величине амортизационных отчислений. В разных странах это различие может колебаться, т. к. величина амортизационных отчислений зависит от национальной массы основных фондов. Доля амортизации несколько повышается в периоды спада и снижается в периоды подъема. Динамика произведенного национального дохода в долгосрочном плане почти полностью соответствует динамике ВВП, поэтому при анализе в основном используются показатели ВВП и ВНП.

ВВП и другие показатели, входящие в систему национальных счетов и рассчитанные разными методами, увязываются между собой, поэтому их величины идентичны. При этом следует отметить, что национальные показатели нередко пересматриваются в пределах 10-30%.

В статистике ООН при подсчете ВВП и ВМП используются валютные курсы, очищенные от колебания цен. Этот метод позволяет получать показатели без учета относительных колебаний валютных курсов и цен и более точно оценивать вклад каждой страны в мировой продукт в сравнении с использованием текущего валютного курса. Метод расчета ВВП на основе покупательной способности валют используется Международным валютным фондом (МВФ) и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Классификация стран в мировой экономике

1. Критерии выделения подсистем в мировом хозяйстве
2. Группы стран в мировой экономике
3. Классификации стран по методике Мирового банка
4. Классификация стран по степени открытости мировому рынку
5. Определение роли отдельных стран в международной экономике

1. Критерии выделения подсистем в мировом хозяйстве.

Критерии распределения стран по соответствующим им группам довольно многогранны.

Существует **региональный подход**, т.е. деление на историко-культурные регионы. Европа подразделяется на Западную Европу и Центральную и Восточную Европу (ЦВЕ), включающую славянские государства и страны Балтии.

В Азии можно выделить Ближний Восток, Средний Восток, Среднюю Азию, Юго-Восточную Азию.

Африка традиционно делится на Северную, Центральную и Африку южнее Сахары.

Америка подразделяется на англоязычную Северную Америку и испано- и португалоязычную Латинскую Америку.

Второй часто употребляемый **подход** в классификации стран - типологическая дифференциация, т.е. выделение специальных типов стран. Критериями такой дифференциации могут быть:

- географическое положение государства;
- время возникновения данного государства;
- этнический и религиозный состав населения;

- численность населения;
- государственный язык и культурные особенности развития.

Тем не менее, наиболее рациональной типологической дифференциацией мира было бы деление стран по соответствующим им группам на основе схожести их социально-экономических показателей.

Для выделения подсистем мирового хозяйства применяют следующие основные критерии: уровень экономического развития; социальная структура экономики; тип экономического роста; уровень и характер внешнеэкономических связей.

Наиболее распространенным критерием определения подсистемы выступает уровень экономического развития, который в общем характеризуется объемом ВВП на душу населения. Развитие каждой страны вместе с тем определяется уровнем индустриализации и структурой производства, которые являются важными факторами роста национального дохода. Современный этап индустриализации характеризуется широким использованием информационной техники и технологии, дающей большую экономию овеществленного труда.

Уровень экономического развития характеризуется также расходом сырья и энергии на единицу продукции. По мере повышения уровня экономического развития сокращается расход сырья и энергии и вместо натурального сырья во все большей степени используются материалы промышленного, в основном химического происхождения.

В реальной действительности нет «чистых» типов экономического развития тем не менее применительно к отдельным подсистемам можно говорить о преимущественно экстенсивной или преимущественно интенсивной формах производства, сменяющих друг друга в течение послевоенных лет. Так, развитие экономики индустриальных стран мирового хозяйства до середины 60-х годов по многим признакам относится преимущественно к экстенсивному, а в последние тридцать лет – преимущественно к интенсивному типу развития.

Уровень и характер внешнеэкономических связей определяет место подсистем в мировом хозяйстве. Он неразрывно связан с местом в национальных хозяйствах внешнего сектора, который находит свое выражение в экспорте и импорте товаров и услуг, движении капитала, а также затрагивает направления, меру и формы участия страны в международном разделении труда. Мировой уровень развития производительных сил, интернационализация производства исключают возможность эффективного ведения хозяйства в рамках замкнутых комплексов. Международный обмен обеспечивает приток недостающих или более

дешевых потребительских и капитальных товаров и услуг, а также доступ к дополнительным рынкам сбыта.

К основным показателям, характеризующим роль внешнеэкономических связей, относятся **экспортные и импортные квоты** товаров и услуг, товарная структура внешней торговли, характер участия в международном движении капитала, технологии, рабочей силы, степень открытости (интернационализованности) хозяйства.

Под открытой экономикой понимается такое хозяйство, направление развития которого определяется тенденциями, действующими в мировом хозяйстве, а внешнеэкономические связи усиливаются, при этом внешнеторговый оборот достигает такого уровня, когда он начинает стимулировать общий экономический рост. Считается, что он начинает оказывать стимулирующее и тормозящее влияние на хозяйство с того момента, когда он достигает уровня около 25% к валовому внутреннему продукту.

К **количественным индикаторам открытости** экономики можно отнести удельный вес экспорта и импорта в ВВП. Их комбинация дает представление о масштабах связей отдельных национальных экономик с мировым рынком, где - экспортная квота, - объем экспорта. Степень открытости экономики считается приемлемой, если $\frac{E}{Y} = 10\%$, где - импортная квота, - объем импорта, где - внешнеторговая квота, - объем внешнеторгового оборота. Данный показатель не учитывает величины экспорта капитала. Показатель внешнеторговой квоты для некоторых стран большой семерки: Германия – 50,8% Англия – 41,8%, Япония – 17,8%, США – 17%,. Факторами, влияющими на степень открытости экономики, являются объем внутреннего рынка страны, уровень ее экономического развития, а также роль участия страны в международном производстве.

Американские экономисты Сакс и Уорнер определяют степень открытости национальной экономики отсутствием у страны «чрезмерно больших экспортных и импортных пошлин, наличием «разумного уровня» конвертации национальной валюты, а также тем, что страна не должна быть социалистической.

Другим критерием открытого характера экономики является коэффициент эластичности внешнеторгового оборота по отношению к ВВП. Коэффициент эластичности спроса на импорт по доходам свидетельствует, насколько возрастает импорт в случае увеличения ВВП на 1%. Коэффициент эластичности спроса на экспорт показывает зависимость между темпами роста экспортной продукции данной страны и ВВП государств, импортирующих эту продукцию. Разумеется, чем больше «откликается» экспорт на рост экономической активности в мире, тем лучше это для экономики страны-экспортера. Значение коэффициента эластичности экспорта или импорта больше единицы

свидетельствует об увеличении открытого характера экономики, меньше единицы - об его уменьшении.

Открытость экономики связана с влиянием участия страны в международном разделении труда на формирование структуры ее производства. В хозяйстве более или менее замкнутого характера структура производства зависит, с одной стороны, от имеющихся в стране ресурсов, с другой – от структуры внутреннего спроса. Для открытой экономики характерно, что международное разделение труда влияет на принятие решений, касающихся формирования внутренней структуры производства. Весьма важным признаком выделения подсистем выступает величина их экономического потенциала, зависящая не только от уровня развития, но и масштаба производительных сил, численности населения, размеров территории, наделенности природными ресурсами. Показатель внешнеторговой квоты для некоторых стран большой семерки: Германия – 50,8% Англия – 41,8%, Япония – 17,8%, США – 17%,.

Факторами, влияющими на степень открытости экономики, являются объем внутреннего рынка страны, уровень ее экономического развития, а также роль участия страны в международном производстве. Некоторые специалисты выделяют следующую закономерность: чем больший удельный вес в структуре экономики занимают базовые отрасли (энергетики, металлургия, горнорудная промышленность и др.), тем меньше участие страны в МРТ, тем меньше открытость экономики.

Группы стран в мировой экономике

На основании разнообразных критериев в мировом хозяйстве выделяется определенное количество подсистем.

Наиболее полное представление о группах стран в международной экономике дают данные крупнейших международных организаций мира – ООН, МВФ и Мирового банка. Оценка их несколько различается, так как различно количество стран-участниц этих организаций (ООН – 185, МВФ – 182, Мировой банк – 181 страна), а международные организации наблюдают за экономикой только своих стран-членов.

По методике ООН в числе **важнейших показателей** уровня социально-экономического развития любой страны следует выделять:

- ВВП/ВНП, а также ВВП/ВНП на душу населения;
- долю продукции обрабатывающей промышленности и сферы услуг в ВВП/ВНП;
- уровень образования населения и продолжительности жизни.

По величине ВВП на душу населения страны классифицируются на:

- наименее развитые страны (ВВП на душу населения - меньше 400 долл. в год);
- развивающиеся страны;

- развитые страны.

Для целей экономического анализа ООН делит страны на:

- развитые страны (государства с рыночной экономикой);
- страны с переходной экономикой (в прошлом социалистические страны или страны с централизованным планированием);
- развивающиеся страны.

Рассмотрим особенности каждой из выделенных подсистем. Странами с развитой экономикой считаются такие государства, для которых характерно наличие рыночных отношений в экономике, высокий уровень прав и гражданских свобод в общественной и политической жизни. Все страны с развитой экономикой относятся к капиталистической модели развития, правда характер развития капиталистических отношений имеет здесь серьезные различия. Уровень ВВП на душу населения практически во всех развитых странах не ниже 15 тыс. долларов в год (не менее 12 тыс. долл. по ППС), на достаточно высоком уровне гарантируемый государством уровень социальной защиты (пенсии, пособия по безработице, обязательное медицинское страхование), продолжительность жизни, качество образования и медицинского обслуживания, уровень развития культуры. Развитые страны прошли аграрную и индустриальную стадию развития с преобладающим значением и вкладом в создание ВВП сельского хозяйства и промышленности. Сейчас эти страны находятся на стадии постиндустриализма, для которого характерна ведущая роль в национальном хозяйстве сферы нематериального производства, создающей от 60% до 80% ВВП, эффективным производством товаров и услуг, высоким потребительским спросом, постоянным прогрессом в науке и технике, усилением социальной политики государства.

К группе стран с развитой экономикой МВФ относит прежде всего ведущие капиталистические страны, называемые Большой семеркой (G7), куда входят США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада. Данные государства занимают доминирующее положение в мировом хозяйстве, прежде всего по причине своего мощного экономического, научно-технического и военного потенциала, большой численности населения, высокого уровня совокупного и удельного ВВП. Далее к группе развитых стран относятся относительно небольшие в сравнении с потенциалом G7, но высокоразвитые в экономическом и научно-техническом отношении страны Западной Европы, Австралия и Новая Зеландия.

В 1997 г. экономически развитыми стали считаться такие государства как Южная Корея, Гонконг, Сингапур, Тайвань (так называемые страны-«драконы» Юго-Восточной Азии) и Израиль. Их включение в группу развитых стран стало заслугой за бурный

прогресс в экономическом развитии в послевоенный период. Это действительно уникальный пример в мировой истории, когда абсолютно ничего из себя не представляющие еще в 1950-е гг. страны захватили мировое экономическое первенство по целому ряду позиций и превратились в важные мировые промышленные, научно-технические и финансовые центры. Уровень ВВП на душу населения, качество жизни в странах-«драконах» и в Израиле вплотную приблизились к показателям ведущих развитых стран и в ряде случаев (Гонконг, Сингапур) даже превосходят большинство государств Большой семерки. Тем не менее, в рассматриваемой подгруппе есть определенные проблемы с развитием свободного рынка в его западном понимании, здесь действует своя философия становления капиталистических отношений. ООН включает в число развитых стран ЮАР, а Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) относит к их числу также Турцию и Мексику, которые являются членами этой организации, хотя скорее это развивающиеся страны, но они вошли в нее по территориальному признаку (Турции принадлежит часть Европы, а Мексика входит в Североамериканское соглашение о свободной торговле — НАФТА). Таким образом, в число развитых стран включают около 30 стран и территорий.

Развитые страны являются главной группой стран в мировом хозяйстве. В конце 90-х гг. на них приходилось 55% мирового ВВП (если его подсчитывать по ППС), 71% мировой торговли и большая часть международного движения капитала. На страны «Семерки» приходится более 44% мирового ВВП, в том числе на США — 21, Японию — 7, Германию — 5%. Большинство развитых стран входит в интеграционные объединения, из которых наиболее мощными являются Европейский союз — **ЕС (20% мирового ВВП)** и **Североамериканское соглашение о свободной торговле - НАФТА (24%)**. **Страны с переходной экономикой.**

К этой группе относят государства, которые с 80—90-х гг. осуществляют переход от административно-командной (социалистической) экономики к рыночной (поэтому их часто называют постсоциалистическими). Это 12 стран Центральной и Восточной Европы, 15 стран — бывших советских республик, а по некоторым классификациям к ним также относят Монголию, Китай и Вьетнам (хотя формально две последние страны продолжают строить социализм). Иногда всю эту группу стран относят к развивающимся (например, в статистике МВФ), исходя из низкого уровня ВВП на душу населения (только у Чехии и Словении он превышает 10 тыс. долл.), а иногда к ним относят только три последние страны.

Страны с переходной экономикой производят около 6% мирового ВВП, в том числе страны Центральной и Восточной Европы (без Балтии) — менее 2%, бывшие

советские республики - более 4% (в том числе Россия — около 3%). Доля в мировом экспорте - 3%. Китай производит около 12% мирового ВВП.

Здесь есть страны, добившиеся за десять лет рыночных реформ значительных успехов в экономическом развитии: Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Словения, Хорватия, Литва, Латвия и Эстония. В некоторых из них уровень жизни почти вплотную приблизился к стандартам стран Западной Европы, а темпы экономического роста сохраняются стабильно высокие и даже превышают западноевропейские. Основные структурные преобразования в экономике уже проведены, и на повестке дня стоит вопрос об интеграции в единый европейский рынок. Другие государства, такие как Болгария, Румыния, Украина, Албания, Македония находятся в стадии трансформации всей экономической системы, и им еще только предстоит решение довольно сложных проблем переходного периода. Есть и такие страны, которые испытывают застой и уже перестали двигаться в сторону рыночной ориентации. Относятся к данной группе и страны, серьезно пострадавшие от военных действий в результате нарушения их территориальной целостности и многочисленных этнических конфликтов. Это Сербия, Черногория, Босния и Герцеговина.

Если в этой самой молодой группе стран попытаться выделить подгруппы, то возможна различная классификация. В **одну группу** можно выделить бывшие советские республики, которые ныне объединены в Содружество Независимых Государств (СНГ). Это позволяют сделать схожий подход к реформированию экономики, близкий уровень развития большинства этих стран, объединение в одной интеграционной группировке, хотя подгруппа достаточно разнородна. В **другую подгруппу** можно объединить страны Центральной и Восточной Европы, включая страны Балтии. Для этих стран характерен преимущественно радикальный подход к реформам, стремление войти в ЕС, сравнительно высокий уровень развития большинства из них. Однако сильное отставание от лидеров этой подгруппы, меньшая радикальность реформ приводит некоторых экономистов к выводу, что Албанию, Болгарию, Румынию и некоторые республики бывшей Югославии целесообразно включать в первую подгруппу.

В **отдельную подгруппу** можно выделить Китай и Вьетнам, проводящие реформы схожим образом и имевшие в первые годы реформирования низкий уровень социально-экономического развития, который сейчас быстро повышается.

Из прежней многочисленной группы стран с административно-командной экономикой к концу 90-х гг. остались только две страны: Куба и Северная Корея.

3. Классификации стран по методике Мирового банка.

Основным критерием Мирового Банка для классификации национальных экономик в операционных и аналитических целях является показатель ВВП на душу населения. По данному критерию страны делятся на страны с низким уровнем доходов, средним уровнем доходов (подгруппы - доходы ниже среднего и доходы выше среднего) и высоким уровнем доходов. Кроме того, используются другие аналитические группировки, в основе выделения которых лежат географические факторы, экспорт и уровень внешней задолженности. Страны с низким и средним уровнем доходов иногда также относятся к развивающимся странам. Использование данного термина вполне приемлемо и вовсе не предполагается, что все страны данной группы развиваются одинаково или что ряд стран группы уже находится на конечной стадии своего развития. Классификация стран по уровню доходов не всегда отражает статуса страны как развивающегося государства.

Краткая история классификации

Аналитические группировки стран по уровню доходов, предлагаемые Мировым Банком (страны с низким, средним и высоким уровнем дохода), базируются на операционных категориях заемщиков Банка. Данные операционные показатели были введены 30 лет назад, и их смысл заключается в том, что; поскольку беднейшие страны мира получают более выгодные условия кредитования со стороны Мирового Банка, необходима сравнительная оценка экономического потенциала стран. Предполагалось, что лучшим индикатором экономического потенциала страны станет показатель ее ВВП, но тем не менее пришлось согласиться с тем, что ВВП не дает полного представления о благополучии и успехах в экономическом развитии. Поэтому основным критерием классификации стран по методике Мирового Банка стал показатель ВВП на душу населения.

ВВП на душу населения рассчитывается по особой методике Мирового Банка и обновляется каждый год с учетом инфляции.

Однако классификация стран по величине ВВП на душу населения оказалась недостаточно совершенной: она привела к тому, что в одну группу попадали совершенно различающиеся между собой по характеру своего развития очень бедные и отсталые государства и относительно благополучные страны с неплохим экономическим и научным потенциалом.

В 1989 г. были выявлены новые аномалии: среди государств, отнесенных к группе стран со средним уровнем доходов, оказались и развивающиеся, и промышленно развитые государства. Более точная граница между странами со средним уровнем доходов и странами с высоким уровнем доходов была введена в 1989 г. на уровне 6000 долл. на

человека в ценах 1987 г.

Термин «развивающиеся страны» используется Мировым Банком для того, чтобы отразить статус страны, имеющей низкий и средний уровень доходов. Публикации Мирового Банка отмечают, что данный термин вовсе не предполагает, что все страны группы фактически являются развивающимися, либо уже достигли конечной стадии своего развития.

Определение группировок стран

Мировой банк классифицирует все страны, являющиеся его членами (**181**), а также все другие страны с населением, превышающим 30 тысяч человек (в общей сложности 210 стран).

Группы стран по уровню доходов.

Национальные экономики делятся на данные группы согласно уровню ВВП на душу населения в 1997 г. **Выделяются следующие группы:**

- страны с низким уровнем доходов (785 долл. или меньше);
- страны с уровнем доходов ниже среднего (786-3125 долл.);
- страны с уровнем доходов выше среднего (3126-9655 долл.);
- страны с высоким уровнем доходов (9656 долл. и выше).

Группы стран по уровню внешнего долга

Стандартная классификация Мирового Банка разбивает страны на:

- государства с высоким уровнем внешней задолженности;
- государства со средней величиной внешнего долга;
- государства с наименьшей внешней задолженностью.

Высокий уровень внешнего долга означает, что у страны превышены следующие критические показатели:

- отношение текущей стоимости обслуживания внешнего долга к ВВП больше 80%
- отношение текущей стоимости обслуживания долга к объему экспорта превышает 220%.

Средний уровень внешней задолженности присущ странам, у которых один или оба показателя превышают 60%, но не достигают критических величин. Для стран, которые не предоставляют детализированные статистические данные о размере внешнего долга в Систему отчетности должников Мирового Банка, методика расчетов на основе текущей стоимости невозможна. В таком случае используется следующий способ классификации. У стран с высоким уровнем внешнего долга три из четырех следующих основных показателей превышают критический уровень:

- отношение долга к ВВП больше 50%,

- отношение долга к экспорту больше 275%,
- отношение величины обслуживания внешнего долга к экспорту превышает 30%,
- отношение процентов, выплачиваемых по внешним долгам, превышает 20% объема экспорта.

4. Классификация стран по степени открытости мировому рынку.

