МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«Забайкальский государственный университет»

(ФГБОУ ВО «ЗабГУ»)

**ХАНЧУК Н.Н**.

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**

Электронный УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Чита

2016

Предисловие

Электронный учебно-методический комплекс (ЭУМК) «Мировая экономика» представляет учебно-практические материалы, подготовленные автором на основе новейшей научной и учебной литературы, а также иных источников.

**Цель Э**УМК «Мировая экономика» – формирование у студентов знаний законов мирового рынка, мотивов, которыми руководствуются в практике экономические партнеры, усвоение важнейших механизмов и методов, лежащих в основе международных экономических отношений и международных организаций, а также изучение мирового опыта для полного и открытого включения национальной экономики в мировое хозяйство.

**Задачи изучения** дисциплины «Мировая экономика»:

- знать и понимать сущность, виды и формы международного разделения труда и современных тенденций его развития;

- усвоить сущность, генезис и этапы развития мировой экономики и международных экономических отношений, а также принципы, формы и методы взаимодействия субъектов мировой экономической системы;

- понимать закономерности развития международно торговли, международной миграции труда и капитала, а также их основные особенности на современном этапе; а также структуру и принципы построения платежного баланса страны.

- знать и понимать основы интеграционных процессов в мировой экономике;

- поиск и использование информации, необходимой для ориентации в текущих проблемах мировой экономики, а также выражение и аргументация своей позиции по актуальным проблемам развития мировой экономики.

Учебно-практические материалы ЭУМК включают:

1. Задачи дисциплины «Мировая экономика

2. Текст пособия «Мировая экономика»

3. ФОС дисциплины

1. **Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**
   1. **Основная литература**
2. П.Д. Шимко. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П.Д. Шимко; под ред. проф. И.А. Максимцева. ‒ М.: Издательство Юрайт, 2016. ‒ 392 с.
3. Мировая экономика: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. ‒ М.: КНОРУС, 2016.‒ 320 с.
   1. **Дополнительная литература**
4. Мировая экономика: учебник / под ред. Ю.А. Щербанина. ‒ 4-е изд., перераб. идоп. ‒ М.: Изд-во Юнити-Дана, 2012.
5. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. Л.С. Шаховской. ‒ М.: КНОРУС, 2013. ‒ 256 с.

**3 Собственные учебные пособия**

Ханчук Н. Н. Экономика. Учебно-методическое пособие для студентов неэкономических специальностей и направлений / Под общей редакцией профессора Р.Г. Сабитовой. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2001. ‒ Раздел 4. Всемирное хозяйство.

**4 Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы**

Электронный портал по бизнесу, финансам, экономике и смежным темам ‒ Режим доступа: URL: http://www.finboo.biz/

Учебное пособие

|  |  |
| --- | --- |
| СОДЕРЖАНИЕ | **4** |
| **Раздел 1 Мировая экономика и ее материальная основа** | **5** |
| Глава 1 Сущность, закономерности формирования и структура современной мирохозяйственной системы | 5 |
| * 1. Мировое хозяйство и эволюция его развития | 5 |
| * 1. Структура мирохозяйственной системы и классификация ее элементов | 8 |
| 1.3 Основные тенденции в развитии мировой экономическо системы | 12 |
| Глава 2 Международное разделение труда – основа развития мировой экономики | 17 |
| 2.1 Сущность международного разделения труда. Общественное и международное разделение труда | 17 |
| 2.2 Основные теории международного разделения труда | 22 |
| 2.3 Новые тенденции в мировой экономике как результат фундаментальных изменений в международном разделении труда | 32 |
| Глава 3 Ресурсный потенциал мировой экономической системы | 32 |
| 3.1 Понятие потенциала | 32 |
| 3.2 Минеральные ресурсы мирохозяйственной системы и география их размещения | 33 |
| 3.3 Человеческий потенциал мировой экономической системы (структура, измерение) | 39 |
| 3.4 Научно-технический потенциал и глобальный индекс инноваций | 45 |
| Глава 4 Мировая экономика, международный бизнес, проблемы ценообразования | 55 |
| 4.1 Сущность, структура и формы международного бизнеса | 56 |
| 4.2 Глобализация как новое качество интернационализации бизнеса | 65 |
| 4.3 Международный бизнес и транснационализация производства | 68 |
| 4.4 Роль транснациональных корпораций в мировой экономике: сущность и потенциал транснационализации бизнеса | 72 |
| 4.5Сетизация как новейшая форма организации бизнеса транснациональных корпораций | 79 |
| 4.6 Ценовая политика международной компании и основные ценообразующие факторы | 85 |
| 4.7 Методы ценообразования в условиях международной компании | 90 |
| * 1. Международные стратегии ценообразования | 95 |
| 4.9 Трансфертное ценообразование в транснациональных корпорациях | 102 |
| Глава 5 Механизм функционирования мировой экономической системы | 108 |
| 5.1 Сущность и формы экономических отношений в мировой экономике | 109 |
| 5.2 Международные экономические отношения и развитие национальных экономик | 111 |
| 5.3 Условия и тенденции развития международных экономических отношений. | 114 |
| **Раздел 2 Международные экономические отношения** | **115** |
| Глава 6 Международная торговля товарами и услугами в мировом хозяйстве, международное научно-техническое и технологическое сотрудничество | 115 |
| * 1. Международная торговля как фактор взаимной связи национальных экономик | 116 |
| 6.2 Эволюция теории международной торговли | 117 |
| 6.3 Развитие мирового рынка и стандартная модель его равновесия | 119 |
| 6.4 Распределение доходов в условиях международной торговли | 125 |
| 6.5 Формы и методы международной торговли, ее динамика и структура | 136 |
| 6.6 Международное научно-техническое и технологическое сотрудничество | 148 |
| 6.7 Содержание и формы международного трансферта технологий | 151 |
| 6.8 Экспорт наукоемкой и высокотехнологичной продукции | 153 |
| Глава 7 Международная миграция рабочей силы и мировой рынок труда | 160 |
| 7.1 Причины и особенности современной трудовой миграции | 160 |
| 7.2 Международная мобильность труда и международная торговля | 164 |
| 7.3 Регулирование международной миграции трудовых ресурсов | 173 |
| Глава 8 Сущность, структура и динамика международного движения капитала | 177 |
| * 1. Сущность и основные теории международной миграции капитала | 177 |
| * 1. Прямое инвестирование в международном бизнесе | 184 |
| * 1. Международные портфельные инвестиции. Международное кредитование | 187 |
| * 1. Инвестиционная привлекательность экономических систем | 193 |
| Глава 9 Международные валютно-кредитные отношения | 195 |
| 9.1 Валюта и международные валютные отношения | 195 |
| 9.2 Кредит и международные кредитные отношения | 206 |
| 9.3 Платежный баланс как отражение мирохозяйственных связей стран | 212 |
| Глава 10 Международная экономическая интеграция в мирохозяйственной системе | 244 |
| 10.1 Сущность, предпосылки и цели международной экономической интеграции | 244 |
| 10.2 Основные формы и этапы экономической интеграции | 247 |
| 10.3 Экономические эффекты международной экономической интеграции | 251 |
| Глава 11Глобализация и роль международных экономических организаций | 252 |
| 11.1 Влияние глобализации на мировую экономику и международные экономические отношения. | 252 |
| 11. 2 Международные экономические организации, их современный состав (ООН, ОЭСР, ГАТТ/ВТО) и мировая экономика | 254 |
| 11.3 Глобальные международные валютно-кредитные и финансовые организации (МВФ, Группа Всемирного банка, Банк международных расчетов) | 260 |
| Глава 12 Российская Федерация в системе международных экономических отношений | 274 |
| 12.1 Экономический потенциал России и возможности его реализации в мировой экономике | 274 |
| 12.2 Место России в структуре мировой экономики | 277 |
| **Глоссарий** | 282 |
| **Литература** | 310 |

**Раздел 1. Мировая экономика и ее материальная основа**

**Глава 1. Сущность, закономерности формирования и структура современной мирохозяйственной системы**

* 1. Мировое хозяйство и эволюция его развития
  2. Структура мирохозяйственной системы и классификация ее элементов

1.3 Основные тенденции в развитии мировой экономическо системы

1.1 Мировое хозяйство и эволюция его развития

В современной научной и учебной литературе отсутствует единое понимание термина «мировая экономика», встречаются многообразные понятия: «мировая экономическая система», «мировое хозяйство», «всемирное хозяйство» «мирохозяйственная система». В качестве операционного понятия примем следующее определение.

|  |
| --- |
| ***Мировая экономика***, или ***мировое хозяйство***, ‒ это совокупность взаимозависимых национальных экономик всех стран мира, тесно взаимосвязанных системой экономических отношений в условиях международного разделения труда и находящихся в постоянной динамике. |

Объединяющую роль во всей системе мировой экономики играют международные экономические отношения. Поэтому мировая экономика одновременно является объектом изучения теории международных экономических отношений.

Мировая экономика относится к числу сложных глобальных систем, которые характеризуются многообразием составляющих элементов, иерархичностью и сложной структурой. В основе этой системы –международное и ограниченное рамками отдельных государств национальное производство материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление.

Основная цель функционирования мировой экономики – удовлетворение человеческих потребностей (спроса). Внутри самой системы, в рамках отдельных государств данная цель модифицируется в силу различных социально-экономических условий. Отличительные признаки мировой экономики (см. последующие материалы пособия):

1. Специфическая, в силу особых факторов, система ценообразования.
2. Специфика международных валютно-кредитных отношений (использование ограниченного национальных валют в статусе международных денег, золота).
3. Отсутствие свободного перемещения факторов производства.
4. Отсутствие «всемирного правительства».

Мировое хозяйство является исторической и политико-экономической категорией. Это обусловлено тем, что каждому конкретному историческому этапу его развития соответствуют определенные масштабы и уровень производства, интернационализации хозяйственной жизни и социально-экономическая структура.

Основой постепенного формирования мирового хозяйства служил, как показывают история и практика, ***мировой рынок***, образование которого проходило постепенно в XV–XVIII вв., и особенно интенсивно – с середины XIX столетия, когда машинное производство получает достаточно высокое развитие в странах Запада.

В развитии мировой экономики и вовлеченности в нее национальных хозяйств в целом можно выделить следующие периоды эволюции мировой экономики.

***Первый период ‒ зарождение мирового хозяйства***. По мнению ученых, явные признаки возникновения мирового хозяйства относятся к эпохе Средневековья, когда возникли и получили развитие центры международной торговли (Генуя, Флоренция и др.), когда в XV-XVI вв. произошли Великие географические открытия (ВГО), имевшие своим результатом ускоренное развитие международной торговли в первую очередь теми товарами, в которых нуждалась Западная Европа: драгоценности, пряности, металлы (золото). Важнейшие последствия ВГО ‒ процесс первоначального накопления капитала, возникновение колониализма ‒ явились причинами роста территориальной базы международно торговли и ускорения развития Западной Европы за счет эксплуатации природных ресурсов колониальных стран. На этом этапе происходило объединение внутристрановых экономик в страновые.

С точки зрения охвата мировых хозяйственных связей исторически первыми стали экономические отношения, связывающие единую целостность Римской империи. Именно отсюда начала формироваться мировая экономика. Римская империя была первой всемирной империей: характеризовалась единством экономических отношений. Рим как мировая экономическая держава содержал в себе практически все элементы коммунистической общины, рабовладения, феодализма, неприкосновенности частной собственности, права граждан (Рима). Многие элементы сохранились по настоящее время и заимствованы другими странами.

***Второй период ‒ промышленная революция***. Начало нового периода развития всемирного хозяйства связано с промышленной революцией, явлением мирового масштаба. В экономической истории хорошо описан промышленный переворот в Великобритании, который произошел, можно сказать, в классической форме и раньше, чем в других странах. Англия – первая страна, в которой произошел промышленный переворот. Он начался в последней трети XVIII в. и завершился в первой трети XIX в. Решающую роль в процессе подготовки условий, необходимых для индустриализации, сыграла мануфактура, которая подготовила технический, организационный и финансовый переход к фабрично-заводской промышленности.

Центральное место в экономике Англии и других развитых стран начал занимать промышленный капитал, который стал широко использовать принцип общественного разделения труда. Это привело со временем к тому, что промышленный капитал перешагнул рамки национальных хозяйств и превратившего участвующих в нем стран в соответствующие звенья единого воспроизводственного процесса. Возникли и получили развитие и материальные условия для международного обмена: развивались промышленность, транспорт, связь, а не этой основе ‒ развитие международного разделения труда, специализация и интернационализация производства.

На этом этапе происходило объединение страновых экономик в региональные экономики (Западная Европа, Северная Америка, Южная Америка, Ближний Восток, Юго-Восточная Азия и т. д.) и объединение региональных экономик в единое мировое хозяйство, что заняло почти весь XX век. Состоявшийся в середине 60-х гг. распад колониальной системы привел к появлению большой группы развивающихся стран, которые до сих пор продолжают занимать особое место в мировом хозяйстве. Прежние отношения колониальной зависимости сменились связями иного типа: отношения «Север – Юг» складываются на двухуровневой и многосторонней основе. «Развивающиеся страны» в своем большинстве стали интегрироваться в систему стран рыночной экономики, тем самым усиливая их экономический потенциал и сильно расширяя жизненное пространство.

***Третий период завершения процесса формирования мировой экономики (последняя треть XIX в. – до второй половины XX)***. В последней трети XIX в. сложился мировой рынок товаров и услуг как совокупность соответствующих национальных рынков. Образуются международные монополистические союзы, которые делили мир на сферы экономического влияния. С начала XX в., благодаря развитию массового производства, мировой рынок перерастает в мировое хозяйство, для которого становятся характерными нарастающие: международная миграция рабочей силы, вывоз капиталов, расширение трансграничного обмена и международные производственные связи. В рассматриваемых условиях совершенно естественным и логичным стало создание таких международных экономических организаций, как:

• Международный валютный фонд (1944);

• Международный банк реконструкции и развития (1946);

• Генеральное соглашение по тарифам и торговле (1947) и др.

***Четвертый период – современное мировое хозяйство***. Вторую половину XX в. и начало XXI века в литературе относят к новому, современному этапу развития мировой экономики. Возросла степень освоения географического пространства, формирования международных, а в ряде случаев – планетарных производительных сил, усилилось экономическое взаимодействие и взаимозависимость.

Резко усилившиеся по своей экономической мощи в годы второй мировой войны США оказали помощь в экономическом возрождении Западной Европы. После завершения плана Маршала (1951 г.) по мере распада колониальных империй программы помощи были переориентированы на развивающиеся страны с целью сохранения их в системе взаимоотношений западных стран. Ликвидация колониальной системы в середине 60-х годов вызвала на авансцену международной жизни большую группу развивающихся стран, которые до сих пор занимают особое место в мировом хозяйстве. В 50-80-е годы произошло сближение уровней развития США и других промышленно развитых стран. Однако каждая отдельная страна не смогла достаточно близко подойти к уровню развития американской экономики. В восточноевропейских странах происходили процессы формирования близких к западным государствам экономических и политических структур.

Развитие зарубежного производства на данном этапе в значительной степени обеспечивается за счет деятельности транснациональных корпораций, экономическое значение которых столь велико, что в обозримом будущем они останутся одним из важнейших факторов, определяющих развитие мировой экономики в целом.

Не менее значимым фактором развития современной мирохозяйственной системы является ее глобализация, основу которой составляют рост взаимозависимости национальных экономики все более тесное их взаимодействие в рамках существующих и вновь создаваемых интеграционных формирований. Возникают глобальные системы инфраструктуры, например, транспортная сеть мирового хозяйства, Интернет и др., возрастает значение глобальных проблем, решение которых требует сотрудничества всех стран мира. К началу XXI в. сформировалось единое мировое информационное пространство, еще теснее связавшее все страны мира.

В результате нарастании процесса интернационализации хозяйственной жизни сформировалось и развивается мировая экономика. Можно выделить такие основные черты мировой экономической системы.

1. Мировая экономика – это сложная экономическая система, в рамках которой взаимодействуют хозяйствующие субъекты различных экономических укладов и уровней: от предприятий малого бизнеса до ТНК глобального масштаба.

2. В основе формирования и развития мировой экономической системы лежат объективные закономерности интернационализации страновых экономик, «вырастающих» за национальные границы. Интернационализация хозяйственной жизни – объективный экономический процесс возникновения и развития связей между экономиками разных стран, охватывающий все стороны общественного воспроизводства. Исторический опыт подтвердил тезис о том, что будущее человеческой цивилизации связано с постоянным развитием международного сотрудничества, а тенденция интернационализации, нарастания экономической взаимозависимости стран и народов является доминирующей и в XXI веке и определяет качественно новое явление в поступательном развитии цивилизации – глобализацию социально-экономического развития.

1.2 Структура современной мирохозяйственной системы и классификация ее элементов

Современное мировое хозяйство структурно неоднородно. В него входят государства, отличающиеся социальной структурой, политическим устройством, уровнем развития производительных сил и производственных отношений, а также характером, масштабами и методами международных экономических отношений.

К ***основным субъектам мирового хозяйства*** относятся:

**1**. страны (государства) мирового содружества;

**2**. международные организации различного уровня и международные финансовые центры;

**3**. транснациональные корпорации и банки, а также международные компании различного масштаба;

**4**. физические лица.

Центральное место в мировой экономической системе занимают отношения между национальными экономиками различных *стран*, при анализе последствий которых необходимо выделить два основных направления:

• ***анализ совокупности стран мира*** с точки зрения понимания общих черт и различий в национальных экономиках;

• ***анализ общемировых процессов***, происходящих в мировой экономической системе.

При рассмотрении первого направления все страны мира классифицируют по следующим критериям (экономическим показателям или признакам):

1) темпы экономического роста;

2) валовой национальный доход, приходящийся на душу населения;

3) уровень технологического развития;

4) общность социально-экономического развития;

5) экспортируемые и импортируемые товары и услуги;

6) источники конкурентных преимуществ;

7) характер экономического взаимодействия с другими странами.

***По темпам экономического роста*** страны мира в настоящее время делятся на четыре группы [Шимко П.Д., 2016]:

I группа ‒ страны с относительно невысокими, но стабильными темпами роста (например, США);

II группа ‒ страны с высокими темпами роста, но неустойчивыми в отдельные периоды времени (например, КНР);

III группа ‒ страны с достаточно средними, за анализируемы период времени, темпами роста (например, Чили);

IV группа ‒ страны с нулевыми темпами роста, а в отдельные периоды времени ‒ отрицательными (например, Бангладеш).

***По критерию ВНП на душу населения*** все страны мира классифицируются на группы:

* + - 1. с низким (ниже среднего, по данным ВБ, этот показатель составляет 4125 долл., при этом усредненный уровень дохода по странам ‒ 14 338 долл.);
      2. со средним уровнем;
      3. с уровнем выше среднего;
      4. с очень высоким уровнем (с трехкратным и более превышением среднемирового уровня).

***По уровню технологического развития*** страны делятся на две группы ‒ страны-лидеры и страны догоняющего развития, копирующие опыт передовых в технологическом отношении стран.

Классификация ***по критерию общности черт социально-экономического развития*** позволяет разделить страны мира на следующие группы.

1. США и Западная Европа, а также Канада и Австралия. Данная группа стран завершила индустриальную фазу общественного развития и осуществляет формирование постиндустриального общества. Эти страны характеризуются наиболее глубоким уровнем экономической интеграции на региональном уровне и являются лидерами глобализации.
2. Группа стран Юго-Восточной Азии при общепризнанном лидерстве Японии. Эти страны завершают индустриальную фазу и одновременно создают отдельные структуры постиндустриального общества. В этих странах активно идет процесс региональной экономической интеграции, а отдельные структуры многих из них активные участники интеграции и на международном уровне.
3. СНГ и Восточная Европа относятся к группе стран догоняющего развития при сильной экономической зависимости от предыдущих двух групп, в особенности от первой.
4. Страны Латинской Америки (Мексика, Бразилия, Чили и др.) относятся к группе развивающихся стран с относительно динамичным развитие национальных экономик.
5. Страны Персидского залива (Саудовская Аравия, Ирак, Иран, Оман, ОАЭ, Кувейт, Бахрейн, Катар) относятся к развивающимся странам. Некоторые из них используют получаемую от экспорта нефти и газа валюту на развитие промышленного производства для того, чтобы на равных с первыми двумя группами участвовать в международном разделении труда.
6. Страны Африки к югу от Сахары характеризуются низким уровнем экономического развития.

Классификация стран ***по характеру экспортируемых и импортируемых товаров*** предполагает разделение стран на следующие четыре группы.

1. Страны с экономикой «натуральное хозяйство». Большая часть населения стран этой группы занята в сельском хозяйстве, основная часть производимой продукции потребляется внутри страны; для инвестиций в эти государства мало возможностей.
2. Страны ‒ экспортеры сырья. Подобные страны богаты несколькими видами сырья и за счет их экспорта получают основной доход. Практически всю необходимую для обеспечения жизнедеятельности населения продукцию эти страны импортируют.
3. Страны, экспортирующие как сырье, так и готовую продукцию. Продукция обрабатывающей отрасли в этих странах составляет 10-20% от общего объема производства. Импортируются машины, оборудование, сталь, текстиль, сырье, полуфабрикаты.
4. Промышленно развитые страны, Страны, входящие в эту группу, являются основными экспортерами промышленной продукции на мировой рынок; импортируют они в основном сырье.

Классификация стран ***по источнику конкурентных преимуществ*** предполагает их структуризацию на четыре группы.

1. факторов производства;
2. инвестиций;
3. нововведений;
4. изобилия финансовых ресурсов.

Классификация стран ***по характеру экономического взаимодействия с другими странами***, финансовые результаты которого отражаются в платежных балансах стран, позволяет разделить государства на следующие финансовые группы:

1. несформировавшийся дебитор;
2. сформировавшийся дебитор;
3. несформировавшийся кредитор;
4. сформировавшийся кредитор.

В учебной и научной литературе широко распространен подход, известный как «***стандартная классификация***». В настоящее время он используется также в статистических и аналитических исследованиях.

Стандартная классификация не имеет какого-либо жесткого количественного критерия. Она учитывает структурные особенности экономики стран, принципы организации хозяйственной жизни, институциональные и культурные особенности, а также текущие экономические проблемы. В стандартной классификации выделяются три группы стран: промышленно развитые страны, развивающиеся страны, страны с переходной экономикой. Они формируют структуру мировой экономики и характеризуются определенными долями в населении мира, валовом мировом продукте и в мировой торговле.

1. Второй группой субъектов мировой экономической системы являются международные организации и международные финансовые центры. К ним можно отнести структуры Организации Объединенных наций (ООН), Международный валютный фонд (МВФ) и группу Всемирного банка (Международного банка реконструкции и развития – МБРР), Всемирную торговую организацию (ВТО), региональные международные структуры (ЕС, НАФТА, СНГ, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др.
2. В настоящее время одним из главных действующих субъектов в мирохозяйственной системе выступают международные компании и, прежде всего, транснациональные корпорации (ТНК). Отличительными чертами ТНК являются: огромные масштабы собственности и международной хозяйственной деятельности; высокая степень транснационализации производства и капитала в результате роста зарубежной производственной деятельности; превращение подавляющего большинства ТНК в многоотраслевые концерты. Исключительную роль в механизме функционирования ТНК играют банковские и финансовые институты, в частности транснациональные банки (ТНБ).
3. Влияние физических лиц на международные отношения и мировую экономику незначительно, поэтому это не является предметом рассмотрения в данном учебном пособии.
   1. Основные тенденции в развитии мировой экономической системы

Для современного этапа развития мировой экономики характерны следующие основные особенности и тенденции:

* + - 1. открытость экономики;
      2. глобализация мирового хозяйства;
      3. транснационализация производства и капитала;
      4. региональная экономическая интеграция.

Открытость экономики

|  |
| --- |
| ***Открытая экономика*** ‒ национальная экономическая система, направление развития которой определяется тенденциями, действующими в мировом хозяйстве. |

Когда внешнеторговый оборот страны достигает примерно 25% ВВП, начинается стимулирующее влияние внешнеэкономических связей на развитие ее экономики. В частности, открытая экономика обеспечивает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров, технологий, информации, рабочей силы.

***Разумная открытость национальной экономики*** должна базироваться на трех основных принципах:

1. эффективности (реализуется за счет международной специализации);
2. конкурентоспособности (успех национальных производителей на внешнем (мировом) рынке стимулирует рост их конкурентоспособности на внутреннем и наоборот);
3. национальной безопасности (достигается за счет активизации процессов государственного регулирования в национальных экономиках, а также за счет различных международных соглашений. Основными инструментами государственного регулирования внешней торговли являются тарифные и нетарифные методы).

Степень открытости национальной экономики тем выше, чем более развиты ее производительные силы, чем больше в ее отраслевой структуре отраслей с углубленным технологическим разделением труда, чем меньше при этом ее общий экономический потенциал и обеспеченность собственными природными ресурсами.

Различают функциональную и институциональную открытость. ***Функциональная открытость*** – открытость функций, выполняемых международной торговлей, международным кредитованием и международным инвестированием.

Количественные индикаторы функциональной открытости по всем названным выше формам (сферам) экономического взаимодействия следующие.

***Сфера международных торговых отношений***

• Коэффициент импортной зависимости (импортная квота):

|  |
| --- |
| К1= М/ВВП, |

где М – объем импорта.

• Коэффициент экспортной открытости (экспортная квота):

|  |
| --- |
| К2= Х / ВВП, |

где Х – объем экспорта.

• Внешнеторговая квота:

|  |
| --- |
| К3 = (Х+М) / ВВП, |

где (Х+М) – внешнеторговый оборот страны.

***Сфера международных кредитных отношений***

• Коэффициент, характеризующий отношение накопленного внешнего долга (ВД) страны к ВВП:

|  |
| --- |
| К4= ВД /ВВП |

• Коэффициент, характеризующий отношение суммарного долга (ДС) стране другими странами (включая безнадежный долг) к ВВП данной страны:

|  |
| --- |
| К5 = ДС / ВВП |

***Сфера международных инвестиционных отношений***

• Коэффициент, характеризующий отношение суммарного притока иностранных инвестиций в страну (Иин) к ВВП страны:

|  |
| --- |
| К6= Иин / ВВП |

• Коэффициент, характеризующий отношение суммарных инвестиционных вложений данной страны в другие страны (И) к ВВП данной страны:

|  |
| --- |
| К7= И / ВВП |

***Институциональная открытость***‒ совокупность различных институтов, одни из которых способствуют степени открытости национальной экономики, а другие препятствуют, а также всевозможных правил, условий, норм и методов регулирования движения товаров, кредитов и инвестиционных потоков.

Открытые экономики имеют свои преимущества и слабости. К основным преимуществам, которые заставляют правительства вводить меры по увеличению открытости национальной экономики, относятся:

1. сокращение импортных пошлин;
2. сокращение в национальной экономике неэффективных отраслей и компаний;
3. повышение эффективности национального производства за счет углубления специализации и кооперации;
4. рациональное распределение ресурсов в зависимости от степени эффективности производства;
5. возможность выхода преуспевающих отечественных компаний на мировой рынок и повышение их конкурентоспособности на внутреннем рынке;
6. сокращение тарифных и нетарифных методов регулирования, образование различных региональных и международных структур для обеспечения безопасности и экономического сотрудничества;
7. распространение мирового опыта через систему международных экономических отношений;
8. активизация процессов глобализации;
9. стимулирование экономического сотрудничества в условиях установления единых правил и норм, касающихся торговли, международных капитальных, информативных и других потоков, (например, Инкотермс- международные правила толкования торговых терминов);

К отрицательным сторонам открытых экономик относятся:

1. отсутствие защиты формирующихся отраслей национальной экономики, которые подвержены жесткой конкуренции со стороны мощных иностранных компаний;
2. сложность борьбы с демпингом и другими способами недобросовестной иностранной конкуренции;
3. сложность компенсирования негативного воздействия колебаний мировой рыночной конъюнктуры на национальную экономику, что особенно актуально для стран-экспортеров сырья и природных ресурсов.
4. трудности с пополнением доходной части бюджета в переходных и развивающихся экономиках за счет таможенных пошлин и других косвенных налогов, как при протекционистской политике.

Одним из важнейших процессов в мире в последние годы стала глобализация, оказывающая значительное влияние на все стороны человеческой жизни.

***Глобализация***1 ‒ растущая экономическая взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия трансграничных трансакций товаров, услуг и международных потоков капитала, а также все большей диффузии технологий.

Глобализация мировой экономической системы проявляется по следующим основным направлениям:

1. углубление интернационализации производства;
2. транснационализация производства;
3. активизация международного обмена товарами, услугами и технологиями;
4. рост масштабов международной миграции рабочей силы;
5. увеличение темпов интернационализации капитала;
6. глобализация использования факторов производства;
7. формирование глобальной инфраструктуры;
8. создание единого информационного пространства;
9. усиление взаимодействия на окружающую среду и рост глобальных экологических проблем.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1  Определение экспертов Международного валютного фонда.

Понимание сущности глобализации требует четкого определения ее последствий, основными из которых являются:

1. рост динамизма мировой экономики;
2. усиление неравномерности развития мировой экономической системы;
3. рост глобальной нестабильности мировой экономики;
4. изменение роли субъектов мирохозяйственной системы;
5. усиление интеграционных процессов на региональном уровне;
6. рост глобальной конкуренции и изменение ее характера;
7. размывание культурной идентичности отдельных стран.

Экономическая глобализация имеет следующие основные преимущества и негативные последствия.

Преимущества:

1. высокие темпы роста прямых зарубежных инвестиций, намного превосходящие темпы роста международной торговли;
2. широкое распространение инноваций и активная торговля технологиями;
3. увеличение торговли услугами, включая финансовые, информационные, транспортные и др.;
4. развитие финансовых рынков, способствующих предоставлению международных кредитов и валютному обмену;
5. повышение производительности труда, увеличение производства и занятости;
6. расширение рынков сбыта;
7. экономия на масштабах производства, сокращение издержек и снижение цен.

Негативные последствия:

1. лишение конкурентоспособности компаний и отраслей в определенных странах;
2. усиливающаяся роль ТНК в мировой экономике.

Глобализация экономики, расширение внешнеэкономических связей, интеграция экономик различных стран проявляются в создании ТНК, имеющих зарубежные активы, формирующих транснациональные производственные, торговые и финансовые комплексы с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах.

Комиссия ООН по ТНК определяет ТНК таким образом.