Степень открытости мировому рынку обычно измеряется долей экспорта в ВВП. Мировой банк выделяет 5 групп стран, располагая соответствующей информацией лишь по 163 государствам. **Условно выделяются:**

- страны с **относительно закрытой экономикой** с долей экспорта в ВВП менее 10%. В эту группу входят 10 стран. Латинская Америка: Бразилия, Аргентина, Перу, Суринам. Африка – Судан, Уганда, Руанда. Азия – Бирма, Япония, Гаити;

- страны с **относительно открытой экономикой** с долей экспорта в ВВП более 35% (около 70 стран). К ним относятся Панама, Коста-Рика, Гондурас – Центральная Америка. Гайана – Южная Америка. Африка – Мавритания, Тунис, Сенегал, Габон, Конго, Ангола, Намибия, Ботсвана, Кения. Азия – Саудовская Аравия, Иордания, Израиль, ОАЭ, Бутан, Таиланд, Малайзия, Филиппины, Папуа-Новая Гвинея, Монголия. Европа – Норвегия, Бельгия Нидерланды, Швейцария, Австрия, Чехия, Словения, Болгария. Страны бывшего СССР – Прибалтийские республики, Беларусь, Закавказские республики.

- 10-19% (27 стран); США, Мексика, Колумбия, Боливия, Австралия Индия, Пакистан, Испания, Нигер, Чад, Эфиопия, Сомали, 20-24% (24 страны). В том числе Украина, Франция, Италия, Греция, Германия, Турция, Сирия, Вьетнам, Лаос, Никарагуа, Африканские страны- ЮАР, Мозамбик, Нигерия, Мали, Алжир, Египет, Мадагаскар;
- 25-34% (32 страны). В том числе Россия, Среднеазиатские республики бывшего СССР, Молдавия, Румыния, Венгрия, Великобритания, Португалия, Китай, Иран, Канада, Скандинавские страны (Швеция, Финляндия), Венесуэла, Чили, Парагвай, Эквадор, Африка - Заир, Танзания и др.

5. Определение роли отдельных стран в международной экономике.

Классификация Международного валютного фонда отражает относительную роль стран-участников МВФ в международной экономике посредством определения их места в мировом хозяйственном комплексе.

Место или роль отдельных стран в международной экономике определяется на основе нескольких ключевых показателей их экономического развития, объединенных некоторой взаимозависимостью. МВФ объединяет эти **несколько показателей в Квоту** стран-участниц, которая пересматривается 1 раз в 5 лет. Это такие показатели: **объем производства, объем ВВП, размер официальных резервов страны, а также текущих**

платежей и поступлений. Затем делается поправка на экспертную оценку относительного политического влияния каждой из стран на мировую экономику. В результате расчета в 1997 году в первой десятке места стран распределились следующим образом

(удельный вес в %):

США -18,8%, Италия - 3,1%

Германия и Япония - по 5,6%, Канада и Россия - 2,9%,

Франция и Великобритания - по 5%, Китай - 2,3%

Саудовская Аравия - 3,5%, Остальные страны - 45,4%

Статистические вычисления для определения относительного места каждой из стран основываются только на экономических данных о размерах их ВВП, официальных резервов, текущих платежах и поступлениях и не учитывают размеры территории, демографические и социальные показатели. Расчетные удельные веса являются статистической основой последующего политического согласования относительных долей каждой из стран. Что позволяет учесть их экономическую и также политическую роль в международной экономике.

Международное разделение труда

1. Сущность и формы МРТ
2. Факторы, оказывающие влияние на развитие МРТ
3. Этапы развития разделения труда как экономического процесса.
4. Новые тенденции в развитии МРТ.
5. Показатели, характеризующие уровень участия страны в МРТ

1. Сущность и формы МРТ.

Общественное разделение труда (РТ) - обособление отдельных видов трудовой деятельности, которое стало причиной и условием возникновения товарного производства.

Общественное РТ бывает 3-х функциональных видов:

Общее - РТ между крупными сферами материального и нематериального производства (промышленность, сельское хозяйство, транспорт...).

Частное - РТ внутри крупных сфер по отраслям и подотраслям (тяжелая и легкая промышленность, скотоводство, земледелие...), а также внутри них (металлургия, автомобилестроение...).

Единичное - РТ внутри одного предприятия, которое рассматривается как цикл создания законченного товара.

Выделяется также 2 вида территориального РТ:

Межрегиональное - РТ между регионами одной и той же страны.

Международное - РТ между различными странами.

Причиной и условием возникновения и развития международной экономики стало международное разделение труда (МРТ) во всех 3-х его функциональных формах.

МРТ - высшая ступень развития общественного территориального РТ между странами, предусматривающая устойчивую концентрацию производства определенной продукции в отдельных странах.

Главным направлением развития МРТ стало расширение международной специализации и кооперирование производства, которые являются формами МРТ и выражают его сущность.

Международная специализация - специализация предприятий разных стран на изготовлении частичных продуктов, связанная на с НТР.

Факторы, оказывающие влияние на развитие МРТ

Существует определенная совокупность факторов, воздействующих на развитие МРТ, степень и масштабы участия в нем тех или иных стран.

I. Национальные факторы МРТ.

Природно-географические различия:

- природно-климатические условия;
- природные ресурсы;
- величина территории;
- численность населения;
- экономико-географическое положение.

Социально-экономические условия:

- достигнутый уровень экономического и научно-технического развития;
- исторические традиции развития отдельных видов производств;
- механизм организации национального производства;
- положение страны в мировой экономике;
- тип хозяйствования (рыночное или плановое);
- механизм организации внешнеэкономических связей.

II. Международные факторы МРТ.

уровень НТП в мире: чем он выше, тем более наукоемкими становятся отрасли (продукты) специализации стран;

спрос на мировом рынке;

система международных расчетов; экологические проблемы, которые по-новому ставят вопрос о стоимости природных ресурсов и качестве товаров.

Условиями, определяющими участие страны в МРТ, являются элементы производительных сил – средства труда, предметы труда, рабочая сила. Из всех факторов, определяющих участие страны в МРТ, решающую роль играют средства труда. От наличия этого фактора, в конечном счете, зависит то место, которое страна занимает в системе МРТ. Если средства труда у страны достаточно развиты, то она может быть поставщиком на мировой рынок преимущественно готовых изделий и иметь такой народнохозяйственный комплекс, который обеспечивает национальное функционирование всех отраслей национальной экономики.

Причины участия стран в МРТ.

В МРТ вступают сначала предприниматели разных стран. Они стремятся продать свою продукцию за границей подороже, купить там товары подешевле и перепродать их в своей стране с прибылью. Стремление получить более значительную выгоду от экспортно-импортных операций по сравнению с куплей-продажей на внутреннем рынке и является основным мотивом участия предпринимателей разных стран в МРТ.

Причиной, побуждающей страны вступать в МРТ, является противоречие между ростом общественных потребностей и недостаточным уровнем существующих ресурсов для их удовлетворения. Когда это противоречие возникает, встает вопрос об экономном использовании имеющихся ресурсов, т.к. иначе удовлетворить возникшие потребности невозможно. Важнейшим путем осуществления такой экономии является участие страны в МРТ. Так, закон возрастающих потребностей обуславливает действие закона экономии труда, а этот последний принуждает страну к вступлению в МРТ.

1. Этапы развития разделения труда как экономического процесса.

Разделение труда как экономический процесс прошло в своем развитии следующие основные этапы:

- I. Отделение земледелия от скотоводства.
- II. Отделение ремесла от земледелия.
- III. Отделение торговли от ремесла.

На первом и втором этапах в основном завершается общее разделение труда, общественное производство расчленяется на крупные сферы – промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство и т.д. На третьем этапе получает всестороннее развитие частное (внутри отдельных отраслей) и единичное (внутри отдельных предприятий) разделение труда. При этом наряду с разделением труда по видам полезной

деятельности формируется и углубляется территориальное разделение труда, в т.ч. разделение труда между странами.

2. Новые тенденции в развитии МРТ.

Сложившееся сегодня МРТ и на его основе мировое хозяйство представляет собой сложную и противоречивую систему в которой с трудом удается поддерживать баланс разнонаправленных интересов и взаимодействие его отдельных систем. Оно все более предстает как неделимое глобальное целое, в котором формируются и развиваются противоречивые и разнонаправленные тенденции и, прежде всего – глобализация и одновременно регионализация экономической жизни. Тенденция к глобализации мировой экономической жизни проявляется во все более свободном перемещении в мировом экономическом пространстве товаров и всех факторов производства. Они становятся все более доступными всем и по более низкой цене. Тенденция к регионализации выражается прежде всего в создании региональных торговых блоков (**ЕС, НАФТА- Североамериканское соглашение о свободной торговле, АСЕАН – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии...**).

Характерной чертой современного мирового хозяйства стала интернационализация хозяйственной жизни, под которой понимается сближение национальных экономик, проявляющееся в росте производственной взаимозависимости, международного товарооборота, движения капиталов и рабочей силы, взаимного влияния на важнейшие экономические процессы в странах, в т.ч. на уровне цен, ставки процента и т.д. В ее основе лежит углубление международной специализации и интернационализация производства, транснационализация капитала и образование транснациональных корпораций (ТНК).

Под интернационализацией производства понимается установление непосредственных, более или менее устойчивых производственных связей между предприятиями различных стран, вследствие чего производственный процесс в одной стране становится частью процесса, протекающего в международном или мировом масштабе. Это объективный процесс, являющийся следствием углубления МРТ, в основе которого лежит международная специализация производства. В современных условиях интернационализация производства усиливается под влиянием различных факторов, прежде всего НТР.

Отражением интернационализации производства в сфере экономических отношений является также интернационализация капитала, которая представляет собой процесс переплетения и объединения национальных капиталов, проявляющихся как в

создании отдельными компаниями хозяйственных объектов в других государствах, так и в развитии международных форм связей и контактов между капиталами разных стран. **Интернационализация капитала** ведет к появлению нового явления в мировой экономике – транснационализации и ТНК. Появление и развитие ТНК усиливает процессы специализации и кооперирования между предприятиями разных стран. Развитие мировой экономики, начиная с последней четверти XX в., складывается под растущим влиянием глобальных или общемировых проблем, возникновение которых – очевидное проявление глобализации всемирного хозяйства, протекающей в конфликтной, проблемной, противоречивой форме.

В 90-е годы сложилась следующая классификация глобальных проблем:

- Политические и социально-экономические проблемы (сохранение мира и предотвращение ядерной войны, ограничение гонки вооружений и разоружения, устойчивость развития мирового сообщества).
- Проблемы, связанные с природно-экономическим развитием (экологическая, энергетическая, сырьевая, продовольственная, сохранения климата...).
- Социальные проблемы (межнациональные конфликты, демографические проблемы, вопросы культуры, образования и здравоохранения).
- Смешанные проблемы, возникновение и нерешенность которых таит угрозу массовой гибели людей (военные и региональные конфликты, преступность, техногенные катастрофы, стихийные бедствия).
- Научные проблемы (освоение космического пространства, долгосрочное прогнозирование в различных областях и др.).

Глобальные проблемы нельзя решить быстро и на уровне отдельных стран. Необходим единый международный механизм их решения и регулирования, определения международных правовых и экономических норм. Их решение возлагается на ООН, МВФ, ВТО, региональные и отраслевые организации, которые имеют большой опыт координации международных усилий, использования ресурсов, регулирования МЭО.

Показатели, характеризующие уровень участия страны в МРТ.

Для характеристики различных аспектов участия страны в международном разделении труда в его народнохозяйственной форме необходимо прежде всего знать объем валового внутреннего продукта (ВВП) страны. Величина ВВП является исходным параметром при проведении анализа особенностей состояния международного разделения труда, так как она характеризует одну из важных его сторон — сосредоточение усилий отдельных стран на производстве части валового мирового продукта.

При нахождении показателя концентрации производства ВВП в одной из стран, разумеется, необходимо иметь сведения об объеме его производства как в отдельных странах, так и во всех других странах мира. На основе этих данных устанавливается удельный вес каждой страны в производстве валового мирового продукта, а потом можно найти число стран, в которых сосредоточена основная часть его производства.

Удельный вес страны в общем производстве стран мирового экономического сообщества определяет место ее экономики в системе международного производства. В зависимости от различных обстоятельств это место может быть первым, вторым, третьим или последним. Но ни один из этих детерминантов еще не дает представления об уровне включения национальной экономики страны в систему международного разделения труда. Возможен, например, такой, казалось бы, парадоксальный факт — данная страна может занимать ведущее положение по объему ВВП и в то же время находиться на весьма низком уровне участия в международном разделении труда. Это означает, что степень включения в МРТ национальной экономики не соответствует тому месту, которое она занимает в мировом производстве. Иными словами, большая или малая величина объема ВВП еще не свидетельствует об определенном уровне участия страны в системе МРТ.

Чтобы достаточно обоснованно судить о степени вовлечения ресурсов страны в процесс международного разделения труда, необходимо наряду с концентрацией производства использовать и сведения о развитии внешней торговли между этой страной и другими участниками МРТ. Именно данные о состоянии внешней торговли показывают, что валовой внутренний продукт в отдельных странах расходуется не только для удовлетворения внутренних потребностей, но и идет на продажу на мировом рынке. Вопрос о том, какую сторону внешней торговли нужно брать для проведения анализа — экспорт, импорт или товарооборот в целом, — зависит от конкретных целей разработчика. Представляется, что при рассмотрении степени вовлечения всех ресурсов страны в процесс международного разделения труда можно применять все эти параметры, хотя их значение и разное.

Данные об объеме ВВП отдельных стран и величине их валового экспорта на мировой рынок являются исходными моментами для определения степени вовлечения ресурсов страны в процесс международного разделения труда. Показатель этот рассчитывается путем отношения величины всего экспорта отдельной страны на мировой рынок к объему ее валового внутреннего продукта. Полученный таким путем итог и является реальным показателем участия страны в международном разделении труда. Реальным потому, что он представляет долю ресурсов отдельной страны, действительно

вовлеченных в процесс международного разделения труда. Обычно этот показатель называется экспортной квотой.

Экспортная квота имеет важное аналитическое значение. Во-первых, она свидетельствует о степени зависимости производства национальной экономики от сбыта своих товаров на рынках других стран. Во-вторых, доля экспорта в валовом внутреннем продукте показывает возможности данной страны производить определенное количество продукции для продажи на мировом рынке.

Важным показателем, применяемым для измерения степени вовлечения всех ресурсов отдельной страны в систему международного разделения труда, является коэффициент опережения темпами роста валового экспорта темпов роста валового внутреннего продукта данной страны. Выше отмечалось, что отношение экспорта к объему ВВП показывает степень вовлечения ресурсов страны в систему международного разделения труда, следовательно, на основе сравнения темпов роста экспорта с темпами роста валового внутреннего продукта можно уже судить о перспективах изменения этого уровня, т.е. о тенденциях изменения степени участия страны в МРТ.

О степени включения экономики страны в международные экономические отношения можно судить и по другим показателям. Так, наряду с экспортной квотой следует для этой цели использовать и величину валового импорта. Отношение валового импорта данной страны к ее валовому внутреннему продукту называется импортной квотой.

Импортная квота показывает, какую часть импорт составляет от ВВП. Ее можно сопоставить с экспортной квотой и таким образом установить соотношение между экспортом и импортом. Они могут быть равны, но чаще всего эти величины не совпадают. Для измерения степени включения страны в МРТ применяется и коэффициент опережения темпами роста импорта темпов роста валового внутреннего продукта. В отличие от импортной квоты этот показатель дает представление о тенденциях развития импорта, о степени зависимости национальной экономики от закупок товаров за рубежом.

Наконец, для измерения уровня развития внешнеэкономических связей данной страны используют и внешнеторговую квоту, представляющую собой отношение величины внешнеторгового оборота страны к объему ее валового внутреннего продукта. Внешнеторговая квота показывает общий объем внешнего товарооборота данной страны со страной-партнером или со всем мировым сообществом, но не дает при этом его качественной характеристики.

Допустим, что экспорт страны А в страну Б в 1990 г. составлял 5 млрд. долл., а импорт из нее также 5 млрд. долл., тогда весь внешнеторговый оборот страны А равнялся

10 млрд. долл. Если в 1995 г. взаимный товарооборот этих стран достиг 20 млрд. долл., то неясно, кому это более полезно. Очевидно для ответа на этот вопрос нужно знать изменение величин экспорта и импорта каждой из названных стран. Предположим, что экспорт страны А по-прежнему составляет 5 млрд. долл., а импорт — 15 млрд. долл., то теперь ясно, что рост ее * внешнего товарооборота произошел в результате увеличения импорта из страны Б, которая и оказалась в выигрыше при развитии внешнеэкономических связей со страной А.

Внешнеторговая квота в качестве показателя развития МРТ носит ограниченный характер, и для этой цели лучше использовать экспортную и импортную квоты. Помимо рассмотренных показателей, характеризующих степень вовлечения ресурсов в систему международного разделения труда, существует группа других показателей, изучение которых помогает проследить развитие отдельных аспектов этого процесса, например, установить место какого-нибудь международного региона — ЕС, Северной Америки, Африки и т.д. — во всей системе внешнеэкономических связей отдельной страны. В этом случае так же, как и при определении уровня вовлечения ресурсов страны в МРТ, можно употребить данные по экспорту, импорту и внешнему товарообороту. Однако ничто не мешает провести анализ на основе данных по одному из этих параметров. В частности, мы рассмотрим лишь те показатели, которые применяются при проведении экспортных операций.

Одним из показателей, характеризующих место международного региона в системе внешнеэкономических связей отдельной страны, служит доля экспорта в определенный международный регион в ее валовом экспорте. Этот показатель исчисляется на основе данных о продажах отдельной страны в страны региона в ее валовых поставках на мировой рынок. Взятая сама по себе доля экспорта отдельной страны в какой-либо регион мира в ее валовом экспорте еще ничего не говорит о степени развития разделения труда между указанными партнерами. В самом деле, допустим, что эта доля выросла на 20 %, но если в то же время объем валового внутреннего продукта увеличился в два раза, то нельзя считать, что возросла степень развития разделения труда между страной и международным регионом. Какое же практическое значение имеет в таком случае увеличение доли экспорта страны в определенный международный регион в ее валовом экспорте? Значение этого показателя состоит в том, что он раскрывает место международного региона в общей системе внешнеэкономических связей данной страны. Гипотетический рост доли экспорта отдельной страны в какой-либо регион на 20 % означает, что темпы развития ее внешнеэкономических связей с этим регионом на 20 % выше по сравнению с предыдущим периодом.

Важным показателем, используемым для характеристики состояния внешнеэкономических связей, является коэффициент изменения величины экспорта отдельной страны в данный регион по сравнению с ростом ее валовых поставок на мировой рынок. Этот коэффициент также называют коэффициентом опережения. Он исчисляется путем отношения темпов роста экспорта отдельной страны в соответствующий регион к темпам роста ее валовых поставок на мировой рынок. Этот коэффициент, как и доля экспорта отдельной страны в регион в ее валовом экспорте, еще не показывает уровня развития разделения труда между ними. Его значение состоит в том, что он дает представление о скорости развития взаимного экономического сотрудничества страны с группой стран по сравнению с развитием всей системы внешнеэкономических связей. На основании этого показателя можно судить о том, как изменяется место данного региона в системе внешнеэкономических связей страны.

Помимо этих показателей существуют другие, которые позволяют определить место отдельных стран в системе взаимных экономических отношений стран данного региона. Одним из таких показателей является доля экспорта отдельной страны во взаимном экспорте группы стран. Взаимный экспорт — это совокупный экспорт стран-партнеров на региональный рынок. Хотя взаимный экспорт группы стран в конечном счете и определяется общим объемом их совместного производства, но жесткой зависимости между этими величинами не существует. При одних условиях взаимный экспорт может развиваться параллельно с производством, при других — отставать. Оптимальным вариантом является тот, при котором взаимный экспорт опережает рост общего объема производства: происходит более глубокое вовлечение ресурсов страны в процесс МРТ.