***Транснациональная компания (ТНК)*** ‒ компания, которая имеет свои производственные подразделения в двух и более странах, независимо от их юридической формы и сферы деятельности; оперирует в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один или более руководящих центров; в которой отдельные единицы связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

**Глава 2 Международное разделение труда – основа развития мировой экономики**

2.1 Сущность международного разделения труда. Общественное и международное разделение труда

2.2 Основные теории международного разделения труда

2.3 Новые тенденции в мировой экономике как результат фундаментальных изменений в международном разделении труда

2.1 Сущность международного разделения труда. Общественное и международное разделение труда

Становление современной мировой экономики объективно было предопределено закономерностями развития производства и международного разделения труда (МРТ), втягиванием в совокупный процесс производства все новых стран, превращением мировой торговли в один из важнейших факторов экономического роста, удовлетворения потребностей национальных хозяйств и населения в разнообразных товарах и услугах.

Сущность международного разделения труда. В основе объединения национальных хозяйств в единое мировое хозяйство лежит международное разделение труда (МРТ), представляющее собой специализацию отдельных стран на производстве отдельных видов продукции, которой страны обмениваются между собой. МРТ – объективная основа международного обмена товарами, услугами и знаниями, развития производственного, научно-технического, торгового и иного сотрудничества между всеми странами мира независимо от уровня их экономического развития и характера общественного строя. Именно МРТ является важнейшей материальной предпосылкой налаживания плодотворного экономического взаимодействия государств в масштабах всей планеты.

МРТ – основа мирового хозяйства, позволяющая ему прогрессировать в своем развитии, создавать предпосылки для более полного проявления общих экономических законов. Сущность МРТ проявляется в динамическом единстве двух процессов производства – его расчленении и объединении.

Единый производственный процесс не может не расчленяться на относительно самостоятельные, обособленные друг от друга фазы. Вместе с тем такое расчленение – это одновременно и объединение обособившихся производств и территориально-производственных комплексов, установление взаимодействия между странами, участвующими в системе МРТ. Обособление различных видов трудовой деятельности, их взаимодополнение и взаимодействие суть основного содержания разделения труда. Иначе говоря, разделение труда есть одновременно способ соединения труда.

Основным побудительным мотивом МРТ для всех стран мира, независимо от их социальных и экономических различий, является их стремление к получению экономических выгод. Реализация получаемого участниками МРТ эффекта в этом случае происходит в результате действия закона стоимости, проявляющегося в различиях между национальной и интернациональной стоимостью товара. Закон стоимости – движущая сила МРТ в условиях товарного производства.

Поскольку в любых социально-экономических условиях стоимость образуется из затрат средств производства, оплаты труда, прибавочной стоимости, то все товары, поступающие на рынок, независимо от их происхождения участвуют в формировании интернациональной стоимости, т.е. мировых цен. Товары обмениваются в пропорциях, соответствующих законам мирового рынка, в том числе и закону стоимости.

Реализация преимуществ МРТ в ходе международного обмена товарами и услугами обеспечивает любой стране при благоприятных условиях получение разности между интернациональной и национальной стоимостью экспортируемых товаров и услуг, а также экономию внутренних затрат путем отказа от национального производства товаров и услуг за счет более дешевого импорта.

Общественное и международное разделение труда.

***Общественное разделение труда*** ‒ обособление отдельных видов трудовой деятельности. Общепризнанно, что общественное разделение труда является необходимым условием и важнейшим фактором возникновения товарного производства. Оборотной стороной общественного разделения труда является его кооперация. Диалектическое единство разделения и объединения труда есть основа возникновения первых форм обмена товарами. Будучи, таким образом, фундаментом исторической эволюции и экономического прогресса общества, общественное разделение труда прошло следующие основные этапы:

1. отделение земледелия от скотоводства;
2. отделение ремесла (производства) от земледелия;
3. отделение торговли (обращения) от производства.

Дальнейшее развитие производительных сил в мире привело к детализации общественного разделения труда на следующие функциональные виды:

• ***общее*** ‒ разделение труда между крупными сферами материального и нематериального производства, такими, как промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь и др.;

• ***частное*** ‒ разделение труда внутри крупных сфер по отраслям и подотраслям, таким, как тяжелая и легкая промышленность, скотоводство и земледелие, а также внутри них, например, нефтедобыча и металлургия в рамках тяжелой промышленности;

**•*единичное*** ‒ разделение труда внутри отдельного предприятия, при этом предприятие трактуется широко, как цикл создания законченного товара.

Очевидно, что производственный процесс, распадаясь на относительно самостоятельные фазы, не может не концентрироваться по отдельным стадиям производства на определенной территории. Поэтому в теории международного разделения труда выделяют два вида территориального разделения:

• ***межрегиональное*** ‒ разделение труда между регионами одной и той же страны;

•***международное*** ‒ разделение труда между различными странами.

Естественно, что разделение труда формировалось и развивалось первоначально в границах национальных экономик, выйдя затем за узкие национальные рамки и став международным, что предопределило новое качество товарообмена, создало устойчивую и все расширяющуюся основу взаимодействия национальных экономик.

Международное разделение труда (МРТ) является, таким образом, частным случаем общественного разделения труда, его пространственной формой, характеризующейся разрывом между местами (странами) производства и потребления. Международное разделение труда в современном понимании представляет собой сложный процесс специализации и соответствующей кооперации тех или иных видов деятельности между странами, компаниями разных стран и внутри транснациональных компаний между входящими в них дочерними структурами. Это единство обособления и взаимодействия на его основе всех субъектов мирового хозяйства, а также способ его организации, при котором указанные субъекты специализируются на изготовлении определенных продуктов и услуг, а затем обмениваются ими, добиваясь при этом значительных экономических результатов.

Благодаря МРТ происходит постоянное движение ресурсов между странами, что открывает каждой стране доступ к добываемым мировым природным ресурсам, созданным производительным силам, накопленным научным и техническим знаниям, управленческому опыту, использованию трудовых ресурсов и т.п.

В отличие от общественного разделения труда внутри страны, опирающегося на локальные ресурсы, МРТ изменяет структуру национальных производств, исходя из возможности конкретных стран производить товары с большей эффективностью, чем в других странах. Таким образом, общая эффективность как мировой, так и национальной экономики возрастает. Подобная интеграция существенно влияет на все стороны жизни стран, участвующих в МРТ.

Степень участия отдельных стран в МРТ определяется одновременным действием множества факторов, имеющих в различные периоды времени различное значение.

Факторы, определяющие участие стран в МРТ:

***1Национальные факторы МРТ***

а) Природно-географические различия отдельных стран

- Природно-климатические условия   
- Природные ресурсы   
- Величина территории   
- Численность населения   
- Экономико-географическое положение страны и т.д.

б) Социально-экономические особенности отдельных стран

- Положение страны в мировой экономике

- Особенности исторического развития, производственных традиций и традиции внешнеэкономических связей

- Достигнутый уровень экономики и научно-технического развития

- Тип хозяйствования (рыночное или плановое)

- Законодательная база внешних связей и т.д.

***2 Международные факторы МРТ***

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

б) Спрос на мировом рынке

в) Система международных расчетов

г) Экологические проблемы, которые по-новому ставят вопрос о стоимости природных ресурсов в качестве товаров.

Международное разделение труда проявляется, как уже отмечалось, в единстве двух процессов ‒ специализации (разделения) и кооперации (объединения). Международная специализация производства ‒ это форма международного разделения труда, при которой рост концентрации однородного (по определенному критерию) производства происходит на основе дифференциации производства и выделения самостоятельных технологических процессов.

***Международная специализация производства*** осуществляется по двум направлениям:

• ***производственная специализация***;

• ***территориальная специализация***.

Производственная специализация, в свою очередь, подразделяется на:

• ***подетальную*** (производство компонентов);

• ***технологическую***, или стадийную (специализация на отдельных технологических операциях).

***Международное кооперирование*** представляет собой такую форму международного разделения труда, при его участники на основе долгосрочных контрактов согласовывают условия совместной деятельности.

Кооперирование имеет производственный и территориальный аспекты.

Вступая в кооперацию, субъекты мировой экономики преследуют определенные общие цели, а также свои частные интересы, достижение которых в одиночку не под силу не только отдельной компании, но и порой отдельному государству (табл. 2.1.1).

Таблица 2.1.1

Международное кооперирование производства

|  |  |
| --- | --- |
| Принципы классификации | Характер кооперации |
| По видам | Экономическая, промышленная, производственная и научно-техническая, кооперирование в области проектирования и строительства объектов, в сфере сбыта и других областях хозяйственной деятельности |
| По стадиям | Предпроизводственная, производственная, коммерческая |
| По методам | Выполнение совместных программ, договорная специализация, создание совместных предприятий |
| По структуре связей | Внутри- и межфирменная, внутри- и межотраслевая, горизонтальная, вертикальная, смешанная |
| По числу сторон | Дву- и многостороняя |
| По числу объектов | Одно- и многопредметная |
| По территориальному охвату | Между двумя и более странами, в рамках региона, межрегиональная, всемирная |

Показатели участия страны в международном разделении труда. В качестве основных индикаторов масштабов и степени разделения труда международная статистика предлагает использовать следующие показатели.

1. ***Коэффициент МРТ***, рассчитываемый как отношение доли страны в мировом экспорте к доле той же страны в суммарном ВВП мирового хозяйства. Применительно к определенной отрасли рассматриваемый коэффициент рассчитывается аналогично, т.е. как частное от деления доли отрасли в мировом объеме экспорта к ее доле в мировом объеме ВВП.
2. ***Коэффициент относительной международной (экспортной) специализации*** рассматривается как отношение доли в экспорте страны к доле в мировом экспорте. Рассчитанный для отдельных секторов национальной экономики, отраслей и даже отдельных товаров, он дает углубленное представление о специализации стран в МРТ.

***3) Экспортная/импортная квота* ‒** отношение стоимости экспорта/импорта в ВВП страны ‒ свидетельствует о том, в какой степени национальная экономика или ее отрасли и производства ориентируются на мировой рынок.

***4) Коэффициент специализации по нишам***1 рассчитывается как отношение объема продукции, произведенной страной, отраслью к объему внутреннего) национального) спроса.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1 Разработан экспертами ОЭСР

***5) Коэффициент внутриотраслевой международной специализации (КВМС)***‒ отражает взаимосвязь экспорта и импорта и рассчитывается по формуле

|  |
| --- |
| КВМС = Х-М/Х+М \*100% |

где Х ‒ объем экспорта, а М ‒ объем импорта страны.

Данный показатель, который может принимать значения от ‒100% (страна полностью импортирующая) до +100% (страна полностью экспортирующая), очень хорошо иллюстрирует степень вовлеченности страны в МРТ.

2.2 Основные теории международного разделения труда

Становление и развитие разных форм международного разделения труда нашло свое научное обоснование в различных теориях международного разделения труда, результаты которого находят свое воплощение в торговле между странами мирохозяйственной системы.

К основным теориям международного разделения труда, формирование и последовательная смена которых отражают различные этапы эволюции мировой экономик, относятся:

• теория абсолютного преимущества;

•теория сравнительного преимущества;

• теория соотношения факторов производства;

• теория жизненного цикла продукции;

• теория конкурентных преимуществ страны.

***Теория абсолютного преимущества***. Впервые научно обоснованная идея о том, что основой богатства нации и народов служит разделение труда, была сформулирована классиком английской политической экономии А. Смитом. В своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) А. Смит сформулировал также и следующий вывод: все страны, активно и свободно участвующие в международном разделении труда, получают выгоду. Международное разделение труда, по Смиту, должно осуществляться с учетом абсолютных преимуществ, которыми обладает та или иная страна.

***Абсолютное преимущество***‒ это либо более низкие затраты ресурсов на производство единицы продукции, либо большее количество продукции, изготовленное с использованием единицы ресурсов.

Какая-либо страна обладает абсолютным преимуществом, если есть такой товар, которого на единицу затрат она может производить больше, чем другая страна.

Эти преимущества могут, с одной стороны, порождаться естественными факторами – особыми климатическими условиями, наличием природных ресурсов. Естественные преимущества играют особую роль в сельском хозяйстве и в отраслях добывающей промышленности.

С другой стороны, преимущества могут быть приобретенными, т.е. обусловленными развитием технологии, повышением квалификации работников, совершенствованием организации производства. В условиях, когда внешняя торговля отсутствует, каждая страна может потреблять только те товары и только то их количество, которое она производит.

Относительные цены товаров на внутреннем рынке определяются относительными издержками их производства. Относительные цены на один и тот же товар, производимый в разных странах, различны. Если эта разница превышает затраты на транспортировку товаров, то имеется возможность получать прибыль от внешней торговли.

Чтобы торговля была взаимовыгодной, цена товара  на внешнем рынке должна быть выше, чем внутренняя цена в стране-экспортере, и ниже, чем в стране-импортере.

* ***Пример 1.*** Аргентина и Бразилия производят 2 товара – зерно и сахар. На единицу затрат Аргентина может производить 50 т зерна или 25 т сахара, или любую комбинацию объемов этих продуктов. Бразилия на единицу затрат – 40 т зерна или 100 т сахара, или любую их комбинацию.

В этом случае максимальные объемы потребления зерна и сахара в странах будут заданы ***кривыми производственных возможностей*** (рис.2.1). Аргентина обладает абсолютным преимуществом по зерну, а Бразилия – по сахару.

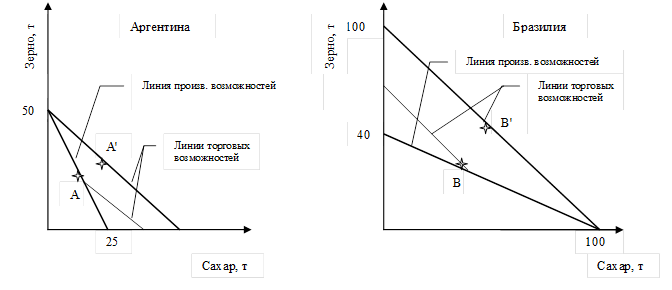


Рис.2.2.1. Теория абсолютного преимущества

Найдем относительные цены на зерно, сопоставив издержки производства:

1 т зерна в Аргентине = 0,5 т сахара (25/ 50);

1 т зерна в Бразилии = 2,5 т сахара (100/ 40).

Относительные цены на зерно различны. Если эта разница превышает затраты на транспортировку товаров, то имеется возможность получать прибыль от внешней торговли.

В Бразилии 1 т зерна стоит дороже, чем в Аргентине в 5 раз (2,5/ 0,5).

Этот пример показывает, что после установления торговых отношений между странами направления внешнеторговых потоков будут определяться разницей в соотношениях издержек производства. Аргентине будет выгодно экспортировать зерно и импортировать сахар, а Бразилии – наоборот.

Чтобы торговля была взаимовыгодной, цена товара  на внешнем рынке должна быть выше, чем внутренняя цена в стране-экспортере, и ниже, чем в стране-импортере. Допустим, что на мировом рынке цена 1 т зерна = 1 т сахара.

Выгода, получаемая странами от внешней торговли, будет заключаться в приросте  потребления, который может быть обусловлен 2 причинами:

-  изменением структуры потребления;

-  специализацией производства.

В первом случае сложившаяся в странах структура производства, определяемая, прежде всего, структурой спроса, остается неизменной (точки А и В). Но, продавая часть продукции, по которой страна обладает абсолютным преимуществом, она в обмен получает больше других товаров. Изменяя структуру потребления, страна увеличивает его общий объем, выходя за пределы границы производственных возможностей.

Еще больший выигрыш получает страна от специализации на производстве того товара, по которому обладает абсолютным преимуществом (на графике жирная линия торговых возможностей). В этом случае обе страны могут увеличить объемы потребления и зерна, и сахара (например, точка А' для Аргентины и точка В' для Бразилии). Это можно показать на простом цифровом примере (таблица 2.2.1).

Таблица 2.2.1

Выигрыш стран от специализации производства при наличии абсолютного преимущества

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **До специализации** | | | | | |
| Страна | | Производство | Экспорт (-)/ Импорт (+) | Потребление | Прирост потребления |
| Аргентина  зерно  сахар | | 20  15 | 0  0 | 20  15 |  |
| Бразилия  зерно  сахар | | 12  70 | 0  0 | 12  70 |  |
| **После специализации** | | | | | |
| Аргентина  зерно  сахар | 50  0 | | -20  +20 | 30  20 | +10  +5 |
| Бразилия  зерно  сахар | 0  100 | | +20  -20 | 20  80 | +8  +10 |

Если продолжить идею А. Смита, то можно прийти к парадоксальному выводу: если какая-либо страна может найти за границей за меньшую цену и без ограничений по объему все блага, в которых она нуждается, то в ее интересах приобретать за границей все то, что она должна потреблять. Будет ли она сама иметь что-нибудь для продажи? Каким образом она будет рассчитываться за свои покупки за границей?

***Теория сравнительного преимущества***. Д. Рикардо в работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817г.) доказал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал теорию сравнительного преимущества.

До тех пор, пока в соотношениях внутренних цен между странами сохраняются различия, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом, т.е. у нее всегда найдется товар, производство которого более выгодно при существующем соотношении издержек, чем производство остальных.

Совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные издержки. Направления мировой торговли определяются относительными издержками.

* ***Пример 2.*** Изменим данные примера 1. Теперь Бразилия на единицу затрат может производить 67 т зерна или 100 т сахара,  или любую их комбинацию. Бразилия обладает абсолютным преимуществом и по зерну, и по сахару. Если следовать Смиту, получается, что Бразилия будет продавать на мировом рынке и сахар, и зерно. Аргентина будет ввозить эти товары (рис.2.2).

Рассчитаем относительные цены зерна:

1 т зерна в Аргентине = 0,5 т сахара (25/ 50);

1 т зерна в Бразилии = 1,5 т сахара (100/ 67).

Аргентине производство зерна обходится дешевле, чем Бразилии. Таким образом, по зерну Аргентина обладает сравнительным преимуществом и может его экспортировать в обмен на сахар. В свою очередь, Бразилии будет выгодно экспортировать сахар, и импортировать зерно.

Если страна специализируется на производстве того вида продукции, по которому она обладает сравнительным преимуществом, то это позволяет ей расширить объемы потребления. Более того, увеличится и совокупный объем выпуска продукции в масштабах всей  мировой экономики. Он будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные издержки.

Выигрыш стран от внешней торговли при наличии сравнительных преимуществ можно проиллюстрировать на цифровом примере (таблица 2.2.2).

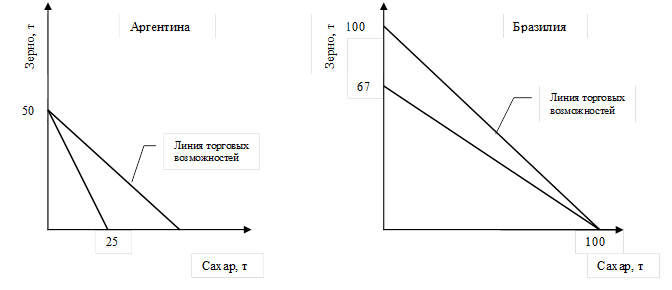


Рис.2.2.2 Теория сравнительного преимущества

Таблица 2.2.2

Выигрыш стран от внешней торговли при наличии сравнительных преимуществ

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **До специализации** | | | | | | | |
| Страна | Производство | | Экспорт (-)/  Импорт (+) | | Потребление | | Прирост потребления |
| Аргентина  зерно  сахар | 20  15 | | 0  0 | | 20  15 | |  |
| Бразилия  зерно  сахар | 16  76 | | 0  0 | | 16  76 | |  |
| **После специализации** | | | | | | | |
| Аргентина  зерно  сахар | 50  0 | -20  +20 | | 30  20 | | +10  +5 | |
| Бразилия  зерно  сахар | 0  100 | +20  -20 | | 20  80 | | +4  +4 | |

Сравнение ситуаций абсолютного и сравнительного преимущества позволяет сделать важный вывод: в обоих случаях выигрыш от торговли проистекает из того факта, что соотношения  издержек в отсутствие торговли (наклоны линий производственных возможностей) в разных странах различны, т.е. направления торговли определяются относительными издержками, независимо от того, имеет ли страна абсолютное преимущество в производстве какого-либо продукта или нет.

Последующее развитие теория сравнительных преимуществ получила в работе Д. Милля «Принципы политической экономии», опубликованной в 1848г. Им было установлено, что относительная цена товара будет стремиться к промежуточному значению между ценами, которые были у товаров до начала торговли. Цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность ее импорта. Этот ***закон международной стоимости***(или теория международной стоимости) – важная заслуга Милля. Его теория показывает, что существует цена, которая оптимизирует обмен товаров между странами, она зависит от спроса и предложения.

## Теория соотношения факторов производства (Теория Хекшера–Олина). В 30-е гг. XX века шведские экономисты Эли Хекшер и Бертель Олин создали свою модель международной торговли – теорию соотношения факторов производства. К этому времени произошли большие изменения в системе международного разделения труда и международной торговли. Заметно снизилась роль естественно-природных различий как фактора международной специализации, а в экспорте развитых стран стали преобладать промышленные товары. Модель Хекшера‒Олина призвана объяснить причины международной торговли товарами обрабатывающей промышленности.

По мнению авторов, межстрановые различия в относительных издержках объясняются тем, что:

1)  в производстве различных товаров факторы используются в различных соотношениях;

2)  неодинакова относительная обеспеченность стран факторами производства.

Отсюда следует закон пропорциональности факторов: в открытой экономике каждая страна стремится специализироваться в производстве товара, требующего больше факторов, которыми страна относительно лучше наделена.

Международный обмен – это обмен изобильных факторов на редкие факторы. Мобильность товаров заменяет более затрудненную мобильность факторов производства. Таким образом, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства, т.е. передвижение товаров из страны в страну компенсирует низкую мобильность факторов производства в масштабах мирового хозяйства.

Наибольший вклад в развитие и уточнение модели Хекшера–Олина внес Пол Самуэльсон. В 1948г. он представил синтез этого течения экономической мысли в виде следующей теоремы: в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами. Это – теорема НОS (теорема Хекшера–Олина–Самуэльсона).

В процессе международной торговли происходит выравнивание цен факторов производства. Первоначально цена фактора, имеющегося в избытке, будет относительно низкой. Избыток капитала приводит к специализации на производстве капиталоемких товаров, переливу капитала в экспортные отрасли. Возрастает спрос на капитал, следовательно, растет цена капитала. Если же  в стране в избытке труд, то экспортируются трудоемкие товары. Цена труда (зарплата) также возрастает.

## Теория Хекшера–Олина является одной из основополагающих теорий международной торговли, поэтому ее основные положения становятся объектами многих эмпирических исследований. Василий Леонтьев после окончания Ленинградского университета учился в Берлине. В 1931г. эмигрировал в США и начал преподавать в Гарвардском университете. С 1948г. назначен директором службы экономических исследований. Разработал метод экономического анализа «затраты-выпуск» (используется для прогнозирования). В 1973г. удостоен Нобелевской премии.

В 1947г. Леонтьев предпринял попытку эмпирической проверки выводов теории Хекшера-Олина и пришел к парадоксальным выводам. Исследуя структуру экспорта и импорта США, он обнаружил, что в экспорте США преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте – капиталоемкие.

Учитывая, что в послевоенные годы в США капитал был относительно избыточным фактором производства, а уровень зарплаты был значительно выше, чем в других странах, этот результат противоречил теории Хекшера-Олина и потому получил название «***парадокс Леонтьева***».

Леонтьев выдвинул гипотезу, что в любой комбинации с данным количеством капитала 1 человеко-год американского труда эквивалентен 3 человеко-годам иностранного труда.  Он предположил, что большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих. Леонтьев провел статистическую проверку, которая показала, что США экспортируют товары, требующие более квалифицированного труда, чем импортные.

Это исследование послужило основой для создания американским экономистом Д. Кисингом в 1956г. модели, учитывающей квалификацию рабочей силы. В производстве участвуют 3 фактора: капитал, квалифицированный и неквалифицированный труд. Относительно изобилие высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, требующих большого количества квалифицированного труда.

В более поздних моделях западных экономистов использовалось 5 факторов: финансовый капитал, квалифицированный и неквалифицированный труд, пригодные для сельскохозяйственного производства земельные угодья и другие естественные ресурсы.

***Теория жизненного цикла продукта***. В середине 60-х гг. XX века американский экономист Р. Вернон выдвинул теорию жизненного цикла продукта, в которой попытался объяснить развитие мировой торговли готовыми изделиями на основе этапов их жизни. Этап жизни – это период времени, в течение которого продукт обладает жизнеспособностью на рынке и обеспечивает достижение целей продавца.

Цикл жизни продукта охватывает 4 стадии:

1.  Внедрение. На этой стадии происходит разработка нового продукта в ответ на возникшую потребность внутри страны. Производство носит мелкосерийный характер, требует высокой квалификации рабочих и концентрируется в стране нововведения. Производитель занимает почти монопольное положение. Лишь небольшая часть продукта поступает на внешний рынок.

2.  Рост. Спрос на продукт растет, его производство расширяется и распространяется на др. развитые страны. Продукт становится стандартизованным. Увеличивается конкуренция, расширяется экспорт.

3.  Зрелость. Для этой стадии характерно крупносерийное производство, в конкурентной борьбе преобладает ценовой фактор. Страна нововведения уже не имеет конкурентных преимуществ. Начинается перемещение производства в развивающиеся страны, где дешевле рабочая сила.

4.  Упадок. В развитых странах сокращается производство, рынки сбыта концентрируются в развивающихся странах. Страна нововведения становится чистым импортером.

Сторонники неотехнологического направления структуру международной торговли пытались объяснить технологическими факторами. Основные преимущества связаны с монопольной позицией фирмы-новатора. Новая оптимальная стратегия для фирм: выпускать не то, что относительно дешевле, а то, что необходимо всем, но что пока никто выпускать не может. Как только эту технологию смогут освоить другие – производить что-то новое.

Изменилось и отношение к государству. Согласно модели Хекшера-Олина, задача государства – не мешать фирмам. Экономисты неотехнологического направления считают, что государство должно поддерживать производство высокотехнологичных экспортных товаров и не мешать свертыванию устаревших производств.

Наиболее популярной моделью является модель технологического разрыва. Основы ее были заложены в 1961 г. в работе английского экономиста М. Познера. Позже модель разрабатывалась в работах Р. Вернона, Р. Финдли, Э. Мэнсфилда. Торговля между странами может быть вызвана технологическими изменениями, возникающими в какой-то одной отрасли в одной из торгующих стран. Эта страна приобретает сравнительные преимущества: новая технология позволяет производить товары с низкими издержками. Если же создан новый продукт, то фирма-новатор в течение определенного времени обладает квазимонополией (непрочной), т.е. получает дополнительную прибыль.

В результате технических новшеств образовался технологический разрыв между странами. Этот разрыв будет постепенно преодолеваться, т.к. другие страны начнут копировать нововведение страны-новатора.  Познер для объяснения постоянно существующей международной торговли вводит понятие «потока нововведений», со временем возникающего в разных отраслях и разных странах.

Обе торгующие страны выигрывают от нововведения. По мере распространения новой технологии менее развитая страна продолжает выигрывать, а более развитая страна теряет свои преимущества. Таким образом, международная торговля существует даже при одинаковой наделенности стран факторами производства.

***Теория конкурентных преимуществ***. На основе исследований, проведенных в конце 80-х годов ХХ века в десяти крупнейших промышленных странах (в том числе США, Германии и Японии), американский экономист Майкл Портер разработал теорию международной конкурентоспособности наций.В статье «Конкурентные преимущества стран» (1990г.) М. Портер предложил новый подход к анализу теории международной торговли. Сначала он идентифицировал отрасли, в которых национальные компании добились успеха на международном уровне. Затем проводил исследования, связанные с зарождением отрасли в каждом из государств и последующим ее развитием. Это позволило получить следующие результаты:

1. Конкурентоспособность обусловлена эффективностью компаний по использованию мощностей при производстве товаров и услуг.

2. Производительность заложена в национальном и региональном окружении страны.

3. Конкурентоспособность конкретной страны тесно увязана со способностью национальной промышленности к инновациям и модернизации.

4. В современных условиях роль правительства, главным образом, состоит в создании необходимых условий для активизации деятельности компаний, и она постоянно возрастает.

В качестве основного элемента, который обуславливает конкурентоспособность на национальном уровне, М. Портер называет производительность. Национальные компании повышают производительность путем улучшения качества продукции, применения новых технологий, новых методов работы.

По мнению Портера, главными параметрами (детерминантами), определяющими конкурентоспособность страны, а значит и развитие современной внешней торговли, являются:

1. Факторные условия. Портер считает, что эти факторы страной не наследуются, а создаются в процессе расширения производства.

2. Условия спроса. Этот параметр представляет собой требования внутреннего рынка, определяющие развитие фирмы, взаимосвязь с потенциальным развитием мирового рынка. Портер утверждает, что требования внутреннего рынка являются важнейшими для воздействия на деятельность компании. Например, японцы, живущие в небольших комнатах, ориентировались на потребление дешевых энергосберегающих кондиционеров, которые стала выпускать японская промышленность. Впоследствии такие кондиционеры широко использовались во всем мире, что обеспечивало их экспорт японскими компаниями.

3. Близкие и обслуживающие отрасли. Характеризует наличие эффективного производственного окружения, непосредственно влияющего на деятельность фирмы. Итальянские фирмы, производящие ювелирные изделия, процветают потому, что Италия выступает мировым лидером по производству машин для обработки драгоценных камней и металлов.

4. Стратегия фирмы и конкуренция. При этом нельзя выделить какую-либо единую и универсальную систему управления, которая была бы одинаково применима для всех. Итальянским фирмам, лидирующим в производстве мебели, светотехнических устройств, упаковочных машин, свойственны динамизм, отсутствие жестких форм управления, способность к быстрым изменениям. Для немецких фирм, специализирующихся в области производства оптики, точного машиностроения, типична жесткая система централизованного управления.

Поддержание конкурентных преимуществ страны возлагается на государство. Именно оно создает необходимые условия, координирует и стимулирует деятельность фирм, влияет на все параметры «национального ромба» (См. Рис.2.2.3 «Национальный ромб» М. Портера).

Условия для стратегии фирмы /

структура, соперничество

Факторы производства

Состояние спроса

Родственные и поддерживающие отрасли

Рис.2.2.3 ‒ «Национальный ромб» М. Портера

Согласно теории конкурентных преимуществ большое значение имеет конкуренция на внутреннем рынке, а также географическая концентрация. Острая конкуренция на внутреннем рынке стимулирует выход фирмы за границу, способствует поиску внешних рынков. Географическая концентрация усиливает внутреннюю конкуренцию, приводит конкурентную борьбу на уровень ее максимальной интенсивности.