В равной мере и доля экспорта отдельных стран во взаимном экспорте региональной группы не имеет стабильного характера. Она изменяется не только в зависимости от величины экспорта других стран, но и от уровня отечественного производства всей совокупности товаров и услуг, от объема их потребления внутри страны и от прочих факторов. Изменения доли экспорта отдельных стран во взаимном экспорте могут идти в разных направлениях. Ее увеличение свидетельствует о возрастании роли данной страны во взаимном обмене сотрудничающих стран.

Доля экспорта отдельной страны во взаимном экспорте данной группы стран дает объемное представление об участии этой страны в их внешнем обмене. О тенденциях же развития этой величины можно судить по коэффициенту опережения темпами роста экспорта отдельной страны определенного региона темпов взаимного экспорта стран данного региона. Чем выше этот коэффициент, тем большее место данная страна занимает

во взаимном экспорте региональной группы. Помимо народнохозяйственной существуют и другие формы МРТ — внутриотраслевая, межотраслевая и межродовая. Каждая из них представляет большой самостоятельный интерес для анализа процесса развития международного разделения труда.

Факторы производства в мировом хозяйстве. Ресурсный потенциал современной цивилизации

1. Факторы производства в мировом хозяйстве
2. Место и роль природно-сырьевых ресурсов в мировой экономике
3. Топливо-энергетический потенциал и его распределение в мировом хозяйстве
4. Ресурсы нетопливного минерального сырья
5. Аграрно-климатический потенциал мирового хозяйства
6. Земельные, водные и лесные ресурсы

1. Факторы производства в мировом хозяйстве.

Факторы производства (ФП) – это ресурсы, которые необходимо затратить, чтобы произвести товар:

- Труд, технология, земля, капитал

Факторы производства подразделяются по следующим признакам:

По происхождению:

- основные (первичные)
- развитые (вторичные) – приобретенные

По степени специализации:

- общие
- специальные

Развитые факторы чаще являются специализированными, основные - общими.

По материальности:

материальные (капитал, земля);

нематериальные (труд, организация производства, технология производства, информация).

По характеру роста:

- экстенсивные факторы роста: увеличение объема инвестиций при сохранении существующего уровня технологии; увеличение числа занятых работников; рост объемов потребляемого сырья, материалов и топлива;

- интенсивные факторы роста: ускорение НТП (внедрение новой техники и технологий путем обновления основных фондов); улучшение использования основных и оборотных фондов; повышение эффективности производства за счет лучшей ее организации.

Факторы производства характеризуются ограниченностью и мобильностью. Ограниченность ФП заставляет отдельные фирмы, страны и мировую экономику в целом выбирать наиболее оптимальные варианты их использования.

Мобильностью ФП называется его способность перемещаться в пространстве или изменять свои функции.

Основные и специальные ФП считаются слабо мобильными, а развитые и общие обладают высокой степенью международной мобильности.

Однако способность к мобильности не означает возможности такой мобильности (например, из-за валютных ограничений, ограничений на вывоз технологии...). Различие в наделенности стран факторами производства приводит к международному разделению факторов производства.

Международное разделение факторов производства – сосредоточение отдельных факторов производства в различных странах, приводящее к производству ими определенных товаров, экономически более эффективных, чем в других странах. Ресурсы в экономике рассматриваются как составляющие элементы производственного потенциала, которыми владеет отдельная страна или мировое сообщество и которые используются для экономического, социального и научно-технического развития.

Экономические ресурсы делятся на материальные, природные, трудовые, технологические, финансовые, информационные.

К материальным ресурсам относятся прежде всего орудия труда (это первый показатель технического прогресса человечества) и предметы труда (это вещество, которое человек берет у природы и превращает его в конечный продукт или использует для дальнейшей переработки). Особое значение имеют природно-сырьевые ресурсы.

1. Место и роль природно-сырьевых ресурсов в мировой экономике.

Под природно-сырьевыми ресурсами понимаются исследованные, разведанные и добытые природные богатства, используемые в хозяйстве, являющиеся средствами существования человеческого общества. К ним относятся: земля и ее недра, водные и растительные ресурсы, ресурсы атмосферы.

Все многообразие видов сырья, потребляемого современным производством, обычно подразделяется по следующим признакам:

По происхождению:

- ресурсы природных компонентов;

- ресурсы природно-территориальных комплексов.

По видам хозяйственного использования:

- ресурсы промышленного производства;
- ресурсы сельскохозяйственного производства.

По признаку исчерпаемости:

исчерпаемые ресурсы Потребности в таких ресурсах значительно превышают объемы и скорости естественного восполнения, что ведет к их истощению. На основе интенсивности и скорости естественного образования исчерпаемые ресурсы можно подразделить на:

- невозобновляемые (все виды минеральных ресурсов и земельные ресурсы); возобновляемые (ресурсы растительного и животного мира);
- относительно возобновляемые – ресурсы, восполняемые объемы которых значительно меньше объемов потребления (продуктивные пахотные почвы, леса зрелого возраста, водные ресурсы в региональном аспекте).

неисчерпаемые ресурсы:

- климатические ресурсы (запасы тепла и влаги в данной местности);
- водные ресурсы (ежегодно возобновляемые запасы пресных вод не столь велики, но мировое хозяйство расходует для своих нужд около 10% общего водозапаса, поэтому при соблюдении принципов рационального водопользования и развития технологии опреснения соленых морских вод (около 98% общего объема воды в мире) эти ресурсы могут считаться неисчерпаемыми);
- нетрадиционные энергоресурсы (солнечная, ветровая, приливная энергия морских волн, геотермальная (внутренняя энергия Земли), биологическая (энергия биомассы), энергия температурного градиента океанских вод).

Если значительная часть ресурсов в процессе потребления полностью уничтожается и становится непригодной к дальнейшему использованию, то некоторые другие ресурсы после их использования могут вновь служить исходным сырьем для производства – это вторичное сырье. Истощение минерально-сырьевой базы обуславливает возрастающую роль вторичного сырья. Так, в настоящее время до 50% мирового производства стали производится из металлолома, что сберегает для мировой экономики сотни миллионов тонн железной руды, кокса и др. материалов.

По методике ООН природные ресурсы подразделяются на:

разведанные ресурсы

предварительно оцененные

прогнозные (вероятностные)

Мировое производство важнейших видов сырьевых ресурсов растет примерно теми же темпами, что и МВП и мировое промышленное производство. Сырьевая политика многих стран направлена на усиление режима экономии сырья, создание резервных запасов критических видов минерального сырья, увеличение использования вторичного сырья. Особое внимание стало уделяться использованию альтернативных материалов и источников энергии. Например, в настоящее время АЭС производят электроэнергии 24% общемирового производства.

Минерально-сырьевая ситуация в мире характеризуется концентрацией запасов и добычи в сравнительно небольшом числе государств.

На промышленно развитые капиталистические страны приходится ~3,6% запасов нетопливных минеральных ресурсов мира, 5% нефти, 81% производства обрабатывающей промышленности. Здесь в крупных размерах сосредоточены только в основном металлы платиновой группы (90%), каменный уголь (более 60%), золото и уран (70%), свинец, цинк и молибден (по 60%), природный газ, хромовая руда (55%), никель (50%). Среди развитых стран самыми большими минеральными ресурсами обладают: Австралия (уран, железные и марганцевые руды, медь, бокситы, свинец, цинк, титан, золото, алмазы), ЮАР (марганцевые и хромовые руды, ванадий, золото, платиноиды, алмазы, уран), Канада (уран, свинец, цинк, вольфрам, никель, кобальт, молибден, ниобий, золото, калийные соли), США (медь, молибден, фосфатное сырье).

На территории развивающихся стран сконцентрировано порядка 50% мировых нетопливных минеральных ресурсов, 2/3 запасов нефти и около 50% природного газа, при этом они производят менее 20% продукции обрабатывающей промышленности. В этих странах находятся 90% промышленных запасов фосфатов, 88% кобальта, 86% олова, более 50% медной и никелевой руд. Развивающиеся страны также отличаются довольно резкой дифференциацией в обеспеченности запасами полезных ископаемых. Подавляющая их часть сосредоточена примерно в 30 из 160 развивающихся стран. Страны Персидского залива располагают 2/3 мировых запасов нефти. Кроме того, необходимо отметить Бразилию (железные и марганцевые руды, бокситы, олово, титан, золото), Мексику (нефть, медь, серебро), Чили (медь, молибден), Гвинею (бокситы), Заир (медь, кобальт, алмазы), Замбию (медь, кобальт).

Восточноевропейские страны располагают значительными разведанными запасами минерального сырья. Особо надо выделить Российскую Федерацию, где сконцентрировано 13% мировых запасов нефти, 39% природного газа и угля, 1/3 железной руды, 70% апатитовой руды. Минеральные ресурсы РФ в 3 раза больше, чем в США, в 4,4

раза больше, чем в КНР.

Еще в большей степени сосредоточено потребление минерального сырья.

Промышленно развитые страны потребляют свыше 60% минерального нетопливного сырья, 58% нефти и около 50% природного газа, в результате чего здесь наблюдается большой разрыв между производством и потреблением минеральных ресурсов. В США он составляет 20%, страны ЕС могут удовлетворить свои потребности только на 2/3. Собственные запасы у них достаточны только по немногим из основных видов минерального сырья – железной руде, ртути, калийным удобрениям. Еще ниже уровень самообеспеченности минеральными ресурсами промышленности Японии – около 1/3.

Одной из сложных проблем западноевропейских стран и США является обеспечение потребностей в нефти. В Западной Европе потребление нефти в 90-х годах превышало собственную добычу в 2,5 раза, в США – в 1,9 раза. Япония практически полностью зависит от импорта нефти. Развивающиеся страны в виду недостаточного промышленного развития потребляют около 16% мирового производства минерального сырья.

Минеральное сырье – важная категория международной торговли, на нее приходится 19% всего товарного экспорта. В экспорте минерального сырья основную массу поставок составляет топливо – 53%.

Для определения динамики и уровня мировых цен используются:

- справочные цены, к которым относятся цены оптовой или внешней торговли, публикуемые в печати, экспортных прейскурантах. Это цены, запрашиваемые продавцами. Они служат ориентиром для определения фактических цен сделок, которые включают приплаты или скидки;
- биржевые котировки, отражающие реальные цены сделок на бирже. Из-за спекулятивных операций, распространенных на биржах, изменения биржевых котировок в каждый данный момент времени могут не отражать действительных тенденций в движении цен;
- цены реальных сделок в международной торговле, отражающие цены внешней торговли. Подсчитываются путем деления стоимости экспортных или импортных отдельных товаров на их количество.

На базе внешней торговли рассчитываются индексы средних фактических цен или индексы удельных цен, которые публикуются в национальных статистиках и статистике международных организаций.

Мировые цены по ряду сырьевых товаров характеризуются разнообразием и множественностью, т.к. в рамках общего мирового рынка выделяются отдельные зоны со

специфическим ценообразованием. Множественность мировых цен на сырьевые товары усиливается за счет использования различных валют для выражения этих цен. За счет различных темпов обесценивания валют могут возникать существенные различия в уровне и динамике мировых цен на одно и то же сырье и т.д.

1. Топливо-энергетический потенциал и его распределение в мировом хозяйстве.

В сырьевом секторе мирового хозяйства ведущую роль играют топливо-энергетические ресурсы – нефть, нефтепродукты, природный газ, каменный уголь, энергия (ядерная, гидроэнергия...). Эта группа товаров в 90-е годы сохраняет роль лидера среди прочих товарных групп в международной торговле, уступая лишь группе машин и оборудования.

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) играет важнейшую роль в мировой экономике, т. к. без его продукции невозможно функционирование всех без исключения отраслей. В состав ТЭК входят газовая, нефтяная и угольная промышленность, энергетика.

Мировой спрос на первичные энергетические ресурсы (ПЭР) в 1995—2015 гг. будет расти медленнее, чем в 80-е годы (без учета бывшего СССР), и эта тенденция сохранится в последующие десятилетия XXI в. Одновременно будет повышаться эффективность их использования, особенно в промышленно развитых странах.

Как считают специалисты, в период 1995—2015 гг. общее потребление всех видов ПЭР в мире может возрасти примерно в 1,6—1,7 раза и составит около 17 млрд. т условного топлива. При этом в структуре потребления доминирующее положение сохранится за топливо-энергетическими ресурсами органического происхождения (более 94%). Доля энергии АЭС, ГЭС и других не превысит 6%. В общем объеме производства и потребления ПЭР лидирующую роль сохранит нефть, на втором месте останется уголь и на третьем — газ. Тем не менее в структуре потребления доля нефти упадет с 39,4 до 35% при росте доли газа с 23,7 до 28%. Несколько снизится доля угля – с 31,7 до 31,2%. Небольшое увеличение доли неорганических энергоресурсов будет происходить на фоне сокращения удельного веса атомной энергии – с 2,3% в 1995 г. до 2% к 2015 г.

Структура ТЭК в мировом хозяйстве определяется видами используемой первичной энергии и балансом между ними.

В конце 90-х годов, как известно, произошло замедление темпов экономического развития фактически во всех странах мира. В государствах ОЭСР (Организации

экономического сотрудничества и развития, в которую входят 29 промышленно развитых стран), в частности, в Японии (которая пережила глубокий спад) экономический рост в среднем составил 2,2%.

По мере снижения темпов экономического развития сокращались темпы прироста потребления ПЭР. Определенное воздействие на объемы потребления ПЭР и их структуры оказало резкое снижение цен на нефть, начавшееся в конце 1997 г. Аналитики считают, что такая тенденция, сохранявшаяся до конца века, в начале XXI века изменится и цены пойдут вверх, составляя 125 – 135 долл. за тонну. Предполагается, что добыча нефти в 2003 году возрастет на 1,1 млрд. тонн. Напротив, доля природного газа, как в структуре потребления, так и производства, непрерывно будет расти. Так, в среднем в структуре производства доля природного газа выросла на 0,1%. Снижается доля угля в структуре потребления, что свидетельствует о замещении нефтью и газом некоторого его объема.

Как считают эксперты, производство и потребление энергии атомных и гидроэлектростанций недостаточно, их роль в топливно-энергетическом комплексе мировой экономики еще невысока, а доля в топливно-энергетическом балансе мира не превышает 5,5%.

Наиболее быстрыми темпами электроэнергетика развивалась в 50-60-е гг. XX века. Практически за этот период произошло удвоение производства электроэнергии, страны стали переходить на энергосберегающие технологии. Лидерами в производстве энергии традиционно являются: США – 3,0 трлн. кв/ч; РФ – 1,1 трлн. кв/ч; Япония – 1,0 трлн. кв/ч; КНР – 0,66 трлн. кв/ч.

Структура потребления первичных энергоресурсов в мировом хозяйстве выглядит следующим образом:

- нефть – 41,2%;
- твердое топливо – 28,3%;
- газ – 22,3%;
- атомная энергия – 9%;

Географически потребление энергии в мировом хозяйстве складывается следующим образом:

- развитые страны – 53%;
- развивающиеся – 29%;
- СНГ и страны Восточной Европы – 18%.

Основные крупнейшие в мире источники добычи энергоресурсов:

нефть: Самотлор (Западная Сибирь, Россия); Саудовская Аравия и Кувейт;
газ: Республика Коми, Уренгой (Россия); Голландия; США.

Нефть

Лидирующие позиции в группе топливно-энергетических товаров занимает нефть. Этот товар является в современных условиях уникальным видом энергетических ресурсов, заменить который в массовом масштабе в ближайшей перспективе не представляется возможным. Согласно оценкам ОПЕК, относительная доля нефти в мировом энергопотреблении в 1994 г. составляла 40%, а в 2010 г. снизится до 36%. В то же время доля газа в мировом энергопотреблении в 1994 г. составила 20,7%, а к 2010 г. возрастет до 21,3%. В отношении других источников энергии ожидается, что доля твердых видов топлива возрастет с 29% в 1994 г. до 32% в 2010 г., а доля гидроэнергии и ядерной энергии за тот же период увеличится с 10 до 11%.

Разведанные запасы нефти в конце 90-х годов оценивались в 270 – 300 млрд. т (прогнозные оценки 840 млрд. т).

Обеспеченность мировой экономики разведанными запасами нефти при таком уровне добычи составляет 45 лет. Причем ОАЭ могут сохранять сегодняшний объем нефтедобычи около 140 лет, Саудовская Аравия – 90 лет, Россия – 23 года, США – менее 10 - 12 лет. Однако при существующей технике добывается только 30 - 35 % существующих запасов.

Нефтедобывающая промышленность в мировом хозяйстве развивается в ограниченном числе стран вследствие крайней неравномерности размещения сырьевой базы. Залежи нефти, пригодные для промышленной разработки, сосредоточены лишь в нескольких районах земного шара, главным образом в странах Персидского залива (2/3 мировых запасов), в северо-западных районах России, странах Карибского бассейна и Западной Африке. Около 77 % запасов сосредоточено в странах ОПЕК, а доля этих стран в мировой торговле нефтью составляет около 65%. В то же время на мировом рынке нефти в последнее десятилетие усиливается роль новых экспортеров, не входящих в ОПЕК, – Мексики, Великобритании, Норвегии, АРЕ. Разведанные запасы нефти в мире распределяются следующим образом (%): Саудовская Аравия – 25,4; Ирак – 11; ОАЭ – 9,4; Кувейт – 9,3; Иран – 9,1; Венесуэла – 6,8; Россия – 4,8; Китай – 2,4; США – 2,4. На страны ОЭСР приходится только 12% мировых запасов нефти. Зависимость этих стран от импорта нефти, в т.ч. из стран – членов ОПЕК, остается очень высокой: на 99,7% – у Японии; 95,8% – у Франции; 95,4% – у Германии; 39,4% – у США.

Важным событием на мировом рынке нефти в 1996 г. явилось возобновление экспорта иракской нефти после 6-летнего перерыва (вызванного санкциями ООН), что

стало возможным после достижения соглашения «Нефть в обмен на продовольствие» между Ираком и ООН. Все контракты на поставки иракской нефти подлежат одобрению ООН.

На долю США приходится около 1/4 мирового потребления нефти, доля в общемировой добыче в последнее время существенно снизилась примерно до 12%.

Ожидается, что мировой спрос на нефть в ближайшие годы будет увеличиваться в развивающихся странах и странах азиатского региона. Нефть, например, составляет основу торговых отношений Японии со странами Ближнего Востока, обеспечивающими почти 80% ее потребностей в данном виде топлива (ОАЭ – 26,7%, Саудовская Аравия – 19,5%, Иран – 9,7%, Катар – 7,0%, снижаются поставки из Индонезии (7,3%) и Китая (4,9%)). В Японии отмечается наиболее высокий спрос на нефть среди промышленно развитых стран.

Природный газ

Доказанные мировые запасы природного газа составляют около 144 трлн. м³, обеспеченность запасами составляет около 70 лет. В пересчете на условное топливо запасы газа приблизились к доказанным запасам нефти, а нынешняя добыча газа составляет менее 60% от нефтедобычи. Мировые запасы природного газа за последние годы наращивались более высокими темпами. Среди специалистов существует мнение о более широком географическом распределении запасов газа по сравнению с нефтью. Основные запасы газа сосредоточены в двух регионах: в СНГ и на Ближнем Востоке – почти 72% доказанных запасов (в том числе в СНГ – около 38,4%). На США и Канаду приходится около 4,5% и на западноевропейские страны – чуть более 3%. В таблице 3 приведены данные, характеризующие годовую добычу природного газа в некоторых странах и регионах (за 2000г.) (млрд.м³).

Потребление природного газа является перспективным направлением, поскольку при его сгорании не наблюдаются существенные отрицательные последствия, а также имеется достаточная ресурсная база.

В западноевропейские страны газ поставляется в основном из месторождений Северного моря, Нидерландов, России и Алжира.

Торговля сжиженным газом сосредоточена в основном в Азиатско-Тихоокеанском регионе (около 75% мировой торговли этой продукцией). Основным импортером является Япония, рост импорта ожидается в республике Корея и на Тайване.

Каменный уголь

Уголь является наиболее распространенным из всех видов топливно-энергетических ресурсов органического происхождения. Его запасы превышают суммарные запасы нефти и газа. Мировые разведанные запасы составляют свыше 5 трлн. т, а достоверные – около 1,8 трлн. т, при современном уровне мировой добычи 4,5 млрд. т в год обеспеченность запасами составляет 440 лет. Угольные ресурсы разведаны в 75 странах мира, более 96% запасов сосредоточено в 10 странах: США (445 млрд. т), Китае (272), России (200), ЮАР (130), Германии (100), Австралии (90), Великобритании (50), Канаде (50), Индии (29) и Польше (25). На выработку электроэнергии расходуется около 65% добываемого угля. Отраслью, в которой активно используется уголь, является также и металлургия.

Атомная энергия

Начиная с 50-х годов, неуклонно росла доля атомной энергии в топливно-энергетическом балансе индустриально развитых стран. Своеобразным пиком «атомного энтузиазма» явились 70-е годы, когда во многих странах мира были приняты грандиозные программы развития атомной энергетики. В середине 80-х годов крупнейшими продуцентами атомной энергетики в мире явились США, Франция, СССР, Великобритания, Канада, ФРГ, Испания, Бельгия.

Но после ряда серьезных аварий на АЭС в США и в особенности после Чернобыльской аварии, ряд стран решили вообще отказаться от АЭС (Ирландия, Люксембург, Дания, Новая Зеландия, Австралия), другие страны решили ликвидировать уже построенные атомные реакторы (Швеция, Филиппины, Австрия). Однако США, Франция, ФРГ, Великобритания продолжают с разным успехом держать курс на развитие атомной энергетики.

Ресурсы современной топливной базы для ядерной энергетики определяются стоимостью добычи урана при затратах, не превышающих 130 долларов за 1 кг U₃O₈. Свыше 28% ресурсов ядерного сырья приходится на США и Канаду, 23% – на Австралию, 14% – на ЮАР, 7% – на Бразилию. В остальных странах запасы урана незначительны. Ресурсы тория (при затратах до 75 долл. за 1 кг) оцениваются примерно в 630 тыс.т, из которых почти половина находится в Индии, а остальная часть – в Австралии, Бразилии, Малайзии и США.

Большую роль в решении проблем потребления энергии играет Международное агентство по атомной энергетике (**МАГАТЭ**) – автономная межправительственная организация, действующая с 29 июля 1957 года. Она входит в общую систему Организации Объединенных Наций, однако не относится к числу ее специализированных учреждений, а связана с ООН специальным соглашением. Местонахождение – Вена. Назначение МАГАТЭ, согласно ее Уставу, — «стремиться к достижению более скорого и

широкого использования атомной энергии для поддержания мира, здоровья и благосостояния во всем мире». Недопущение распространения военного использования ядерной энергии представляет собой важнейшую составляющую этой ответственной миссии.

Среди членов Агентства есть и такие страны, которые приняли политическое решение не развивать ядерную энергетику. К ним, в частности, относятся Австрия, Дания и Ирландия.

Под эгидой МАГАТЭ разработано несколько международных конвенций, в том числе Конвенция о ядерной безопасности и Конвенция о безопасном обращении с отработавшим ядерным топливом и безопасном обращении с радиоактивными отходами, которые завершают серию международных соглашений, обеспечивающих всеобъемлющее регулирование безопасного обращения с ядерными материалами.

Другим важным направлением деятельности МАГАТЭ является обмен и распространение информации. В Агентстве создана уникальная международная система ядерной информации (ИНИС), которая отличается децентрализованностью как организации, так и эксплуатации. Государства-члены сами отвечают за ввод информации в систему и за предоставление услуг по специализированному выводу информации для пользователей внутри своих стран.

Гидроэнергетика

Гидроэнергетический потенциал не относится, бесспорно, к минеральным ресурсам (полезным ископаемым). Однако он является тем природным даром, который можно поставить в один ряд с запасами топлива.

Мировой экономический гидроэнергетический потенциал достигает 9,7 – 9,8 трлн. кВт. ч (т.е. та его часть, использование которой на данном этапе экономически оправдано) и используется в настоящее время на 21%. Степень освоения гидроэнергетического потенциала особенно велика в Западной и Центральной Европе (70%), в Северной Америке и России она ниже (соответственно 38 и 20%).

Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК)

ОПЕК была образована в 1960 г. на конференции в Багдаде (Ирак). Устав был принят в 1965 г. на конференции в Каракасе (Венесуэла). Местонахождение – Вена (Австрия). Участниками ОПЕК являются страны-основатели: Венесуэла, Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Саудовская Аравия; позже к ним присоединились Алжир, Габон, Индонезия, Катар, Нигерия, ОАЭ.

4. Ресурсы нетопливного минерального сырья.

Металлические руды

Черная металлургия включает добычу и обогащение железной, марганцевой и хромовой руды, выплавку чугуна и стали, производство стального проката.

Важное значение для производства черных металлов имеют запасы железной руды. Мировые прогнозные ресурсы железной руды достигают примерно 600 млрд. т, а разведанные запасы – 260 млрд. т. Крупнейшие в мире месторождения железной руды находятся в Бразилии, Австралии, Канаде, России, Китае, США, Индии, Швеции. Добыча железной руды в мире составляет 0,9 – 1,0 млрд. т в год. Ресурсообеспеченность мирового хозяйства этим видом сырья – примерно 250 лет.

Добыча железной руды в мире быстро росла в 50–70-е гг. в середине 80-х гг. добыча этого вида сырья пережила спад (до 850 млн. т в 1985 г.), но в 90-е гг. стабилизировалась на уровне 1 млрд. т. Снизилась добыча железной руды в США, Западной Европе (из-за исчерпания ряда месторождений), а также в России, Казахстане, на Украине (по причине экономического спада). Вместе с тем растет добыча на легкодоступных месторождениях Китая, Бразилии, Австралии.

Важнейшей тенденцией в развитии мировой черной металлургии является перемещение ее в развивающиеся страны. Если в 1990 г. доля развивающихся стран Азии и Латинской Америки в мировой выплавке стали составляла 21,7%, то в 1997 г. – 36,0%. В 1996 г. Китай вышел в мировые лидеры по производству стали. Южная Корея практически сравнялась по этому показателю с Германией, а Бразилия опередила Англию и Францию. Развивающиеся страны производят в основном рядовой металл. В 90-х гг. произошло резкое сокращение металлургического производства в странах – членах СНГ (в два раза) и в странах Центральной и Восточной Европы (на 33%). В США и Японии ведущие корпорации сокращают производство традиционной металлопродукции, но при этом расширяют выпуск качественных металлов и сложных видов проката. Рост выплавки стали происходит только в странах «нового освоения» (Австралия, Канада, ЮАР), что объясняется высокой степенью обеспеченности этих стран металлургическим сырьем и топливом.

Из сырья для производства цветных металлов на первом месте находятся бокситы. Их прогнозные запасы составляют 50 млрд. т, в том числе разведанные – 20 млрд. т. Крупнейшие месторождения бокситов сосредоточены в Австралии, Гвинее, Бразилии, Венесуэле, на Ямайке. Добыча бокситов достигает 80 млн. т в год, так что нынешних запасов должно хватить на 250 лет.

Развитие мировой цветной металлургии на протяжении длительного времени характеризовалось устойчивым ростом. В настоящее время производится 70 различных видов цветных металлов. Основная доля выплавки приходится на алюминий (45,4%), медь

(25,3%), цинк (15,8%), свинец (11%). Заметное место на рынке цветных металлов занимают также никель, олово, кобальт, вольфрам, молибден и др.

Одной из обобщающих характеристик уровня развития экономики в современных условиях стало потребление алюминия на душу населения. Алюминий и его сплавы в условиях все возрастающих конструкционных и экологических требований вытесняет черные металлы и их сплавы там, где снижение массы изделия (транспортных средств) обеспечивает экономию топлива и увеличение скорости.

Для цветной металлургии развитых стран характерны следующие отличительные черты:

- * растущая доля вторичного сырья — металлолома. Так, развитые страны сделали ставку на вторичное сырье, которое в 90-х гг. обеспечивало 25% их потребностей в цинке и олове, 40% — в меди и 50% — в свинце;
- * повышенное внимание выплавке редких металлов (титана, магния, германия, тантала, ниобия), в том числе и стратегически важных;
- * преобладание производства проката и готовой продукции, тогда как выплавка первичного металла все более перемещается в развивающиеся страны.

Геологические запасы медных руд оцениваются в 860 млн. т, из них разведанных – в 450 млн. т (в Индии, Зимбабве, Замбии, Конго, США, России, Канаде). При нынешнем объеме добычи – 8 млн. т в год – разведанных запасов медных руд хватит примерно на 55 лет.

2.Аграрно-климатический потенциал мирового хозяйства.

Агропромышленный комплекс (АПК) имеет особое значение в мировой экономике. Он относится к числу основных народнохозяйственных комплексов, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества. Значение его не только в обеспечении потребностей людей в продуктах питания, но и в том, что он существенно влияет на занятость населения и эффективность всего национального производства.

АПК – самый крупный из основных (базовых) комплексов в мировой экономике страны. К нему относятся все виды производств и производственного обслуживания, создание и развитие которых подчинены производству конечной потребительской продукции из сельскохозяйственного сырья. В АПК входят три крупные сферы отраслей. **Первая сфера АПК** – тракторное и сельскохозяйственное машиностроение; машиностроение для пищевой промышленности; агрохимия (производство минеральных удобрений и микробиологическая промышленность); комбикормовая промышленность; система материально–технического обслуживания сельского хозяйства; мелиоративное и сельское строительство.

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

Третья сфера АПК – пищевая промышленность; холодильное, складское, специализированное транспортное хозяйство; торговые и другие предприятия и организации, занимающиеся доведением конечного продукта до потребителя, включая оптовые рынки, розничную торговлю и общественное питание. К каждой сфере следует также отнести соответствующие отрасли науки и подготовку кадров. В экономически развитых странах удельный вес сельского хозяйства в структуре АПК занимает относительно меньшее место и по стоимости продукции, и по численности занятых в этой сфере.

Ныне в развитых странах доля колеблется в пределах 2 – 10%. Так, в ВВП США доля сельского хозяйства составляет всего 2%, и при этом страна производит такой гигантский объем сельскохозяйственной продукции, который позволяет удовлетворять потребности не только 260 млн. американцев, но и еще 100 млн. чел. за рубежом, поскольку США являются крупным экспортером этой продукции.

На основе оценки агроприродного потенциала можно заключить, что в целом в странах третьего мира при низком уровне капиталовложений 1 га может прокормить – 0,61 человека, при промежуточном уровне – 2,1 человека, при высоком уровне – 5,05. Если сохранится низкий уровень капиталовложений в сельское хозяйство, то в 2003 г. из 117 развивающихся стран уже 64 государства будут отнесены к категории критических, т. е. их население не будет обеспечено продовольствием по нормативам ФАО и ВОЗ.

Что касается финансовых результатов всего комплекса государственных мер по регулированию сельского хозяйства, то общий вывод неутешителен: поступления средств в сельское хозяйство во много раз превышают те суммы, которые идут из этой отрасли в бюджет. В целом по ОЭСР, поступления в сельское хозяйство из бюджета в 9 раз превышают его выплаты в бюджет, а если к этому добавить и ценовые субсидии, то — в 18 раз.

Анализ развития аграрного сектора свидетельствует о том, что на протяжении всего XX века он в целом характеризуется:

- * низкими темпами роста товарооборота;
- * резкими колебаниями объемов экспорта и импорта сельскохозяйственного сырья;
- * взлетами и падениями цен на различные его виды;
- * неустойчивостью конъюнктуры многих рынков сельскохозяйственной продукции.

Рассмотрим особенности **мирового рынка продовольственных товаров**. Для него характерны все черты индустриально развитой экономики – высокий уровень технологии, организации маркетинговой деятельности агрофирм, включая мощную

рекламу, концентрация капитала, конкуренция производителей, ориентированная на запросы потребителя. Значительную роль играет и международное разделение труда (специализация производства), обусловленное природно-географическими и климатическими условиями стран. Специфической чертой аграрного сектора является то, что каждая страна проводит собственную внутреннюю политику по отношению к национальному сельскохозяйственному производству. Учитывая это, **ГАТТ/ВТО** исключил сельскохозяйственные продукты из числа стандартных объектов международной торговли, вследствие чего демпинг, экспортные субсидии, импортные квоты, дискриминация и другие меры получили широкое распространение в мировой торговле сельскохозяйственной продукцией, тогда как эти же меры решительно пресекаются в торговле другими товарами. Аграрный сектор после машинотехнического и топливно-энергетического является крупнейшим сектором мирового хозяйства. Важнейшую роль в нем по объему экспорта и импорта играют рынок зерновых, рынок мясомолочной продукции, рынок сахара и рынок масличных культур.

Рынок зерновых

Урожайность зерновых и зернобобовых в целом в мире в последние годы составляет 25 - 26 ц/га при существенной дифференциации в отдельных странах (в Европе в целом – 39 - 44 ц/га, в Бельгии и Нидерландах – 65 - 72 ц/га, Великобритании и Польше – 21 - 32 ц/га, Португалии – 12 - 15 ц/га, Украине – 25 - 26 ц/га).

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

Мировые цены на зерновые в значительной мере формируются на рынке США, которые считаются крупнейшим поставщиком этого товара и центром биржевой торговли. Основными зерновыми культурами в мире являются пшеница, кукуруза и рис. Экспортные ресурсы пшеницы в мире составляют 96 - 97 млн. т в год. Среди экспортеров выделяются США, Канада, Австралия, Аргентина и страны ЕС. Организацией, занимающейся прогнозированием и в некоторой степени регулированием мирового рынка зерновых, является **Международный совет по зерну (МСЗ)**. Мировой рынок риса представляет собой несколько обособленный сегмент рынка зерновых в силу специфики его производства и потребления. Рис является одним из

основных продуктов питания в ряде азиатских и некоторых других странах, что определяет значительные объемы производства и мировой торговли этим товаром.

Мировое производство риса ежегодно составляет около 530 млн. т. Основными производителями являются Китай (33%), Индия (23%), Индонезия (9%), Бангладеш (5%), а также Вьетнам, Таиланд, Мьянма, Япония, Филиппины, Бразилия. Крупнейшим импортером риса является Индонезия (14% мирового импорта), а также Бангладеш, КНДР, Иран, Саудовская Аравия, Бразилия, страны ЕС.

Рынок мясомолочной продукции

При общем мировом производстве мяса на уровне 53 - 54 млн. т в год его производство на душу населения имеет огромный диапазон колебаний. Так, при среднем мировом производстве на душу населения 33,2 кг, на страны Европы приходится 83,5 кг, на Китай 29,4 кг, на Данию 326,9 кг, Бельгию 144,2 кг, на Украину 50 кг. В мировой торговле говядиной четко выделяются по регионам основные страны экспортеры и импортеры этой продукции. Так по экспорту говядины и телятины лидеры - Австралия и Новая Зеландия, им принадлежит более 25% мирового экспорта, а также Бразилия, Аргентина, Уругвай, страны ЕС и США. Основным импортером являются Япония, Республика Корея, Иран, Египет. Что касается мировой торговли свининой, то здесь ярко выраженных лидеров-экспортеров этой продукции нет. Можно выделить Данию, страны Бенилюкса, Канаду, США. Основные экспортеры баранины и ягнятины - Новая Зеландия и Австралия, по экспорту птицы выделяются страны ЕС и США. Цены на рынке мяса подвержены значительным колебаниям и зависят от качества, условий поставки и других факторов. Особое место в мировой торговле мясом и мясopодуктами занимают США.

Рынок сахара

Крупнейшими производителями сахара в мире являются Индия, Китай, Бразилия, Таиланд, Франция, Куба. Украина занимает 9 - 10 место в мировом производстве сахара (около 4 млн. т в год).

Рост потребления сахара на душу населения наблюдается, прежде всего, в развивающихся странах, а в развитых - имеет место противоположная тенденция. Так, в США в 1974 г. на душу населения потреблялось в среднем свыше 50 кг сахара, а в 1994 г. - менее 30 кг, что явилось следствием пропаганды научно-обоснованной структуры питания. Увеличивается потребление заменителей сахара, которые вытесняют с рынка натуральное сырье. Однако в ближайшие годы потребление сахара в мире все же будет возрастать на 1,2% ежегодно и достигнет к концу столетия 125 млн. т. Этому будет способствовать политика

правительств по поддержке национальных производителей сахара, а также деятельность Международного соглашения по сахару.

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

Рынок масличных культур

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

Основными производителями сои в мире являются США (50%), Бразилия (17%), Китай (10,8%), Аргентина (10%). Эти страны и являются основными экспортерами сои в мире, а основные импортеры – Германия, Нидерланды, Испания, Италия, Португалия. Что касается подсолнечника, то его география значительно шире. Странам ЕС в целом принадлежит 28 - 29% его мирового производства, Аргентине – 17 - 18%, США – 11%, Украине – 10%. В расчете на душу населения Украина занимает третье место в мире (45 кг) после Венгрии (71 кг) и Болгарии (52 кг).

Земельные, водные и лесные ресурсы.

Земельные ресурсы

Из общей площади поверхности Земли (510 млн. км²) на долю суши приходится 149 млн. км², а остальное занимают моря и океаны. Общая площадь мирового земельного фонда (площадь суши за вычетом ледяных пустынь Арктики и Антарктики) составляет 134 млн. км².

В структуре мирового земельного фонда 11% приходится на обрабатываемые земли (пашни, сады, виноградники); 23% – на луга и пастбища; 30% – на леса; 3% – на антропогенные ландшафты (населенные пункты, промышленные зоны, транспортные линии); 33% – на малопродуктивные земли (пустыни, болота и экстремальные территории с низкой температурой или в горах).

Наибольшими размерами пашни выделяются США (185 млн. га), Индия (160), Россия (134), Китай (95), Канада (46), Казахстан (36), Украина (34 млн. га). Доля обрабатываемых земель в общем земельном фонде составляет (%): в Индии – 57,1; Польше – 46,9; Италии – 40,3; Франции – 35,3; Германии – 33,9; США – 19,6; Китае – 10,3; России – 7,8; Австралии – 6; Канаде – 4,9; Египте – 2,9. В указанных странах, как и в мире в целом, резервов для сельскохозяйственного освоения осталось очень мало: леса и малопродуктивные земли. К тому же во многих странах сельскохозяйственные угодья

быстро сокращаются, так как отводятся под строительство и т.д. Надо сказать, что в последние десятилетия происходило и расширение сельскохозяйственных угодий за счет освоения целинных земель в России, Казахстане, Китае, Канаде.

В мире отмечается ухудшение, или деградация земель. Так, вследствие эрозии из сельскохозяйственного оборота ежегодно выводится 6 –7 млн. га, а заболачивание и засоление выводят из землепользования еще 1,5 млн. га. Серьезную угрозу земельному фонду в 60 странах мира представляет опустынивание прежде возделываемых земель, которое охватило территорию в 9 млн. км³, что примерно равно площади таких стран, как США или КНР. Деградация сельскохозяйственных земель вызывается и превращением их в антропогенные ландшафты.