Практика свидетельствует о том, что страна редко имеет одну конкурентоспособную отрасль. Конкурентоспособные отрасли связаны между собой вертикальными (покупатель-продавец) и горизонтальными (общие потребители, технологии, каналы) связями. Одна конкурентоспособную отрасль способствует возникновению другой, и таким образом появляются кластеры (промышленные группы). ***Кластер*** – представляет собой географически соседствующие взаимосвязанные компании и связанные с ними организации, действующие в определенной сфере и характеризующиеся общностью деятельности, взаимодополняющие друг друга. Близость между компаниями в кластере и как следствие этого – наличие контактов, связей по поставкам и технологиям обусловливают интенсивный обмен информацией внутри кластера. Иногда повышенный местный спрос способствует зарождению кластера. Образование кластера по производству ирригационного оборудования в Израиле было связано с намерением страны в условиях ограниченных водных ресурсов перейти на самообеспечение продуктами питания.

2.3 Новые тенденции в мировой экономике как результат фундаментальных изменений в международном разделении труда

Международное разделение труда играет решающую роль в становлении и эффективном развитии международного глобального производства. И если исторически МРТ носило преимущественно отраслевой, а затем внутриотраслевой характер, то в настоящее время в материально-вещественном содержании и формах МРТ происходят фундаментальные изменения, связанные с революционными сдвигами в развитии мировых производительных сил и в их организации, включая пространственную.

Анализ современного состояния и тенденций развития мировой экономической системы свидетельствует о том, что весь спектр сфер МРТ сдвигается в сторону:

1. создаваемых (вновь приобретаемых) страной факторов производства;

2. расширяющейся транснационализации международного бизнеса;

3. все более сложных производств, в том числе наукоемких, или высокотехнологичных;

4. от готовой продукции к полуфабрикатам, отдельным деталям и технологическим операциям;

5. от материальных продуктов труда а сферу нематериальных отношений;

6. от иерархических структур субъектов международного разделения труда с централизованным управлением к сетевым пространственно-ориентированным формам.

**Глава 3 Ресурсный потенциал мировой экономической системы**

3.1 Понятие потенциала

3.2 Минеральные ресурсы мирохозяйственной системы и география их размещения

3.3 Человеческий потенциал мировой экономической системы (структура, измерение)

3.4 Научно-технический потенциал и глобальный индекс инноваций

3.1 Понятие потенциала

***Потенциал***– это определенная совокупность ресурсов, средств, которые имеются в экономической системе любого уровня, в том числе и в национальной экономике, и могут быть задействованы при необходимости в производстве. Под потенциалом также понимают способность государства, ряда государств, регионов и обществ изменять определенную сферу деятельности.

Функционирование и развитие национальной и в целом всей мировой экономики основано на экономических ресурсах и факторах. Экономические ресурсы – это то, что необходимо для производства благ – товаров и услуг. От того, в каком количественном и качественном отношении национальная экономика располагает ими, зависят темпы ее развития.

Соединение экономических факторов и ресурсов составляет понятие потенциала национальных экономик и в целом мировой экономики. Он достаточно разнообразен по своему видовому содержанию и характеристикам, но, в общем, позволяет определить возможности к росту как национальных экономик, так и мировой экономики в целом.

Основным составными элементами совокупного экономического потенциала являются:

1. человеческие ресурсы, а именно их количество и качество;
2. объем и структура производственного потенциала промышленности;
3. объем и структура потенциала сельского хозяйства;
4. протяженность, качество и структура транспортной системы страны;
5. научно-технический потенциал страны;
6. степень развития непроизводственной сферы экономики;
7. количество, качество и степень рациональности использования полезных ископаемых.

3.2 Минеральные ресурсы мирохозяйственной системы и география их размещения

На этапе зарождения МРТ были различия между странами в природно-ресурсном отношении. По мере развития мировой экономики та значительная роль, которую сыграли естественные ресурсы в зарождении международных обменов, существенно снизилась и продолжает неуклонно снижаться. Современная мировая практика свидетельствует, что чем более развита экономика, тем меньше она зависит от естественных природных ресурсов, хотя эта зависимость, вероятно, никогда не будет преодолена до конца.

При анализе ресурсного обеспечения конкретной экономической системы необходимо отдавать себе отчет в том, что само по себе наличие значительного природно-ресурсного потенциала не является синонимом конкурентоспособности, и страны, активно и широко использующие достижения НТП, занимают более высокие места в международных рейтингах конкурентоспособности. Тем не менее, при прочих равных условиях, владение значительными и разнообразными природными ресурсами дает странам дополнительные преимущества.

[***Природными ресурсами***](http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/prirodnye-resursy.html)именуются природные вещества и виды энергии, служащие средствами существования человеческого общества, и используемые в хозяйстве.

К природным ресурсам, все более широко используемым в ходе развития общества и создающим условия существования, в первую очередь относится ***земля***. Земля, территория – это основа, базис, фундамент жизни человека, жизненное пространство на котором человечество возникло, развивается, где протекает его деятельность. Без земли, без территории нет и не может быть взаимодействия людей, составляющих общество, и самой их жизни. Захват чужой земли – главная цель войн и других насильственных действий, а случаи изгнания народов со своей земли ведут к истреблению людей и гибели наций. От этого, скорее пассивного, значения земли как пространства, на котором существует общество, отличается ее активное значение в производстве прежде всего, как основы сельского хозяйства, как главного средства производства продовольствия и сырья. Землю, покрытую лесом – источником получения древесины и другого сырья, надо тоже относить к производственной сфере, поскольку лес используется и воспроизводится обществом. Наконец, недра земли содержат различные виды минерального сырья, являются средой, вмещающей их, ископаемые также служат средством производства.

Одна из разновидностей природных ресурсов — минеральные ресурсы.

***Минеральные ресурсы* -** это горные породы и минералы, которые используются или могут быть применены в народном хозяйстве: для получения энергии, в виде сырья, материалов и др. Минеральные ресурсы служат минерально-сырьевой базой хозяйства страны. В настоящее время в экономике используются более 200 видов минеральных ресурсов.

Часто синонимом минеральных ресурсов выступает термин ***«полезные ископаемые»***.

Существует несколько классификаций минеральных ресурсов.

Исходя из учета физических свойств выделяют твердые (различные руды, уголь, мрамор, гранит, соли) минеральные ресурсы, жидкие (нефть, минеральные воды) и газообразные (горючие газы, гелий, метан).

По происхождению минеральные ресурсы подразделяют на осадочные, магматические и метаморфические.

Исходя из сферы использования минеральных ресурсов различают горючие (уголь, торф, нефть, природный газ, горючие сланцы), рудные (руды горных пород, включающие металлические полезные компоненты и неметаллические (графит, асбест) и нерудные (или неметаллические, негорючие: песок, глина, известняк, апатит, сера, калийные соли). Отдельной группой стоят драгоценные и поделочные камни.

Размещение минеральных ресурсов по планете Земля подчиняется геологическим закономерностям (табл. 3.2.1).

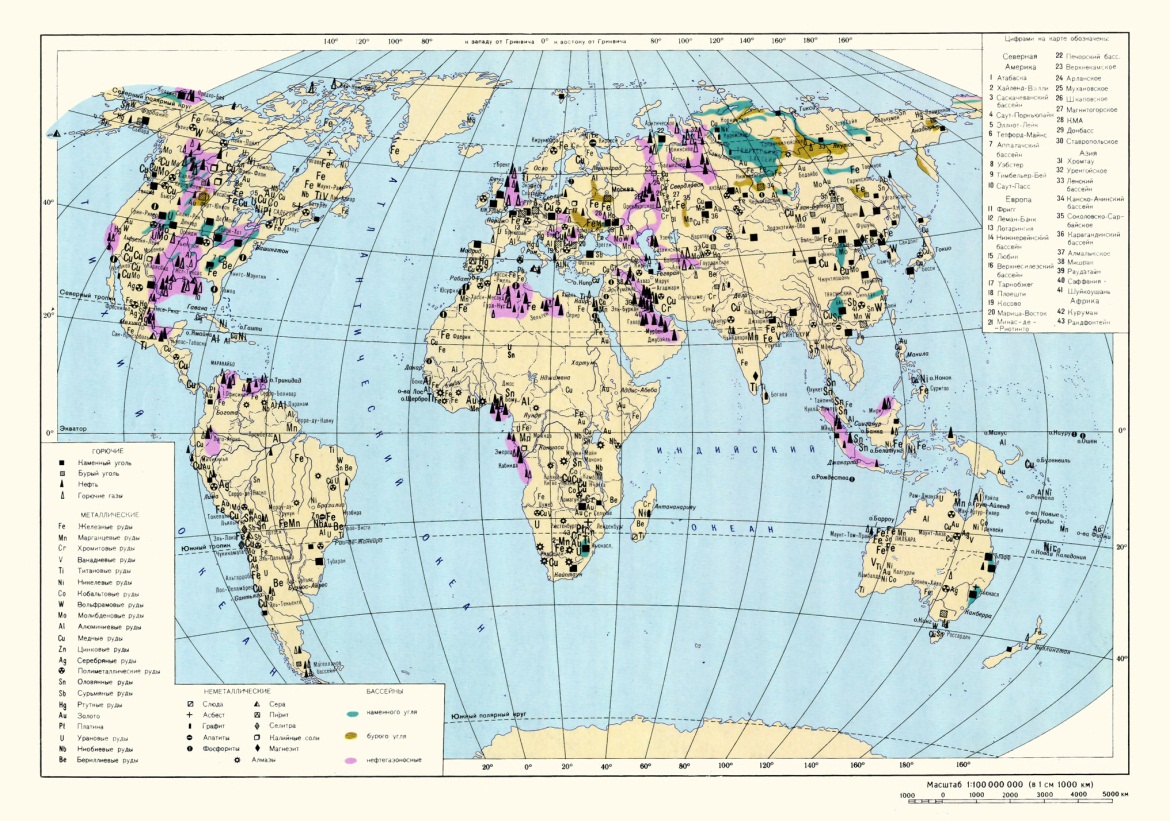
Таблица 3.2.1

Распределение месторождений основных полезных ископаемых по материкам и частям света

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Полезные ископаемые | Материки и части света | | | | | |
| Европа | Азия | Северная Америка | Южная Америка | Африка | Австралия |
| Горючие |  |  |  |  |  |  |
| Уголь | + | + | + |  | + | + |
| Сланцы | + |  |  | + |  |  |
| Нефть | + | + | + | + | + |  |
| Газ | + | + | + | + | + |  |
| Рудные |  |  |  |  |  |  |
| Алюминий | + | + |  | + | + | + |
| Железо | + | + | + | + | + | + |
| Марганец |  | + |  |  | + | + |
| Полиметаллы | + | + | + | + | + |  |
| Золото |  | + | + | + | + | + |
| Серебро |  | + | + | + |  |  |
| Никель | + | + | + |  |  | + |
| Платина |  |  |  | + | + |  |
| Ртуть | + |  |  | + |  |  |
| Олово | + | + |  | + | + | + |
| Редкоземельные металлы |  | + | + | + | + | + |
| Вольфрам | + | + |  |  |  |  |
| Уран | + | + | + | + | + | + |
| Хром | + | + |  |  | + |  |
| Медь | + | + | + | + | + | + |
| Неметаллические |  |  |  |  |  |  |
| Алмазы |  |  |  | + | + |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Графит |  | + |  |  | + |  |
| Калийные соли | + | + | + |  |  |  |
| Каменная соль | + | + | + |  |  |  |
| Сера | + | + | + |  |  |  |
| Слюда |  | + |  | + |  |  |
| Фосфориты |  | + | + |  | + |  |
| Пьезокварц |  |  |  | + |  |  |
| Селитра |  |  |  | + |  |  |
| Бор |  |  |  | + |  |  |
| Йод |  |  |  | + |  |  |
| Поделочные камни |  |  |  | + |  |  |

Полезные ископаемые на карте мира

[](http://www.grandars.ru/images/1/review/id/3856/e272f44484.jpg)

Полезные ископаемые на карте России

[](http://www.grandars.ru/images/1/review/id/3856/7a1068f8c3.jpg)

***Горючие полезные ископаемые***.

***Нефть***. Мировые запасы нефти составляют более 200 млрд т. Из них 57% приходится на Азию, в том числе Ближний Восток (более 53%). ***Наибольшим запасами нефти*** обладают (в порядке убывания): ***Венесуэла***, Саудовская Аравия, Канада, Иран, Ирак, Кувейт, ОАЭ, Россия, Ливия, Нигерия, США, Казахстан, Катар, Китай.

Объем мировой добычи нефти составляет более 4 млрд т в сутки. Добыча ведется 95 странами, причем 78% сырой нефти приходится на долю 15 из них, включая Россию (13,93%), Саудовскую Аравию (13,2%), США (10,2%), КНР (5,7%), Иран (4,9%), Ирак (4,0%), Кувейт (4,0%), ОАЭ (3,8%), Венесуэлу (3,8%), Мексику (3,4), Бразилию (2,8%), Анголу (2,3%), Норвегию (2,0%), Канаду (1,9%).

***Природный газ***. Достоверные запасы природного газа оцениваются в настоящее время в 200 трлн м3 ; при этом около четверти запасов газа сосредоточено в России, почти 30% мировых запасов газа ‒ в Иране и Катаре.

Современная добыча газа активно перемещается на шельфовые зоны морей и океанов, где добывается 25-30% газа. Первое место в мире по добыче природного газа занимает США (почти 700 млрд м3). Чуть меньше газа добывает Россия (более 600 млрд м3 в год, из них более трети экспортируется); далее с большим отрывом следуют Иран, Катар, Канада, КНР, Норвегия, Саудовская Аравия и др.; на страны ОПЕК приходится около 20% газовой добычи.

***Уголь***. Уголь является важным национальным природным ресурсов благодаря своей энергетической ценности. Он обеспечивает 40% мировой выработки электроэнергии. В 2011 г. мировая добыча угла составила 7,52 млрд т в год. При этом первое место в мире по добыче угля занимал Китай (3383 млн т), за ним следовали США (1092 млн т) и Индия (515 млн т). Россия была на шестом месте (326 млн т). США являются крупнейшей страной в мире по запасам углы – 237 млрд т, что составляет примерно 26,6% общемирового запаса угля; второй место у России ‒ 157 млрд т, , или 17,5% мирового запаса угля.

***Металлорудные полезные ископаемые***.

***Железо***. Главные железосодержащие минералы – гематит, магнетит, лимонит, шамонит, тюрингит и сидерит. Общая добыча железной руды в мировой экономике достигает почти 3 млрд т в год. Больше всего руды добывается в Китае, Австралии, Бразилии, Индии, России и Украине. В значительных масштабах добыча железной руды ведется также в ЮАР, США, Канаде, Иране, Венесуэле, Швеции и Казахстане. Общие мировые ресурсы необогащенной железной руды превышают 230 млрд т.

***Золото***. Общий объем добычи золота в мире составляет более 2,8 тыс. т в год. В 2014 г., по оценке Thomson Reuters GFMS: первое место в мире по добыче золота занимает Китай (465,7 т), второе – Россия (272 т), потеснила Австралию (269,5 т). В результате мировой добычи этого металла его суммарное количество увеличивается на 1-2% в год.

***Уран***. Наибольшими разведанными запасами урана обладают Австралия ‒ примерно 1150 тыс. т (более 30% мировых запасов), Нигерия (9,5%), Казахстан и Канада (по 9%), Намибия (6,5%), США (5,5%), Россия (5%), Бразилия (4,5%) и Китай (3%).

Переработка 1 кг урана позволяет произвести столько же электроэнергии, сколько дает сжигание 15 т угля.

Природные ресурсы мирового хозяйства распределены неравномерно. Только несколько крупнейших стран ‒ Россия, США, Канада, Китай, ЮАР и Австралия ‒ обладают большинством их видов.

Запасы отдельных видов минерального сырья не одинаковы. Потребность же в минеральных ресурсах постоянно растет, а значит, растут размеры их добычи. Минеральные ресурсы ‒ это исчерпаемые невозобновляемые природные ресурсы, поэтому, несмотря на открытие и разработку новых месторождений, ресурсообеспеченность минеральными ресурсами сокращается.

***Ресурсообеспеченность*** ‒ это соотношение между величиной (разведанных) природных ресурсов и размерами их использования. Она выражается либо количеством лет, на которые должно хватить того или иного ресурса при данном уровне потребления, либо его запасами из расчета на душу населения при современных темпах добычи или использования. Ресурсообеспеченность минеральными ресурсами определяется количеством лет, на которые должно хватить этого полезного ископаемого.

По расчетам ученых, мировых общегеологических запасов минерального топлива при современном уровне добычи может хватить более чем на 1000 лет. Однако если учитывать запасы, доступные для извлечения, а также постоянный рост потребления, такая обеспеченность может сократиться в несколько раз.

Для хозяйственного использования наиболее выгодны территориальные сочетания минеральных ресурсов, которые облегчают комплексную переработку сырья.

Лишь несколько государств мира обладают значительными запасами многих видов минеральных ресурсов. Среди них ‒ Россия, США, Китай.

Многие государства имеют месторождения одного или нескольких видов ресурсов мирового значения. Например, страны Ближнего и Среднего Востока ‒ нефть и газ; Чили, Заир, Замбия ‒ медь, Марокко и Науру ‒ фосфориты и т. д.



Рис. 3.2.1 ‒ Принципы рационального природопользования

Важно рациональное использование ресурсов ‒ более полная переработка добытых полезных ископаемых, комплексное их использование и т. п. (рис. 3.2.1).

3.3 Человеческий потенциал мировой экономической системы (структура, измерение)

***Человеческий потенциал*** является одним из основных видов совокупного экономического потенциала и отличается конкретными и качественными характеристиками. Необходимая численность населения отличается определенными качественными показателями (квалификационной и профессиональной структурой) и является необходимым ресурсом, без которого невозможно не только развитие национальной экономики, но и ее нормальное функционирование. Соответственно, чем больше степень обеспеченности человеческим потенциалом, тем больше потенциальная способность национальной экономики к росту.

**Наиболее значимым для устойчивого развития и экономического роста экономической системы любого уровня является человеческий фактор, качество человеческих ресурсов. Так, по оценкам Всемирного банка, в 1998 г. 76% национального богатства США составлял человеческий капитал, т.е. при этом на воспроизводимый капитал приходилось 19% богатства США, на природный фактор – остальные 5%. В Западной Европе соотношение человеческого, физического и природного факторов составляло соответственно 74,23 и 2%.**

***Человеческий капитал* ‒ накопленные населением знания, умения и навыки, используемые для нахождения эффективных решений в производственной деятельности и в повседневной жизни.**

**Более того, для повышения уровня развития экономики страны качество человеческих ресурсов должно постоянно повышаться. Дело не только в том, что для достижения более высокой производительности труда требуются более квалифицированные работники, но и в том, что улучшение качества человеческих ресурсов в других странах устанавливает более высокий стандарт даже для поддержания уже имеющихся конкурентных позиций экономической системы.**

**Основные потенциальные возможности, обусловленные повышением качества человеческого ресурса, используемого в национальной и мировой экономике, представлены в табл. 3.3.1**

**Таблица 3.3.1**

**Возможности роста качества человеческого ресурса**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты** | **Уровень** | |
| **частный** | **общественный** |
| **Экономические** | **•повышение заработной платы;**  **• упрощение трудоустройства;**  **• ускорение роста накоплений;**  **• улучшение условий труда;**  **• личная и профессиональная мобильность** | **• повышение производительности труда;**  **• национальное и региональное развитие;**  **• уменьшение опоры на правительственную финансовую поддержку;**  **• повышение уровня потребления;**  **• укрепление потенциала перехода от индустриальной экономики малоквалифицированного труда к экономике, основанной на знаниях** |
| **Социальные** | **• повышение качества своей жизни и жизни детей;**  **• принятие более разумных решений;**  **• повышение личного статуса;**  **• расширение возможностей в сфере образования;**  **• оздоровление образа жизни и увеличение продолжительности жизни** | **• интеграция нации и развитие ее руководителей;**  **• демократическое участие;**  **• восприятие общества как структуры, которая базируется на справедливости и создает возможности для всех;**  **• социальная мобильность;**  **• повышение согласования общества и снижение уровня преступности**  **•улучшение здоровья** |

**Человеческий потенциал следует рассматривать как стратегическую составляющую человеческих ресурсов, поскольку он представляет собой потенциальные возможности развития, адаптации к рыночным условиям, реализуясь в человеческий капитал компании и национальной экономики в целом.**

На международном уровне в рамках ООН во второй половине 1980-х гг. было сформировано понятие «индекс развития человеческого потенциала» (ИРЧП), в котором учитывались возможности для развития человека, обеспечиваемые системами здравоохранения и образования.

В 1990 г. Программа развития [ООН](http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/oon.html) (ПРООН) ввела в публичное обращение понятие ***индекса развития человеческого потенциала*** (ИРЧП) — Human Development Index (HDI). Индекс развития человеческого потенциала позволял (в какой-то мере) учитывать не только экономическую, но и социальную эффективность стран, качество жизни населения. ПРООН в том же 1990 г. был опубликован первый доклад с оценкой экономического и социального прогресса стран мира, в котором было сформулировано понятие человеческого развития: «Развитие человека является процессом расширения спектра выбора. Наиболее важные элементы выбора — возможность человека жить долгой и здоровой жизнью, получить образование и иметь достойный уровень жизни. Дополнительные элементы выбора включают в себя политическую свободу, гарантированные права человека и самоуважение».

Концепция развития человека оказала серьёзное влияние на то, как государственные и политические деятели, средства массовой информации, специалисты в области развития, экономисты и представители других общественных наук оценивают социальный прогресс. Вместе с тем, определение развития человека как расширения возможностей человеческого выбора было хотя и основополагающим, но недостаточным, так как человеческое развитие предполагает сохранение позитивных результатов в течение длительного времени и противодействие процессам, которые ведут к угнетению людей и усиливают структурную несправедливость. Исходя из этого, в 2010 году ПРООН предложила новое, уточнённое определение, соответствующее современной практике: «Развитие человека представляет собой процесс расширения свободы людей жить долгой, здоровой и творческой жизнью, на осуществление других целей, которые, по их мнению, обладают ценностью; активно участвовать в обеспечении справедливости и устойчивости развития на планете».

В изданиях доклада традиционно содержалась информация об ***Индексе человеческого развития*** ([ИЧР](http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info)), который ежегодно рассчитывался экспертами ПРООН совместно с группой независимых международных экспертов, использующими в своей работе, наряду с аналитическими разработками, статистические данные национальных институтов и международных организаций. Индекс человеческого развития был разработан пакистанским экономистом Махбубомуль-Хаком (Mahbubul-Haq) в 1990 году и используется ООН как альтернативный показатель общественного прогресса, в противоположность чисто экономическим оценкам.

Индекс человеческого развития ‒ это совокупный показатель уровня развития человека в стране, поэтому иногда его используют в качестве синонима таких понятий как «качество жизни» или «уровень жизни». Индекс измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода её граждан, по ***трём основным направлениям***:

1. ***здоровье и долголетие***, измеряемые [показателем ожидаемой продолжительности жизни при рождении](http://gtmarket.ru/ratings/life-expectancy-index/life-expectancy-index-info);
2. ***доступ к образованию***, измеряемый [уровнем грамотности взрослого населения и совокупным валовым коэффициентом охвата образованием](http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info);
3. ***достойный уровень жизни***, измеряемый величиной [валового внутреннего продукта на душу населения](http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info) (по паритету покупательной способности, выраженному в долларах США).

Эти три измерения стандартизировались в виде числовых значений от 0 до 1, среднее геометрическое которых представляет собой совокупный показатель ИЧР в диапазоне от 0 до 1. Затем государства ранжировались на основе этого показателя (см. ниже таблицу по странам). Все страны в рейтинге классифицировались четырьмя категориями:

1. страны с очень высоким уровнем ИЧР;
2. страны с высоким уровнем ИЧР;
3. страны со средним уровнем ИЧР;
4. страны с низким уровнем ИЧР.

Отчёты с данными ООН о развитии человека, как правило, запаздывают на один-два года, так как требуют международного сопоставления после публикации данных национальными статистическими службами. Таким образом, в докладе на 2015 год представлены данные, рассчитанные по итогам 2014 года. ИЧР 2015 года охватывает 188 стран и территорий, ещё 7 стран не включены в рейтинг из-за отсутствия достоверных статистических данных (хват стран исследованием определяется доступностью данных, поэтому там, где надёжные данные отсутствуют или существует значительная неопределённость в отношении их точности, государства исключены из расчётов). Исследование содержит данные об уровне жизни и социальном развитии жителей различных стран, а также системную оценку тенденций в отношении ключевых компонентов развития человека. В отчёт включены статистические таблицы, в которых представлен обзор ключевых аспектов человеческого развития на уровне стран и регионов, а также по основным группам стран.

До ***2013*** г. ***индекс человеческого развития*** назывался «***Индекс развития человеческого потенциала»***. Индекс человеческого развития 2015 года отражает прогресс в области развития, достигнутый за последние годы, и позволяет увидеть актуальные тенденции в отдельных государствах. Новое исследование показывает, что уровень человеческого развития продолжает расти, но темпы его повышения снизились во всех регионах мира и прогресс весьма нестабилен. Год оценки текущего рейтинга Human Development Index‒ 2015.

Согласно новому Индексу человеческого развития ([ИЧР](http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info)), Норвегия признана самой благополучной страной в мире. В пятёрку наиболее благополучных стран вошли также Австралия, Швейцария, Дания и Нидерланды. Россия занимает 50 место в рейтинге, разделив его с Беларусью. Об этом сообщается в «Докладе о человеческом развитии 2015 года» ([Human Development Report, 2015](http://hdr.undp.org/en/2015-report))1, подготовленном Программой развития Организации Объединённых Наций ([ПРООН](http://undp.org/)).

Индекс человеческого развития 2015 года отразил прогресс в области развития, достигнутый за последние годы, и позволил увидеть актуальные тенденции в отдельных государствах. Новое исследование показало, что уровень человеческого развития продолжает расти, но темпы его повышения

снизились во всех регионах мира и прогресс весьма нестабилен. Так, в странах Северной Африки, Ближнего Востока, Азиатско-Тихоокеанского региона, а также в Латинской Америке и Карибском бассейне среднегодовые темпы роста человеческого развития снизились почти вдвое. Наиболее резкий спад значений ИЧР произошёл в регионе Северной Африки и Ближнего Востока, где продолжаются вооружённые конфликты. В целом, темп прогресса в отношении ИЧР заметно выше в группе стран с низким и средним уровнем человеческого развития, что указывает на постепенное сужение разрыва между странами с более высоким и более низким уровнем человеческого развития.

В 2015 году рейтинг национальных достижений возглавила [Норвегия](http://gtmarket.ru/countries/norway/norway-info), которая занимала первое место с 2001 по 2006 год, затем уступила его Исландии, однако в 2008 году вернулась на вершину списка и всё это время продолжает лидировать. ИЧР Норвегии равен 0,944. Королевство Норвегия ‒ государство в Северной Европе, в западной части Скандинавского полуострова, граничит на востоке со Швецией, Финляндией и Россией. Форма правления ‒ конституционная монархия, форма государственного устройства ‒ унитарная. Столица Норвегии ‒ Осло. Уровень продолжительности жизни в этом государстве один из самых высоких в мире ‒ 81,6 лет, среднегодовой доход на душу населения ‒ $ 64 992 (по паритету покупательной способности, выраженному в долларах США в ценах 2011 года). Норвегия ‒ наименее населенная из стран Европы ‒ всего в стране проживают около 4 900 000 человек. Бедных граждан здесь \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1См.: Программа развития ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2015 году. [Электронный ресурс] ‒ Режим доступа: URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr\_2015\_report\_ru.pdf ‒ 288p.

практически нет, а так называемые «классовые» различия выражены очень слабо. Поскольку Норвегия ‒ один из крупнейших в мире и крупнейший в Западной Европе производитель и экспортёр углеводородов, благосостояние населения страны в значительной степени зависит от нефте-и газодобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности. В стране традиционно низкая инфляция и безработица по сравнению с остальной Европой, но в то же время ‒ это одна из самых дорогих стран мира.

В десятку лидеров рейтинга ‒ стран с очень высоким уровнем развития ‒ также вошли: Австралия, Швейцария, Дания, Нидерланды, Германия, Ирландия, Соединённые Штаты Америки, Канада и Новая Зеландия.

[Российская Федерация](http://gtmarket.ru/countries/russia/russia-info) в рейтинге 2015 года поднялась на семь позиций по сравнению с предыдущим годом (см.: [Индекс человеческого развития в странах мира в 2014 году](http://gtmarket.ru/news/2014/07/24/6843)) и заняла 50 место с ИЧР 0.798, открыв список стран с высоким уровнем человеческого развития и разделив это место с Беларусью. Основные показатели России таковы: средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении ‒ 70,1 лет; средняя продолжительность получения образования ‒ 14,7 лет; валовой национальный доход на душу населения ‒ $ 22 352 в год (по паритету покупательной способности, выраженному в долларах США в ценах 2011 года). Численность населения России составляла около 142 500 000 человек. В целом, на показатели России негативное влияние оказали социально-экономическое неравенство среди населения, экологические проблемы, относительно низкая продолжительность жизни (особенно среди мужчин, свойственная скорее неблагополучным странам). Следует также учитывать, что нынешние показатели России были рассчитаны по итогам относительно благополучных 2013–2014 годов, тогда как в 2015 году к негативным факторам прибавились значительные экономические проблемы, которые сейчас оказывают существенное отрицательное влияние на развитие государства и благополучие его населения. Тем не менее, Россия пока опережает в рейтинге своих соседей по группе крупнейших государств с быстрорастущей экономикой (БРИКС), где Бразилия занимает в рейтинге 75 место, Китай ‒ 90, Южная Африка ‒ 116, Индия ‒ 130.

Из числа государств бывшего СССР в группе стран с высоким уровнем ИЧР, наряду с Россией, находились: Беларусь (также 50 место), Казахстан (56), Грузия (76), Азербайджан (78), Украина (81) и Армения (85). Другие постсоветские государства были включены в группу стран со средним уровнем развития: Молдова (107 место ‒ самый низкий показатель в Европе), Туркменистан (109), Узбекистан (114), Кыргызстан (120) и Таджикистан (129). Из всех государств бывшего СССР только страны Балтии смогли войти в первую группу государств с очень высоким уровнем человеческого развития: Эстония занимает 30 место, Литва ‒ 37, Латвия ‒ 46.