Водные ресурсы

Общие запасы воды на Земле составляют 1386 млн. км³, но 96,5% водных ресурсов планеты приходится на соленые воды Мирового океана и 1% - на соленые подземные воды. На пресные воды приходится всего 2,5% общего объема гидросферы, а если исключить из расчета полярные льды, которые еще практически не используются, то в распоряжении человечества остается лишь 0,3% общего количества воды на земле. Мировое водопотребление выросло с 1100 км³ в 1950 г. до 3300 в 1980 г. и 4100 км³ в 1990 г. Только в США ежегодно используется около 550 км³ пресной воды, а в России — примерно 100 км³. Главным источником пресной воды остаются реки, чьи годовые ресурсы составляют 47 тыс. км³, а реально использовать можно менее половины этого количества. Таким образом, объем мирового потребления воды приблизился к 1/4 водных ресурсов планеты, которые могут быть использованы. В США водопотребление достигает почти 30% среднегодового поверхностного стока рек (при том, что 20% потребностей в воде покрывается за счет подземных вод), а в России — примерно 2,5% речного стока.

Главным потребителем воды в мире является сельское хозяйство (69%), затем идут промышленность (21%), коммунальное хозяйство (6%) и водохранилища.

В мировом сельском хозяйстве сохраняется тенденция к увеличению спроса на воду.

Считается, что именно недостаток воды, а не обрабатываемых земель, является причиной нехватки продуктов питания во многих развивающихся странах. Так, в засушливых регионах живут более 1 млрд. людей.

Уровень использования водных ресурсов для нужд промышленности, сельского хозяйства и быта составляет (% от общего объема водных ресурсов): в Египте – 97,1; Израиле – 84,4; Украине – 40; Италии – 33,7; Германии – 27,1; Польше – 21,9; США – 18,9; Турции – 17,3; России – 2,7.

Лесные ресурсы

Мировые лесные ресурсы характеризуются прежде всего показателями лесистости, лесной площади и запаса древесины на корню.

Показатель лесной площади отражает размер территории, покрытой лесами, в том числе на душу населения. Лесистость показывает отношение площади лесов к общей территории страны. Запасы древесины на корню обычно определяются умножением среднего количества древесины (в кубических метрах) с 1 м² на площадь, занятую лесами.

Покрытые лесом площади во всем мире достигают 40,1 млн. км² (в том числе на леса, наиболее пригодные для эксплуатации, приходится 25–28 млн. км²), России – 8,1, Бразилии – 3,2, Канаде – 2,6, США – 2,0 млн. км². Но за последние 200 лет площадь лесов на земле сократилась примерно вдвое. Площадь лесных массивов с 1960 г. по 1990 г. уменьшилась на 13%, причем больше всего пострадали тропические леса Азии. Относительно нетронутыми остались пока леса азиатской части России, Канады, бассейнов рек Амазонки и Конго. Общие запасы древесины на корню во всех лесах мира составляют 340–370 млрд. м³. Россия занимает первое место в мире по запасам древесины (23% мировых запасов).

Из всей производимой древесины на деловую приходится в России и США – 80%, в Швеции и Канаде – 90%, тогда как в Бразилии – 25%, а в Индии – всего 10%. Это обусловлено преимущественным использованием древесины для последующей переработки в развитых и постсоциалистических странах и главным образом в качестве топлива – в развивающихся.

В перспективе следует ожидать дальнейшего увеличения производства и потребления лесных товаров. Главными экспортёрами и импортёрами лесных товаров были и остаются промышленно развитые страны. На долю Канады в 1996 г. приходилось 17,3% мировой торговли лесными товарами, США – 12,7%, Швеции – 10%, Финляндии – 8,4%, России – всего 2,3%. Крупнейшими импортёрами являются страны Западной Европы, Япония, страны Ближнего Востока.

Продовольственная и Сельскохозяйственная Организация (ФАО)
ФАО была основана 16 октября 1945 г. Этот день теперь отмечается как Всемирный день продовольствия. ФАО является специализированным учреждением ООН.
Местонахождение – Рим (Италия).

Основные цели ФАО:

- * повышение качества питания и жизни;
- * совершенствование производства и распределения продовольствия и другой сельскохозяйственной продукции;

* улучшение условий жизни сельского населения;

* вклад в развитие мировой экономики.

В системе ФАО с 1967 г. действует программа промышленного сотрудничества, в осуществлении которой принимают участие более 100 корпораций агробизнеса. В 1974 г. ООН создала Всемирный продовольственный совет, который наблюдает за мировым продовольственным положением и организует помощь нуждающимся странам. В 1977 г. был создан Международный фонд сельскохозяйственного развития (**ИФАД**), который оказывает содействие развивающимся странам в целях улучшения положения с продовольствием, предоставляя средства в виде займов на льготных условиях и в виде даров.

Трудовые ресурсы современной цивилизации. Международная миграция населения

1. Общая характеристика населения и трудовых ресурсов мира
2. Проблемы занятости в мировой экономике
3. Международная миграция рабочей силы
4. Государственное регулирование миграции трудовых ресурсов
5. Международно-правовые основы межстрановой трудовой миграции

1. Общая характеристика населения и трудовых ресурсов мира.

Под трудовыми ресурсами понимают часть населения, которая достигла необходимого физического развития, умственных способностей и знаний для работы в народном хозяйстве.

В понятие «человеческий капитал» включается наиболее подготовленная к участию в современном производстве часть трудовых ресурсов.

Масштабы трудовых ресурсов характеризуют потенциальную массу живого труда, или «запас» рабочей силы, которым владеет общество для удовлетворения своих потребностей.

Экономически активное население - это часть трудоспособного населения, занятая общественно-полезным трудом, который дает ей доход, необходимый для воспроизведения самой себя (наемные рабочие, собственники предприятий, члены семей, которые помогают предпринимателям).

Доля экономически активного населения зависит от доли трудоспособных во всем населении, а также от степени занятости отдельных возрастных групп.

Статистика промышленно развитых стран включает в категорию экономически

активного населения граждан с 15 лет (более 45% населения), в развивающихся странах - с 12-14 лет (в среднем менее 40% населения), а в некоторых африканских странах даже с 6 лет.

Размещение населения по территории Земного шара крайне неравномерно. На 10% суши проживает 82% населения, причем большая часть проживает в приморских районах, вдоль крупных рек, железнодорожных и автомагистралей. Средняя плотность населения Земли – 42 жителя на 1 кв. км. (Европа – 70 чел. на 1 кв.км, Азия – более 125 чел., Америка – 18 чел., Африка – 24 чел., Австралия и Океания – 4 чел.). Под воспроизводством (естественным движением) населения понимают совокупность процессов рождаемости, смертности и естественного прироста, которые обеспечивают непрерывное возобновление и смену людских поколений.

Все страны мира по продолжительности жизни можно разделить на 3 группы:

- **с высокой продолжительностью жизни** (не менее 70 лет). Это в основном страны с развитой экономикой, высокими показателями ВВП на душу населения. К ним относятся: Япония (ср. продолжительность жизни 80 лет, в т.ч. женщины – 83 года), Швеция и Швейцария (78 лет), Нидерланды, Норвегия, Франция, Австралия (77 лет), США, Канада, Австрия, Великобритания, Германия, Израиль, Финляндия (75-76 лет).
- **со средней продолжительностью жизни** (55-70 лет). В числе таких стран Россия и многие республики СНГ, Китай, Польша, Индия, Мексика, Бразилия и др.
- **с низкими показателями продолжительности жизни** (ниже 55 лет). Это многие страны Африки, Южной и Юго-Восточной Азии.

В 2015 г. численность населения достигнет 7,3 - 7,9 млрд. чел. В последние десятилетия демографическая ситуация на Западе, а также в некоторых странах СНГ (в т.ч. и в Украине) характеризуется тревожными тенденциями. В некоторых странах население увеличивается медленно или не увеличивается вообще. Еще одна тенденция - увеличение количества «мини-семей» (состоящих из одного чел.) (Франция - одна из лидеров). Из индустриально развитых стран США - единственная страна, где население стабильно увеличивается, причем не только за счет природного прироста, а и в результате притока иммигрантов (около 600 тыс. чел. в год). Наиболее высокие темпы прироста населения (природного) наблюдаются в странах «третьего мира»

Основные приросты населения обеспечиваются развивающимися странами (в основном за счет Африки и Индии). В первой половине 50-х годов они обеспечили 79%, а в первой половине 90-х - 95% прироста мировой численности населения. Эти процессы привели к перераспределению населения между различными подсистемами

мирового хозяйства. В 1950 г. примерно 2/3 населения проживало в развивающихся странах, в 1990 г. - 77%, в 2025 г. ожидается до 84%. Доля промышленно развитых стран сократилась с 22 до 14,5%. Это усилило дифференциацию между размещением населения и производительных сил. На развивающиеся страны приходится почти 80% населения и только 20% ВМП.

В группу развивающихся стран входят самые крупные по населению страны (свыше 100 млн. чел.) - КНР, Индия, Индонезия, Бразилия, Пакистан, Бангладеш, Нигерия.

Качество рабочей силы

На качество рабочей силы в ряде стран стали оказывать влияние недостаточность обеспечения продовольствием, а также инфекционные заболевания. (По данным ВОЗ после 2000 г. не менее 1/4 африканской рабочей силы будет заражено СПИДом).

Одним из главных элементов качественных характеристик рабочей силы выступает уровень общего развития и специального образования, т.к. люди, а не машины являются движущей силой экономического роста (К. Маркс). Например, последние 40-50 лет ВВП США увеличивался ежегодно в среднем на 3,2%, 16% этого роста были достигнуты благодаря повышению образовательного уровня рабочей силы, 34% - в результате технических нововведений и «ноу-хау» (что тоже связано с образованием) и только 12% определялись ростом затрат на оборудование. Образование повышает производительность труда, что обеспечивает рост доходов. Как показали исследования увеличение обучения рабочей силы на 1 год может привести к 3%-ному увеличению ВВП.

Получение общего и специального образования невозможно без грамотности. В начале 90-х годов в мире насчитывалось 948 млн. неграмотных (1970 - 890 млн.). 917 млн. приходится на страны «третьего мира», что составляет 1/3 всего взрослого населения. Более 55% неграмотных приходится на Индию (50% населения) и Китай (21% населения). По уровню неграмотности выделяются Южная Азия (63% женщин и 37% мужчин) и Тропическая Африка (53% женщин и 33% мужчин), а также арабские страны (56% и 32%). В Джибути и Буркина Фасо 80% населения неграмотно. В промышленно развитых странах уровень грамотности высокий, но и здесь 31,5 млн. неграмотных взрослых, в основном в Южной Европе.

2. Проблемы занятости в мировой экономике.

Высокие темпы прироста населения развивающихся стран, при сохранении его «омоложенной» возрастной структуры (около 34% людей в возрасте до 15 лет) ведут к увеличению масштабов трудовых ресурсов. Это приводит к необходимости создания новых рабочих мест с целью ликвидации частичной или полной безработицы. По

подсчетам экспертов Международной организации труда (МОТ) для удовлетворения потребности в занятости и ликвидации безработицы до 2025 г. на планете необходимо ежегодно 50 млн. дополнительных рабочих мест, в т.ч. 40 млн. - в развивающихся странах. Осуществить это практически невозможно по многим причинам.

Одна из них НТР, которая при всех своих положительных результатах имеет и негативные, в том числе - увеличение безработицы в результате вытеснения живого труда. Например, в Японии каждый робот лишает работы 3-4 человек. Во Франции до 2000 г. внедрение микроэлектроники приведет к сокращению численности промышленных работников на 40%, служащих - на 1/3 (при уровне безработицы в 1994 г. - 9-10%). По данным МОТ наиболее остро от безработицы страдают Испания, Боливия и Пуэрто-Рико, где более 20% активного населения - безработные. Различия между странами большие.

В соответствии с определением МОТ к безработным относятся лица, не имеющие работы, активно ее ищущие и готовые начать работать в течение определенного периода. Это определение включает не полностью занятых, вынужденную безработицу и тех, кто попадает во временные обстоятельства. Учет безработных ведется путем обследований домашних хозяйств, регистрацией безработных или учета выплат по безработице. В число занятых МОТ включает лиц, которые работают не менее 1 часа в неделю и учитываются в отчетных документах.

Положение с занятостью резко ухудшилось в странах Западной Европы, где уровень безработицы превзошел уровень США на 1/6, т.к. они не смогли обеспечить создание рабочих мест соответствующими темпами. Но т.к. США создавало новые рабочие места за счет низкооплачиваемой рабочей силы в сфере услуг, это способствовало замедлению производительности труда по сравнению с Западной Европой.

Обострение проблем занятости, структурные сдвиги в хозяйстве приводят к пересмотру уже сложившихся форм использования рабочей силы и трудовых отношений. Резко возросла роль нетрадиционных форм занятости, в первую очередь, частичной и временной, которые позволяют с наименьшими издержками регулировать уровень занятости на предприятиях в зависимости от спроса. В США, Канаде, Японии доля частично занятых увеличилась до 20%, в странах ЗЕ - до 15%.

Примерно в половине стран возросли различия в зарплате в пользу высокооплачиваемых категорий. Повышение образовательного уровня затормозилось в большинстве ведущих промышленно развитых стран, что сопровождалось повышением оплаты более образованных. Ряд стран сократил системы выплат по безработице, уменьшил или ликвидировал минимальные зарплаты. Характер занятости послужил одной из причин увеличения разрыва в оплате мужского и женского труда (в развитых странах

зарплата женщин составляет 66-90% от зарплаты мужчин).

Переход к рыночным отношениям стран Восточной Европы и стран СНГ происходит на фоне спада производства, структурной перестройки экономики и сопровождается увеличением безработицы и, как следствие, ростом эмиграционных процессов. Уже в 1991 г. уровень безработицы составил от 3% (в Румынии) до 12% (в Болгарии, Польше) экономически активного населения (средний показатель по странам ОЭСР- Организация экономического сотрудничества и развития - 7%). В ближайшее время уровень безработицы в странах Восточной Европы достигнет 15% и будет еще увеличиваться.

Первые шаги к рынку в странах СНГ вызвали возрастающую нестабильность занятости, увеличение масштабов высвобождения рабочей силы. В 1994 г. в России насчитывалось 223,7 тыс. официально зарегистрированных безработных (реальное число их гораздо выше), в 1995 реальных безработных по прогнозам Комитета по занятости насчитывалось от 7 до 10 млн.

3. Международная миграция рабочей силы.

Трудовые ресурсы - это важнейший фактор производственного процесса, характеризующийся высокой мобильностью. Мобильность рабочей силы в мировом хозяйстве проявляется в форме международной миграции.

Определим основные понятия, используемые при изучении проблем международной миграции.

Миграция рабочей силы - переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на 1 год, по экономическим и неэкономическим мотивам (политическим, социальным, религиозным, национальным, расовым...)

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

Эмиграция - выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы.

Миграционное сальдо - разность иммиграции из страны и эмиграции в страну.

Резмиграция - возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

«Утечка мозгов» - международная миграция высококвалифицированных кадров.

Международная миграция бывает следующих видов: безвозвратная, временно-постоянная (от одного до шести лет), сезонная, маятниковая (ежедневный, еженедельный переезд к месту работы в другую страну).

В зависимости от правового статуса миграция может быть **легальной и нелегальной**. Нелегальные мигранты - это лица, которые в поисках работы въезжают в страну нелегально или прибывают в нее на законных основаниях (туристами, по приглашению...) и нелегально трудоустраиваются. В последнее время масштабы

нелегальной иммиграции значительно расширились. Китайцы направляются в основном в США и Россию, кубинцы - во Флориду, алжирцы - во Францию, пакистанцы - в Англию и т.д.

Основу миграционных потоков составляют рабочие, в меньшей степени - служащие. Сравнительно новой формой миграции является перемещение научно-технических кадров (в США и Западную Европу).

Можно выделить **5 направлений международной миграции** рабочей силы:

- * из развивающихся в промышленно развитые страны;
- * в рамках промышленно развитых стран; (в основном по неэкономическим причинам, наблюдается утечка умов из Европы в США.
- * между развивающимися странами; (в основном между НИС и странами арабских эмиратов; между странами-членами ОПЕК и др. развивающимися странами. Например, в Кувейте и Саудовской Аравии было в 60-80 годы занято до 1 млн. рабочих из Йемена, в Гонконг - из Китая и Вьетнама.

Экономические причины: более высокий уровень жизни и зарплаты и нехватка неквалифицированной рабочей силы в НИС)

- * из бывших социалистических стран в промышленно развитые;
- * миграция научных работников, квалифицированных специалистов из промышленно развитых в развивающиеся страны.

Особо следует сказать о миграции рабочей силы в рамках бывших соц. стран и СНГ.

Россия. Бывший СССР импортировал рабочую силу из Болгарии, Вьетнама, Северной Кореи. Сейчас в России наблюдается большой приток рабочей силы из Китая (40 тыс., некоторые специалисты опасаются даже колонизации российского Дальнего Востока и Сибири). В середине 90-х годов активизировалась миграция рабочей силы из стран ближнего зарубежья: Украины, Беларуси, Молдовы.

3.1 Основные центры притяжения рабочей силы.

Западная Европа. (Особенно Германия, Франция (из Северной Африки), Англия, Бельгия (из Испании и Италии), Нидерланды, Швеция (из Финляндии) и Швейцария). В середине 90-х годов приток иммигрантов оценивался в 180 тыс. чел. в год. Только в странах ЕС насчитывается 13 млн. иммигрантов. В настоящее время здесь развивается общий рынок рабочей силы, предполагающий свободу перемещения работников между странами ЕС и унификацию трудового законодательства. 9 декабря 1989 г. принята «Хартия основных социальных прав рабочих ЕЭС».

Ближний Восток. Этот центр сформировался в 70-ые годы. Нефтедобывающие страны привлекают на тяжелую низкооплачиваемую работу дешевую рабочую силу из Индии, Бангладеш, Пакистана. Иордании, Йемена, а также из Греции, Турции, Италии, Кореи, Филиппин. К началу 90-х здесь работали более 4,5 млн. иностранцев, а местных рабочих 2млн. В ОАЭ доля иммигрантов в общей численности рабочих - 97%, Кувейте - 86,5%, Саудовской Аравии - 40%.

США и Канада. Трудовые ресурсы этой страны исторически сложились в значительной мере за счет иммигрантов. Каждый год в США приезжает иммигрантов больше, чем во все остальные страны вместе взятые. Иностранцы составляют около 5% рабочей силы страны. Низкоквалифицированная рабочая сила - из близлежащих латиноамериканских стран (особенно Мексика), стран Карибского бассейна. Высококвалифицированные работники - практически из всех стран. Иммигранты - 740 тыс. чел. в год, эмигранты - 160 тыс. чел. Приток иммигрантов в США и Канаду к середине 90-х годов оценивался в 900 тыс. чел.

Австралия. 200 тыс. иностранных рабочих. С 1982 г. Австралия стала проводить миграционную политику, стимулирующую развитие бизнеса в стране. В страну стали в первую очередь приниматься иммигранты, делавшие инвестиции в ее экономику.

Страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Это прежде всего азиатские НИС - Гонконг, Южная Корея, Сингапур, Тайвань, а также Япония, Малайзия, Пакистан и Бруней. Крупнейший экспортер рабочей силы - Китай, кроме того - Вьетнам, Лаос, Камбоджа, Бирма, Филиппины, Индонезия, Бангладеш, Шри-Ланка... Общее число иностранных рабочих - 2,5-4 млн. чел. В Японии работают в основном корейцы, в последнее время появились иранцы.

Латинская Америка. В основном Аргентина и Венесуэла, кроме того Мексика, Бразилия, Чили, Парагвай, Боливия. Общее число иммигрантов - от 3 до 10 млн. чел. в год, в основном латиноамериканцы, но этими странами субсидируются программы по привлечению восточноевропейцев, в т.ч. из стран СНГ (нефтяников, инженеров-химиков, фермеров). Миграция отличается сезонностью и большим процентом нелегальной, никем не регистрируемой миграции.