Замкнули рейтинг неблагополучные государства с самым низким уровнем развития. Все страны последней пятёрки расположены в Африке к югу от Сахары: Бурунди, Чад, Эритрея, Центрально-Африканская Республика и Нигер (последнее место с ИЧР 0.348). В этих государствах чрезвычайно низкая продолжительность жизни ‒ от 40 до 50 лет, крайне неблагоприятная социально-экономическая среда, низкая грамотность населения ‒ умеют читать и писать не более 30% всех жителей, а доход на душу населения ‒ менее $ 1 000 на человека в год. Несмотря на частичный прогресс, достигнутый в последние годы, эти страны по-прежнему страдают от бедности, ограниченных возможностей в сфере образования, а также низкой продолжительности жизни, в значительной степени обусловленной смертностью от болезней, таких как малярия и СПИД. В ряде стран эти проблемы усугублялись разрушительными последствиями вооружённых конфликтов.

3.4 Научно-технический потенциал и глобальный индекс инноваций

В мировом экономическом развитии начала XXI в. все более существенную, определяющую роль играют инновационные факторы или, иными словами, факторы инновационного обновления. Во всех ведущих странах современного мира создаются предпосылки ускоренного научно-технического развития, формируются национальные инновационные системы, без эффективного функционирования которых невозможно быть конкурентоспособными в глобализирующейся экономике.

Формирование инновационных экономик представляет собой комплексный процесс с системой факторов, которые обеспечивают новейшие тенденции научно-технического развития, крупномасштабное финансирование разработки и освоения принципиально новых технологий в компаниях частного сектора и государственных научных центрах. В ведущих странах современного мира реализуется научная и инновационная политика, ориентированная на подготовку национальных инновационных систем к «новым» вызовам XXI в. Это требует выбора долгосрочных приоритетов в развитии фундаментальной науки и образования в контексте стоящих перед отдельными странами проблем.

В основу всех инновационных процессов заложены те импульсы, которые задает система современного научного знания и сформированный и развиваемый в обществе образовательный, интеллектуальный потенциал. Внедрение новых технологий в управление и производство оказывает все возрастающее влияние на экономический рост и структуру экономики. Они приводят к изменению (в ряде случаев - кардинальному, существенному) технологических систем, а сдвиги в них вызывают повышение совокупной производительности. Возможности создания и внедрения новых технологий определяются, в первую очередь, наличием у различных стран мира ***научно-технических ресурсов.***

Научно-технические ресурсы и научно-технический потенциал предполагают способность той или иной страны осуществлять у себя научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. ***Научно-технический потенциал*** представляет собой систему кадровых, материально-технических, финансовых и организационных ресурсов предназначенных для решения стоящих перед страной целей и задач научно-технического и экономического развития.

На научно-технический потенциал страны, его состояние и тенденции развития влияют ***две группы факторов:***

***• количественные*** факторы ‒ наличие в стране подготовленных научных исследователей, а также материально-техническое обеспечение НИОКР, прежде всего, объем выделяемых на науку и научное обслуживание финансовых ресурсов;

***• качественные*** факторы: система организации НИОКР, приоритеты научных разработок, а также уровень развития научного обслуживания.

К основным показателям, характеризующим научно-технические ресурсы национальной экономики, а, следовательно, опосредованно и научно-технический потенциал, относятся:

•число исследователей в общей численности экономически активного населения, %;

•отношение количества исследователей к среднегодовой численности занятого населения, %;

•доля населения с высшим образованием, %;

• внутренние затраты на НИОКР, % от ВВП;

• доля занятых лиц в сфере производства высокотехнологичной продукции, %;

• доля предприятий и компаний, которые разрабатывают и реализуют инновации, %;

• расходы на НИОКР на душу населения, ден. ед.;

• доля бюджетных ассигнований на НИОКР в общих расходах государственного бюджета;

• расходы на информационно-технологичные и коммуникационные технологии, % от ВВП;

• охват населения страны услугами интернет-связи, %;

• число патентных заявок на 1 млн жителей;

• доля оборота новой продукции в общем обороте, %;

• экспорт высокотехнологичной продукции, в % от общего объема экспорта;

• доля страны на мировом рынке высоких технологий (информационные технологии; технологии, основанные на использовании новых материалов; космические и ядерные технологии), %.

Расчет сводного индекса научно-технического потенциала страны, в общем случае ‒ экономической системы ‒ осуществляется в следующей последовательности:

1. Анализируется структура показателей по составляющим группам научно-технического потенциала, проводится сбор первичных данных.
2. Осуществляется нормирование показателей на основе традиционного линейного масштабирования, приводящего исходные данные к единому масштабу. Все расчетные величины в этом случае находятся в интервале [0; 1], где 0 соответствует минимальному значению признака, а 1 ‒ максимальному. Таким образом, представленные данные корректно интерпретируются.
3. Далее рассчитываются общие индексы по группам показателям на основе простой средней арифметической.
4. Расчет сводного индекса научно-технического потенциала в сопоставлениях на межгосударственном уровне производится путем нахождения среднего арифметического из общих индексов, рассчитанных по группам, в составе научно-технического потенциала.

В современном мире научно-технический потенциал стал фактором глобального значения. От него во многом зависят лицо мировой экономики, мировой торговли, взаимоотношения между отдельными странами и регионами. Многие изобретения и научные открытия в различных масштабах материализуются в производственном аппарате, в выпуске продукции, в потреблении населением, нередко изменяя жизнь общества.

Научно технический потенциал и его следствие (научно технический прогресс) опираются на адекватный им экономический механизм. Его главный элемент – конкуренция. Сегодня в мировой экономике, прежде всего в развитых странах, уровень конкуренции таков, что на рынок практически не допускается недостаточно качественная или несовершенная продукция. При этом в условиях насыщенности рынка товарами и услугами спрос ориентируется на все более сложные и изысканные продукты труда, из-за чего повышается значение новых исследований и нововведений, и тот производитель, который овладевает этим фактором, приобретает возможность получать более высокую прибыль. Фирмы новаторы, обладая новыми знаниями, получают добавочную прибыль, своеобразную научно техническую ренту. В отличие от ренты в сельском хозяйстве или в добывающей промышленности, научно техническая рента носит относительно кратковременный характер. Собственность на применяемые в производстве новые знания проявляется в виде запатентованных открытий и изобретений, ноу-хау.

Мировая практика выработала две основные модели экономического развития стран: ***сырьевую*** и ***инновационную***.

В экономике, реализующей сырьевую модель, в структуре ВВП доминируют первичный сектор и добывающая промышленность, внешнеэкономические связи характеризуются преимуществом экспортом сырья и товаров с низкой степенью обработки, импортом высокотехнологичной продукции, низкой развитостью более сложных международных экономических отношений, пассивной ролью в международном труда, слабой технологической оснащенностью производства и низким уровнем жизни большей части населения.

Инновационная модель экономического развития предполагает преобладание в структуре ВВП продукции ВВП продукции отраслей обрабатывающей промышленности, выпускающих высокотехнологичную продукцию, и сектора услуг, предоставление которых связано с высокими технологиями. Международная производственная специализация в этом случае носит прогрессивный характер, компании активно участвуют в многообразных формах международных связей, интеллектуальный капитал играет ведущую роль, а в активах компании высок удельный вес нематериальных активов.

Учитывая вышесказанное, для более полного определения научно-технического потенциала стран или регионов специалисты считают необходимым использование комплексного подхода, учитывающего наряду с научно-техническим инновационным потенциал, оцениваемый с помощью специального ***глобального индекса инноваций*** и сопровождающего его рейтинга стран мирового содружества по уровню инноваций.

Глобальный индекс инноваций рассчитывается ежегодно с 2007 г. по методике международной школы бизнеса INSEAD, главный кампус которой находится во Франции. Для содействия обсуждению вопросов инновации на международном уровне, разработки мер политики и выявления передовой практики необходимы показатели, позволяющие оценить уровень инновационной активности и эффективность политики в этой области. Глобальный инновационный индекс (ГИИ 2015 г.) позволяет на постоянной основе проводить оценку факторов, влияющих на инновационную деятельность; в частности, он имеет следующие характеристики:

* обзоры по 141стране, включая данные, место в рейтинге, сильные и слабые стороны, рассчитанные на основе 79 показателя;
* 79 таблиц с данными по показателям, полученными из более, чем 30 международных государственных и частных источников, включая 55 таблиц с фактическими данными, 19 – с комплексными показателями и 5 содержат результаты опросов;
* прозрачная и воспроизводимая методика расчетов при 90-процентном доверительном интервале для рейтингов по каждому индексу (ГИИ, субиндексы затрат и результатов), а также анализ факторов, влияющих на годовые изменения рейтинга;

Рейтинг ГИИ 2015 г. рассчитывался как среднее двух субиндексов. Субиндекс инновационных затрат позволяет оценивать элементы национальной экономики, в которых протекают инновационные процессы. Эти элементы разделены на пять основных групп: (1) институты; (2) человеческий капитал и исследования; (3) инфраструктура; (4) уровень развития рынка и (5) уровень развития бизнеса. Субиндекс инновационных результатов отражает фактические результаты таких усилий в разбивке по двум основным группам: (6) результаты в области знаний и технологий и (7) результаты творческой деятельности.

Таким образом, глобальный индекс инноваций представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране.

Подробное описание методологии формирования индекса и источников данных для его расчета приводится в ежегодном докладе NSEAD по результатам очередного сравнительного исследования. Для каждой из стран, представленных в исследовании, отчет содержит детальные описания национальной экономики с подробными итогами по общей позиции в рейтинге и по наиболее значительным инновационным преимуществам и недостаткам, которые были выявлены на основании анализа, осуществленного при расчете индекса.

Согласно докладу [«Глобальный инновационный индекс 2015г.»](http://www.wipo.int/econ_stat/ru/economics/gii/), ведущими странами-инноваторами в мире являются Швейцария, Соединенное Королевство, Швеция, Нидерланды и Соединенные Штаты Америки, в то время как Китай, Малайзия, Вьетнам, Индия, Иордания, Кения и Уганда входят в группу стран, которые вышли в лидеры среди стран с аналогичными экономическими показателями.

Темой доклада ГИИ 2015 г. является «Эффективная инновационная политика в целях развития», и в нем показаны новые способы, с помощью которых разработчики политики в странах с формирующимся рынком могут ускорить инновации и стимулировать экономический рост, используя существующие на местах преимущества и способствуя формированию прочных национальных условий для инноваций.

«Инновации создают широкие условия для ускорения экономического роста стран на всех этапах развития.  Однако реализация этих условий не происходит автоматически», ‒ заявил [Генеральный директор](http://www.wipo.int/about-wipo/ru/dgo/) ВОИС Фрэнсис Гарри.  Он добавил: «Каждая страна должна определить такое сочетание мер политики, которое позволит мобилизовать существующий в их экономике инновационный и творческий потенциал».

Организатором глобальной презентации восьмого издания ГИИ выступило Соединенное Королевство, которое переместилось с десятого места в 2011 г. на второе место. Министр интеллектуальной собственности и Парламентский заместитель министра при Министерстве предпринимательства, инноваций и ремесел баронесса Невилл-Рольф заявила: «Соединенное Королевство имеет прекрасную традицию создавать все передовое в области науки и техники: при численности населения, которое составляет менее одного процента от мирового населения, мы производим 16 процентов публикуемых исследований высшего качества.  Наши выдающиеся достижения в сфере исследований служат одним из основных факторов того, что Соединенное Королевство сохранило за собой второе место в рейтинге «Глобальный инновационный индекс 2015 г.».  Правительство привержено тому, чтобы Великобритания была лучшим местом в Европе для инноваций, патентования новых идей, а также создания и развитие предприятий».

ГИИ является совместной публикацией Корнельского университета, школы бизнеса INSEAD и Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) и содержит обзор 141 страны по[79 индикаторам](http://globalinnovationindex.org/content.aspx?page=framework), отражающим как их инновационный потенциал, так и их измеримые результаты.

***Высшие рейтинги***

1. Швейцария (1 место в 2014 г.)
2. Соединенное Королевство (2)
3. Швеция (3)
4. Нидерланды (5)
5. Соединенные Штаты Америки (6)
6. Финляндия (4)
7. Сингапур (7)
8. Ирландия (11)
9. Люксембург (9)
10. Дания (8)

Группа из 25 стран с наиболее высоким рейтингом – все из которых являются странами с высоким уровнем дохода – в целом остается неизменной по сравнению с предыдущими изданиями доклада, что свидетельствует о том, что показатели лидеров трудно превзойти.

Отдельными исключениями стали: Чешская Республика (24), вошедшая в число ведущих 25 стран, и Ирландия (8), которая в этом году вошла в первую десятку.  Кроме того, Китай (29) и Малайзия (32) достигли показателей, которые схожи с показателями ведущих 25 стран с высоким уровнем дохода, в том числе в таких областях, как развитие людского капитала и финансирование НИОКР.

Что касается качества инноваций, которое отображается показателями достижений высшего образования, охвата академическими публикациями и международного аспекта патентных заявок, то в этой области выделяется несколько стран.  США и Соединенное Королевство остаются во главе данной группы, в основном благодаря их первоклассным университетам, и за ними близко следуют Япония, Германия и Швейцария.  Среди стран со средним уровнем дохода ведущие позиции по качеству инноваций занимают Китай, Бразилия и Индия, причем Китай все больше опережает другие страны.

Сумитра Дутта, соавтор доклада и руководитель Деканата им. Энн и Элмер Линдсет Высшей школы управления им. Самюэля Кертиса Джонсона при Корнельском университете, отметил, что «качество инноваций имеет большое значение. Создание первоклассных университетов и инвестирование средств в исследовательскую деятельность являются крайне важными факторами для того, чтобы продолжать занимать лидирующие позиции в глобальной гонке за успешные инновации».

***Динамичные инноваторы***. Страны, которые добиваются более высоких результатов в сравнении с другими странами, имеющими аналогичный уровень валового внутреннего продукта, именуются в докладе «динамичными инноваторами».

Ряд стран с низким уровнем дохода являются динамичными инноваторами и добиваются все более высоких результатов, которые ранее были характерны для группы стран со средним уровнем дохода. Особо выделяется регион стран Африки к югу от Сахары, в котором Руанда (94), Мозамбик (95) и Малави (98) в настоящее время имеют результаты, схожие с результатами стран со средним уровнем дохода.  Кроме того,  Кения, Мали, Буркина-Фасо и Уганда в целом имеют более высокие результаты, чем другие страны, находящиеся на таком же уровне развития.

Данные динамичные инноваторы достигают все более высоких результатов в области инноваций благодаря совершенствованию их институциональной основы, формированию квалифицированной рабочей силы с более высокой долей работников, имеющих высшее и среднее специальное образование, совершенствованию инфраструктуры инноваций, более высокой интеграции в глобальные кредитно-инвестиционные и товарные рынки, а также развитию современного делового сообщества, даже если прогресс по этим направлениям является неодинаковым среди этих стран.

Бруно Ланван, Исполнительный директор Отделения глобальных индексов школы бизнеса INSEAD и один из редакторов доклада, подчеркнул: «Во всем мире предпринимательство, лидерство и политическая воля играют большую роль в сфере инноваций.  Препятствия исчезают, и динамичные инноваторы имеют более высокие показатели, чем можно было бы предположить, исходя из их доходов на душу населения.  Их опыт становится основой для воспроизведения их успехов в других станах и превращения инноваций в поистине глобальную движущую силу устойчивого роста».

***Эффективная инновационная политика на благо развития***. Инновационная политика играет центральную роль в развивающихся странах и странах с формирующимся рынком, в которых содействие инновациям является одним из основных элементов планов и стратегий развития, а также ключевым фактором при решении острых социальных проблем, таких как загрязнение окружающей среды, проблемы в области здравоохранения, бедность и безработица.

В ГИИ 2015 г. сделан вывод о том, что тщательно скоординированная политика в области инноваций, основанная на четких целях и соответствующей институциональной инфраструктуре, служит неоспоримым средством достижения успеха.  Приведенный в ГИИ 2015г. анализ показывает, что совершенствование методов предпринимательской деятельности – увязка предпринимательства с научной деятельностью и работой научных учреждений, привлечение иностранных дочерних предприятий и наем научных кадров – часто является самой сложной задачей, стоящей перед развивающимися странами.  В то время как значительные ресурсы часто направляются на привлечение иностранных многонациональных корпораций и инвестиций, разработчики политики в развивающихся странах должны рассмотреть способы максимально эффективного использования положительных вторичных эффектов в национальной экономике.

Во многих развивающихся странах по-прежнему слабо изучена область деятельности, связанная с привлечением инноваций и исследований для решения конкретных проблем на местах, и хотя эта деятельность может не привести к созданию передовых технологий или не стать частью существующих глобальных цепочек создания добавленной стоимости, она может помочь найти решения проблем на местах.  Приоритетом является поиск инновационных способов преодоления проблем, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в области энергетики, транспорта, санитарии и получения более высокой нормы прибыли для местных ремесленных и творческих производств.

О региональном лидерстве в области инноваций дает представление таблица 3.4.1.

Таблица 3.4.1

Региональные лидеры в области инноваций\*, по ГИИ 2015 г.

| Региональный рейтинг | Страна | Рейтинг по ГИИ 2015 г. |
| --- | --- | --- |
| Центральная и Южная Азия | | |
| 1 | Индия | 81 |
| 2 | Казахстан | 82 |
| 3 | Шри-Ланка | 85 |
| Европа | | |
| 1 | Швейцария | 1 |
| 2 | Соединенное Королевство | 2 |
| 3 | Швеция | 3 |
| Латинская Америка и Карибский бассейн | | |
| 1 | Чили | 42 |
| 2 | Коста-Рика | 51 |
| 3 | Мексика | 57 |
| Северная Африка и Западная Азия | | |
| 1 | Израиль | 22 |
| 2 | Кипр | 34 |
| 3 | Саудовская Аравия | 43 |
| Северная Америка | | |
| 1 | Соединенные Штаты Америки | 5 |
| 2 | Канада | 16 |
| Юго-Восточная Азия и Океания | | |
| 1 | Сингапур | 7 |
| 2 | Гонконг | 11 |
| 3 | Республика Корея | 14 |
| Страны Африки к югу от Сахары | | |
| 1 | Маврикий | 49 |
| 2 | Южная Африка | 60 |
| 3 | Сенегал | 84 |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\* Исключая страны с большим объемом недостающих данных.

***Центральная и Южная Азия***. В 2015 году Индия осталась во главе регионального рейтинга Центральной и Южной Азии, и за ней следовали Казахстан и Шри-Ланка.

«В ГИИ подчеркиваются устойчиво высокие показатели Индии в области инноваций для ее уровня развития, – говорил Генеральный директор Конфедерации индийской промышленности Чандраджит Банерджи. – Мы приветствуем новую политику в области инноваций, принятую новым правительством Индии, которая еще не полностью отражается данными, использованными при подготовке ГИИ.  Некоторые из мер политики уже оказывают положительное влияние в плане наращивания инновационного импульса и укрепления духа предпринимательства в стране, и мы ожидаем, что эта тенденция будет усиливаться в ближайшие месяцы и годы».

Странам Центральной и Южной Азии еще предстоит полностью реализовать свой потенциал:  большинство стран региона по-прежнему не входят в число 100 ведущих стран по индексу ГИИ.  Однако те страны, которые возглавляют региональный рейтинг, могут служить образцами эффективной инновационной политики с прочными институтами, которые в ближайшие годы помогут стимулировать более высокий уровень развития в регионе под воздействием инноваций.

***Европа и Северная Америка***. В целом инновации остаются на высоком уровне в Европе:  большое число европейских стран входят в первую десятку, а крупные европейские страны, такие как Германия (12), повысили свой рейтинг в числе ведущих 25 стран.  Ряд стран Восточной Европы, такие как Болгария (39) и Черногория (31), демонстрируют динамизм и характеризуются тенденцией к повышению рейтинга.  В Северной Америке лидером в области инноваций по-прежнему являются Соединенные Штаты Америки (5), в то время как Канада (16) остается в числе 25 ведущих инноваторов, после того как она покинула свое место в первой десятке в 2012 г.

Джохан Орик, управляющий партнер и председатель правления компании «A.T. Kearney», говорит: «Хотя европейские страны возглавляют индекс, мы видим основания для беспокойства с точки зрения проведения политики в трех областях:  принятие более прогрессивного законодательства в отношении нарождающихся технологий, таких как автономные автомобили;  оказание содействия компаниям в плане адаптации к грядущим нормативным актам;  и более эффективное согласование нормативных актов, с тем, чтобы упростить принятие и выполнение стандартов».

Кай Энгель, соучредитель компании «IMP³rove» - Европейская академия управления инновациями и ведущий партнер подразделения инновационных услуг компании «A.T. Kearney» - дополняет:  «Европейскими странами разработаны эффективные стратегии специализации для более целенаправленного использования средств, выделяемых на инновации; нашей главной задачей на будущее является эффективная реализация таких стратегий за счет использования крупных массивов данных, позволяющих повышать точность и адаптируемость мер политики».

***Латинская Америка и Карибский бассейн***. Инновационный потенциал стран Латинской Америки и Карибского бассейна растет, но остается по большей части нереализованным. Показатели выше среднего уровня ГИИ по региону демонстрируют такие страны, как Бразилия (70), Аргентина (72) и Мексика (57). Стабильно высокий результат по сравнению как с другими странами региона, так и со странами со схожим уровнем экономического развития показывают Чили (42), Коста-Рика (51) и Колумбия (67). Все более заметную роль играют Перу (71) и Уругвай (68).

***Северная Африка и Западная Азия***. Многие богатые природными ресурсами страны региона начали процесс диверсификации и стимулируют инновации в новых отраслях. Это позволило Саудовской Аравии (43), Объединенным Арабским Эмиратам (ОАЭ) (47) и Катару (50) занять высшие строчки ГИИ в регионе.

«ОАЭ сохраняет лидирующие позиции в сфере инноваций, а правительство страны делает упор на диверсификации экономики. Компания «*du»* неустанно работает над созданием взаимосвязанных «экосистем», способствующих беспрепятственному распространению знаний и инновациям», – отметил CEO *du* г-н Осман Султан.

Из стран региона Армения (61) и Иордания (75) сохранили за собой ведущие позиции в своей категории экономического развития, и в этом году к ним присоединилось Марокко (78). Израиль (22) занимает первое место в регионе уже третий год.

***Юго-Восточная Азия и Океания***. Регион Юго-Восточной Азии и Океании не планирует сдавать позиции в этом году: половина стран региона вошли в топ-40 Индекса. В топ-20 вошли не только признанные лидеры инноваций Сингапур (7) и Гонконг (11), но и Республика Корея (14), Новая Зеландия (15) и Япония (19). Показатели региона улучшают не только Китай (29) и Малайзия (32), но и позитивная динамика таких стран, как Вьетнам (52), Филиппины (83) и Камбоджа (91).

***Африка к югу от Сахары***. Развитие событий в странах Африки к югу от Сахары за последний год дает повод для оптимизма. Три страны, Кения (92), Мозамбик (95) и Уганда (111) заняли первые строчки рейтинга в категории стран с низким уровнем доходов (если исключить страны, по которым недостаточно данных). Помимо Южной Африки (60) еще восемь стран к югу от Сахары демонстрируют высокие для их уровня развития показатели: Сенегал (84), Кения (92), Руанда (94), Мозамбик (95), Малави (98), Буркина-Фасо (102), Мали (105) и Уганда (111).

При оценке ГИИ отмечается, что всего за восемь лет ГИИ вышел на первое место среди индексов инновационной деятельности и стал неоценимым инструментом сравнительного анализа, содействующим диалогу между частным и государственным секторами, с помощью которого директивные органы, руководство компаний и другие заинтересованные стороны могут отслеживать прогресс на постоянной основе.

Более подробная информация о глобальном индексе инноваций размещена на: https://www.globalinnovationindex.org/content/page/GII-Home

**Глава 4 Мировая экономика, международный бизнес, проблемы ценообразования**

4.1 Сущность, структура и формы международного бизнеса

4.2 Международный бизнес и транснационализация производства

4.3 Роль транснациональных корпораций в мировой экономике: сущность и потенциал транснационализации бизнеса

4.4Сетизация как новейшая форма организации бизнеса транснациональных корпораций

4.5 Ценовая политика международной компании и основные ценообразующие факторы

4.6 Методы ценообразования в условиях международной компании

4.7 Трансфертное ценообразование в транснациональных корпорациях

4.1 Сущность, структура и формы международного бизнеса

С началом процесса интернационализации и экономической глобализации связана активизация ***международного бизнеса*** компаний. Под этим понимается экономическая (предпринимательская) деятельность международной компании, которая основана на преимуществах международного разделения труда, с целью максимизации общего объема прибыли компании. Эта деятельность предполагает создание и развитие устойчивых, долговременных производственных, научно-технических, финансовых и коммерческих связей между предприятиями разных стран. Таким образом, международный бизнес представляет собой систему, охватывающую совокупность контрагентов международных экономических отношений и интегрирующую их деятельность в единое целое.

Все факторы, «толкающие компанию» на путь интернационализации ее бизнеса, условно делятся на две группы:

• факторы, обусловленные специфическими особенностями компании и субъектов (индивидуумов), в ней работающих (амбиции, целевые установки, стратегия, прошлый опыт компании);

• факторы, связанные с внешней средой (уровень налогообложения, государственное регулирование, уровень издержек, потенциал рентабельности и роста).

Решение о выходе конкретной национальной компании на внешний рынок является, как правило, достаточно трудным, требующим определенного толчка, который может быть результатом действия, например, «внутрифирменных» обстоятельств и сил:

•мотивов функционирования компании;

• успеха в национальной экономике;

• роли менеджмента компании.

Внешние силы также могут повлиять на решение об интернационализации бизнеса компании. Это может быть связано:

• с выгодным предложением, которое невозможно проигнорировать (предложение от иностранного правительства);

• с соревновательным эффектом, когда компании следуют за конкурентами на другие, в частности, внешние рынки;

• с давлением зарубежных конкурентов.

Внутрифирменные причины «ухода» компании за границу:

• поиск новых рынков сбыта;

• поиск необходимого сырья;

• поиск условий для более эффективного производства.

Факторы внешней среды:

• бизнес-предложения из-за границы;

• соревновательный фактор, или фактор «следования»;

• сильная зарубежная конкуренция на национальном рынке.

В современных условиях постоянного усложнения технологии производства и выпускаемой на ее основе продукции, когда более тщательная разработка зарубежных продаж все заметнее становится необходимостью, усиление степени интернационализации бизнеса представляет собой совершенно естественный и необратимый процесс, заслуживающий хотя бы весьма краткого освещения его теоретических основ. С этой целью рассмотрим основные теории, связанные с поведением компании в условиях интернационализации.

Рассмотрим с этой целью основные теории, связанные с поведением компании в условиях интернационализации.

Исследуем ***модель жизненного цикла товара***. Данная модель была опубликована Р. Верноном (США) в статье «Международные инвестиции и торговля в цикле товара». В соответствии с этой моделью новый товар проходит несколько стадий цикла своей жизни. В частности, международный цикл жизни товара для компании, впервые наладившей его производство, выглядит следующим образом:

I ‒ монопольное производство и экспорт новой продукции;

II ‒ появление у иностранных конкурентов аналогичного продукта и их внедрение на рынки (прежде всего на рынки своих стран);

III ‒ выход конкурентов на рынки третьих стран и соответственное сокращение экспорта продукции из страны-пионера;

IV ‒ выход конкурентов на рынок страны-пионера.

Конечно, передовая в технологическом отношении компания к моменту возникновения конкуренции со стороны новых производителей продукта может начать внедрение нового продукта. Однако существует и другой выход при усилении угрозы экспорту ‒ наладить производство за рубежом, что продлит жизненный цикл продукта, тем более что на стадиях роста и зрелости издержки производства обычно снижаются, приводя к снижению цены продукта и увеличению возможностей как для расширения экспорта, так и для налаживания зарубежного производства. Но по сравнению с экспортом товара производство за рубежом часто выгоднее из-за более низких переменных издержек (на заработную плату, сырьё), возможностей обойти таможенные барьеры, усиления позиций в борьбе с другими компаниями.

***Модель интернализации*** опирается на идею нобелевского лауреата по экономике Р. Коуза о том, что внутри крупной компании между её подразделениями существует внутренний (интернальный) рынок, регулируемый руководителями компании и её филиалов. Создатели модели интернализации П. Баккли и М. Кэссон считают, что распределение рынков между отечественными и зарубежными компаниями определяется действием двух основных эффектов: эффекта месторасположения и эффекта владения. Действительно, та или иная продукция на национальный рынок может попасть следующими способами:

1) от отечественных производителей;

2) от филиалов крупных мультинациональных компаний, работающих в данной стране;

3) посредством экспорта иностранных компаний;

4) посредством экспорта мультинациональных компаний.

В первых двух случаях рынок обслуживается отечественной продукцией, во вторых двух ‒ иностранной продукцией. Во втором, третьем и четвёртом случаях производством владеет и управляет иностранная компания. Сравнивая эффекты месторасположения и владения, можно понять принципы разделения определённых рынков между национальными компаниями и иностранными. Разница между экспортом и локальным обслуживанием рынка обусловливается, очевидно, в основном результатами экономии на издержках как следствия выгодного месторасположения производства конкретной продукции.

Далее рассмотрим ***сетевую модель***. Следуя этой модели, компании выходят на внешний рынок потому, что другие компании в их национальной сети тоже интернационализируются. Производственная система состоит, как правило, из компаний, занятых в производстве и дистрибьюции продукции, а взаимодействие компаний может быть представлено в виде сетки, внутри которой компании взаимосвязаны, и поэтому их действия должны быть скоординированы. Эти сетки стабильны или могут меняться, создавая при этом новые виды взаимоотношений. Компании взаимозависимы и должны развивать связи с другими компаниями в сети. В любой момент времени компания зависит от внешних ресурсов, которыми обладают другие компании. Чем выше степень интернационализации, тем сильнее связи между различными международными сетями компаний.

Эклектическая ***модель Дж. Даннинга*** вобрала в себя из других моделей всё то, что прошло проверку действительностью (особенно из теории Хекшера–Олина и модели интернализации), поэтому её и называют эклектической.В своей схеме «собственность-местонахождение-интернализация» (Ownershiploсаtioninternаlizаtion) Даннинг сделал акцент на взаимосвязи местонахождения производства и принятия решения об иностранных инвестициях.

По этой модели компания начинает производство за рубежом потому, что одновременно имеются три предпосылки:

•  компания обладает сравнительными преимуществами по сравнению с другими компаниями в этой стране (специфические преимущества собственника);

•  компания использует за рубежом некоторые факторы производства более эффективно, чем у себя дома, например из-за дешевизны местной рабочей силы и сырья, больших размеров местного рынка, превосходной местной инфраструктуры, в том числе сбытовой (эффект размещения прямых инвестиций);

•  компании выгоднее использовать все эти преимущества самой за рубежом, а не реализовывать их за границей через экспорт товаров и услуг или своих знаний местным компаниям в виде лицензий (преимущества интернализации). Эклектическая модель интернационализации бизнеса пользуется наибольшей популярностью.