Африка. В Северной Африке - нефтедобывающая Ливия, на юге - ЮАР. Используют иммигрантов из других африканских стран, но заинтересована в специалистах из СНГ (но на постоянное место жительства) Межстрановая миграция - 2 млн. чел. В ЮАР общее количество иностранной рабочей силы составляло 1 млн. чел. в год.

Влияние миграции рабочей силы на страны импортирующие и экспортирующие рабочую силу

Страны принимающие рабочую силу получают такие **преимущества**:

- * повышается конкурентоспособность производимых страной товаров вследствие уменьшения издержек производства, связанных с более низкой ценой рабочей силы;
- * иностранные рабочие, предъявляя дополнительный спрос на товары и услуги, стимулируют рост производства и дополнительную занятость в стране пребывания;
- * при импорте квалифицированной рабочей силы принимающая страна экономит на затратах на образование и профессиональную подготовку;
- * иностранные рабочие часто являются амортизаторами при кризисах и безработице (их первыми увольняют, снижают зарплату...);
- * иностранные работники не обеспечиваются пенсиями, на них не распространяется действие различных социальных программ;
- * по мнению ОЭСР иммигранты улучшают демографическую картину развитых стран, страдающих старением (в Люксембурге 38% новорожденных появляется в семье переселенцев, в Швейцарии - 24%).

К **отрицательным моментам** относится: возникновение социальной напряженности в обществе при борьбе за рабочие места; межнациональная неприязнь...

Для стран экспортирующих рабочую силу:

- * экспорт рабочей силы является важным источником поступления СКВ в страну;
- * экспорт рабочей силы означает уменьшение безработицы и, следовательно, социальной напряженности в стране;
- * бесплатное для страны-экспортера обучение рабочей силы новым профессиональным навыкам, знакомство с передовой технологией, методами управления...

Отрицательная сторона - «утечка умов», отток квалифицированных кадров, необходимых национальной экономике.

3. Количественные показатели межстранового перемещения трудовых ресурсов

Наиболее приемлемые количественные показатели межстранового перемещения трудовых ресурсов - это показатели, фиксируемые в платежном балансе. Они являются частью баланса текущих операций и классифицируются по трем статьям:

Трудовой доход (выплаты занятым)

Перемещения мигрантов

Переводы работников

Частные неоплаченные Учет ведется на момент пересечения границы, и если даже потом выяснится, что запись была произведена неверно ее обычно не пересматривают (например, человек поехал на временные заработки, но задержался за рубежом на срок более года, став мигрантом, или наоборот, человек, выехавший на ПМЖ

возвращается на родину раньше, чем через 1 год).

2. Государственное регулирование миграции трудовых ресурсов.

На национальном уровне регулирование миграции осуществляется следующими органами:

- * Министерством труда (следит за использованием иностранной раб. силы);
- * Министерством юстиции (служба по иммиграции, и др. службы пограничного контроля);
- * Министерством иностранных дел (консульское управление выдает въездные визы);
- * национальными миграционными службами;
- * посредническими миграционными фирмами.

Основные методы регулирования международной миграции рабочей силы:

Административно-правовые:

Экономические - Обычно государственное регулирование осуществляется через принятие финансируемых из бюджета программ, направленных на ограничение притока иностранной рабочей силы (иммиграции) либо на стимулирование мигрантов к возвращению на родину (реэмиграции).

Регулирование иммиграции - Заключается в том, что государство не препятствует въезду тех категорий работников, которые нужны в данной стране, ограничивая въезд всем остальным. Перечень желательных иммигрантов варьируется от страны к стране, но обычно они относятся к одной из следующих категорий:

- * работники, готовые за минимальную плату выполнять тяжелую, вредную, грязную и неквалифицированную работу;
- * специалисты для новых и перспективных отраслей – программисты, узкоспециализированные инженеры, банковские служащие;
- * представители редких профессий – реставраторы картин, огранщики алмазов, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения;
- * специалисты с мировым именем – музыканты, артисты, ученые, спортсмены, врачи, писатели;
- * крупные бизнесмены, переносящие свою деятельность в принимающую страну, инвестирующие капитал и создающие новые рабочие места.

Основные черты иммиграционного законодательства:

- Профессиональная квалификация. Устанавливаются жесткие требования к уровню образования и стажу работы по специальности.

- Ограничения личного характера. Предъявляются жесткие требования к состоянию здоровья иммигранта, политическому и социальному облику, устанавливается возрастной ценз (обычно 20-40 лет).

- Количественное квотирование (устанавливается максимальное количество иммигрантов). Количественные квоты могут вводиться в рамках всей экономики в целом, определяя максимальную долю иностранной рабочей силы в числе всех трудовых ресурсов, в рамках отдельных отраслей, отдельных предприятий, либо как ограничение на общее количество иммигрантов, приезжающих в страну в течение одного года.

Экономическое регулирование вводит определенные финансовые ограничения, обеспечивающие сокращение численности иммигрантов. Например, фирмы имеют право нанимать иностранцев только по достижении определенного объема продаж или после внесения определенных платежей в гос. бюджет, либо иммигранты должны инвестировать в экономику принимающей страны определенную законом сумму, доказать легальность этих денег и создать определенное количество рабочих мест, либо иммигрант должен заплатить за оформление иммиграции и трудоустройство на местное предприятие...

Временные ограничения. Устанавливаются максимальные сроки пребывания иностранных работников на территории страны, по истечении которых они должны покинуть страну или получить разрешение на продление своего пребывания в стране. Географические приоритеты. Законодательно устанавливается географическая и национальная структура иммиграции, которая регулируется с помощью количественных квот на въезд иммигрантов из определенных стран.

Запреты. Явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу обычно содержатся в законах о профессиях, которыми иностранцам заниматься запрещено. Законодательно устанавливаются санкции за нарушение порядка иммиграции, которые могут накладываться как на самих мигрантов, так и на тех, кто помогает им незаконно въехать в страну или нанимает на работу.

Стимулирование реэмиграции.

Традиционные государственные меры реэмиграции заключаются в следующем: **Программы стимулирования реэмиграции.** Они включают широкий круг мероприятий, начиная от мер по принудительной репатриации незаконных иммигрантов до оказания материальной помощи иммигрантам, желающим вернуться на родину. Однако эффективность этих программ достаточно низкая.

Программы профессиональной подготовки иммигрантов. Предполагается, что получив образование в развитой стране, иммигранты могут рассчитывать на более престижную и высокооплачиваемую работу у себя на родине. Однако интерес иммигрантов к этим программам оказался довольно низким, т.к. они не давали гарантий трудоустройства после возвращения на родину.

Программы экономической помощи странам массовой эмиграции. Развитые страны заключают соглашения со странами-экспортерами рабочей силы об инвестициях части переводов работников на родину и части государственных средств в создание новых предприятий в развивающихся странах, которые могли бы стать местом работы для реэмигрантов (например, Германия и Турция).

При формировании национальной политики в области внешней трудовой миграции должны быть учтены требования международных конвенций.

Международная организация труда (**МОТ**) была создана в 1919 году согласно Версальскому договору. Местонахождение – Женева (Швейцария). Членами ее являются более 170 стран. В качестве специализированного учреждения с 1946 г. входит в систему ООН.

В 1976 г. на Всемирной конференции по занятости в рамках международной организации труда (**МОТ**) была принята Программа Действий. Для организации профессионально-технического обучения под эгидой МОТ действуют **Международный институт трудовых проблем (Женева)** и **Международный центр по технической и профессиональной подготовке повышенного типа (г. Турин, Италия)**.

В настоящее время значительное число учреждений и организаций, прежде всего в рамках ООН, а также региональных группировок занимаются проблемами, связанными с миграцией населения и трудовых ресурсов.

Управление Верховного комиссара по делам беженцев (**УВКБ**) при ООН занимается вопросами защиты беженцев, реализации долгосрочных решений, в первую очередь репатриации. Система постоянного наблюдения за миграцией (**СОПЕМИ**) при **ОЭСР** координирует деятельность национальных иммиграционных управлений.

Комиссия ООН по народонаселению располагает соответствующим фондом, часть которого используется на субсидирование национальных программ в области миграции населения. Ряд международных договоров, принятых **ВОЗ** (Всемирной организации здравоохранения), содержит специальные нормы, касающиеся физического состояния трудящихся-мигрантов. В конвенциях **ЮНЕСКО** имеются

положения, направленные на улучшение образования трудящихся-мигрантов и членов их семей.

В Европе обеспечением и защитой прав трудящихся мигрантов занимается Межправительственный комитет по вопросам миграции (СИМЕ).

На интеграционном уровне регулирование международной миграции рабочей силы осуществляется путем выполнения соглашений, договоров, правил, контрактов, заключенных между государствами интеграционных объединений. Основные задачи:

* предоставление безвизового передвижения населению в рамках интеграционного объединения;

* создание общих информационных систем по миграции рабочей силы в рамках интеграционного объединения;

* принятие совместных мер по борьбе с нелегальной миграцией;

* принятие совместных технических мер для осуществления контроля над эмигрантами.

МЭиМО, 2004, № 12.

МИГРАЦИЯ

До сих пор неурегулирован в законодательном порядке процесс свободного перемещения рабочей силы в пределах СНГ.

По оценкам МВД без необходимых документов в РФ находится до **5 млн.** иностранцев /**35 тыс.** преступлений в год/.

Стихийный перелив рабочей силы наблюдается в Москве.

В СССР в Москве национальные диаспоры насчитывали **50-200 тыс.** чел. Сегодня в столице и Подмосковье миллионы выходцев из СНГ. **Например**, в Лондоне, мигранты не превышают **300-500 тыс.** чел. Только из Азербайджана диаспора **1,2-1,5 млн.** чел., а по всей РФ – около **2,5 млн. чел.** В Москве все **174 рынка** контролируются ОПГ /в основном азербайджанцы/. На столичные рынки приходится **более 30%** розничного товарооборота и только **¼ их доходов** подвергается налогообложению и попадает в городскую казну. |

В **2002 г.** выходцы из трех закавказских республик вывезли из региона на родину почти **10 млрд. долл.**, что составляет примерно **1/8 Государственного Бюджета РФ.**

Сколько стоят сегодня для РФ мигранты – никто этого не оценил. В США в **1995 г.** эта стоимость составляла **80,4 млрд. долл.**, а к **2006 г.** составит **108 млрд. долл.**

МИНУС - До сих пор нет государственной программы многостороннего сотрудничества РФ со странами СНГ, которая опиралась бы на концепцию национальной безопасности. В **НАФТА** пункт о свободном перемещении людей исключен.

Технологические ресурсы государства. Международные научно-технические связи

1. Технологические ресурсы мира. Мировой рынок технологий
2. Международные некоммерческие научно-технические связи
3. Международное совместное проведение научно-технических исследований
4. Международные коммерческие научно-технические связи

5.Международное регулирование передачи технологий

6.Государственное регулирование передачи технологии

1. Технологические ресурсы мира. Мировой рынок технологий.

Важную и все возрастающую роль в развитии современной индустриальной цивилизации играет технология или технологические ресурсы.

Технология - совокупность знаний про использование или усовершенствование машин, оборудования, которые обеспечивают обработку, изготовление, изменение состояния, качества и формы сырья, материалов или полуфабрикатов, а также про реализацию продукции.

Международные документы ООН трактуют понятие «технология» как:

- * набор конструкторских решений, методов и процессов производства товаров и оказания услуг;
- * материализованную или овеществленную технологию (машины, оборудование и т.д.)

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

Формирование мирового рынка технологий произошло во второй половине 50-х – 60-е годы XX столетия, когда объем международных коммерческих операций по технологиям превысил масштабы национального обмена. Это позволило выделить международный обмен технологиями в отдельную форму МЭО. По данным МВФ количество стран, обменивающихся технологиями с 1960 года увеличилось с 22 до 84, расширился объем ежегодных лицензионных операций, что свидетельствует о возрастающей экономической роли этого вида товаров для всех участников обмена технологиями. По некоторым оценкам, в расчете на единицу затрат валютный эффект от реализации технологического ресурса на мировом рынке гораздо выше, чем экспорт обычных товаров. Технологический обмен превышает традиционные мирохозяйственные потоки товаров, услуг и капиталов.

Экономическая целесообразность экспорта технологии объясняется тем, что это:

- * источник получения доходов;
- * форма борьбы за товарный рынок;
- * способ обойти проблемы экспорта соответствующего товара;
- * способ установления контроля над зарубежной фирмой через такие условия лицензионного соглашения, как объем производства, участие в прибылях и т.п.
- * возможность доступа к другой технологии через «перекрестное лицензирование»;

* возможность более эффективного совершенствования объекта лицензии с участием покупателя и т.д.

Экономическая целесообразность импорта технологии объясняется тем, что это:

- * доступ к новшествам высокого технического уровня;
- * средство экономии затрат на НИОКР;
- * средство уменьшения валютных расходов на товарный импорт;
- * обеспечение использования национального капитала и рабочей силы;
- * условие расширения экспорта продукции, выпускаемой по зарубежным технологиям;
- * гарантия освоения продукта или процесса при помощи продавца и т.д.

Основными центрами, где сконцентрированы мировые технологические ресурсы являются США, Япония и страны Западной Европы (в частности члены ЕС). Однако в последнее время стремительно увеличивается количество научно-технических работников и укрепляются позиции в области высоких технологий стран, которые раньше считались странами «третьего мира». В 1994 г. общий темп экономического роста в развивающихся странах приблизился к 6%, что в 3 раза больше, чем в США, Японии или Западной Европе. Особенно надо отметить Южную Корею, Тайвань, Таиланд и Сингапур, и несколько позже к ним присоединились некоторые страны Латинской Америки и Индия. Например, в области науки, техники, программного обеспечения Мексика готовит столько же специалистов как Франция, Южная Корея - больше, чем любая страна Европы (кроме Германии), Индия или Китай - больше чем Франция и Германия вместе взятые. Вследствие увеличения интеллектуальной элиты «третий мир» все больше завоевывает позиции в некоторых передовых отраслях промышленности. Например, затраты на эксплуатацию завода полупроводников в Восточной Азии с ее большим предложением рабочей силы и возрастающим бизнесом приблизительно в 5 раз ниже, чем в Японии и США и почти на треть ниже, чем в Европе. Индия, где вдвое больше инженеров-программистов, чем в Японии или Германии, создала успешно возрастающую индустрию программного обеспечения, в которой занято около 300 тыс. человек. Компании со штаб-квартирами в Индии производят компьютерные программы, микросхемы, спецификации компьютеров для нескольких ведущих фирм США. Наибольшее влияние в этой сфере оказывает Восточная Азия. Они имеют уровень грамотности выше, чем в США. Южная Корея, которая была в 1960 г. на уровне стран Африки южнее Сахары, обогнала Англию по показателям ВВП.

Восточноазиатские и латиноамериканские рынки уже имеют большое значение для многих американских экспортеров, особенно производителей дорогих потребительских товаров и средств производства, т.к. Япония и Европа переживают спад. За 5 последних лет объем американского экспорта в Мексику вырос почти в 3 раза и еще больше после создания интеграционного объединения НАФТА. На протяжении 80-х годов американский экспорт в Сингапур, Тайвань и Гонконг вырос на 160%, они являются для США большим рынком, чем любая европейская страна.

Мировой рынок технологий можно подразделить на 4 сегмента:

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

На промышленно развитые страны приходится около 90% мирового рынка технологии, в т.ч. более 60% приходится на США, Японию, Великобританию, Германию и Францию. Большая часть торговли лицензиями приходится на следующие отрасли: электротехническая и электронная промышленность – 19%, общее машиностроение – 18%; химическая промышленность – 17,4%, транспортное машиностроение – 10,2% всего объема коммерческих операций.

Особенности современного мирового рынка технологий:

Стратегия поведения ТНК на мировом рынке технологий по отношению к независимым фирмам и странам определяется жизненным циклом технологии:

- 1 этап** – продажа готовой продукции, произведенной по новой технологии;
- 2 этап** – технологический обмен сопровождается или осуществляется в форме прямых зарубежных инвестиций;
- 3 этап** – чистое лицензирование.

Т.о., новейшие технологии в основном используются в стране базирования, а по мере их устаревания передаются в филиалы и далее продаются за рубеж в виде лицензий.

Технологии создаваемые в развитых странах – трудо- и ресурсоемкие, но капиталосберегающие; технологии развивающихся стран – трудосберегающие, но ресурсо- и капиталоемкие.

Мировой рынок технологий имеет специфическую нормативно-правовую базу своего функционирования (Международный кодекс поведения в области передачи технологий), а также международные органы регулирования (Соглашение всемирной торговой организации по аспектам прав на интеллектуальную собственность

(ТРИПС), комитет по передаче технологии Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), координационный комитет по контролю за экспортом (КОКОМ), Совещание специалистов по безопасности технологии (СТЕМ)).

В международной экономике носителями технологии могут выступать такие факторы производства:

* товар

* капитал

* труд

* земля

В международный технологический обмен широко вовлечены все четыре сферы человеческой деятельности: наука, техника, производство и управление,

3. Международное совместное проведение научно-технических исследований.

Научно-техническое сотрудничество организаций и предприятий, расположенных в разных странах, или же государственных организаций и структур имеет своей целью достижение определенного результата, в котором заинтересованы сотрудничающие стороны. При этом происходит объединение всех или части находящихся в их распоряжении материальных, финансовых ресурсов, научно-исследовательских кадров, результатов предыдущих разработок каждой стороны. Через эту форму международных связей достигается как экономия ресурсов на достижение результатов, так и сокращение риска в случае неудачи. Полученными в процессе сотрудничества научно-техническими знаниями и результатами имеют право пользоваться все участники отношений. Степень участия в конечном результате обычно определяется пропорционально доле участия в выполненных работах.

Основными формами научно-технического сотрудничества являются:

* координация научных и технических исследований;

* совместное проведение исследований;

* кооперация работ в области научных и технических исследований.

Наряду с применением этих основных форм научно-техническое сотрудничество осуществляется также через проведение научных и технических исследований по заказу, оказание технической помощи и услуг научно-технического характера, обучение и стажировку специалистов.

По возможности преимущество отдают **кооперации**, которая обеспечивает более ускоренное по сравнению с другими формами сотрудничества внедрение и освоение результатов выполненных в ходе совместных работ исследований и проектов. Для

усиления достоинств и ослабления недостатков отдельных форм сотрудничества часто используются их разные сочетания.

Международные коммерческие научно-технические связи.

В большинстве стран новая технология защищается одним или несколькими правовыми инструментами:

1. **Патент** - свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения. Срок действия патента 15-20 лет и только на территории той страны, где он выдан.
2. **Лицензия** - разрешение, выдаваемое владельцем технологии (лицензиаром), защищенной или незащищенной патентом, заинтересованной стороне (лицензиату) на использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату.
3. **Копирайт** (право воспроизведения) - эксклюзивное право автора литературного, аудио- или видео-произведения на показ и воспроизведение своей работы.
4. **Товарная марка** - символ определенной организации, который используется для индивидуализации производителя товара и который не может быть использован другими организациями без официального разрешения владельца.

Патентная система защиты прав промышленной собственности.

Патент удостоверяет признание предложения изобретением, авторство на изобретение и исключительное право патентообладателя на изобретение

Впервые патенты и привилегии, сохраняющие права изобретателя, были введены в **Англии в 1623 г.** Позднее - в США (1787 г.), во Франции (1791 г.), в России (1812 г.), Голландии (1817 г.), Испании (1820 г.).