Рассмотрим, какие методы могут быть использованы компанией для проникновения на зарубежный рынок.

В общем случае существуют три основные формы международной конкуренции, зависящие от того, где находится производство: в своей стране или за границей. Первая и наиболее простая форма ‒ это производство товаров и услуг на внутреннем рынке и экспорт их на зарубежные рынки.

Вторая форма международной конкуренции заключается в переносе производства товаров и услуг на зарубежный рынок на основании соглашения с независимой местной компанией. Существуют разные виды таких контрактов, которые зависят от условий, содержащихся в них, но все они в основном относятся к одной из следующих категорий:

‒ технологическая лицензия;

‒  франчайзинг;

‒  соглашение о техническом обслуживании;

‒  управленческий контракт;

‒  контракт «под ключ»;

‒ международный контракт подряда;

‒  контрактное совместное предприятие.

Эти контракты заключаются обычно на определённый срок с ограничениями на использование технологий со стороны одного из участников контракта. В условиях третьей формы международной конкуренции товары и услуги международной компании производятся на зарубежном рынке, но это производство осуществляется юридическим лицом, в структуру которого входит и рассматриваемая международная компания, владея при этом контрольным пакетом акций (не менее 10 % акций). Такое владение собственностью, обеспечивающее контроль над управлением активами, объёмами производства, финансовыми потоками и процессами принятия решений относительно зарубежных операций, расценивается по международным стандартам как прямые иностранные инвестиции. Отличительные характеристики рассмотренных способов интернационализации бизнеса компании приведены в таблице 4.1.1.

Таблица 4.1.1

Типология способов интернационализации бизнеса1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Форма сотрудничества | Основные характеристики | | |
| Ограничение  по срокам | Объем передачи прав и ресурсов | Способ передачи прав и ресурсов |
| Зарубежное дочернее предприятие, полностью принадлежащее материнской компании | Не ограничена | Как правило, весь объем | Внутренний |
| Акционерное совместное предприятие | Не ограничена | Значительный | Внутренний |
| Иностранное участие в капитале компании | Не ограничена | Значительный | Внутренний |
| Лицензии | Ограничена условиями контракта | Ограниченный | Рыночный |
| Франчайзинг | ‒ | Значительный, включая поддержку | Рыночный |
| Контракты на управление | ‒ | Ограниченный | Рыночный |
| Контракты «под ключ» | ‒ | Ограниченный | Рыночный |
| Контрактные совместные предприятия | ‒ | Специальный | Смешанный |
| Международные контракты подряда | ‒ | Незначительный | Рыночный |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1 Источник: Н.И. Кондратьев. Глобализация как новая форма интернационализации корпоративного бизнеса ‒ Вестник Челябинского государственного университета, 2010. №5 (186)/Экономика. Вып. 25. С.125-129.

Главными движущими силами нарастающего процесса интернационализации бизнеса являются:

1. Дефицит национальных природных ресурсов в одних странах и благоприятные для организации производства природные условия в других.

2. Обостряющаяся конкуренция на национальных рынках, которые становятся вялыми по мере насыщения их однородной продукцией.

3. Возможность снизить издержки производства и сбыта за счёт привлечения более дешёвой рабочей силы и «человеческого капитала» принимающих стран, а также использования иностранного капитала, технологии и опыта управления компаниями.

4. Использование дополнительных путей и возможностей повышения конкурентоспособности своих экспортных товаров в условиях обострения конкуренции на мировых рынках.

5. Снижение расходов, связанных с национальным государственным регулированием, таких как налоги, затраты на природоохранные меры для достижения соответствия нормам по охране окружающей среды и т. д.

6. Использование возможностей интернационализации бизнеса по снижению потерь компаний от государственного регулирования в принимающей стране: перераспределение изготовления компонентов на заграничных предприятиях, трансфертные цены и другие меры по преодолению таможенных барьеров и торговых ограничений в принимающих странах.

7. Растущая неопределённость в долговременном спросе на товары, а также другие многочисленные экономические и политические риски, которые побуждают предпринимателей к географической диверсификации своего бизнеса.

8. Возможность использовать иностранную индустриальную инфраструктуру, а также валютные ресурсы других стран.

Нарастанию интернационализации бизнеса содействуют также такие вторичные факторы, как:

1) интернационализация капитала, представляющая собой процесс переплетения и объединения национальных капиталов и проявляющаяся во всё возрастающей миграции капитала между странами;

2) интернационализация научных и технических исследований ‒ объединение усилий разных стран для проведения научных работ, реализующееся посредством международной торговли патентами и лицензиями;

3) всемирный поток информации о научно- технических достижениях во всех отраслях экономики и техники;

4) совершенствование средств связи и транспорта, позволяющее компаниям оперативно реагировать на пожелания заказчиков в других странах, в максимальной степени удовлетворяя их потребности.

Распространению и усилению процесса интернационализации производства способствуют развитие и сочетание следующих экономических факторов:

‒  высокий уровень международного разделения труда;

‒  накопление и концентрация капитала;

‒ специализация и кооперирование компаний в международном масштабе;

‒  ускоренное формирование мирового рынка;

‒ опережающие темпы роста внешней торговли и прямых иностранных инвестиций по сравнению с динамикой развития и индустрии.

Таким образом, интернационализация мирохозяйственной системы представляет собой объективный экономический процесс возникновения и развития связей между национальными хозяйствами разных стран. Её воздействие на мирохозяйственные процессы носит комплексный характер и охватывает практически все подсистемы мирового хозяйства и все страны.

С началом процесса экономической глобализации связана активизация международного бизнеса. Будучи инструментом глобализации, международный бизнес в современных условиях определяется следующими характерными чертами:

***1.*** ***Всеобщность и универсальность.*** Хотя международный бизнес регулируется законодательствами стран, он возможен практически для лю­бой фирмы почти каждой страны, открывая перед ними потенциальные поля деловой активности.

***2.*** ***Технологическая глобализация***. Возможности компьютеризации, информа­тизации и телекоммуникаций принципиально изменили характер международного бизнеса, который в современных условиях приобрел три прин­ципиально новые черты:

• он может эффективно осуществляться «не выходя из офиса»;

• он может осуществляться в режиме реального времени;

• он может с помощью телекоммуникаций охватывать все интересующие бизнес рынки товаров, капиталов, рабочей силы, информации и т. д.

***3.«Финансиаризация»***. Этот термин становится сердцевиной международного бизнеса, тем свое­образным центром, вокруг которого вращаются все интересы, решения, стратегии.

Конечно, и до эпохи глобализации прибыль была главной целью международного бизнеса, но существо нового периода заключается в том, что поиск и использование международных кон­курентных преимуществ теперь стали жестко опираться на достижения финан­сового менеджмента, новейшие и многочисленные финансовые инструменты, вырастающие из гигантских возможностей мирового финансового рынка.

***4.Кросс-культурный фактор***. Под этим понимается совокупность требований и ограничений, накладываемых культурой конкретной страны на международные компании, которые ведут в ней свой бизнес.

Кроме того, необходимо добавить, что профессионалы в системе международного бизнеса постоянно убеждаются в том, что если обостренные национальные чувства и несут в себе немало проблем для их работы в национальной экономике, то одновременно они же дают и интереснейшее поле новых достижений и мощного роста эффективности межстрановых деловых операций, если правильно учитывается и грамотно используется национально-культурный момент.

Сегодня вряд ли можно однозначно ответить на вопрос о том, чего больше в современном международном бизнесе ‒ конвергентного или дивергентного, но и у практиков, и у теоретиков не вызывает сомнения главное: эффективная страте­гия любой фирмы (за редким исключением) в эпоху глобализации должна соче­тать в себе максимальное использование национального везде, где это можно. Отнюдь не случаен тот факт, что во всех крупнейших и даже средних центрах биз­нес-подготовки в мире столь большое внимание уделяется сегодня дисциплинам страноведческого и национально-культурного циклов.

1. У***ровень конкуренции***. Некоторые международные компании могут

иметь поддержку своего государства в борьбе с конкурентами, что создает этим компаниям конкурентное преимущество.

1. ***Уровень интернационализации***. Может существенно различаться

от одной международной компании к другой.

Структура международного бизнеса имеет следующий вид (рис. 4.1.1), где левый блок представляет собой собственно международный бизнес, а правый ‒ его внешнюю среду.

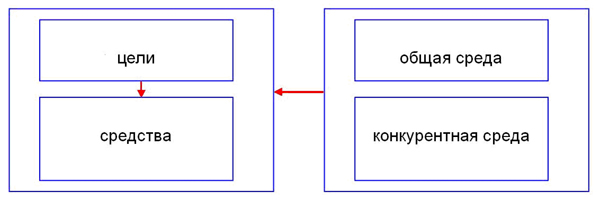


Рис. 4.1.1 ‒  Структура международного бизнеса

Основными целями международного бизнеса являются:

* расширение рынков сбыта;
* получение доступа к уникальным или дешевым ресурсам;
* диверсификация для использования межстрановых различий.

Средства реализации целей делятся на 2 группы: функциональные и операционные.

К первой группе относятся виды деятельности (функции), осуществляемые практически любой международной компанией: маркетинг,

бухгалтерский учет, управление персоналом и т. д.

Ко второй группе относятся:

* экспортно-импортные операции;
* лицензирование и франчайзинг;
* прямые инвестиции;
* портфельные инвестиции.

Можно представить и более развернутую структуру международного бизнеса (см. таблицу 4.1.1)

Таблица 4.1.1

Структура международного бизнеса

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Международный бизнес | | | |
| Направления | Формы операций | | Объекты международного бизнеса |
| -Экспорт  -Импорт  -Переработка иностранного сырья | Основные | Вспомогательные | -Товары  -Работы  -Интеллектуальная собственность  -Факторы производства |
| -Купля-продажа товаров  -Товарообменные операции  -Передача прав на объекты интеллектуальной собственности  -Специализация и кооперация в области производства и сбыта  -Прямые инвестиции за рубежом  -Портфельные инвестиции за рубежом  -Инжиниринг | -Транспортно-экспедиторские услуги  -Банковские услуги  -Страхование  -Консалтинговые услуги  -Другие виды услуг |

# Факторы влияния на международный бизнес:

1. ***Культура***. Под культурой понимается господствующая в обществе система разделяемых всеми ценностей, верований, обычаев и преобладающих установок. Каждое общество имеет свою культуру, влияние которой сказывается на стиле повседневной жизни. Культуру США можно охарактеризовать как индивидуалистическую, неформальную, материалистическую и ориентированную на самоценность времени. В то же время в Японии и Китае группе уделяется гораздо больше внимания, чем индивиду. Подчинение и сотрудничество важнее индивидуализма (пример кейс). Язык ‒ еще один аспект культуры ‒ всегда создает трудности для организации, ведущей свои дела за границей.

2. ***Экономика***. Анализ экономической среды может способствовать повышению эффективности процесса принятия решений и планирования. Факторы: уровень заработной платы, транспортные расходы, обменный курс, инфляция и ставки банковского процента, ВНП, налогообложение и общий уровень экономического развития и др.

3. ***Законы и государственное регулирование***. Подобно тому, как организации, занимающиеся бизнесом в США, зависят от внутренних законов, так и фирмы, выступающие на международных рынках, вынуждены считаться с множеством законов и регулирующих актов в таких областях, как: налогообложение, патенты, трудовые отношения, стандарты на готовую продукцию, ценообразование и представление сведений государственным учреждениям. Например, закон о нечестной конкурентной борьбе в ФРГ. Или США признают допустимость взяток за границей

4. ***Политическая обстановка***. Политические факторы могут сказываться на операциях в сфере международного бизнеса. Социальная напряженность может нарушать процесс производства или ограничивать сбыт, если волнения направлены против находящегося в иностранном владении завода или вида продукции. Политические действия против правительства или внезапная смена режима, как минимум, означают увеличение неопределенности для экспортера или иностранного инвестора. Недавно в США, как в других странах, были рассмотрены законы для «внутреннего пользования», согласно которым определенная часть конечной продукции должна быть произведена в США. Другая политическая ограничительная мера заключается в отказе центрального банка выдавать доллары в обмен на валюту другой страны, что делает невозможным вывоз прибыли (пример ‒ Ирландия).

4.2 Глобализация как новое качество интернационализации бизнеса

Сутью и результатом интернационализации мирохозяйственных процессов является постоянный рост числа субъектов МРТ, в частности, международных компаний, которые эффективно интегрируются в условиях новой инфраструктуры, созданной на основе современных информационных технологий и телекоммуникаций.

В ближайшей перспективе интернационализация повлечет за собой: унификацию регулирования и контроля над рынками; улучшение доступа каждому участнику на любые рынки; стандартизацию требований к перемещению капитала и инвестиционным процессам; интенсификацию региональных интеграционных процессов; открытие замкнутых банковских систем. Высказываются предположения об универсализации валюты и создании единого рынка капитала.

Всесторонняя интернационализация хозяйственной жизни, распространяющаяся сегодня практически на все страны мира, обусловила возникновение и формирование качественно нового ее явления – глобализации экономического развития. Этапы интернационализации хозяйственной жизни можно представить таким образом: развитие производительных сил⇒международное разделение труда ⇒международное экономическое сотрудничество (интернационализация производства и капитала)⇒международная экономическая интеграция⇒глобализация мировой экономики.

Глобализация выросла из интернационализации мирохозяйственной системы и представляет её новейший этап. В эпоху глобализации количественное накопление тенденций интернационализации хозяйственной жизни вывело мировую экономику на качественно новый уровень развития, когда степень взаимосвязанности и взаимозависимости национальных хозяйств достигла такой критической массы, что стали неизбежны, по крайней мере, три новых явления:

1. Мировое хозяйство из совокупности более или менее взаимосвязанных национальных экономик превращается в достаточно целостную экономическую систему, где национальные хозяйства становятся подсистемами единого всемирного хозяйственного организма, связанного уже не просто международным разделением труда, но и гигантскими по своим масштабам, порой всемирными производственно-сбытовыми структурами, глобальной финансовой системой и планетарной информационной сетью.

Если в середине XX в. открытость национальных экономик, измеряемая процентным соотношением внешнего товарооборота к ВВП, составляла в среднем 16 %, то уже в 2010 г. она достигла 42 %, а с учётом экспорта и импорта услуг ‒ 48,2 %. Это значит, что в среднем почти половина потребляемых в мире товаров и услуг полностью либо частично создается за пределами тех стран, где они потреблялись. Таким образом, воспроизводственная взаимозависимость большинства национальных экономик превратила их из более или менее автономных экономических систем в составные элементы (подсистемы) глобального хозяйственного организма.

2. Всемирные экономические отношения всё более обретают роль ведущих, определяющих, тогда как внутристрановые экономические отношения даже очень крупных и могущественных стран, не говоря уже об остальных, вынуждены приспосабливаться (адаптироваться) к реалиям глобальной экономики. Во многом это объясняется тем, что мировое экономическое пространство становится полем деятельности крупнейших международных компаний, для которых национальные границы значат не больше, чем линия экватора.

3. Глобализация объективно ведёт к размыванию и ослаблению регулирующих функций национального государства, которое теряет возможность эффективно использовать такие традиционные рычаги макроэкономического регулирования, как импортная и экспортная политика, изменение курса национальной валюты или дисконтной ставки центрального банка. Масштабная концентрация и централизация капитала, рост числа слияний и поглощений крупных промышленных и финансовых компаний, выход экономических стратегических интересов компаний за пределы национальных границ, которые постепенно утрачивают своё экономическое значение и дают всё больше возможностей для свободы передвижения факторов производства, товаров,‒ всё это является гранями глобализации мировой экономической системы.

***Основные факторы глобализации***, по Дементьевой А.Г.:

• либерализация международной торговли;

• формирование глобальных международных финансовых рынков;

• развитие информационно-технологического прогресса;

• возрастание роли международных организаций, разработка гармоничных стандартов;

• концентрация и централизация капитала;

• формирование международной транспортной инфраструктуры;

• углубление МРТ;

• усиление роли и влияния ТНК.

Одной из основных предпосылок и очевидным результатом глобализации мировой экономики является то, что последовательный переход большинства стран от замкнутых национальных хозяйств к ***экономике открытого типа***, ориентированной на внешний рынок. ***Открытой*** называют национальную экономику, естественным путем интегрированную в мировое хозяйство, достаточно полно реализующую преимущество МРТ, активно использующую различные формы мирохозяйственных связей, выработанных современной практикой. Это такая экономика, все субъекты экономических отношений которой могут без ограничений совершать операции на международном рынке товаров и факторов производства.

Переход конкретной национальной экономики к политике открытости может обеспечить стране:

• углубление специализации, а, следовательно, и кооперации, что ведет к росту производительности, эффективности труда;

• распределение ресурсов в соответствии с экономической целесообразностью;

• установление связи между внутренними и мировыми ценами, выявление сравнительных преимуществ;

• распространение мирового опыта через систему развитых международных отношений;

• рост конкуренции между отечественными производителями, стимулируемой мировым рынком;

• рост благосостояния населения страны.

Открытость экономики не является синонимом бесконтрольности и вседозволенности во внешнеэкономических связях государства и, конечно, не означает открытости границ. Открытость экономики должна быть разумно достаточной, поскольку стихийная открытость может явиться угрозой национальным интересам страны вследствие того, что будет происходить:

• подавление хозяйственной активности отечественных производителей в результате конкурентного давления партнеров;

• переориентация спроса на импортную продукцию и сокращения спроса на отечественные аналоги;

• сокращение налоговых поступлений в бюджет вследствие уничтожения отечественного производства вследствие конкуренции со стороны импорта и общего снижения уровня тарифной защиты;

• рост социальных издержек из-за усиления конкуренции на внутреннем рынке;

• сокращение инвестиционных возможностей страны.

Отсюда вполне понятно, что открытая экономика требует существенного вмешательства государства в международные экономические отношения. Целью такого вмешательства должно быть последовательное отстаивание интересов своей страны, обеспечение конкурентоспособности, эффективности национальной экономики, обеспечение экономической безопасности страны. Исходя из этих критериев, должны решаться проблемы оптимизации структуры экспорта и импорта, движения капитала, таможенной, валютной, налоговой, кредитной и инвестиционной политики. В результате государство оказывает существенное влияние не только на масштабы, но и на формы взаимодействия национальной экономики с внешним миром, мировым хозяйством.

* 1. Международный бизнес и транснационализация производства

Главным механизмом общих процессов интернационализации и экономической глобализации является деятельность,прежде всего, интегрированных корпоративных структур, международных корпораций и, в частности, накладывающих на традиционное разделение труда между государствами внутрифирменное разделение труда. Именно они, размещая отдельные части и стадии воспроизводственных процессов своего бизнеса на территориях разных стран, являются ведущим фактором глобализации экономики.

***Международная корпорация*** ‒ организационная форма объединения на основе системы участия подконтрольных компаний, расположенных в разных странах, в единую экономическую интегрированную структуру на базе единого титула собственности, принадлежащего материнской компании, зарегистрированной как юридическое лицо национальной принадлежности.

Международная компания действует на глобальной основе в мировом масштабе для достижения общих целей на основе единых принципов внутрифирменного управления и технологического разделения труда в производственном процессе.

Различают транснациональные корпорации (ТНК), в которых головная компания принадлежит капиталу одной страны, и многонациональные корпорации (МНК), в которых головная компания принадлежит капитулу двух и более стран. Но ка бы не назывались международные компании ‒ транснациональными компаниями, транснациональными корпорациями, глобальными корпорациями, группами, ‒ это не меняет сути самого понятия, а отражает определённые черты их организации, структуры и деятельности.

Экономическое значение международных корпораций в настоящее время столь велико, что в обозримом будущем они останутся одним из важнейших факторов, определяющих направление развития мирохозяйственной системы в целом. Настоящая экономическая реальность такова, что стратегии развития национальных экономик большинства стран мира сегодня практически определяются характером и интенсивностью функционирования ТНК, распоряжающихся средствами, превышающими размеры национального дохода многих суверенных государств.

Размеры и масштабы международного бизнеса огромны и постоянно возрастают. Например, доход «General Electric» сравним с ВВП Венгрии, «Toyota» ‒ с ВВП Португалии, «Royal Dutch/Shell» ‒ с ВВП Норвегии. По своему доходу крупнейшие ТНК занимают места во второй десятке экономических субъектов в мире наряду со Швецией и Мексикой. Но, в отличие от национальных государств, часто в своей деятельности связанных международными договорами и конвенциями, ТНК ничем подобным не связаны, что ставит их в заведомо более выгодные условия на мировом экономическом поле.

Международные корпорации в результате экспансии производства и капитала за границу превратили мировую экономику в международное производство, положив тем самым начало новому этапу ее развития ‒ ***транснационализации международного бизнеса***. И если раньше главное формой интернационализации хозяйственной жизни долгое время была международная торговля, на нынешнем этапе мирового развития международных экономических отношений основой глобализации стали процессы транснационализации производства и капитала. Международная торговля в данном случае выполняет задачи специализации и кооперирования

Под транснационализацией производства и капитала подразумевают:

1. Новые явления, качественные изменения, происходящие в мировой экономике, а именно: рост числа и активности ТНК и ТНБ;
2. Новый этап интернационализации мирового хозяйства, отличающийся от предыдущих: изменение самого характера вовлечения стран и предприятий в МРТ, что находит проявление в интернационализации НТП и процесса производства. Мировой рынок фактически диктует стандарты качества и технико-экономические показатели продукции, выпускаемой как материнской компанией, так и ее филиалами и дочерними компаниями;
3. Форма интернационализации хозяйственной жизни, результатом которой является развитие международного производства в рамках ТНК, включающего производство на предприятиях материнской компанией, ее филиалов и дочерних компаний тех видов продукции, которые участвуют в международном внутрифирменном кооперировании;
4. Новый, более высокий уровень интернационализации производства и капитала, когда происходит его переход в новое качество;
5. Процесс интернационализации, неразрывно связанный с расширением масштабов деятельности ТНК, с превращением ТНК в реальные субъекты международных рыночных отношений;
6. Новые формы организации хозяйственной жизни, которые способствуют ее дальнейшей интернационализации.

Становление глобальной экономики, способной работать как единая система в режиме реального времени в масштабе всей планеты, характеризуется стремительным развитием процессов транснационализации производства. Система транснационального производства имеет единую производственно-технологическую, организационно-информационную, социально-экономическую основу, относительно не зависящую от параметров эффективности национальных экономик, где расположены отдельные структурные подразделения.

По поводу определения понятия «транснациональная компания (корпорация)» и критериев, позволяющих отделить ТНК от других форм, до сих пор продолжаются споры. В разные годы и в разных исследованиях использовались и используются разные критерии от­несения корпораций к транснациональным:

– количество стран, в которых действует компания (в соответст­вии с разными подходами минимум составляет от 2 до 6 стран);

– определенное минимальное число стран, в которых размеще­ны производственные мощности компании;

– определенный размер, которого достигла компания;

– минимум доли иностранных операций в доходах или продажах фирмы (как правило, 25%);

– владение не менее чем 25% «голосующих» акций в трех или более странах – тот минимум долевого участия в зарубежном акцио­нерном капитале, который обеспечивал бы фирме контроль над эко­номической деятельностью зарубежного предприятия и представлял бы прямые зарубежные инвестиции;

– многонациональный состав персонала компаний, состав ее высшего руководства и др.

Принимая во внимание, что формулировка понятия «транснациональная корпорация» затрагивает интересы многих государств, последний компромиссный вариант определения «ТНК» в Организа­ции Объединенных Наций гласит, что ТНК – это компания:

– включающая единицы в двух или более странах независимо от юридической формы и поля деятельности;

– оперирующая в рамках системы принятия решений, позво­ляющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один и более руководящий центр;

– в которой отдельные единицы связаны посредством собст­венности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность дру­гих и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

Наряду с приведенными выше критериями, экономические структуры ООН начинают все чаще использовать агрегированные показатели транснационализации компаний, например индекс транснационализации и индекс распространения сети.

Степень транснационализации компании характеризуется ***индексом транснационализации***:

*Iтр = (Аз/Ао + Пз/По + Шз/Шо) / 3,*

где

*Iтр* — индекс транснациональности;  
*Аз* — зарубежные активы;  
*Ао* — общие активы;  
*Пз* — объем продаж товаров и услуг зарубежными филиалами;  
*По* — общий объем продаж товаров и услуг;  
*Шз* — зарубежный штат;  
*Шо* — общий штат работников компании.

Анализ индексов транснационализации компаний с учетом их национальной принадлежности позволяет сделать вывод о том, что ТНК из небольших по размерам развитых стран (например, Нидер­ланды, Швеция, Финляндия) осуществляют свою деятельность боль­ше за рубежом, чем в стране базирования материнской компании, так как размеры и ограниченные возможности национальных рын­ков заставляют их искать новые рынки, в отличие от транснацио­нальных корпораций крупных государств, например США, Япония, Германия, по которым индекс транснационализации даже ниже среднего.

Индекс распространения сети (NSI), так же как и индекс транснационализации, дает агрегированную характеристику «степени международности» функционирования компаний и рассчитывается как процентное отношение числа зарубежных стран, в которых ТНК осуществляет свою деятельность (размещает производство, ведет хозяйственную деятельность и т. п.), к общему количеству стран, в ко­торых корпорация потенциально могла бы вести деятельность. Ана­лиз индекса NSI по 100 крупнейшим компаниям позволяет подтвер­дить сформулированный ранее вывод: небольшие по площади страны более активно, чем крупные государства, осваивают зарубеж­ные рынки.

Характеристика индекса распространения сети – NSI (Network Spread Index) в крупнейших нефинансовых корпорациях мира с учетом их страновой принадлежности см. в табл. 4.4.1.

Таблица 4.4.1

Индекс распространения сети – NSI (Network Spread Index) в крупнейших нефинансовых корпорациях мира

|  |  |
| --- | --- |
| Страна | Индекс распространения сети – NSI, % |
| Швейцария | 25,80 |
| Нидерланды | 21,79 |
| Великобритания | 19,93 |
| Франция | 19,59 |
| Германия | 18,89 |
| Италия | 17,16 |
| Швеция | 17,11 |
| Япония | 14,29 |
| США | 13,18 |
| Финляндия | 12,30 |
| Канада | 8,56 |
| Австралия | 6,42 |
| Испания | 5,88 |
| Венесуэла | 2,67 |
| Гонконг, Китай | 1,07 |
| Среднее значение NSI | 15,63 |

Наивысший уровень NSI наблюдается в компаниях химической и фармацевтической промышленности (21,8%), занимающихся производством продуктов питания, напитков и табачных изделий (19,31%), в отраслях электроники и электронного машиностроения (18,9%), т.е. в отраслях, наиболее ориентированных на потребителя, наименьший – в компаниях сферы строительства и строительных материалов (8,02%), средств массовой информации (6,77%), т.е. в отраслях, ориентированных, прежде всего, на национальный рынок.

В среднем крупнейшие транснациональные корпорации осуществляют свою деятельность в 29 странах. К компаниям, превысившим средний индекс распространения сети почти в два раза (т.е. с уровнем более 30%), относятся «Royal Dutch/Shell», «Nestle», «Unilever», «Total Fina», «Aventis» и ABB. Наименьший уровень NSI (менее 5%) отмечается в компаниях: «Wal-Mart», «Texas Utilities», «Woodbridge Company», «Mitsubishi» и некоторых других.

* 1. Роль транснациональных корпораций в мировой экономике: сущность и потенциал транснационализации бизнеса

Современные ТНК, являясь важнейшим элементом развития мировой экономики, играют в ней доминирующую роль. Признанием этого стало создание в 1974 г. специальной комиссии ООН по изучению ТНК, которая впоследствии вошла в Конфедерацию ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), материалы исследования и статистика которой являются основным официальным источником о развитии ТНК.

ТНК в дополнение к существующему международному обмену товарами и услугами создали международное производство, соответствующую ему международную финансовую сферу, обеспечили развитие технического уровня и качества продукции, рост эффективности производства, совершенствование форм управления бизнесом. Они действуют через свои дочерние компании и филиалы в десятках стран мира по единой научно-производственной и финансовой стратегии, обладают громадным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим высокую динамику развития.

ТНК стремятся устанавливать соответствующие принципы функционирования мирового хозяйства в глобальном масштабе. Приоритеты при этом отдаются идее «реализации эффективной экономики», подразумевающей децентрализацию экономических решений, конкурентную организацию рынков, частную собственность и настоятельное ограничение роли государства.

ТНК, наращивая экономическую мощь и оказывая все большее влияние на международные экономические отношения и мировую экономику в целом, становятся на данном этапе функционирования важнейшими субъектами и, образно говоря, «локомотивами» поступательного развития мировой экономической системы.

По данным ЮНКТАД в 2012 г. в мире действовали более 82 000 ТНК (материнских компаний) с 810 000 зарубежными филиалами. Среди всех ТНК ведущую роль в мировой экономике в процессе глобализации играют порядка 2-3 тыс., из которых 500 ТНК являются представителями высшего эшелона, и 100 -150 крупных ТНБ и финансовых корпораций. На 500 ведущих ТНК сегодня приходится свыше 30% экспорта обрабатывающей промышленности, более 70% торговли сырьевыми товарами, более 80% торговли мировыми технологиями. В целом 500 ТНК контролируют 70% мировой торговли. На долю ТНК приходится 60% прямых зарубежных инвестиций в мире, причем первая сотня самых крупных ТНК концентрирует в своих руках более 40% их общемирового объема.

В мире на начало XXI в. 60% ТНК были заняты в сфере материального производства, 37% ‒ в сфере услуг, 3% ‒ в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Среди 100 крупнейших по размерам зарубежных вложений ТНК (исключая банковские и финансовые учреждения) в наибольшей степени представлены США, Япония, ФРГ, Франция и Великобритания.

Отраслевая структура 100 ведущих ТНК мира, согласно данным ЮНКТАД, выглядит следующим образом: химико-фармацевтическая, электронная и электротехническая промышленность, автомобилестроение, нефтедобыча и нефтепереработка, производство напитков и продуктов питания.

Международные компании из развивающихся стран возникли достаточно давно, но их активная деятельность началась лишь в последнее время. Наиболее заметными в мировой экономике являются ТНК НИС Юго-Восточной Азии, ряда государств Латинской Америки (Аргентины, Бразилии, Мексики, Колумбии, Венесуэлы, Чили), наиболее крупных государств Южной Азии (Индии, Пакистана) и некоторых стран Ближнего Востока.

В странах с переходной экономикой также активно шел процесс становления ТНК на базе национальных финансово-промышленных групп. Лидерами процесса транснационализации стали Россия, Хорватия, Чехия, Словакия и Венгрия.