С развитием капиталистического способа производства патентная система совершенствовалась, но основополагающие ее принципы сохранились до сих пор. К ним относятся:

- * исключительное право патентообладателя на использование объекта промышленной собственности;
- * необходимость уплаты пошлины за выдачу и поддержание патента;
- * территориальная ограниченность патентных прав;
- * система критериев патентоспособности объекта промышленной собственности.

- Частичная передача прав на объект промышленной собственности и условия этой передачи оформляются лицензионными соглашениями. Государства, вводившие

патентную систему, с самого начала ее действия предусмотрели законодательную уплату пошлины за предоставление исключительных прав. Часть полученных таким образом средств расходуется на содержание аппарата специально созданных патентных ведомств. Патент, выдаваемый какой-либо страной, действует только на территории этой страны. Хотя сейчас уже существуют международные соглашения, дающие возможность получать патенты, защищающие права, защищающие права его обладателя сразу в нескольких странах. Например, т.н. **"европейский патент"** действует в ряде европейских стран - участниц соглашения РСТ.

Наряду с обычными патентами законодательство различных стран признает некоторые специальные их виды:

1. **Дополнительный патент** - выдается на усовершенствование, основной патент на которое еще не утратил силу.

2. **Зависимый патент** - может быть получен как обычный патент, но его нельзя использовать без разрешения владельца другого, "управляющего" патента, ввиду тесной зависимости изобретений - объектов этих патентов и для исключения возможности нарушения прав владельца управляющего патента.

3. **Ввозные патенты** - выдаются на изобретения, уже защищенные действующими патентами в другой стране. Процедура их оформления более упрощенная, не требуется доказательств критерия мировой новизны, достаточно местной. (существует в некоторых развивающихся странах)

4. **Подтвержденные** (зарегистрированные) патенты выдаются в странах, где не выдаются обычные национальные патенты. Их происхождение связано с бывшей колониальной политикой (в основном это страны - бывшие колонии Великобритании).

5. **Ложные патенты** - используются в борьбе с конкурентами. К ним относятся:

* **бумажные**, которые предполагают патентование или несуществующих, или только намечающихся изобретений из области техники, в которой ожидается появление патентоспособных изобретений у фирмы-конкурента;

* **дезинформирующие** патенты, которые используются для того, чтобы направить развитие научных исследований у конкурента по ложному пути;

* **устрашающие (зонтичные)** патенты, в которых используется настолько широкая формула изобретения, что она закрывает возможность для конкурирующих фирм в целом ряде областей техники.

Срок обладания патентом определяется законодательством каждой страны и колеблется от 5 до 20 лет. Но реально сроки действия патента имеют тенденцию к сокращению. Причинами являются быстрое развитие НТП, появление у конкурентов

новых изобретений, обесценивающих действующие, а также нежелание патентообладателей платить пошлины за поддержание патента, которые возрастают прогрессивно на протяжении срока его действия.

4.2. Формы международной передачи технологии

Основными формами передачи технологии являются:

Патентные соглашения – международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента.

Лицензионные соглашения – международная торговая сделка, по которой собственник изобретения или технических знаний предоставляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию.

«Ноу-хау» - предоставление технического опыта и секретов производства, включающих сведения технологического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества (обычно коммерчески ценные, но не запатентованные изобретения).

Инжиниринг – предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования.

Франчайзинг - предоставление прав на использование торговой марки или фирменного названия, а также оказание услуг по технической помощи, повышению квалификации рабочей силы, организации торговли и управлению.

Кроме того, на коммерческих условиях технология передается между странами в рамках соглашений о промышленном сотрудничестве, о научно-технической и производственной кооперации, об инвестиционном сотрудничестве и во многих других организационно-правовых формах.

Самостоятельной формой **лицензионных соглашений** являются контракты на использование товарного знака — **франчайзинг**. Размеры платежей по этим контрактам колеблются от 1,5 до 12% суммарных годовых продаж. Отличительной чертой франчайзинга является сегментирование рынка во избежание конкуренции между его отдельными получателями. Операции по франчайзингу проводятся, как правило, между крупными компаниями и мелкими фирмами или частными лицами, обычно только начинающими бизнес.

В настоящее время франчайзинг широко применяется в международных экономических отношениях. В США, где **франчайзинг впервые появился** и получил широкое распространение, эти сделки подразделяются на три вида:

* **франчайзинг продукта и торговой марки**, который предусматривает реализацию

дилером товаров головной компании исключительно под ее товарным знаком. В этом случае дилер специализируется только на продукции данной компании, что характерно для продажи бензина, автомобилей, безалкогольных напитков;

* **комплексный франчайзинг**, предусматривающий предоставление дилеру головной компанией права на использование товарного знака, разработку маркетинговой стратегии и технологии бизнеса, подготовку руководства по эксплуатации, контроль качества продукции. Такой вид соглашений распространен в сфере ресторанного бизнеса, рентинга и др.;

* **розничный франчайзинг**, который практикуется при продаже строительных материалов, мебели, бытовой аппаратуры и др.

В международной практике обычно используются два первых вида сделки. Особенно широко используют франчайзинг американские фирмы.

Принимающая страна получает немалые выгоды от франчайзинга, так как она приобретает управленческий опыт и технические знания. В то же время выгоды имеет и франчайзер, поскольку ему предоставляется возможность контролировать рынок данной страны с минимальными капитальными затратами.

Самостоятельной и очень распространенной формой **международного технологического обмена** является **инжиниринг**, который представляет собой совокупность видов деятельности, направленных на оптимизацию инвестиций или минимизацию затрат, связанных с реализацией проектов различного назначения. **Инжиниринг** — это услуги по использованию технологических и иных научно-технических разработок. В этом заключается его отличие от **лицензионной торговли**, где объектом купли-продажи является сама **технология**. Следовательно, **инжиниринг является лишь косвенной формой передачи технологии**.

Заключение контракта на оказание инжиниринговых услуг чаще всего происходит в результате проведения торгов. Цены на экспортируемые инжиниринговые услуги обычно выше внутренних на 40—50% для импортеров в промышленно развитых странах и в два раза для импортеров в развивающихся странах. Такая ценовая политика объясняется, с одной стороны, повышенным спросом на инжиниринговые услуги в развивающихся странах, а с другой — фактической монополией на предоставление этих услуг со стороны промышленно развитых стран.

Среди экспортеров инжиниринговых услуг доминирующее положение занимают американские компании, их основными соперниками являются фирмы Великобритании, Германии, Японии, Франции и некоторых других промышленно развитых стран.

4.3. Лицензионная торговля технологиями между странами.

Предметами лицензий (применительно к технологическому обмену могут быть):

- * **запатентованные изобретения;**
- * **промышленные образцы;**
- * **товарные знаки;**
- * **ноу-хау.**

В зависимости от объекта лицензии могут быть патентные и беспатентные. Кроме того, лицензии могут быть:

- * **самостоятельные («чистые»)** - предполагают передачу технологии независимо от их материального носителя;
- * **сопутствующие** - имеют зависимый характер и предоставляются с заключением контракта на строительство предприятия, поставку технологического оборудования, оказание консультационных услуг.

Существует **3 основных вида лицензий:**

- * **простая лицензия** - продавец (лицензиар) оставляет за собой право самостоятельно использовать объект лицензии и предоставлять аналогичные лицензии третьим лицам. Используются в основном в сфере производства товаров широкого потребления, где трудно осуществить точный учет производимой продукции, потребность в которой настолько велика, что наличие нескольких покупателей (лицензиатов) на одном рынке не приводит к столкновению их интересов;
- * **исключительная лицензия** – лицензиату предоставляются исключительные права на использование объекта лицензии на условиях, определенных в договоре. Лицензиат не может предоставлять аналогичные лицензии третьим лицам, однако может самостоятельно использовать объект лицензии или продавать лицензии третьим лицам на условиях, не противоречащих условиям первого соглашения. Для исключительных лицензий характерно максимальное сужение территории, на которой могут использоваться предусмотренные в соглашении права. Наиболее распространенный в международной практике вид лицензий.
- * **полная лицензия** – лицензиар полностью лишается права на использование объекта лицензии в течение срока действия договора. Обычно такие лицензии продаются малыми фирмами.

Продажа лицензий осуществляется посредством заключения лицензионного соглашения.

Лицензионное соглашение – это договор по которому лицензиар (продавец) предоставляет лицензиату (покупателю) разрешение или право на использование объекта лицензии за определенное вознаграждение. При этом право собственности на предмет

лицензионного соглашения остается за **лицензиаром**, а **лицензиат** получает право на его использование при конкретных условиях в течение определенного срока.

Лицензионные платежи (цена лицензии) подразделяются на **периодические (роялти)** и **единовременные (паушальные)**.

Периодические платежи (роялти) — это отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения, т. е. размер вознаграждения, зависящий от экономического эффекта использования лицензии. При периодических платежах доля лицензиара в прибыли лицензиата определяется размером отчислений от стоимости единицы продукции, произведенной по лицензии. Периодические платежи лицензиат выплачивает лицензиару ежегодно в течение действия лицензионного соглашения, начиная с момента выпуска готовой продукции. В отличие от паушального платежа при периодических отчислениях лицензиар может полностью получить причитающуюся ему долю прибыли. Доля прибыли варьирует в зависимости от вида лицензии: 10% при простой лицензии, 20% при исключительной лицензии, 30-35 % при полной лицензии.

Широко применяются **лицензионные платежи на компенсационной основе**. В этом случае выплата лицензионного вознаграждения производится в форме поставки продукции, произведенной по лицензии. Часто используют обмен эквивалентными лицензиями, т. е. перекрестными. В последнее время формой лицензионного вознаграждения является также предоставление лицензиару доли акций компании, купившей лицензию.

Современное состояние лицензионной торговли позволяет выделить некоторые группы стран в зависимости от их роли в международной лицензионной торговле: промышленно развитые страны с доминирующим экспортом лицензии (США). Экспортная направленность лицензионной торговли имеет исторический характер и отражает научно-технический потенциал страны. Суммарные затраты на НИОКР в США превышают аналогичные затраты в Великобритании, Германии, Японии, Франции и Италии вместе взятых. Государство берет на себя подавляющую часть расходов на проведение фундаментальных научных исследований.

- **промышленно развитые страны с преобладающим экспортом лицензии**. К ним относятся Великобритания и Швейцария, которые имеют положительное сальдо в торговле лицензиями. Обе страны проводят политику, направленную на стимулирование экспорта лицензий.

Торговля лицензиями в Швейцарии базируется, **во-первых**, на специализации в изготовлении высококачественной продукции для машиностроения, приборостроения, электротехники и т. д., а **во-вторых**, — на создании большого количества филиалов и

дочерних компаний крупных фирм при относительно небольших возможностях промышленного использования новых технологий; промышленно развитые страны с преобладающим импортом лицензий. К этой группе относятся и остальные промышленно развитые страны, прежде всего Германия и Япония. Страны этой группы широко используют зарубежный опыт и технические знания для оснащения ведущих отраслей передовой технологией и ускорения собственных научно-технических разработок и не стремятся к балансированию поступлений и платежей по лицензионным сделкам. Примером успеха этой политики является широкая экспансия на автомобильном рынке в 70-е гг. западногерманского «фольксвагена» и японских автомобилей, которые в условиях энергетического кризиса успешно применяли приобретенные лицензии для создания мало- и микролитражных автомобилей.

Если США являются крупнейшим в мире экспортером технологии, то Япония, наоборот, с начала 50-х гг. стала одним из крупнейших в мире потребителей научно-технических достижений. Огромное значение в создании «японского чуда» имело эффективное использование иностранных патентов и лицензий, их незамедлительное внедрение и освоение. Сегодня Япония является лидером по многим направлениям научно-технического прогресса, однако она все еще больше платит за иностранную технологию, чем получает за экспорт своей, но этот разрыв уменьшается.

Аргентина, Бразилия, Мексика, Индия, Турция. Эти страны целенаправленно осуществляют закупку иностранных технологий для решения крупных экономических проблем, а экспортируют лицензии в основном в соседние государства; развивающиеся страны с импортной направленностью лицензионной торговли.

Таиланд, Алжир, Панама и др. Эти страны осуществляют закупку новых технологий преимущественно в виде сопутствующих лицензий при строительстве промышленных объектов; развивающиеся страны с эпизодическим характером лицензионной торговли.

Международное движение капитала

1. Сущность и формы международного движения капитала
2. Масштабы движения международных инвестиций, их распределение в современном мировом хозяйстве
3. Государственное регулирование деятельности иностранных инвесторов
4. Транснациональные корпорации в процессе международного движения капитала
5. Международный кредит и его виды
6. Мировой рынок ссудных капиталов

Сущность и формы международного движения капитала

Международное движение капитала - это помещение и функционирование капитала за рубежом, прежде всего с целью его самовозрастания. Вкладывая капитал за рубежом, инвестор осуществляет зарубежные инвестиции.

Этапы возникновения и развития процесса международного движения капитала:

I – этап зарождения вывоза капитала (с конца XVII – начала XVIII вв. до конца XIX вв.).

Этот процесс носил ограниченный и случайный характер, а также исключительно односторонний (из метрополий в колонии).

II – этап вывоза капитала (с конца XIX – начала XX вв. до середины XX в.). По мере утверждения в мировом хозяйстве капиталистических производственных отношений процесс вывоза капитала стал осуществляться как между промышленно развитыми странами, так и между промышленно развитыми и развивающимися странами. Этот процесс стал типичным, повторяющимся и характерным явлением.

III – этап международной миграции капитала (с середины 50-60-х годов XX в. по настоящее время). Вывоз капитала осуществляют не только промышленно развитые страны, но многие развивающиеся и бывшие социалистические. Страны одновременно становятся и экспортерами и импортерами капитала. Экспорт капиталов вызывает значительные по объемам обратные движения капиталов в виде процентов на кредиты, предпринимательской прибыли, дивидендов по акциям.

Классификация форм международного движения капитала отражает различные стороны этого процесса. Капитал вывозится, ввозится и функционирует за рубежом в следующих формах:

- **частного,**

- **государственного капитала** в зависимости от того вывозится он частными или государственными организациями и компаниями.

В денежной и товарной формах. Например, вывозом капитала могут быть машины и оборудование, патенты и ноу-хау, если они вкладываются в уставной капитал создаваемой за рубежом фирмы, или могут быть товарные кредиты.

В краткосрочной (обычно на срок до 1 года – банковские депозиты и средства на счетах других финансовых институтов, краткосрочные займы и кредиты) и **долгосрочной формах** (прямые и портфельные инвестиции, долгосрочные займы и кредиты).

В ссудной и предпринимательской форме. Ссудный капитал приносит его владельцу доход в основном в виде процента по вкладам, займам и кредитам, а капитал в предпринимательской форме - преимущественно в виде прибыли.

Международный кредит — ссуды в денежной или товарной форме, которые предоставляются кредиторами одной стороны заемщику другой стороны на определенных

условиях.

Льготный международный кредит — международный кредит, предоставляющийся на льготных условиях:

- а) на длительный срок;
- б) по заниженным ставкам в процентах;
- в) по беспроцентному кредиту.

Дар — это субсидирование субъекта мирового хозяйства без предварительных условий с целью достижения долгосрочных экономических и политических интересов.

Предпринимательский капитал включает **прямые и портфельные инвестиции**. Характерная черта **прямых инвестиций**, по определению МВФ, непосредственное участие инвестора в выборе объекта инвестирования, вложении средств и управленческом контроле над объектом, в котором инвестирован его капитал. **Портфельные инвестиции** такого контроля не дают, они осуществляются инвестиционными или иными финансовыми посредниками, которые размещают средства инвестора в наиболее эффективные на их взгляд объекты инвестирования, участвуют в управлении ими, а полученные доходы распределяют затем среди своих клиентов. Портфельные инвестиции обычно представляют собой пакеты акций, на которые приходится менее 10-20% собственного капитала фирмы, а также облигации и другие ценные бумаги. Однако реальной границы между прямыми и портфельными инвестициями нет, хотя во многих странах она формально определена законодательными актами.

Вывоз прямых инвестиций может осуществляться либо через создание за рубежом новой фирмы (самостоятельно или с местным партнером), либо через покупку существенной доли в уже действующей за рубежом фирме или полное поглощение этой фирмы. За рубежом все эти фирмы обычно называются зарубежными филиалами родительских компаний. Эти филиалы подразделяют на отделения, дочерние и ассоциированные компании.

Отделение регистрируется в зарубежной стране, но имеет собственный баланс в составе баланса своей родительской компании, отвечает по обязательствам родительской компании, полностью принадлежит родительской компании и поэтому не является юридическим лицом.

Дочерняя компания регистрируется в зарубежной стране как компания с собственным балансом, т.е. является юридическим лицом, но контроль над ней осуществляет родительская компания, потому что она обладает основной частью акций (паев) дочерней компании.

Ассоциированная компания отличается от дочерней тем, что находится под более

слабым контролем родительской фирмы, которой принадлежит существенная, но не основная часть акций.

К **разновидности дочерних** и ассоциированных компаний можно отнести и большинство совместных компаний, которые создаются на паях двумя или несколькими фирмами, обычно на короткий срок, для производства какого-либо продукта.

К **зарубежным филиалам** иногда относят и такие фирмы, в которых родительской компании не принадлежит ни одной акции, и управление осуществляется через лицензионные соглашения.

Зарубежные представительства (агентства, конторы, бюро), организованные фирмами за рубежом, традиционно не включают в прямые (и вообще в зарубежные) инвестиции, хотя они владеют и управляют собственностью за рубежом.

Основным мотивом иностранной компании является стремление к наиболее выгодному вложению капитала, что достигается производством товаров и услуг на месте.

Значительная часть прямых инвестиций осуществляется по технико-экономическим причинам и нацелена на создание за рубежом собственной инфраструктуры современных внешнеэкономических связей (складов, баз подработки, транспортных предприятий, банков, страховых компаний...), преимущественно для сбыта товаров и услуг произведенных в стране-экспортере.

Часть инвестиций вывозится в рамках т.н. **бегства капитала**, особенно это характерно для стран с нестабильной экономической, социальной и политической жизнью, высокими налогами и инфляцией, жесткими ограничениями на хозяйственную деятельность, а также с высоким уровнем преступности.

Активность участия страны в мировом рынке инвестиций и готовность инвесторов к экспорту капитала в какую-либо страну зависит от инвестиционного климата в стране, импортирующей капитал.

Инвестиционный климат представляет собой совокупность экономических, политических, юридических и социальных факторов, которые определяют степень риска иностранных капиталовложений и возможность их эффективного использования в стране.

Инвестиционный климат является комплексным понятием и включает ряд параметров: национальное законодательство, экономические условия (спад, подъем, стагнация), таможенный режим, валютная политика, темпы экономического роста, темпы инфляции, стабильность валютного курса, уровень внешней задолженности и т.д.

Масштабы движения международных инвестиций, их распределение в современном мировом хозяйстве

Величина функционирующего за рубежом иностранного капитала огромна. Ежегодно международное движение капитала оценивается примерно 0,7-1,2 трлн. долл., в т. ч. прямых инвестиций - около 0,13-0,24 трлн., портфельных - 0,12-0,67 трлн. долл. Только объем накопленных в мире прямых инвестиций составляет около 3 трлн. \$. Таким образом, картина современной международной экономической жизни создается, прежде всего теми, компаниями, которые не только активно торгуют с зарубежными странами, но и активно инвестируют там. Это надежный способ проникновения и расширения присутствия их на внешнем рынке. Компании США и Японии реализовывают, таким образом, соответственно минимум половину и четверть всей продаваемой ими за рубежом продукции.

Динамика экспорта капитала традиционно опережает динамику экспорта товаров (в последние годы более чем в 2 раза).