Транснациональные банки (ТНБ), которые в основном сформировались на базе крупнейших коммерческих банков промышленно развитых стран, господствуют на национальных и международных финансовых рынках. Совокупные валютные резервы ТНБ в несколько раз больше, чем резервы всех центральных банков мира вместе взятых. Перемещение 1-2% массы денег, находящихся в частном секторе, вполне способны изменить взаимный паритет любых двух национальных валют.

Активная производственная, инвестиционная, торговая деятельность ТНК позволяет им выполнять функцию международного регулятора производства и распределения продукции и быть важным определяющим фактором в позиции той или иной страны в системе МРТ и мирохозяйственных связей.

Внедрившись в экономику развивающихся стран, ТНК захватывают ведущие позиции в основных отраслях экономики. Так, они контролируют 40% всего промышленного производства развивающихся стран и 50% их внешней торговли.

Последствия функционирования ТНК на территории развивающихся стран можно разделить как: на положительные, так и на отрицательные. ***К положительным последствиям*** относятся:

• распространение достижений НТП на периферийную зону мирового хозяйства;

• выделение денежных и технических средств для модернизации местных отраслей промышленности;

• создание новых рабочих мест и повышение уровня занятости местного населения;

• более высокий уровень заработной платы и социального обеспечения занятых в филиалах МК;

•повышение квалификации национальных кадров ‒ «обучающий эффект»;

•включение местных производителей в процессы МРТ.

***К отрицательным последствиям*** присутствия ТНК в развивающихся странах относят:

• подавление своей мощью местных фирм;

• установление монопольных цен;

• нарушение государственных законов страны присутствия в виде укрытия доходов от налогообложения путем перекачивания их из одной страны в другую;

• загрязнение своим производством окружающей среды в стране присутствия;

•дестабилизацию ситуации на рынке труда за счет того, что заработная плата работников филиалов МК превышает заработную плату работников местных фирм;

• возможность оказания влияния на политику правительства данной страны.

ТНК, функционирующие на территории промышленно развитых стран, также оказывают все возрастающее влияние на экономику и политику этих государств.

Можно выделить несколько ***основных направлений влияния ТНК на мировую экономику***.

1. ТНК во многом определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг.

2. ТНК контролируют международное движение капитала и прямых иностранных инвестиций. Они являются основными инвесторами в развивающиеся страны и активно влияют на уровень их экономического развития, сочетая это с обширными сферами влияния в развитых странах.

3. ТНК играют огромную роль в создании и передаче технологии и знаний, концентрируя НИОКР в своих научных центрах. В силу производственных и финансовых возможностей именно они сосредоточивают в своих руках наиболее наукоемкие производства.

4. ТНК являются важнейшим фактором международной трудовой миграции, способствуя распространению профессиональных знаний, процессу обмена опытом между сотрудниками из разных стран и движению рабочей силы вслед за ПЗИ.

Таким образом, ***ТНК*** играют ***определяющую роль в процессе международной конкуренции***,сотрудничая и соперничая друг с другом, а также с малым и средним бизнесом.

В своей деятельности современные ТНК используют ***различные модели инвестирования***:

• создание за рубежом полностью нового предприятия, до 80-х гг. это была самая распространенная форма инвестирования;

• трансплантацию ‒ вынесение в принимающую страну отдельных производств (чаще сборочных);

• стратегические альянсы ‒ гибкие межфирменные союзы, создаваемые для совместного решения ориентированных на глобальный рынок конкурентных задач в той или иной области, но позволяющие продолжать соперничество в других сферах;

• стратегические семьи ‒ инвестирование с «нуля» являются обобщающей формой предпринимательства фирм, которые не конкурируют друг с другом, имеют взаимодополняющую стратегию, зависят друг от друга в процессе достижения успеха на рынке. В качестве примеров стратегических семей можно привести отношения «заказчик ‒ поставщик» и связи между производящими компаниями и обслуживающими их банками;

• стратегические системы ‒ кооперируется большое число предприятий (производящие компании, торговые фирмы, банки) на базе долгосрочной совместной работы, создаются общие условия кооперации и регулирования и через одну компанию;

• международные слияния и приобретения ‒ финансовые операции, цель которых ‒ объединение компаний, банков и т.п. в один хозяйствующий субъект для получения конкурентных преимуществ и максимизации стоимости этого субъекта в долгосрочном периоде. В случае слияния объединение происходит добровольно, а контроль над компанией или банком распределяется между участниками соглашения. Поглощение носит асимметричный характер. В этом случае контроль над активами и операциями полностью осуществляется одной из сторон;

• международные переплетения ‒ совместное владение несколькими корпорациями ценными бумагами друг друга.

Процесс создания системы национального, двухстороннего, регионального, международного регулирования деятельности транснационального бизнеса ведет свой отчет с 70-х гг. XXв. Тогда развивающиеся страны попытались разработать и принять в рамках ООН специальный Кодекс поведения ТНК. По мысли инициаторов, Кодекс поведения ТНК должен был представлять свод норм, стандартов и правил, регламентирующих деятельность ТНК на международном уровне и служить эффективным инструментом балансировки национальных и глобальных интересов всех участников.

Затянувшийся процесс обсуждения и согласования позиций сторон проекта Кодекса свел на нет усилия инициаторов его разработки в связи с тем, что в 80-е гг. изменилась философия отношения к транснациональному бизнесу. В результате Кодекс поведения ТНК так и не был принят.

Начиная с 80-х гг. XX в. многие страны изменили свою политику в отношении ТНК в сторону либерализации, что объясняется объективными процессами, происходящими в современной мировой экономике: нарастающее влияние НТР во всех сферах мирового хозяйства, его интернационализация, изменения в социальной структуре общества, однотипность решаемых практически перед всеми странами мира задач. Среди последних:

• создание условий для долгосрочного экономического роста;

• оказание повышенного внимания научно-технической политике;

• укрепление экономического потенциала страны на основе глубоких структурных сдвигов;

• качественное обновление производственной базы страны и усиление конкурентоспособности ее продукции.

В развивающихся странах к этому добавились: долговой кризис, неэффективность социально-экономической политики, связанной с большой долей государственного регулирования в экономике, постепенное накопление опыта эффективного регулирования деятельности иностранного капитала в национальной экономике, новое понимание роли транснационального бизнеса в экономике развивающихся стран, возможность решить многие проблемы экономического развития посредством сотрудничества с международными компаниями.

Эти задачи невозможно было решать только административными методами, путем государственного вмешательства в экономику, поэтому механизм государственно-монополистического регулирования трансформировался в пользу поощрения инициативы частного предпринимательства и изменилась политика в отношении международных монополий.

В 90-е гг. XX в. ‒ начале XXI в. либерализация как магистральная тенденция государственного регулирования прямых иностранных инвестиций сохранилась. Практически все страны мира сейчас активно приветствуют ПИИ и стремятся улучшить инвестиционный климат для них: отменяют существовавшие ранее ограничения, укрепляют гарантии от экспроприации и национализации, дают больший простор действию рыночной конкуренции.

Таким образом, характерная особенность начала XXI в. — кардинальный сдвиг в направленности регулирования иностранных инвестиций. Если в первые послевоенные десятилетия основной вектор политики в отношении прямых иностранных инвестиций (ПИИ) определялся ограничениями и мерами контроля, то сейчас центральной задачей практически всех правительств выступает привлечение иностранных капитала в национальную экономику. Об этом скажем чуть ниже.

По оценке комиссии ООН по транснациональным корпорациям, ТНК выигрывают в конкурентной борьбе за счёт экономии на масштабах производства, в результате применения новых, более совершенных технологий. С одной стороны, это способствует уменьшению себестоимости производства, а, следовательно, и цен, с другой ‒ приводит к концентрации огромных финансовых и производственных ресурсов в руках сравнительно небольшого числа компаний. Крупнейшие ТНК распоряжаются средствами, которые превышают размер национального дохода многих суверенных государств, а международный характер проводимых ими операций ставит ТНК практически вне контроля национальных органов власти.

Специалисты ООН отмечают, что международное производство расширяется, а зарубежные продажи, занятость и активы ТНК растут. В 2010 году добавленная стоимость в рамках мирового производства ТНК составляла примерно 16 трлн долл. США, а это около четверти глобального ВВП. Причём более 10% глобального ВВП и треть мирового экспорта приходились на зарубежные филиалы ТНК. В 2012 году совокупные показатели 2 тыс. крупнейших компаний мира составляли фантастическую сумму в 36 трлн долл. США оборота (+12% относительно 2011 года). Они управляют активами в 149 трлн долл. США (+8%) и оценены рынком в 37 трлн долл. США (–0,5%). На предприятиях ТНК работает более 80 млн сотрудников, то есть каждый десятый занятый в мире, не считая сельское хозяйство. Довольно значительна численность персонала отдельных ТНК, она сопоставима с количеством работающих в отдельных отраслях хозяйства крупных стран. Например, в компании General Motors работает около 642 тыс. человек, Ford Motor Company‒ 354 тыс. человек, Siemens‒ 369 тыс. и т. п. Особенно сильные позиции таких компаний в отдельных отраслях, которые быстро развиваются. Так, 500 мощных ТНК реализуют 80% всей произведённой продукции электроники и химии, 95% фармацевтики, 76% продукции машиностроения. Быстрыми темпами растёт и количество ТНК. В 1970 г. их насчитывалось 7300 с оборотом около 626 млрд долл., а сейчас ‒ более 82 000 с оборотом в 36 трлн долл. США.

Наряду с количественным ростом в системе ТНК происходят существенные качественные изменения:

• Всё более важную роль начинают играть крупные ТНК (85 компаний контролируют до 70% всех иностранных инвестиций), которые подчиняют себе мелкие компании, отводя им роль своих подрядчиков.

• ТНК стремятся теснее привязать к себе узами интеграционных связей зарубежные дочерние филиалы.

• ТНК стали чаще формировать за рубежом смешанные компании с участием местного национального капитала.

• ТНК постоянно увеличивают экспорт в другие страны не товаров, а капиталов.

Прибыль ТНК концентрируется в главной (материнской) стране базирования, что позволяет создавать благоприятную среду для развития её экономики. Часть прибыли идёт в другие страны в виде инвестиций. Прежде всего, их направляют в наукоёмкие отрасли (электроника, информатика, биотехнология, производство новых материалов), а также в реализацию крупных научно-технических проектов, торговлю, финансовый сектор, строительство. Важно, что прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются основным способом распространения влияния ТНК на национальные экономики, а также средством формирования самих корпораций и их глобальных стратегических союзов.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) утверждает, что в 2013 г. потоки ПИИ достигли 1 900 000 000 000 долл. США, то есть достигли докризисного уровня (2007 г.). Рекордные финансовые средства, имеющиеся в ТНК, их реструктуризация, которая продолжается, рост котировок на фондовых рынках и постепенный вывод государственных средств из капитала компаний (их участие было необходимо во время кризиса) открывают новые инвестиционные возможности. Региональные инвестиционные тенденции Потоки ПИИ во все основные регионы развивающихся стран увеличились. Основные тенденции таковы:

• В Африке приток ПИИ возрос на 4%. Следствие ‒ увеличение потоков внутри континента.

• Развивающиеся страны Азии остаются главным направлением мировых инвестиций, приток которых возрос на 3%. Находящиеся в этих странах региональные штаб-квартиры ТНК и активное региональное инвестиционное сотрудничество выступают факторами, стимулирующими рост потоков внутри региона.

• В Латинской Америке и Карибском бассейне динамика ПИИ была неоднородной: при общем увеличении их ввоза на 6% благодаря росту притока в Центральной Америке, в Южной Америке их приток снизился на 6%.

• В наименее развитых странах со слабой в структурном отношении экономикой тенденции были смешанными. Инвестиции увеличились, где объём вкладываемых средств в новые объявленные проекты свидетельствовал о существенном увеличении инвестиций в базовую инфраструктуру и энергетику.

• В развивающихся странах, не имеющих выхода к морю, в целом приток ПИИ сократился. Для этой группы стран ПИИ остаются важным источником финансирования с учётом размера их экономики и общих капиталовложений.

• Приток инвестиций сократился и в малые островные развивающиеся государства. Сектор туризма и добывающие отрасли вызывают всё больший интерес у иностранных инвесторов, тогда как на обрабатывающих секторах отрицательно сказалось уменьшение торговых преференций.

• Возобновился рост притока ПИИ в развитые страны, но их объём ещё далёк от предыдущего пикового уровня. В развитых странах приток ПИИ возрос до 566 млрд долл., а их вывоз сохранился на уровне 857 млрд долл. США. Оба эти показателя составляют примерно половину от их пикового значения, отмеченного в 2007 году. В Европе, которая традиционно выступает крупнейшим получателем ПИИ, приток ПИИ не превышает трети от уровня 2007 года, а вывоз составляет лишь четверть. Совокупная доля Соединенных Штатов и Европейского союза (ЕС) в мировом объеме притока ПИИ снизилась с показателя более 50% в докризисные годы до 30% в 2013 году.

• Приток ПИИ в страны с переходной экономикой достиг рекордного уровня, хотя перспективы представляются неопределёнными. Приток ПИИ увеличился в 2013 году на 28% и достиг 108 млрд долларов. Вывоз ПИИ из стран региона резко возрос, в частности, на 84% и достиг рекордного уровня 99 млрд долларов. На перспективы притока ПИИ в страны с переходной экономикой, по всей видимости, будут влиять факторы неопределенности, связанные с нестабильностью в регионе.

4.5 Сетизация как новейшая форма организации бизнеса транснациональных корпораций

В последнее десятилетие в наиболее развитых экономических системах наблюдается настойчиво и уверенно проявляющая себя тенденция, в соответствии с которой все больше ведущих компаний, в том числе и ТНК, начинают отказываться от жесткой вертикальной иерархии в организации своего бизнеса. Иерархически выстроенные экономические системы эффективны в тех случаях, когда источники их конкурентных преимуществ известны, детерминированы и постоянны. С учетом современных реалий международного бизнеса, когда экономические процессы развиваются весьма динамично, с трудно прогнозируемым темпом, когда значительная часть деятельности современных ТНК осуществляется с помощью интеллекта и знаний, традиционные иерархические становятся менее эффективными.

В этих условиях структуры лидирующих в мировой экономике ТНК претерпевают существенные изменения, суть которых ‒ реализация глобального подхода, предусматривающего оптимизацию результата не для каждого отдельного звене, а для корпорации в целом, при одновременной децентрализации управление международной компанией и повышением роли ее региональных звеньев.

В условиях современной инновационной экономики лучшие МК с оборотом в миллиарды долларов начинают понимать, что инновации начинаются не на верхушке пирамиды компании. Поэтому чаще всего эти иерархические структуры превращаются в самоорганизующиеся структуры, напоминающие ***сеть***. Все это вполне укладывается в известный закон Коуза1, прочитанный в обратном порядке: компании следует сокращаться до тех пор, пока стоимость осуществления трансакций внутри нее не станет ниже, чем на внешнем рынке.

То есть, если рассматривать сетевые организации с точки зрения ***трансакционных издержек***, представляется, что они стоят как бы между рынком с его внешними трансакционными издержками и организацией с внутренними трансакционными издержками. Сетевые организации позволяют снизить оба вида издержек.

Таким образом, переход к современным методам управления транснациональными корпорациями неразрывно связан с сетевой их организацией, сетевыми организационными структурами, сетевыми компаниями.

В самом общем виде использование принципов ***сетизации*** начинается под влиянием двух причин: внутренняя причина ‒ усложнение самой коммерческой деятельности, внешняя причина ‒ быстрые изменения окружающей среды. В частности, Робер Патюрель выделяет в качестве нового стратегического ресурса информацию. Г. Клейнер вообще предсказывает будущий «фазовый» переход большинства предприятий в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1 Закон Коуза: компания будет расширяться до тех пор, пока стоимость новой трансакции не превысит стоимость аналогичной трансакции на внешнем рынке.

«распределенно-сетевую виртуальную форму». К этому подталкивают успехи в развитии индивидуальных и массовых коммуникаций (особенно сети Internet), а также размывание традиционных границ компаний.

Более полно ***основные причины использования сетевых принципов организации транснациональными компаниями*** ‒ это:

• рост динамизма внешней среды и необходимость быстрой адаптации компаний к этим изменениям;

• постоянное усложнение производственной и коммерческой деятельности международных компаний;

• усиление международной конкуренции;

• расширение международного пространства компаний: для целей выживания компания должна обладать возможностью быстро раздвинуть свой рынок вплоть до мировых масштабов;

• низкая эффективность общепринятых форм кооперации при решении сложных проблем международного производства;

• стремление к автономным формам труда;

• развитие сетевых компьютерных технологий и мировых коммуникационных сетей.

Предположительно, что именно от информационных сетей международные компании переняли сетевую структуру, модульность, открытость, а также возможность гибкого изменения управленческой конфигурации.

Для достижения большей гибкости в производстве организации разбиваются на самостоятельные в хозяйственном и даже правовом отношении единицы (сегменты, подразделения, отделения и т.п.). Данные бизнес-единицы, получившие большую степень самостоятельности, объединяются с аналогичными бизнес-единицами поставщиков, партнеров, компаний-покупателей. Например, в рамках международной компании General Electric Co с успехом функционирует ряд несвязанных (по видам деятельности) бизнес-единиц. При этом не применяется принцип экономии на масштабах производства, главный акцент идет на гибкость организационной структуры, состоящей из мелких подразделений (компаний). Если подразделение (компания) постоянно отстает, то его (ее) быстро ликвидируют.

Важнейшим преимуществом сетевых структур является возможность поддерживать внутреннюю напряженность всех входящих в них подсистем на уровне рыночной напряженности, причем без потери единства целей и использования преимуществ синергии, т.е. сотрудничества, содружества.

К выгодам, которые приносят сети, относятся повышение компетентности участников за счет обмена данными, информацией и знаниями, а также повышение эффективности за счет возможности сокращения издержек, так как можно избежать дублирования рабочей силы и мощностей на разных участках. Сети одновременно дают преимущества специализации и стимулируют разнообразие (продукции, способов производства и др.). Если создается обычная компания (не являющейся сетью или участником сети) снижается уровень разнообразия, который был бы возможен на рынке, не стесненном организационной структурой. Низкая степень разнообразия позволяет компании производить продукцию с более низкими затратами, чем обошлась бы ее покупка у других компаний. Очевидно, это начальный уровень функционирования компании небольшого размера. Постепенно размер компании увеличивается, ее структура усложняется, и компания стремится к увеличению разнообразия; однако, внутренние издержки по управлению разнообразием также растут. На этом этапе развития организации сети представляют некоторую замену действию рыночного механизма в продуцировании разнообразия.

Представляется актуальным французский подход к трактовке понятия сети: «***Сетью*** считаются отношения между фирмами, идущие далее обычных торговых связей в рамках продуктовой цепочки или регионального рынка». Данное определение подчеркивает сближение компаний, растущую важность неформальных связей между ними и переход таких объединений на новый, более глобальный виток конкуренции. В основе сетевой организации ‒ долгосрочные контрактные отношения. Вместо цепи команд иерархия складывается из цепи заказов на поставку и развитие других взаимоотношений с участниками сети. Традиционных отношений подчинения также не существует ‒ вместо них контракты.

Контрактные отношения дают сетевой организации возможность быстро меняться и снижать некоторые издержки, например, можно легко заменить поставщиков. Разрыв отношений с одним из поставщиков представляет для сети временную и менее значительную проблему в отличие от обычной организации.

По отношению к структуре и границам организации выделяются два типа сетевых структур: предприятие-сеть, где есть одна крупная компания (лидер), от которой зависят остальные компании; сеть предприятий, состоящая из примерно равных по размеру компаний, из-за чего ни одна не играет доминирующей роли.

В литературе также выделяются стабильные, динамичные и внутренние сети.

***Стабильные сети******(stablenetworks)***или ***предпринимательские группы******(enterprisegroup)*** возникают обычно в зрелых отраслях с предсказуемыми циклами и спросом. Существует множество разновидностей таких групп: чеболь (chaebol) в Корее, кейрецу (keiretsu) в Японии. Группа состоит из компаний, относящихся к нескольким близким или далеким друг от друга отраслям; в центре ‒ банк или торговая компания; взаимодействие происходит на уровне менеджмента, ресурсов, принятия решений; действуют и социальные связи. Для придания гибкости цепи производства, часть работ обычно передается подрядчикам. Как правило, вокруг крупной компании-ядра группируется несколько более мелких партнеров, которые являются либо поставщиками, либо дистрибьюторами. Тесное взаимодействие обеспечивает надежность поставщиков или дистрибьюторов.

***Динамичные*** или ***динамические сети (dynamicnetworks)*** характерны для высококонкурентных инновационных отраслей с коротким жизненным циклом продукта и частым выпуском на рынок новых технологий. Головная компания распоряжается капиталом, принадлежащим в значительной степени другим компаниям, а сама является лидером в области технологии, исследований и разработки, проектирования или сборки.

Для динамичных сетей характерны специализация (каждый участник предоставляет свой уникальный опыт и навыки) и гибкость (ее обеспечивает головная компания путем быстрой добычи и распределения ресурсов). К недостаткам динамичных сетей относится различный уровень качества продуктов участников сети и возможность несанкционированного использования объектов интеллектуальной собственности партнеров.

***Внутренние сети (internalnetworks)*** наблюдаются в крупных компаниях, действующих во многих странах и использующих такую сеть для координации операций, «получения преимуществ свободного предпринимательства без чрезмерного привлечения внешних подрядчиков». Подразделениям внутренней сети приходится продавать свою продукцию даже внутри компании по рыночным ценам, поэтому они конкурируют не только во внешней среде, но и во внутренней. Однако внутренние сети часто входят в противоречие с корпоративной политикой: вместо того, чтобы продавать товары и услуги внутри компании по рыночным ценам, подразделения начинают обмениваться ими по внутренним ценам.

Сетизация позволяет организации более полно использовать преимущества разделения труда, так как компания может избавиться от тех видов деятельности, в которых ей не удается достигнуть необходимого уровня эффективности и в тоже время воспользоваться сравнительными преимуществами своих партнеров. Особенно хорошо, на наш взгляд, реагировать на внешние изменения может сеть предприятий из-за большего равенства и независимости партнеров.

В сети из нескольких компаний, где должны учитываться интересы всех участников, процесс принятия решений несколько отличается от внутрифирменного. Можно сказать, что по мере развития сети он проходит три стадии. На первой, иерархической стадии, как правило, существует одна более сильная компания, влияние которой на принимаемое решение преобладает. Следующая стадия ‒ демократическая: все участники имеют равные права, решения принимаются большинством. Особенностью сотрудничества является то, что даже при выходе из сети одного из участников, сотрудничество между остальными не прекращается. Демократическое принятие решений распространено в крупных сетях.

Консенсуальная стадия также как и демократическая предполагает равноправие участников сети при принятии решений, но при этом каждый партнер приобретает право безотлагательного вето. Сотрудничество прекращается при отказе от него одного из участников.

Представляется, что стадии принятия решений в рамках сети отражают стадии развития самой сети. Главным положительным моментом является выход на консенсуальную стадию, однако достижение согласия, особенно учитывая право безотлагательного вето каждого участника, может потребовать много времени и усилий.

Сетевая организация очень напоминает матричную структуру, в рамках которой создаются отдельные предпринимательские единицы; имеет сходство и с другими децентрализованными структурами. Общими для децентрализованных структур являются следующие положительные моменты: отказ от бюрократизации и формализации; высокий статус информационных и кадровых средств интеграции; филиальные формы связи между самой организацией и другими компаниями, например через создание внутренних рынков; отсутствие необходимости держать полностью постоянный штат сотрудников, что позволяет снизить часть расходов на оплату труда; небольшое число иерархических уровней вследствие перехода от крупной централизованной организации к нескольким более мелким специализированным.

***Преимущества сетевых структур***:

• адаптивность компаний к изменяющимся условиям, быстрая реакция на изменение конъюнктуры;

• концентрация деятельности компании на приоритетных областях специализации, на уникальных процессах;

• существенное сокращение издержек, их рациональная структура и повышение доходов;

• низкий уровень занятости, исключение дублирования использования квалифицированной рабочей силы;

• привлечение к совместной деятельности в рамках сети самых лучших партнеров, исключение использования второсортных исполнителей;

• отношения добровольности контрагентов, нацеленных на достижение определенных, точно измеренных результатов.

Сетевые организационные структуры имеют определенные преимущества, но нельзя категорично заявлять, что будущее только за сетевыми организациями ‒ возможно появление организационной структуры, основанной на абсолютно неизвестных в настоящее время принципах. Тем более что сетевые компании и сетевые структуры не лишены определенных слабостей.

***Слабые места сетевой компании и сетевой структуры***:

• при формировании сетевых моделей предпочтение отдается специализации, концентрации на ключевых компетенциях, тогда как современные тенденции развития компаний, наоборот, говорят о необходимости ориентации на многоплановую квалификацию общего профиля.

• сетевая концепция нарушает организационные принципы сегментирования и моделирования, которые присущи автаркическим (хозяйственно обособленным, замкнутым, самообеспечивающимся) организационным единицам, таким, как венчурные предприятия, «фабрика в фабрике», «предприятие в предприятии» и т.п.;

• при сетевых структурах возникает чрезмерная зависимость результатов от кадрового состава, возрастают риски, связанные с текучестью кадров;

• практически отсутствует материальная и социальная поддержка участников сети вследствие отказа от классических долгосрочных договорных форм и обычных трудовых отношений;

• существует опасность чрезмерного усложнения, вытекающая, в частности, из разнородности участников компании, неясности в отношении членства в ней, открытости сетей, динамики самоорганизации, неопределенности в планировании для членов сети.

Рассмотрение сетевых структур транснационального капитала приводит к выводу, что не существует эффективных или неэффективных организационных структур. Все структуры имеют положительные и отрицательные стороны, которые следует хорошо понимать и рассматривать в определенном временн*о*м континууме. Суть в том, что каждая компания выбирает себе такую организационную структуру, которая бы помогла ей с максимальным эффектом добиться реализации ее стратегических планов.

4.6 Ценовая политика международной компании и основные ценообразующие факторы

Цены и ценовая политика являются одним из главных составляющих деятельности транснациональной компании, так как среди множества параметров, характеризующих состояние конъюнктуры мирового рынка, цена является наиболее важным, аккумулирующим показателем. На внешних рынках поэтому особенно необходима разработка четкой и эффективной ценовой политики, суть которой заключается в установлении на товары таких цен и варьировании ими в зависимости от конъюнктуры рынка, чтобы овладеть его определенной долей, сохранить конкурентоспособность товаров, обеспечить намеченный объем прибыли.

При выработке ценовой политики менеджерам транснациональной компании приходится отвечать на следующие основные вопросы:

• Какое место занимает цена среди средств конкурентной борьбы на каждом из рынков, на которых действует компания?

• Может ли компания выполнить (выдержать) роль «ценового лидера» или должна следовать за другим лидером, т. е. выдержит ли компания «ценовую войну»?

• Какая должна быть ценовая политика в отношении новых товаров?

• Как должна измениться цена в зависимости от жизненного цикла товара?

• Должна ли быть единая базисная цена для всех стран, с которыми ведется торговля, или возможны разные базисные цены?

•Существуют ли органы, с которыми следует консультироваться в странах импортеров перед установлением цены?

• Существуют ли организации (например, покупателей), которые могут подвергнуть анализу отношение «издержки/прибыль» фирмы и сравнить, результат с теми же показателями конкурентов?

• Есть ли в импортирующей товар компании стране ограничения на уровень цен и свободу их изменения?

Анализируя основные ценообразующие факторы, среди них выделяют три группы факторов, оказывающих наибольшее влияние на уровень цен транснациональной компании.

1 ***Факторы, влияющие на объем предложения товара***:

• уровень текущих издержек, связанных с производством и экспортом

товаров;

• научно-технический прогресс;

• степень монополизации предложения товара;

• ценовая политика экспортеров товара.

2. ***Факторы, влияющие на объем спроса***:

• полезность товара;

• научно-технический прогресс;

• финансовые возможности покупателей товара;

• изменение цен других товаров;

• степень монополизации спроса;

• уровень конкуренции на данном сегменте рынка.

3. ***Факторы, внешние по отношению к взаимодействию покупателей и продавцов товара***:

• фаза экономического цикла;

• инфляция;

• краткосрочные колебания спроса и предложения;

• мероприятия государственного регулирования и контроля над ценами;

• канал, по которому осуществляется внешняя торговля.

Среди факторов, влияющих на объем предложения товара, важен уровень текущих издержек, связанных с производством и экспортом товара, который определяет нижний предел рыночной цены. Производить и продавать товар имеет смысл только в том случае, если сумма выручки, по крайней мере, возмещает издержки.

Влияние научно-технического прогресса выражается в совершенствовании технологии производства и, следовательно, в снижении производственных издержек. Таким образом, научно-технический прогресс является фактором, понижающим цену.

Степень монополизации предложения товара проявляется в контроле уровня цены товара продавцом. Он имеет возможность выбирать между высокой и низкой ценой. Чем выше степень монополизации предложения, тем больше влияние фирм-производителей на уровень цены и, следовательно, тем больше монопольная сверхприбыль.

Объем предложения товаров во многом определяется целевыми установками производителей и экспортеров продукции. Целями при этом могут быть: выход на рынок с новой продукцией с установлением разовой цены, изменение цены, как реакция на изменение спроса, изменение цены под давлением конкурентов и др.

Факторы, влияющие на объем спроса, не менее важны при определении уровня цен во внешней торговле.

Степень полезности товара для потребителей является ключевым ценообразующим фактором. Чем значительнее полезность, тем выше при прочих условиях цена товара на внешнем рынке.

Влияние научно-технического прогресса выражается в улучшении потребительских свойств товара и, следовательно, в увеличении его полезности. Данный фактор влияет на величину спроса следующим образом:

•улучшение потребительских свойств экспортируемого товара при прочих равных условиях приводит к увеличению спроса;

•улучшение потребительских свойств товаров-заменителей или появление новых при прочих равных условиях способствует моральному износу экспортируемого товара и, следовательно, снижению спроса на него;

•улучшение потребительских свойств товаров-дополнений или появление новых при прочих равных условиях способствует увеличению спроса на экспортируемый товар.

Характер влияния финансовых возможностей покупателей зависит от типа товара. Для одних товаров увеличение финансовых возможностей покупателей приводит к повышению спроса на них, соответственно уменьшение финансовых возможностей покупателей приводит к снижению спроса (нормальные товары). Для других товаров увеличение финансовых возможностей покупателей обусловливает снижение спроса на них и соответственно уменьшение финансовых возможностей покупателей вызывает увеличение спроса (товары «низкого» качества). Таким образом, при установлении цены необходимо предварительно выяснить, является товар нормальным, или «низкого» качества. Возможна ситуация, когда для одних групп потребителей товар будет нормальным, а для других «низкого» качества.

Характер влияния такого фактора, как изменение цен других товаров зависит от типа товара, цена которого изменяется. Увеличение цен на товары-заменители вызывает повышение спроса на экспортируемый товар, и соответственно уменьшение цен приводит к снижению спроса. Для товаров-дополнений увеличение цены приводит к снижению спроса на экспортируемый товар и соответственно уменьшение цен – к увеличению спроса. Таким образом, при установлении цены необходимо предварительно выяснить, какие товары являются заменителями экспортируемого товара, а какие – его дополнениями.

Особо приходится рассматривать степень монополизации спроса. Нередко встречается ситуация, когда круг потребителей товара ограничен. В этом случае покупатели получают определенную власть над ценами и могут извлекать монопольную сверхприбыль за счет занижения цен на покупаемую продукцию. Структура рынка только с одним потребителем товара называется монопсонией. Если имеется несколько потребителей товара, структура рынка называется олигопсонией. Уровень цены зависит и от конкуренции на данном сегменте рынка. На различных сегментах мирового рынка складываются неодинаковые уровни конкуренции. Обычно на сегменте с относительно низкой конкуренцией имеется возможность для установления более высокой цены, чем на рынках с интенсивной конкуренцией.

Третья группа факторов, определяющих цены, – это внешние факторы по отношению к взаимодействию покупателей и производителей товара. Среди них должны быть учтены следующие.

Фаза экономического цикла относится к макроэкономическим факторам. При анализе динамики цен мирового рынка необходимо принимать во внимание влияние экономических циклов, объективной основой которых являются циклы воспроизводства основных фондов экономически обособленных товаропроизводителей. Изменения цен в зависимости от фазы экономического цикла имеют следующую закономерность:

а) минимального уровня цены достигают в фазе экономического кризиса;

б) во время депрессии и оживления наблюдается рост цен;

в) цены достигают максимума в фазе подъема, а затем начинается снижение.

В рамках общих закономерностей развития изменение цен на различные группы товаров не происходит равномерно. Наиболее резко и быстро реагируют на изменение конъюнктуры в разных фазах цикла цены на сырье и товары длительного пользования, товары потребительского назначения, менее резко – цены на полуфабрикаты и еще ниже чувствительность цен на машиностроительную продукцию производственного назначения.

Инфляционные процессы в мировой экономике приводят к возникновению постоянной тенденции цен к повышению. Эта тенденция накладывается на циклические колебания цен. В результате абсолютное снижение цен на мировом рынке в настоящее время встречается сравнительно редко. Циклические колебания цен проявляются в более или менее быстрых темпах роста цен в различные периоды времени. Следствием инфляции является увеличение подвижности цен на мировом рынке, что повышает значение проведения постоянных конъюнктурных исследований.

Наряду с циклическими колебаниями цен, вызванными глобальными нарушениями спроса и предложения, возникают и внутри циклические краткосрочные нарушения соответствия спроса и предложения. Краткосрочные колебания не совпадают с общими для всего рынка диспропорциями воспроизводственного процесса и накладываются на влияние экономического цикла и инфляции.

В более явной форме на цены влияют мероприятия государственного регулирования и контроля над ценами. Это, прежде всего:

• государственное регулирование цен внутреннего рынка;

• таможенная политика;

• бюджетное субсидирование экспорта.

Уровни цен на аналогичные товары различаются и в зависимости от канала, по которому осуществляется внешняя торговля, В связи с этим говорить о единой цене, складывающейся на мировом рынке, можно лишь с большими оговорками. Необходимо различать:

а) цены, складывающиеся при торговле между фирмами, входящими в состав одной транснациональной корпорации (трансфертные) В этом случае нередко доминирующими факторами при ценообразовании являются интересы корпорации в целом. В связи с этим цены устанавливаются на минимальном (а иногда, наоборот, на максимальном) уровне;

б) цены «свободной» торговли, складывающиеся на основе контрактов, которые заключают между собой независимые фирмы;

в) цены, складывающиеся на основании закупок товаров, которые финансируются за счет кредиторов. В мировой торговле предоставление кредита нередко сопровождается дополнительными обязательствами заемщика использовать кредит для закупки определенных товаров в стране-кредиторе. Как правило, уровень цен при этом существенно превосходит цены «свободной» торговли.

Учитывая рассмотренные выше факторы, транснациональная компания может воспользоваться различными стратегиями ценообразования.

Стратегия проникновения основывается на использовании относительно низких цен для быстрого проникновения на новые для компании рынки. Однако это возможно лишь в том случае, если компания способна быстро выбросить на рынок большое количество товара с низкими единичными издержками (себестоимостью). Позднее цена, как правило, постепенно повышается. Эта стратегия эффективна лишь в ситуации с высокой эластичностью спроса.

Стратегия исчерпания («снятия сливок»), наоборот, требует на фазе рыночного внедрения нового товара установления относительно высокой цены (при малом объеме сбываемого товара и высокой себестоимости), которая затем с расширением рынка (объема сбыта) и/или усилением конкуренции будет последовательно снижаться. В любом случае стратегии проникновения и исчерпания основываются на высоком качестве или уникальности товара.

Стратегия ценовой дифференциации состоит в том, чтобы на один и тот же продукт устанавливать различный уровень цены от разных групп потребителей (по определенным критериям). Эта стратегия является типичным инструментом дифференцированной обработки рынка. Предпосылкой для проведения стратегии ценовой дифференциации является возможность и необходимость с точки зрения самого предприятия сегментирования рынка по этим продуктовым, потребительским и географическим критериям.

Стратегия ценового выравнивания основывается на тесной интеграции ценовой и ассортиментной политики предприятия. Это означает, что прибыль от успешно реализуемых товаров, входящих в ассортиментную программу, должна обязательно покрывать убытки, возникающие по другим товарам данного ассортимента.

* 1. Методы ценообразования в условиях международной компании

Корректная ценовая политика международной компании обязательно должна учитывать, как общеизвестно, спрос, издержки и конкуренцию. Нет готовых формул, которые могли бы учесть вес и значение всех этих факторов. Однако есть несколько достаточно простых методов, которые целесообразно использовать при установлении цен в зависимости от рыночной ситуации и ценовой политики предприятия.

Они могут быть разбиты на три группы:

1) ценообразование с ориентацией на издержки;

2) ценообразование с ориентацией на спрос;

3) ценообразование с ориентацией на конкуренцию.

***Ценообразование с ориентацией на издержки***. Среди методов этой группы наибольшее распространение получили:

• метод «издержки плюс прибыль»;

• метод, основанный на принципе безубыточности производства.

Первый из них учитывает только два фактора:

1) уровень издержек (себестоимость);

2) долю прибыли в структуре цены.

Суть этого метода расчета цен заключается в следующем: производитель товара определяет издержки производства и прибавляет к ним желаемую сумму прибыли, которую рассматривает как вознаграждение за вложенный капитал.

Этот метод удобен своей простотой и возможностью обходиться без сложных и дорогих исследований рыночной ситуации. Но применять его можно только том случае, если у фирмы нет конкурентов и она не опасается их появления. В противном случае конкуренты с более низкими уровнями затрат на производство установят на свои товары более низкие ценыи быстро вытеснят фирму с рынка.

К методам ценообразования на основе анализа затрат относится также расчет цен с использованием модели безубыточности. В данном случае компания принимает во внимание такие факторы как цены на аналогичные изделия, возможные объемы производства и продаж при различных ценах и др. Компания ищет такую цену и соответствующий ей объем производства, которые обеспечили бы ей получение целевой (желаемой) суммы прибыли.

При использовании метода, основанного на принципе безубыточности, решение о цене вытекает из ответа на вопрос, можем ли мы достигнуть безубыточности при продаже определенного объема продукции по данной цене.

Формула безубыточности может быть записана следующим образом:

*Р \* Q = FС + АVС \* Q =FС + VС*,

или

(*ТR*) = (*ТС*),

где

*Р ‒* цена за единицу продукции;

*Q* – количество продукции;

*FС* ‒ общие постоянные издержки;

*АVС*‒ средние переменные издержки;

*VС*‒ общие переменные издержки;

*ТR ‒*валовой доход;

*ТС ‒* валовые издержки.

Графическая иллюстрация модели безубыточности имеет следующий вид (рис. 4.7.1)

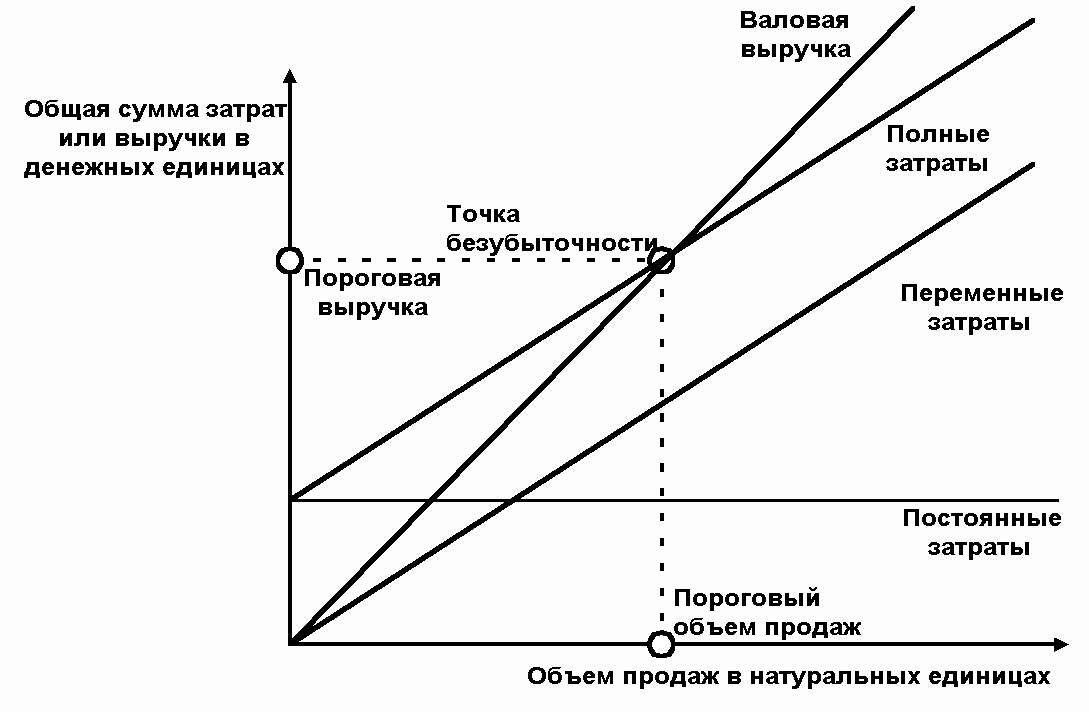


Рис.4.7.1 ‒ Модель анализа безубыточности производства

Значение Q, при котором доход от реализации в точности равен валовым издержкам предприятия, обычно называют точкой безубыточности. Точка безубыточности отражает порог прибыльности, границу между убыточностью и прибыльностью коммерческого предприятия; естественно, необходимо стремиться к ее быстрому достижению. Ключ к этому – рациональное сочетание стратегий ценообразования и производства продукции.

Использование этого метода, следовательно, требует рассмотрения разных вариантов цен, их влияния на объем сбыта, необходимый для преодоления уровня безубыточности и получения желаемой прибыли.

Многое зависит от эластичности спроса по ценам, что не находит своего отражения в рассматриваемом методе. Использование данной методики поэтому целесообразно лишь в условиях рынка с неэластичным спросом, когда априори известно, что увеличение цены на товар не приведет к значительному снижению величины спроса на него.

Необходимо отметить очень широкое использование данного метода в практике обоснования рациональной цены. Популярность метода объясняется рядом причин и прежде всего его простотой. Информация об издержках производства более доступна, чем о спросе. Считается, что если к этому методу определения цен обращаются все компании отрасли, то их цены будут схожими, и в этом случае ценовая конкуренция сводится к минимуму. Кроме того, многие менеджеры считают данный метод более справедливым по отношению и к покупателям, и к продавцам: при высоком уровне спроса продавцы не наживаются за счет покупателей и вместе с тем они имеют возможность получить справедливую норму прибыли на вложенный капитал.

Эффективность данного метода доказывается тем, что он активно используется такими компаниями, как Alcoa, DuPont, Exxon, U. S. Steel и др.

***Ценообразование с ориентацией на мировой спрос***. Хотя теоретически желательно, чтобы в основе расчета цены лежали факторы спроса, а не только понесенные издержки (как в предыдущем методе), проблема состоит в том, что спрос значительно сложнее определить в количественных оценках (показателях) по сравнению с издержками. В лучшем случае фирма может иметь самое общее представление о форме кривой спроса, которая подвержена сильным колебаниям под влиянием конкуренции, рекламы, различных факторов внешней среды. Однако лучше иметь хотя бы «вчерашние» представления о движении спроса, чем никаких, тем более, если они подкрепляются точными знаниями об издержках фирмы. В этом случае появляется возможность сделать калькуляцию цены «очень хорошей», если неоптимальной.

При использовании данного метода учитывается динамика мирового спроса и соответствующих мировых цен, а также анализируются основные причины и факторы их изменения:

• изменение курса национальных валют;

• инфляция;

• рост/снижение цен на сырье и материалы, рабочую силу;

• появление новых технологий производства и рост производительности труда;

• изменение условий потребления товара;

• изменение методов торговли и др.

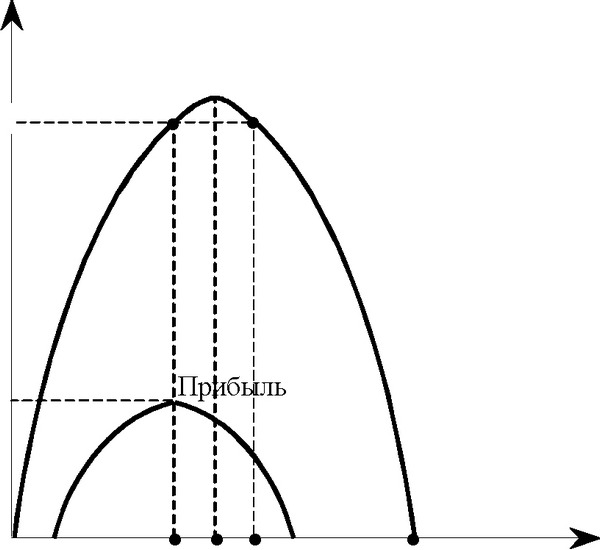


Рис. 4.7.2 ‒ Оптимизация цены с учетом спроса

Математическое решение модели определения оптимального уровня цены для линейной, например, функции спроса *Q = а – bР* может быть получено из уравнения прибыли *(Рr):*

*Рr = P × Q – (FС + AVC × Q).*

Подставляя вместо *Р* его выражение, найденное из функции спроса *(Р = (а – Q)/b)*,получим условие определения оптимального (по максимуму прибыли) уровня цены:

*d[(a-Q)/(b-Q) ‒ (FC+AVC\*Q)/ dQ* = 0

Решая его, находим оптимальное значение *Qopt*, подставляя которое в функцию спроса, определяем оптимальный уровень цены *Рopt*.

Рассмотренный метод уже дает определенное представление о реальной ситуации, что позволяет лучше представить взаимоотношение между спросом, затратами (издержками),доходом и прибылью.

Вместе с тем он, конечно, не является точной ее моделью, так как игнорирует влияние на цену таких неценовых параметров, как конкуренция, реклама и некоторые другие параметры.

***Ценообразование на основе анализа уровня международной конкуренции***. Компания при ориентации на этот метод определения цен на свою продукцию исходит исключительно из уровней текущих цен товаров–конкурентов и меньшее внимание уделяет собственным издержкам производства, а также спросу. При этом выбирается одна из трех ценовых стратегий:

а) установление несколько более высоких цен, чем у фирм-конкурентов;

б) установление цен примерно на уровне фирм-конкурентов;

в) установление цен несколько ниже, чем у фирм-конкурентов

Установление цен несколько более высоких, чем у фирм-конкурентов (стратегия премиального ценообразования), может быть избрано при наличии сегмента рынка, в котором покупатели готовы платить за особые свойства товара несколько больше, чем основная масса потенциальных клиентов.

Установление цен примерно на том же уровне, что и у других компаний нейтральная стратегия ценообразования) может быть рекомендована компаниям, действующим в условиях, когда:

а) покупатели весьма чувствительны к уровню цены (что не благоприятствует премиальному ценообразованию);

б) конкуренты жестко отвечают на любую попытку изменить сложившиеся пропорции продаж.

Стратегия установления относительно низких цен может быть рекомендована лишь в том случае, если есть веские основания полагать, что потенциальные конкуренты компании по каким-то причинам не смогут ответить аналогичным снижением цен.

Итак, ценовая политика компаний, как это следует из вышесказанного, во многом определяется действиями их конкурентов. Для оценки последствий ценовой политики одного из конкурентов на динамику объемов продаж другого может быть с успехом использован показатель перекрестной эластичности спроса. Анализ степени конкурентности товаров, производимых различными фирмами, целесообразно проводить при помощи специальной матрицы, фрагмент которой приводится в табл. 4.7.1.

Таблица 4.7.1

Матрица коэффициентов перекрестной эластичности

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарный ассортимент фирмы j | Товарный ассортимент фирмы i | | | | |
|  | A1 | A2 | A3 | A4 | A5 |
| B1 | 1,6 | 0,15 | 1,9 | 0,3 | 0,4 |
| B2 | 6,2 | 0,12 | -0,1 | 0,4 | 0,3 |
| B3 | 6,7 | 0,11 | 0,05 | 0,01 | 0,1 |
| B4 | 3,4 | 0,21 | -3,4 | -3,6 | 1,4 |
| B5 | 2,2 | 0,13 | -3,5 | -3,1 | -0,01 |

Из табл. 4.7.1, например, следует, что товарная группа (В1‒ В5) предприятия j и товар(A1) его i-го конкурента являются товарами-заменителями с достаточно высокой степенью взаимозаменямости (напомним, что степень взаимозаменяемости тем выше, чем больше положительное значение коэффициента перекрестной эластичности, и конкуренция тем жестче, чем более взаимозаменяемыми товары являются). Если, например, номенклатурная группа (В1‒В5) занимает значительный удельный вес в общем виде производства j-го предприятия, то ему нецелесообразно повышать цены на данные товары, так как в этом случае у него значительно сократиться объем продаж за счет «переключения» потребительского спроса на товар (A1) его конкурента. И наоборот, если целью j-го предприятия является вытеснение конкурента с рынка, ему выгодно снижать цены на товары (В1‒В5); в результате товар (A1) будет постепенно полностью заменен товарами (В1‒В5).

Для взаимодополняющих (комплементарных) товаров значения коэффициентов перекрестной эластичности отрицательны. И чем больше по абсолютной величине их значение, тем эта взаимодополняемость выше. Следовательно, j-му предприятию выгодным будет снижение цен на товары (А3, А4) его конкурента, поскольку это позволит ему увеличить объем продаж товаров (В4) и (В5). И наоборот, i*-*е предприятие должно следовать стратегии стабилизации и повышения цен на товары (А3, А4), с тем, чтобы сократить спрос на соответствующие товары конкурента.

Нулевые (или близкие к нулю) значения коэффициентов перекрестной эластичности свидетельствуют о «независимости» товаров. Такие «нейтральные» товары не конкурируют практически между собой и, следовательно, при разработке стратегии ценообразования могут не приниматься во внимание.

В заключение кратко остановимся на том, как корректируются цены, зафиксированные в международных договорах, в зависимости от объективно изменяющихся условий, в частности, инфляции. Для этого используется общепринятая в мировой практике формула:

*P1*= *P0 [A(a1/a0)+B(b1/b0)+C],*

где

*P1*и *P0 ‒* цена товара в момент его фактической поставки потребителю и в момент заключения договора о поставке соответственно;

*A, B, C ‒* доли в цене товара (в момент заключения договора о поставке) расходов на покупку материалов и сырья, заработную плату и прочих расходов соответственно;

*a1, a0* ‒ средняя цена покупных материалов и сырья в момент заключения договора и фактической поставки соответственно;

*b1,b0* ‒ средняя заработная плата в момент заключения договора и фактической поставки соответственно.

* 1. Международные стратегии ценообразования

***Стратегия ценообразования*** ‒ это выбор предприятием возможной динамики изменения исходной цены товара, исходя из условий конкретного рынка, и наилучшим образом соответствующей долгосрочным целям предприятия на этом рынке.

Продуманная, гибкая и правильно реализуемая стратегия ценообразования позволяет избежать серьезных потерь на рынке и добиваться поставленных целей с возможно большей эффективностью.

Выбор стратегии во многом зависит от типа товара (принципиально новый, новый, сравнимый и устаревший), с которым фирма выступает на рынке. Исходя из этого критерия, обычно выделяют три группы ценовых стратегий:

• пионерные;

• стандартные;

• адаптационные.

Две первые группы стратегий ‒ пионерные и стандартные ‒ предполагают самостоятельное формирование внешнеторговой цены предприятием, использующим прикладные возможности микроэкономического анализа цены и маркетинговые факторы. Адаптационные (приспособительные) ценовые стратегии означают ту или иную степень ориентациина цены конкурентов.

***Пионерные ценовые стратегии*** включают три конкретных вида:

• «снятие сливок»;

• «что рынок вынесет»;

• «постепенное проникновение».

***Стратегия «снятие сливок»*** *з*аключается в установлении предприятием временно максимально высокой цены, которая обеспечивает норму прибыли, значительно превышающую среднеотраслевую. При этом цена на товар даже выше экономического эффекта у потребителей, но тяга к новому у определенной их части (суперноваторов и новаторов) столь велика, что престижные соображения нередко преобладают над рациональными.

Подобную стратегию применяли в 70-х ‒ начале 80-х годов такие фирмы, как японская «Sony», германская «Grounding», голландская «Fillips», создавшие в США рынок кассетных видеомагнитофонов.

Обычно эту ценовую стратегию используют фирмы-экспортеры:

• при выходе на новые внешние рынки с принципиально новыми товарами, не имеющими аналогов (т.е. еще отсутствуют прямые конкуренты), или которые имеют надежную патентную защиту;

• при работе на таких зарубежных рынках или их сегментах, где потребители имеют высокий уровень доходов, и ценовой фактор не является главным (спрос неэластичен).

Когда первоначальный спрос на товар несколько слабеет, и сбыт уменьшается, цена обычно снижается до среднего уровня. В результате спрос, а вместе с ним и сбыт возрастут за счет сегмента лиц со средними доходами. Когда же и здесь спрос несколько уменьшится, то, снизив еще раз цену, фирма сделает свой товар доступным для массового потребления. Таким образом, суть стратегии заключается в последовательном ступенчатом охвате различных доходных сегментов рынка, с которых как бы снимаются «финансовые сливки». Отсюда, главной задачей фирмы, использующей данную ценовую стратегию, становится максимизация прибыли до тех пор, пока рынок не стал объектом конкурентной борьбы (например, на рынке компьютеров каждые 18 месяцев появляется новинка). Кроме того, фирме важно найти момент снижения цены для завоевания нового сегмента рынка.

***Стратегия «что рынок вынесет»*** означает установление фирмой максимально высокой цены, которую готовы платить покупатели при условии, что текущий объем продаж сохранится. Целевая направленность данной стратегии и стратегии «снятия сливок» и соответственно критерии их выбора одинаковы. Вместе с тем рассматриваемая стратегия отличается более осторожным подходом и используется тогда, когда усиливается конкуренция. В этом случае, как правило, производится «сброс» цены, и ее уровень соотносится с критической величиной продаж.

***Стратегия прорыва или проникновения на рынок*** применяется при выходе фирмы на новые зарубежные рынки, тогда, когда товар не имеет достаточной патентной защиты и легко может быть воспроизведен конкурентами. Суть ее заключается в установлении предприятием изначально низких цен на внешнем рынке (отклонение 10-15% и более от цены конкурентов) для привлечения как можно большего числа покупателей и устранения конкурентов. Затем на стадии роста фирма повышает цену на товар до нормального уровня.

Подобная стратегия наиболее характерна, например, для японских корпораций.

Выбор ее обусловливается обычно следующим:

• большой емкостью экспортного рынка, очевидными перспективами его роста;

• развитостью конкурентных отношений;

• производимые продукты должны иметь достаточно длительный жизненный цикл, а фирмы - большие резервы снижения удельных издержек.

Стратегия «проникновения» связана с большим риском. Необходимо как можно более точно рассчитать все последствия низких цен. Иначе они могут привести не к росту доходов, а, напротив, к снижению рентабельности.

Таким образом, главный момент во всех пионерных стратегиях - своевременно снизить или повысить цену и тем самым предотвратить риск потери позиций на рынке или потери прибыли. Общей особенностью всех видов пионерных стратегий является их «привязка» главным образом к новым товарам (т.е. новым для фирмы или новым для зарубежного рынка). Применение агрессивных, но рисковых стратегий на первых этапах жизненного цикла товара позволяет более полно и интенсивно использовать потенциальные рыночные возможности. В дальнейшем по мере постепенного исчерпания рыночных ресурсов новых товаров экспортеры переходят к более «спокойным» стандартным ценовым стратегиям, которые включают следующие виды:

• «первоклассный имидж продукта»;

• «целевая доля рынка»;

• «целевой объем продаж»;

• «входной билет на зарубежный рынок»;

• «привлечение потребителя к оценке продукта»;

• «убыточного лидера».

***Стратегия «первоклассный имидж продукта»*** заключается в установлении экспортером повышенной цены на предлагаемый товар, что выделяет его не только в техническом, качественном, но и в ценовом отношении.

Цель данной стратегии ‒ работа на «дорогих» сегментах рынка, получение устойчиво высоких долгосрочных прибылей, сведение к минимуму финансовых рисков.

Традиционно на внешних рынках ценовую стратегию «первоклассного имиджа продукта» применяют «IBM», «Compaq», «Deponede Nemours » и т.д. Так, «Compaq» выпускает наиболее дорогостоящие модели персональных компьютеров (ПК), имеющие устойчивый спрос на мировом рынке ПК благодаря высокому качеству. При выборе такой стратегии предприятие в своей маркетинговой программе должно предусмотреть высокие расходы на рекламу товара.

Три последующие стратегии ‒ стратегии: ***«целевая доля рынка», «целевой объем продаж» и «входной билет на внешний рынок»***являются ***агрессивными стратегиями***. Их объединяет политика низких цен, вытекающая из применяемой фирмой маржинальной формулы цены, либо из сознательно проводимой низких издержек.

В последнем случае неизбежна переориентация на дешевые материалы и комплектующие («Ford» и др.), рационализация основных активов («Caterpillar» «Keys»), перевод производственных предприятий в страны с низкими издержками («Fillips», «Volkswagen», «Ford»).

***Стратегии «целевая доля рынка» и «целевой объем продаж»***применяются тогда, когда фирма стремится завоевать и расширить долю рынка (соответственно и объем продаж) в основном за счет более низкого, чем у конкурентов уровня цен*.*Данные стратегии трудно различить, так как здесь используются цели одного порядка: доля рынка – объем продаж – доходы – прибыль.

Стратегию «целевая доля рынка» традиционно используют ведущие автомобильные компании Японии на рынке США, где их доля с 1979 г. по 1990 г. повысилась более чем в 2 раза и достигла 30%.

Стратегии «целевой объем продаж» придерживаются американские фирмы «Motorola» (полупроводниковые приборы), «Apple» (ЭВМ), английская «Ygyar» и германская «BMW». Так, «Motorola» в ряде случаев сбывала свою продукцию на рынках по ценам ниже оптовых цен США.

Разница между двумя стратегиями состоит в том, что достижение цели стратегии «целевого объема продаж» еще не означает увеличение доли экспортера на соответствующем рынке.

***Стратегию «входного билета на внешний рынок»*** используют фирмы, которые, как правило, не имеют преимуществ в технико-экономических характеристиках предлагаемой продукции: она либо примерно сопоставима, либо худшего качества. Ценовой фактор для проникновения на внешний рынок в этой ситуации рассматривается как решающий.

Данную стратегию зачастую применяют южнокорейские фирмы «LG», «Samsung», «Honda», фирмы стран Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока. Наглядный пример успешной реализации такой стратегии - проникновение «Goldstar» (ныне «LG») и «Samsung» на западноевропейский рынок бытовой электроники в начале 80-х гг. В 1987 г., например, они продали в странах Западной Европы 1,2 млн. видеомагнитофонов. Правда, «дешевый» имидж этих фирм в последующие годы, когда они стали осваивать «дорогие» сегменты западноевропейского рынка обернулся психологической неподготовленностью покупателей воспринимать подорожавшие южнокорейские изделия.

***Стратегия «привлечения потребителей к оценке продукта»*** сводится к использованию экспертных оценок покупателей.

В демонстрационный зал предприятия за рубежом приглашаются покупатели из разных секторов рынка, и им предлагается оценить находящиеся в зале изделия после предварительного ознакомления с техническими характеристиками. Необходимое условие экспертной процедуры - приглашенные покупатели не должны заранее знать скалькулированных прейскурантных цен.

К такой стратегии нередко прибегают американские и японские автомобильные компании. Считается, что данная ценовая стратегия не связана со значительными затратами, а вместе с тем она предоставляет довольно точные прогнозы фактических цен.

***Стратегия стимулирования комплексных продаж («убыточного лидера»)*** – фирма устанавливает низкие цены на одно базовое изделие в комплекте, что стимулирует продажу всего комплекта и обеспечивает получение всего объема прибыли.

Например, низкая цена на трактор покрывается обширным количеством навесных и прицепных орудий. Эта стратегия используется машиностроительными компаниями, производящими массовую и крупносерийную продукцию, реализуемую на множестве рынков.

***Адаптационные ценовые*** стратегии включают:

• конкурентные стратегии ‒ «следование за лидером» и «ориентация на конкурентов»

• «проб и ошибок».

Конкурентные стратегии в отличие от агрессивных, рассмотренных выше, всегда находятся в русле воздействия чьей-то политики цен. Решения экспортеров, применяющих эти стратегии, отличаются относительной пассивностью. Это как бы решения «вдогонку», тогда как агрессивные стратегии носят опережающий характер. К этим стратегиям относятся:

***Стратегия «следование за лидером»*** *‒*фирма ориентируется на уровень цен крупнейшей в данной отрасли компании. Это типичная стратегия, когда в отрасли существует ситуация олигополии.

***Стратегия «ориентация на конкурентов»*** ‒ фирма ориентируется либо на средний в отрасли уровень цен, либо на ту цену, по которой продают свою продукцию большинство конкурентов. Эта стратегия применяется на рынках чистой или монополистической конкуренции.