В общем объеме вывоза капитала повышается роль и доля вывоза государственного капитала (около 25%). Среди общего объема экспортируемого капитала в развивающиеся страны 90% является государственным капиталом, а в страны Восточной Европы и СНГ – 35% (при этом в виде льготных кредитов – 35%, беспроцентных кредитов – 65%). Более 50% мигрирующего капитала в мировом хозяйстве принадлежит частным субъектам (корпорациям, ТНК, банкам, инвестиционным, пенсионным, страховым фондам и др.). В последние десятилетия отмечается тенденция сокращения доли банков с 50 до 25% и одновременный рост доли капиталов ТНК. Растут объемы частного капитала мигрирующего между промышленно развитыми странами (около 75%)

Увеличение доли прямых инвестиций в общем объеме частного и государственного капитала. Доля портфельных инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций – 35-40%. Доля международных валютно-кредитных и финансовых организаций в международной миграции капиталов составляет около 12% и имеет наиболее быстрые темпы роста. Растет число интернациональных слияний и приобретений фирм (около 79% совокупного объема прямых зарубежных инвестиций).

Отмечается сдвиг в отраслевой структуре иностранных инвестиций от обрабатывающей промышленности и торговли к инвестициям в наукоемкие отрасли и сферу услуг (более 55%).

Создается система международного регулирования зарубежным инвестированием.

Страны члены ОЭСР в 1979 г. приняли «Декларацию о международных капиталовложениях и многонациональных предприятиях», где рекомендуется предоставлять инвесторам режим «не менее благоприятный, чем тот, который предоставляется в аналогичных случаях местным предприятиям». В 1992 г. Группа Мирового банка разработала «Рекомендации по режиму для иностранных прямых инвестиций», где главным условием благоприятного инвестиционного климата назван одинаковый режим для инвесторов в одинаковых обстоятельствах в условиях свободной конкуренции. В 1994 г. членами Организации Тихоокеанского Сотрудничества принят «Добровольный кодекс прямых иностранных инвестиций», а ООН принят «Международный кодекс поведения ТНК» и т.д.

Происходит изменение географических направлений иностранных инвестиций:

- преобладает миграция предпринимательского капитала между промышленно развитыми странами, особенно между странами «триады» (США, Япония, Зап. Европа) и между странами Западной Европы. Основные экспортеры капитала – США, Великобритания, Франция, Германия, Япония, Нидерланды, Швейцария. Но промышленно развитые страны являются и главными импортерами зарубежных ресурсов (85-87% всего мирового импорта заемных средств с внешних финансовых рынков и около 60% мирового импорта прямых зарубежных инвестиций).
- Увеличивается экспорт предпринимательского капитала из промышленно развитых стран в развивающиеся, но только в 18 новых индустриальных стран ЮВА (57,1%) и Латинской Америки (34,4%).
- Увеличивается объем иностранных инвестиций между развивающимися странами;
- Наблюдается медленный рост иностранных инвестиций в страны с переходной экономикой.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) на развитые страны приходится около 90% вывоза и около 80% ввоза мирового ежегодного объема прямых инвестиций. Таким образом, движение прямых инвестиций идет, прежде всего, между развитыми странами.

После окончания II мировой войны зарубежные инвестиции осуществлялись в основном предприятиями США. Постепенно в течение 70-х и особенно 80-х гг. на смену им пришли европейские, а затем и японские компании. Япония с начала 80-х годов стала самым крупным инвестором за границей, хотя сама она принимает очень мало иностранных инвестиций. Более половины потока иностранных инвестиций Европы составляют инвестиции внутри самой Европы. Страны "третьего мира" по мере улучшения политической обстановки или международных механизмов защиты от

некоммерческих рисков снова становятся привлекательным местом размещения иностранных инвестиций. Значение развивающихся стран с рыночной экономикой и стран с переходной экономикой в международном движении прямых инвестиций невелико, хотя и возрастает. Так, развивающиеся страны за 1997 г. привлекли 84 млрд. и вывели 33 млрд. долл. прямых инвестиций (в 1987г.- 14 млрд. и 3 млрд.). Вся Восточная Европа - в том же году привлекла только 6 млрд. долл. прямых инвестиций, хотя и это был заметный рост. Особенно быстро растет ежегодный приток прямых инвестиций в Китай - 4 млрд. долл. в 1991г., 11 млрд. в 1992г., 26 млрд. в 1993г.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ **Общая характеристика и классификация международных** **экономических организаций.**

Международные экономические организации системы ООН. Цель организаций. Значение организаций. Структура ООН. ЭКОСОС. Торгово-экономические организации системы ООН: ГАТТ/ВТО, МОТ, ПРООН, ФАО, ЮНИДО, ЮНКТАД, ВОИС. Валютно-финансовые и кредитные организации системы ООН: МВФ, МБРР, МБ.

Международные экономические и финансовые организации, не входящие в систему ООН: МТО, БМР, МТП, «Парижский клуб», «Лондонский клуб» кредиторов, ОЭСР, «Большая семерка».

Региональные экономические организации – ЕБРР, ИБР. Региональные экономические комиссии ЭКОСОС ООН. Организации по регулированию товарных рынков (сегментов мирового рынка). Организации, созданные для решения специализированных задач.

Европейская патентная организация (ЕПО)

ЕПО была создана на основе Конвенции о выдаче европейского патента Европейским патентным ведомством на основе унифицированных правил (принята на мюнхенской конференции в 1973 г., ратифицирована в 1977). Местонахождение - Мюнхен (Германия); отделение - в Гааге (Нидерланды); Бюро - в Вене (Австрия) и Берлине (Германия).

Европейский патент действует 20 лет, также как и национальный патент в некоторых либо во всех договаривающихся государствах. ЕПО с 1993 г. заключает с государствами – не членами ЕПО договоры о распространении действия европейских патентов на их территории если, эти страны имеют собственное патентное ведомство и приняли закон об охране интеллектуальной собственности.

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС)

Основана в 1970 г. в ходе реализации Конвенции о создании ВОИС, подписанной в Стокгольме в 1967 г. Входит в систему ООН в качестве специализированного учреждения. Местонахождение - Женева (Швейцария).

Членом ВОИС может стать любое государство, являющееся членом Парижского или Бернского союзов, либо членом ООН или одного из специализированных учреждений ООН или приглашенное Генеральной ассамблеей ВОИС присоединиться к конвенции о создании ВОИС.

МЭ В XX ВЕКЕ И В НАЧАЛЕ ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ

Неравномерность развития МЭ. Главный источник движения мировой экономики. Нестабильность мировых рынков. Показатели неравномерного развития МЭ. Характеристика экономического роста и развития МЭ в XX в. Неравномерность развития в настоящее время.

Региональная интеграция, транснационализация и глобализация МЭ. Причины глобализации. Глобализация и Российская Федерация.

Тенденции развития МЭ. Постиндустриализация – основная тенденция. Проблемы постиндустриализации. Тенденция сохранения роли ТНК. Тенденция сохранения разрыва «Центр-периферия». Глобальные тенденции.

МЭиМО, №12.

ПРОТИВОРЕЧИЯ ЕС

1. **Противоречия**, возникшие в результате реформирования наднациональных институтов в связи с новым расширением в 2004 г.

2. **противоречия** между богатыми и бедными, проявляющиеся в растущей поляризации между странами и регионами по уровню жизни,

3. разногласия по вопросам внешней и оборонной политики,

4. нарастание конкуренции между ЕС и США/Японией,

5. сложности с доступом иностранных товаров на рынок ЕС.

1. В расширенном ЕС очень трудно добиться «единодушного голосования».

2. На меры социальной защиты страны ЕС ежегодно тратят в среднем 28% ВВП.

В ЕС три социальные модели – СКАНДИНАВСКАЯ /Швеция, Финляндия, Дания/;

- АНГЛОСАКСОНСКАЯ /Великобритания, Ирландия/;

- КОНТИНЕНТАЛЬНАЯ /остальные страны ЕС/.

Все основываются на том, что социальная справедливость может способствовать - экономическому росту;

- снизить неопределенность и риски в экономике;

- смягчить влияние кризисов и социальных конфликтов в период реструктуризации экономики.

Скандинавский – главный недостаток – дороговизна для налогоплательщиков. Главные социальные проблемы – бедность и безработица – практически устранены.

Основное противоречие **Англосаксонской** – перекося в сторону экономической эффективности. Законодательство поощряет существующее неравенство в доходах и увеличение сегментов рынка, использующих низкоквалифицированный труд. Поэтому **существенная дифференциация** между 20% самых богатых и 20% самых бедных /коэффициент Джини/. Эти страны лидируют в ЕС по этому показателю среди ЕС.

В странах **Континентальной** модели гарантии, обеспечивающие высокую заработную плату, а значит, значительные издержки для работодателей, препятствуют росту занятости

в частном секторе. Во многом это было связано с социальными гарантиями безработным. В некоторых регионах **безработица** составляет **20-25%** экономически активного населения.

Главная проблема – стимулирование роста занятости при одновременном сокращении безработицы.

В целом для стран ЕС безработица – одна из главных проблем, хотя ее доля сократилась с 11,1% в 1994 г. до 7,7% в 2002 г. Более 40% безработных вне рынка труда находились более года.

Обострение социальных проблем привело к появлению маргинальных групп населения, слабо интегрированных в общество и наиболее уязвимых.

Второй по значимости расходной статьей бюджета ЕС является региональная политика, доля которой составляет около 34%.

История Стабилизационный фонд

В мире существует около 35 фондов схожих с российским Стабилизационным фондом (в Норвегии, Чили, на Аляске, Кувейт, Катар, Китай и др.). Основные цели этих фондов совпадают, а различия между ними в основном в способах формирования и использования (способы «полного сбережения», «постоянного потребления», правило «средней цены»).

Стабилизационный фонд РФ был образован с 1 января 2004 г., в результате того, что государственный бюджет предшествующего года был исполнен с профицитом. В соответствии с положением о Стабилизационном фонде было определено, что **он является частью Федерального бюджета и должен обеспечивать его сбалансированность при снижении цены на нефть ниже базовой.** «Цена отсечения», с которой дополнительные доходы поступают в Стабилизационный фонд, устанавливается в соответствии с Бюджетным кодексом РФ. Кроме того, в фонде должны аккумулироваться поступления средств вывозной таможенной пошлины на нефть и налога на добычу полезных ископаемых. (Бюджетный кодекс, глава 13.1, статья 96.1, 96.2)

Таким образом, средства Стабилизационного фонда являются стратегическим финансовым резервом государства, необходимым для обеспечения бюджетных обязательств правительства при неблагоприятной экономической ситуации. Очевидно, что

в случае резкого падения цен на нефть может произойти резкое сокращение доходов государства, что в свою очередь неблагоприятно отразится и на курсе рубля к иностранной валюте. С экономической точки зрения, накопление средств фонда в иностранной валюте является наиболее обоснованно.

Определены следующие **функции фонда**:

- встроенный стабилизатор (помимо прогрессивного налога и пособия по безработице);
- обеспечивать дополнительную устойчивость государственным финансам;
- служить источником финансирования инвестиционных программ.

Фонд должен способствовать стабильности экономического развития страны, может помочь снижению инфляционного давления и зависимости отечественной экономики от снижения экспортных поступлений за сырьевые товары, должен стать основным инструментом связывания излишней ликвидности.

Было определено, что средства фонда могут использоваться для финансирования дефицита государственного бюджета. На иные цели средства могут быть направлены только в случае превышения контрольной величины накопленных средств (500 млрд руб.).

Право управления средствами передано Минфину РФ, а порядок управления определяется Правительством. Отдельные полномочия по управления средствами могут осуществляться ЦБ РФ.

Минфин вправе распределять активы фонда по валютам, весам, срокам. Минфину предоставлено право приобретать за счет средств фонда долговые обязательства иностранных государств и иностранную валюту (размещение на счетах Банка России).

Инвестирование средств фонда (1731 млрд. руб.) в иностранную валюту было начато 24 июля 2006 г. и завершилось 16 октября 2006 г. Средства фонда имели следующую валютную структуру: Доллар США и Евро по 45%, Фунт стерлингов – 10%.

Активы Стабилизационного фонда на 1 января 2008 г. составляли 3649 млрд. руб.

За годы существования Стабилизационного фонда в РФ его доходность оказалась существенно ниже стоимости обслуживания внешнего долга страны. На первый взгляд это парадоксальная ситуация, но она легко объяснима (о досрочном погашении долга не со всеми договорились и если все же потратить средства на выплату, то сохраняется опасность возникновения дефицита в период низких цен на сырье).

На наш взгляд, правильность политики Минфина была подтверждена кризисом 2008 г.

В 2007 г. Президентом в ежегодном послании Федеральному Собранию РФ было высказано предложение о разделении фонда на три части. В результате компромисса между Минфином и МЭРиТ фонд с 1 февраля 2008г. был разделен на Резервный фонд и фонд Национального благосостояния (782,8 млрд.руб.)

По сути Резервный – это тот же Стабилизационный фонд, но с некоторыми отличиями. В нем аккумулируются денежные средства от продажи не только нефти, но и газа (НДПИ, таможенные пошлины на экспорт нефти, газа и товаров, выработанных из нефти).

Нормативная величина с 01.01.2010 г. до 01.01.2014 г. не определяется, доходы от управления средствами фонда с 01.01.2010 г. до 01.02.2014 г. не зачисляются в фонд, а направляются на обеспечение расходов федерального бюджета. Он может быть использован для покрытия дефицита федерального бюджета и в период высоких цен на сырье сможет аккумулировать избыточные экспортные поступления. Активы Резервного фонда на 01.02.2008 г. – 3057,85, на 01.12.2010 г. – 1279,85 млрд. руб.

Фонд Национального благосостояния предназначен для обеспечения софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан страны и обеспечения сбалансированности бюджета Пенсионного фонда РФ. Однако с 01.01.2010 г. до 01.02.2014 г. доходы от управления средствами фонда не зачисляются в фонд, а направляются также на обеспечение расходов федерального бюджета. Активы фонда на дату образования составляли 783,31 млрд. руб., а на 01.12.2010 г. – 2761,96 млрд. руб.

21.04.2010 г. появилось распоряжение правительства РФ о том, что до 01.02.2012 Минфин не будет публиковать информацию о величине активов этих фондов, сведения об объемах поступивших средств, о месте их размещения и способах их использования. Кроме того, до 01.01.2013 г. Минфин не будет размещать информацию о размерах и направлениях расходования нефтегазовых доходов бюджета.

Анализ состояния Резервного фонда демонстрирует неуклонное снижение объемов накопленных средств. Сегодня многие экономисты высказывают предположение о том, что средства фонда полностью израсходованы, и этому есть немало подтверждений. А.Кудрин неоднократно высказывал мысль, что к случае кризиса накопленных средств нам хватит года на три, а он то лицо, которое, как никто другой, имеет всю информацию о накопленных средствах.

МЭиМО, 2004, № 12, с. 25.

ВЫБОР РЕЖИМА ВАЛЮТНОГО КУРСА

Сегодня страны выбирают различные варианты режима валютного курса – от жестко фиксированного до свободно плавающего – в зависимости от конкретных задач, стоящих перед экономикой. В последнее десятилетие широкое распространение получили различные промежуточные и гибридные виды валютного курса /«валютный коридор», «скользящая фиксация» и т.д./.

Следует обратить внимание на соответствие между официально заявленным страной режимом и фактически используемым.

Жесткая фиксация с 16 до 26%, а стран с плавающим – с 15 до 35%. В развитых странах предпочтение крайним вариантам. В развивающихся наоборот – «мягкая фиксация» и «жесткое плавание».

Какой режим лучше использовать – однозначного ответа нет.

Преимущество фиксированных курсов – предсказуемость и определенность, что положительно сказывается на объемах внешней торговли и международных кредитов. Можно использовать как инструмент антиинфляционной политики.

Важнейший недостаток – проведение независимой кредитно-денежной политики становится практически невозможным, т.к. все действия ЦБ направлены исключительно на поддержание объявленного уровня валютного курса /за исключением периода стерелизации/. Американский экономист Дж. Френкель – проблема «**невозможная триада**» или «**трилемма**». Согласно ему, страна должна отказаться от одной из следующих трех целей: открытые рынки капиталов, независимая денежно-кредитная политика и фиксированный валютный курс. Одновременное достижение всех трех целей невозможно».

Основное достоинство системы гибких валютных курсов – выступают своего рода автоматическими стабилизаторами, способствующими урегулированию платежных

балансов без видимых потерь официальных валютных резервов, и не требуют вмешательства ЦБ в рыночный механизм.

Негативные последствия – значительные их колебания отрицательно сказываются на международной торговле и финансах, порождая риск и неопределенность в международных экономических отношениях.

Какие преимущества у промежуточных курсов с точки зрения эффективности макроэкономической политики в условиях открытой экономики. Это предмет дискуссий современной экономической науки.

Суть промежуточного режима в том, что ЦБ пытается одновременно контролировать и валютный курс, и денежные агрегаты /или процентную ставку/.

У промежуточных режимов **отсутствуют преимущества**, которыми обладают крайние варианты. Кроме того, в условиях нестабильных экономик промежуточные режимы часто технически трудно реализуемы из-за колебаний спроса на деньги и меняющихся ожиданий. Промежуточные режимы характеризуются меньшей прозрачностью, а значит, и меньшим доверием рынка, что в свою очередь ставит под угрозу эффективность и других мер государственной макроэкономической политики.

Иными словами, **идеального режима** валютного курса, который бы подходил для любой страны и был бы эффективен при решении любых макроэкономических проблем, **не существует**.

МЭиМО, 2004, № 12, с. 46.

ИНТЕГРАЦИЯ В СНГ И НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

В период СССР Россия ежегодно безвозмездно передавала на развитие остальных республик материально-вещественные и интеллектуальные ресурсы, эквивалентные **50 млрд. долл.**

Объем торговли со странами Содружества **снизился со 138,1 млрд. долл. в 91 г. до 25,8 млрд. в 2002 г.**

Доля стран СНГ в ее внешнеторговом обороте за постсоветский период **упала с 55 до 20%.**

Участвуя в формировании ЕЭП, Россия должна руководствоваться геополитическими и геоэкономическими критериями.

Доля России в совокупном **ВВП стран СНГ** примерно **73%**, а Украина – **9,4**; Казахстан – **5,3**; Узбекистан – **3,9**; Белоруссия – **3,5**, остальные государства, вместе взятые, - **менее 6%.**

МЭиМО, 2004, № 12.

МИГРАЦИЯ

До сих пор неурегулирован в законодательном порядке процесс свободного перемещения рабочей силы в пределах СНГ.

По оценкам МВД без необходимых документов в РФ находится до **5 млн. иностранцев /35 тыс. преступлений в год/.**

Стихийный перелив рабочей силы наблюдается в Москве.

В СССР в Москве национальные диаспоры насчитывали **50-200 тыс. чел.** Сегодня в столице и Подмосковье миллионы выходцев из СНГ. **Например**, в Лондоне, мигранты не превышают **300-500 тыс. чел.** Только из Азербайджана диаспора **1,2-1,5 млн. чел.**, а по всей РФ – около **2,5 млн. чел.** В Москве все **174 рынка** контролируются ОПГ /в основном

азербайджанцы/. На столичные рынки приходится **более 30%** розничного товарооборота и только $\frac{1}{4}$ **их доходов** подвергается налогообложению и попадает в городскую казну. |

В **2002 г.** выходцы из трех закавказских республик вывезли из региона на родину почти **10 млрд. долл.**, что составляет примерно **1/8 Государственного Бюджета РФ.**

Сколько стоят сегодня для РФ мигранты – никто этого не оценил. В США в **1995 г.** эта стоимость составляла **80,4 млрд. долл., а к 2006 г.** составит **108 млрд. долл.**

МИНУС - До сих пор нет государственной программы многостороннего сотрудничества РФ со странами СНГ, которая опиралась бы на концепцию национальной безопасности. В **НАФТА** пункт о свободном перемещении людей исключен.