Целями конкурентных стратегий являются: минимизация затрат, связанных с определением внешнеторговых цен, удержание рыночных позиций и получение приемлемой прибыли, сведение к минимуму финансовых рисков. Успешное проведение данных ценовых стратегий предполагает большую емкость импортного рынка, наличие у предприятия достаточных производственных мощностей. Она не требует привлечения крупных финансовых ресурсов и тщательно проработанной маркетинговой политики.

***Стратегия «проб» и «ошибок»***означает для предприятия, работающего на внешних рынках, обязательное экспериментирование с ценами. До установления окончательных цен предприятие направляет свои товары в торговую сеть, что позволяет накопить информацию, которая затем обрабатывается экспортером, и определить конечные цены реализации на экспортном рынке.

Стратегию «проб и ошибок» применяют в основном производители товаров потребительского назначения.

Среди ценовых стратегий выделяют также стратегии в зависимости от территориального фактора, или ***стратегии географической дифференциации цен****.* Рассмотри некоторые из них.

***Стратегия цены по месту изготовления***состоит в установлении базовой цены (ФОБ) для всех клиентов и включения в нее фактических издержек по доставке товара к месту пребывания заказчика.

Те, кто использует данную ценовую стратегию, утверждают, что она - наиболее справедливая, поскольку каждый клиент оплачивает собственные издержки. Но нельзя не заметить, что в таком случае фирма может потерять территориально удаленных покупателей. И если у нее найдется конкурент, то у него может оказаться ценовое преимущество. Произойдет разделение рынка с учетом издержек по фрахту и фирма потеряет часть покупателей.

***Стратегия единых цен***состоит в установлении единой цены для всех потребителей независимо от их местонахождения, с включением в нее расходов по доставке (фрахту) по усредненной ставке.

Благодаря применению единой цены, фирма имеет больше шансов привлечь территориально удаленных покупателей (которые таким образом оплачивают меньшую величину издержек по фрахту). Кроме того, применение единых цен всегда проще чисто технически. Наконец, эта стратегия позволяет фирме широко распространять информацию о ценах через рекламу.

***Стратегия зональных цен***является промежуточной по сравнению с двумя предыдущими. Фирма при этом разделяет рынок на две или более зон. Все покупатели внутри одной зоны платят за товар одинаковую общую цену. В более отдаленных зонах цена выше.

При этой стратегии у потребителей внутри зоны нет ценовых преимуществ, хотя имеется определенное перераспределение издержек. Однако более ее серьезным недостатком является то, что на территории их вблизи условных границ разделения между зонами клиенты вынуждены покупать товар по существенно различающимся ценам.

***Стратегия базисных цен***состоит в том, что фиксируется цена в данном территориальном месте (фрахтовом базисе или базисном пункте), а во всех других к ней добавляются расходы по транспортировке от данного места до местоположения покупателя, таможенной очистке и пр.

Чтобы обеспечить себе больше возможностей для маневра, некоторые фирмы-продавцы устанавливают несколько городов в качестве фрахтового базиса, рассчитывая фрахтовые надбавки исходя из расстояния от пункта назначения до ближайшего к нему фрахтового базиса.

***Стратегия оплаты фрахтовых издержек (или их части) за счет фирмы-изготовителя*** используется как метод конкуренции за проникновение на новые рынки сбыта или как метод удержания своих позиций на рынке при растущей конкуренции. Если фирма-производитель хочет завоевать какого-то клиента или проникнуть в новый регион, то она может взять на себя полностью или частично оплату доставки товара к месту назначения. Создавая, таким образом, дополнительные преимущества для потребителей, фирма усиливает свои позиции по сравнению с конкурентами, благодаря чему повышает шансы заключения новых сделок на продажу своего товара.

Комплексное использование различных вариантов включения транспортных расходов в цену предприятия принято называть ***системой франкирования»****.* Термин «франко» показывает, до какого пункта на пути продвижения товара от изготовителя к потребителю транспортные расходы включаются фирмой в цену товара. Соответственно можно выделить целый ряд вариантов установления цены с той или иной долей участия фирмы-производителя в оплате издержек по доставке товара потребителю - «франко-склад продавца», «франко-перевозчик», «франко-граница» и др.

Таким образом, фирма может использовать всевозможные ценовые стратегии на зарубежном рынке в зависимости от своих целей на внешнем рынке и в зависимости от выбранной стратегической составляющей - вида товара, включения транспортных расходов в цену и т.д. Продуманная и гибкая ценовая стратегия помогает фирме добиваться своих целей за рубежом.

* 1. Трансфертное ценообразование в транснациональных корпорациях

ТНК и их зарубежные структуры (филиалы и дочерние компании) продают свои товары преимущественно по мировым ценам. Исключение составляют цены внутрифирменного оборота ТНК ‒ трансфертные цены. Фактически отношения между подразделениями и самой материнской компанией строятся на основе внутреннего рынка и трансфертного ценообразования, т.е. внутренних цен, по которым подразделения, производящие комплектующие, продают свою продукцию сборочным подразделениям, причем эта цена должна быть такой, чтобы прибыль ТНК была максимальной.

Трансфертные цены могут в корне отличаться от обычных рыночных цен товаров, продаваемых как на национальных рынках, так и на мировом рынке. Это, во-первых, зависит от характера отношений между отдельными подразделениями той или иной ТНК. Степень их автономности и независимости может быть столь высока, что внутрифирменные поставки могут совершенно не отличаться от обычной внешнеторговой сделки, а может быть и такой, при которой цена будет выполнять исключительно внутрифирменную расчетную функцию, ничего общего не имеющую с реальным рынком данного товара. И, во-вторых, трансфертные цены (их уровни, соотношение и динамика) зависят от проводимой политики ТНК, которая, исходя из сугубо своих собственных интересов и стратегий, может вовсе не ориентироваться на рынок, определяя особый режим ценообразования для каждой категории товаров, производимых на ее предприятиях. Нередко эти цены устанавливаются ТНК, исходя из задачи уменьшения налогообложения своих товаров, пересекающих национальные границы стран, они могут существенно завышать или занижать цены по сравнению с ценами аналогичных товаров.

Суть и экономический смысл трансфертного ценообразования проиллюстрируем на конкретном числовом примере (табл. 4.9.1), отражающем результаты деятельности условной компании, состоящей из двух филиалов, один из которых (А) осуществляет производство, а второй (Б) ‒ сбыт продукции.

Таблица 4.9.1

Влияние уровня трансфертных цен на результаты деятельности транснациональной корпорации

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Уровень трансфертных цен | Экономические показатели | Результаты деятельности | | |
| Филиал А | Филиал Б | ТНК |
| Низкий | Объем продаж, тыс. долл. | 1400 | 2000 | 2000 |
| Себестоимость, тыс. долл. | 1000 | 1400 | 1000 |
| Валовая прибыль, тыс. долл. | 400 | 600 | 1000 |
| Текущие расходы, тыс. долл. | 100 | 100 | 200 |
| Налогооблагаемый доход, тыс. долл. | 300 | 500 | 800 |
| Налог (%), тыс. долл. | (25) 75 | (50) 250 | 325 |
| **Чистый доход, тыс. долл.** | **225** | **250** | **475** |
| Высокий | Объем продаж, тыс. долл. | 1700 | 2000 | 2000 |
| Себестоимость, тыс. долл. | 1000 | 1700 | 1000 |
| Валовая прибыль, тыс. долл. | 700 | 300 | 1000 |
| Текущие расходы, тыс. долл. | 100 | 100 | 200 |
| Налогооблагаемый доход, тыс. долл. | 600 | 200 | 800 |
| Налог (%), тыс. долл. | (25) 150 | (50) 100 | 250 |
| **Чистый доход, тыс. долл.** | **450** | **100** | **350** |

По данным таблицы можно увидеть, что уровень трансфертных цен оказывает непосредственное влияние на результаты деятельности как структурных подразделений (филиалов) компании, так и в целом ТНК. В частности, высокая трансфертная цена при передаче продукта деятельности филиала А в филиал Б негативным образом скажется на эффективности работы филиала Б, улучшив при этом соответствующие показатели филиала А и ТНК в целом, в то время как низкий уровень трансфертных цен окажется неприемлемым для филиала А, осуществляющего производство продукции.

При условии обоснованного уровня трансфертных цен в обязательном порядке должны быть структурированы и решены следующие проблемы:

1) конгруэнтность цели. Эта проблема в согласовании целей компании с целями входящих в нее филиалов;

2) стимулы. Эта проблема заключается в обеспечении менеджеров филиалов стимулами к осуществлению целей компании;

3) самостоятельность. Эта проблема обеспечения эффективности процесса управления компанией без подрыва авторитета менеджеров филиалов и ограничения свободного принятия ими независимых решений.

Не существует единого правила, приводящего к оптимальному решению при обосновании уровня трансфертных цен, однако общепризнанно, что методы их расчета должны обязательно учитывать предельные (маржинальные) издержки, которые могут быть аппроксимированы общими переменными издержками.

Разработаны модели трансфертного ценообразования. В них предполагается, что есть два отделения. Отделение **А** производит важный узел. Этот узел использует отделение **В**, производящее сборку конечного продукта, который затем оно реализует. Рассмотрим трансфертное ценообразование для случаев, когда: 1) отсутствует внешний рынок для промежуточного продукта: 2) имеется внешний рынок для промежуточного продукта.

***Случай 1. Отсутствует внешний рынок***для промежуточного продукта. Тогда единственным потребителем продукта**А**является отделение **В.** С другой стороны, отделение **В** имеет в качестве единственного источника своего продукта отделение **А**. Поэтому производство отделения А точно равно спросу отделения **В**.

Пусть **DА**спрос отделения**В**на продукты отделения**А. MRА**– предельный доход отделения А, причем **MRA = DA,**поскольку цена реализации постоянна. **МСА**– предельные издержки отделения **А** на производство узла для отделения **В.**

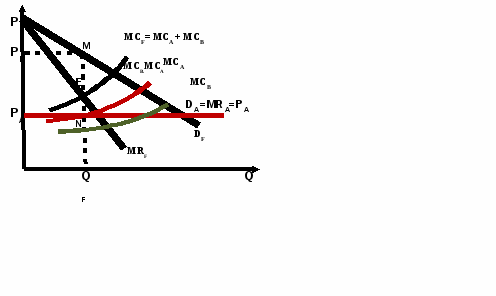


Рис.4.9.1‒Трансфертное ценообразование при отсутствии внешнего рынка

Спрос на конечный продукт фирмы**DF** известен. Зная кривую спроса можно построить кривую предельного дохода **MRF**.Пусть**МСВ**– предельные издержки отделения **В** при наличии конкуренции с продукцией фирмы. Тогда можно рассчитать предельные издержки фирмы на производство конечного продукта**МСF**:

**Мсf= мса + мсв**

Определим объем производства фирмы, используя равенство**MRF = MCF.**Объем производстваконечного продукта фирмы, максимизирующий ее прибыль**– QF.**Цена, при которой фирма будет максимизировать прибыль –**PF.**В точке**N: МСА = MRA.**Поскольку количество , требуемое от отделения **А,**точно равно**QF**(выпуску продукции отделением В), то кривая спроса отделения **А, DА**будет проходить через точку**N. PА–**трансфертная цена, равная**МСА**при требуемом объеме производства**QF.**Предельные доходы отделении**А** также будут равны трансфертной цене, отсюда

**Pа = mra= мса**

***Случай 2. Имеется внешний******рынок*** для промежуточного продукта.

Если есть внешний рынок для реализации продукции, то отделение **А** может производить больше или меньше продукта, чем требуется отделению **В.** Если **А**производит больше, то излишек может быть продан на внешнем рынке. Если же **А** производит меньше, чем нужно **В**, то **В** может удовлетворить остальные свои потребности на внешнем рынке. В любом случае отд. **А** может свободно обеспечивать максимизацию собственных прибылей. Однако трансфертная цена будет зависеть от того, является ли внешний рынок полностью конкурентным или нет.

А) Рассмотрим трансфертное ценообразование при наличии совершенно конкурентного рынка.

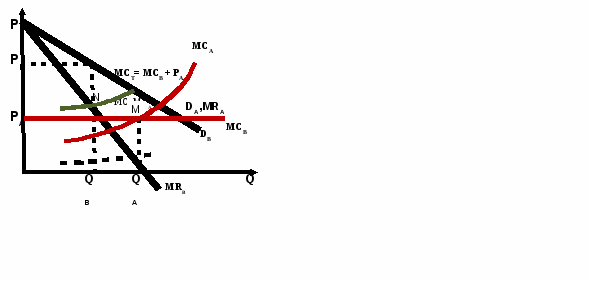


Рис. 4.9.2 ‒Трансфертное ценообразование при наличии совершенно конкурентного внешнего рынка

Пусть **DВ–**кривая рыночного спроса на продукт фирмы, который собирается и продается отделением **В**. **DА** – кривая спроса на продукцию отделения **А**, Поскольку продукт продается на совершенно конкурентном рынке, то кривая спроса совпадает с кривой предельного дохода **MRА**.**PА**– цена, установленная на совершенно- конкурентном внешнем рынке. По такой цене отделение **А** продает продукт не только отделению **В,** но и на внешнем рынке. Объем производства, максимизирующий прибыль отделения **А**, будет определяться равенством **MRA= МСА**. Это будет **QА**. Зная кривую спроса отделения **В**, построим кривую **MRВ**. Найдем предельные издержки производства конечного продукта**МСТ**, производимого отделением **В.** Для этого к трансфертной цене **PА** добавим предельные издержки отделения **В** на сборку и маркетинг продукции **МСВ:**

# Мст = мсв +pа

Установив равенство**МСТ = MRВ** , определим объем производства**QВ** отделения**В,** при котором оно максимизирует прибыль. Это то количество продукции отделения **А**, которое у него покупает отделение **В**. В данном случае отделение **А** часть своей продукции **QА**‒**QВ** продает на внешнем рынке.

В) Пусть существует неконкурентный рынок для промежуточного продукта.

Отделение**А**поставляет отделению**В**свой продукт. Кроме того, часть этого продукта может быть реализована на внешнем рынке, который является неконкурентным. При таких условиях отделение **А** может максимизировать свои прибыли посредством ценовой дискриминации между отделением **В** и внешним рынком (рис 4.8.3 а) внешний рынок).

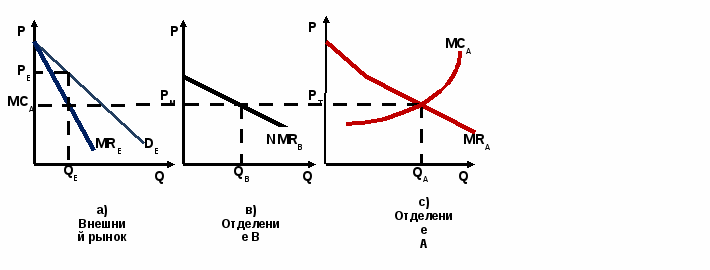


Рис. 4.9.3 ‒ Трансфертное ценообразование при наличии неконкурентного внешнего рынка

На рис 4.9.3 а) представлена кривая спроса **DЕ**внешнего рынка на продукт отделения **А**и его ассоциированная (совокупная) кривая предельных доходов **MRЕ.** На рынке отд**. В** (рис.4.9.3. в)Отделение **В**) соответствующие предельные доходы представляют собой предельные чистые доходы**NMRB**, полученные путем вычитания из предельных доходов, полученных от реализации конечной продукции отделением **В,**стоимости узла, который куплен у отделения **А**. Стоимость узла является предельными затратами отделения **А** (**МСА**), т.е.

**NMRB**=**MRB– МСА**

Из рисунка 4.9.3 с) видно, что предельные доходы отделения **А** представляют собой горизонтальную сумму предельных доходов внешнего рынка и чистых предельных доходов отделения **В**:

**MRА**=**MRЕ + NMRB**

Оптимальный уровень производства отделения **А** составляет**QА** единиц, а трансфертная цена **РТ**=**МСА.** При такой трансфертной цене отделение**В**покупает**QВ** единиц продукта отделения **А**. На внешнем рынке оптимальный уровень продаж – **QЕ**, а цена **РЕ**, т. е. выше трансфертной.

Установление трансфертной цены, равной **МСА** обеспечивает гарантию того, что спрос отделения **В** будет соответствовать такому количеству продукции отделения **А**, при котором прибыль для фирмы в целом и для обоих ее отделений будет максимизирована.

Если между отделениями, филиалами ТНК или МНК операции совершаются за границей, то они должны выполнять законы той страны, в которой совершают покупку-продажу. Это не только создает определенные проблемы, но и создает следующие возможности для увеличения прибылей фирмы, путем манипулирования трансфертными ценами.

1. Экономия на налогах. Если в данной стране высоки налоги на прибыль, то часть прибыли включается в цену и по более высокой трансфертной цене продукт продается в страну с низкими налогами.

2. Сниженные пошлины. Если продукция продается в страну с высокими импортными пошлинами (тариф - % от стоимости подлежащего обложению пошлиной товара), то заниженные трансфертные цены позволяют уменьшить сумму выплачиваемых пошлин.

3. Финансирование новых филиалов. Низкие трансфертные цены для нового филиала могут помочь показать высокие прибыли и тем самым получить местный кредит.

4. Контроль за государственными и трудовыми соглашениями. В ситуациях, когда высокие прибыли могут стимулировать потребителей или местные правительства требовать снижения цен или повышения з/платы, выплата более высоких трансфертных цен может привести к снижению видимых прибылей.

Несмотря на эти возможности, большинство фирм США считает, что они управляют филиалами на расстоянии «вытянутой руки», т.е. филиалы рассматриваются ими как независимые компании. Исключение – филиалы в развивающихся странах (Индия, Пакистан), где налоги на распределенную прибыль составляют 70% и более.

Некоторые ограничения сыграли свою роль в отношении операций на расстоянии «вытянутой руки», в том числе концепция центра прибыли и усиление роли налоговых и таможенных рычагов.

Общее правило, разработанное Минфином США, называется формулой вытянутой руки. Ее принцип состоит в том, что 2 стороны сделки должны договариваться так, как если бы они были независимыми единицами. Но даже в США разрешено снижать ТЦ с тем, чтобы выдержать конкуренцию или проникнуть на новые рынки.

Трансфертные цены разрабатываются администрацией ТНК на основе единой экономической политики и выполняют специфические задачи, которые не характерны для обычного ценообразования.

К специфическим задачам трансфертного ценообразования относятся:

1)минимизация налогового бремени (и прежде всего, снижение уровня подоходных налогов, а также пошлин и других сборов, уплачиваемых при пересечении товаром границы);

2) согласование интересов отдельных компаний в составе ТНК и раздел сфер влияния между ними;

3) распределение и перераспределение прибыли между материнской и дочерними компаниями;

4) перевод прибыли дочерних компаний из стран, где существуют запрет или ограничения на перевод прибыли;

5) завоевание позиций на новых и труднодоступных рынках;

6) раздел рынков сбыта и сфер влияния между дочерними компаниями;

7) намеренное снижение прибыли, получаемой отдельными дочерними компаниями (опасение требований работников о повышении зарплаты или сокращением персонала);

8) минимизация политических, экономических и кредитных рисков.

При определении политики трансфертного ценообразования учитывают такие факторы:

• экономическую и политическую структуры принимающей страны (уровень таможенных пошлин, квот на импорт и т.п.);

• законодательство принимающей страны (налоговое, регулирующее внешнеэкономическую, предпринимательскую деятельность, валютно-кредитную сферу и т.п.);

•степень инфляции на рынке принимающей страны;

• политические, экономические и кредитные риски (например, вероятность изменения политического курса государства, законодательства, девальвации национальной валюты, риски неплатежей и т.п.);

• уровень цен принимающей страны;

• уровень либерализации валютного рынка;

• порядок экспатриации (перевода) прибыли из принимающей страны;

• порядок выплаты дивидендов в принимающей стране и др.

Поскольку ТНК могут необоснованно манипулировать трансфертными ценами с целью регулирования объемов налогооблагаемой прибыли, в развитых странах действует и совершенствуется налоговое законодательство о трансфертных ценах. Оно предлагает различные методы пересчета трансфертных цен в рыночные с целью определения истинного налогооблагаемого дохода, прежде всего на базе тех рыночных цен, которые складываются между не связанными друг с другом фирмами. На практике его применение довольно затруднительно, поскольку не всегда можно доказать, что у трансфертной цены есть рыночный аналог или что данная цена трансфертная, а не рыночная.

Существует международная практика регулирования трансфертного ценообразования: так, с 1994 г. действуют «Рекомендации по трансфертным ценам для ТНК и их налогообложению», разработанные ОЭСР.

**Глава 5 Механизм функционирования мировой экономической системы**

5.1 Сущность и формы экономических отношений в мировой экономике

5.2 Международные экономические отношения и развитие национальных экономик

5.3 Условия и тенденции развития международных экономических отношений.

5.1 Сущность и формы экономических отношений в мировой экономике

Мировая экономика, представляя собой сложную и противоречивую систему, включает в настоящее время более 200 национальных экономик, сохраняющих свою самоидентификацию и остающихся уникальными субъектами мировой экономической системы. Взаимосвязь и взаимодействие национальных экономик в рассматриваемых условиях осуществляется через систему международных экономических отношений (МЭО), которые на практике образуют механизм функционирования мирового хозяйства. Международные экономические отношения, явившись, по существу, предпосылкой формирования мирового хозяйства, в настоящее время представляют собой основополагающую систему отношений экономической взаимосвязи и взаимозависимости между отдельными странами, группами стран и институциональными единицами в мировой экономике. Одной из главных особенностей современных МЭО является то, что они отражают черты принципиально нового процесса ‒ глобализации всех сторон общественной жизни, и в первую очередь ее экономической сферы.

***Механизм международных экономических отношений*** имеет, в отличие от национальных, свои **особенности**, во многом определяющие характер развития мировой экономики. ***Основными из них*** являются:

•существенно большие объемы обмениваемых товаров и услуг, а также потоки капиталов;

• более жесткая конкуренция, усиливающаяся в результате перемещения факторов производства (труда, капитала), носящая, как правило, глобальный характер;

• более полное действие законов спроса и предложения, а также свободного ценообразования;

• различные для стран условия производства и реализации продукции;

• различия государств в обеспечении трудовыми ресурсами, обусловливающие миграцию рабочей силы между странами;

• специфика национального регулирования деловых и финансовых отношений с нерезидентами;

• наличие межгосударственного регулирования международных экономических отношений;

• необходимость использования иностранных валют в условиях международной валютно-финансовой системы;

• наличие интеграционных объединений со своими внутри- интеграционными условиями;

• наличие собственной инфраструктуры, представленной различными институтами и, в частности, международными экономическими организациями;

• возрастание роли информационного обеспечения всей совокупности международных экономических отношений;

• деятельность ТНК, представляющих особый фактор развития мировой экономической системы.

В основе мирового хозяйства и МЭО лежит принцип МРТ, что предопределяет их зависимость как от естественных (природных, географических, демографических), так и приобретенных (производственных, технологических) факторов, а также социальных, политических, нравственно-этических и других условий.

***Объекты МЭО:***

• товары в материальной форме: сырьевые и продовольственные товары, готовые изделия, продукция обрабатывающей промышленности, машиностроительная продукция и т.д.;

• услуги: международные лизинг, консалтинг, инжиниринг, аудит, туризм, перевозки, расчеты и т.п.;

• технологии: патентные и беспатентные лицензии, товарные знаки и т.д.;

• капитал: прямые и портфельные зарубежные инвестиции, международный кредит;

• рабочая сила.

***Субъектами (контрагентами) МЭО*** являются:

• международные компании;

• союзы предпринимателей;

• государственные органы и организации;

• национальные правительства;

• международные экономические организации.

***МЭО*** традиционно структурируются ***по следующим формам или направлениям***:

• международная торговля товарами и услугами;

•международное движение капитала и зарубежных инвестиций;

•международная миграция рабочей силы;

•международная специализация и кооперирование производства;

• создание и развитие транснациональных корпораций;

• межгосударственное регулирование МЭО;

•международные валютно-кредитные и финансовые отношения;

• сотрудничество в области науки, техники и технологии;

•международные интеграционные отношения;

• интернационализация и глобализация;

• деятельность международных экономических организаций, хозяйственное сотрудничество в решении глобальных проблем;

•международные информационные связи.

Несмотря на то, что каждая из рассмотренных выше форм МЭО имеет свою сферу экономической деятельности и способы ее реализации, все они тесно взаимосвязаны между собой и образуют всеобъемлющую и самодостаточную экономическую систему. Таким образом, МЭО как система представляют собой совокупность направлений международной экономической деятельности в их тесной взаимосвязи, взаимообусловленности и взаимозависимости.

Эффективное осуществление международных экономических отношений предполагает наличие соответствующего механизма их реализации, под которым понимается совокупность правовых норм и инструментов (международные соглашения, договоры, конвенции, хартии, кодексы, руководства и т.п.), принятых на национальном и межгосударственном уровнях, включая региональные и глобальные международные экономические организации.

5.2 Международные экономические отношения и развитие национальных экономик

***Международная торговля***. На современном этапе развития мировой экономики ни одно государство не способно обеспечить производство всей номенклатуры потребностей населения своей страны с опорой только на собственные производственные возможности: в большинстве стран это невозможно сделать, в частности, с позиций экономической целесообразности или эффективности (например, выращивать цитрусовые в Финляндии). Для сколько-нибудь нормального удовлетворения все возрастающих потребностей населения правительство каждой страны вынуждено принимать меры с целью расширения ее участия в обмене товарами и услугами между регионами, странами, т.е. в международных экономических отношениях. Участие стран в МРТ и вытекающих из него международных отношениях, в частности, международной торговле, позволяет каждой стране выйти за пределы производственных возможностей, расширив тем самым номенклатуру и увеличив объемы потребляемой продукции.

Не менее существенное влияние на развитие национальных экономических систем оказывает международное движение факторов производства – рабочей силы и капитала.

***Международное движение рабочей силы.*** Международная трудовая миграция, представляя собой объективный многогранный процесс, сопряжена с совершенно четко формализуемыми преимуществами для мировой экономики в целом, но с достаточно неоднозначными последствиями для стран-доноров и стран-реципиентов.

Стране-донору (экспортеру рабочей силы) она обеспечивает следующие основные преимущества:

1) Сокращаются безработица и расходы по ее социальному обслуживанию.

2) Граждане, работающие за рубежом, повышают свою квалификацию, переводя часть своего дохода на родину и улучшая платежный баланс страны.

3) Часть эмигрантов возвращается на родину с капиталом, достаточным для открытия малого и среднего бизнеса.

4) Стран получает налоги с прибыли фирм-посредников, работающих в сфере организации международной миграции рабочей силы.

В то же время страны-экспортеры рабочей силы сталкиваются с некоторыми негативными явлениями, в частности:

1) Рабочая сила, на воспроизводство которой были затрачены национальные ресурсы, создает ВВП за рубежом.

2) Отток квалифицированных, инициативных работников, столь необходимых национальной экономике.

Основные положительные последствия международной трудовой миграции для стран-импортеров (реципиентов) таковы:

1) Использование иностранной рабочей силы в качестве фактора развития национальной экономики.

2) Возможность переместить национальную рабочую силу в высокотехнологичные отрасли.

3) Экономия на затратах по подготовке специалистов, приезжающих из-за рубежа.

4) Увеличение емкости внутреннего рынка, стимулирующее рост национального производства.

5) Экономия на социальном и пенсионном обеспечении.

6) Улучшение демографической ситуации в стране.

Основным отрицательным последствием международной трудовой миграции является возможный рост социальной напряженности как результат неправильной миграционной политики.

***Международная миграция капитала***. Размещение части национального капитала за рубежом и привлечение иностранного капитала в национальную экономику служат фундаментом устойчивых международных экономических отношений между соответствующими странами, поскольку импортируемый капитал становится частью воспроизводственного процесса страны-реципиента либо непосредственно (в форме предпринимательского капитала), либо опосредованно (в форме ссудного капитала). При этом необходимо выделить особую роль прямых инвестиций, оказывающих существенное воздействие как на всю мировую экономику, так и на ее основу – международный бизнес.

За счет международного движения капитала, в частности, прямых иностранных инвестиций, в странах-донорах обеспечивается:

1) экономия на масштабах производства;

2) использование более дешевой, но достаточно квалифицированной рабочей силы;

3) решение проблем неодинаковой обеспеченности различных регионов и стран капиталом;

4) укрепление позиций международных компаний на существующих и потенциальных рынках сбыта продукции;

5) возможность обойти тарифные и нетарифные ограничения, которые препятствуют свободной международной торговле;

6) возможность диверсифицировать экономические и политические риски.

Прямые зарубежные инвестиции, являясь важнейшим фактором развития большинства стран мирового хозяйства, для стран-реципиентов обеспечивают:

1) доступ к новым технологиям и передовым методам управления производством;

2) условия для достижения более высоких темпов экономического роста и развития;

3) возможность структурной перестройки национальной экономики;

4) условия выхода национальных компаний на международные рынки и включения страны в процесс интернационализации мировой экономики.

***Международное научно-техническое и технологическое сотрудничество***. На современном этапе развития мировой экономики место стран в МРТ определяется их способностью генерировать и внедрять в производство инновационные идеи, на практике использовать достижении НТП, который не только произвел переворот в структуре МРТ, но и расширил сферу его развития, привел к появлению его нового направления – международного научно-технического и технологического сотрудничества. Центральное место в этой сфере занимает ***международный технологический обмен*** как совокупность экономических отношений между иностранными контрагентами по поводу использования результатов научно-технической деятельности, имеющих как научную, так и практическую ценность.

Осуществляемый, как правило, на уровне международных компаний, международный обмен технологиями является экономически выгодным как для экспортеров, так и для импортеров. В частности, экономическая целесообразность экспорта технологии состоит в том, что он является:

1)средством увеличения дохода, если реализуется в качестве самостоятельного продукта;

2) способом обойти проблемы экспорта товара при наличии проблем транспортировки, таможенных барьеров, нетарифных ограничений и пр.;

3) средством расширения товарного экспорта, если заключается лицензионное соглашение на поставку оборудования, машин, материалов, комплектующих;

4) способом экономического взаимодействия с зарубежной компанией через условия лицензионного соглашения;

5) возможностью более эффективного совершенствования объекта лицензионного соглашения с участием партнера-покупателя.

Экономическая целесообразность импорта технологий обусловливается возможностью:

1) доступа к новейшим техническим и технологическим разработкам мирового уровня;

2) экономии затрат на собственные научно-исследовательские работы, в том числе и во времени;

3) расширения экспорта продукции, выпускаемой по зарубежным технологиям: во многих странах доля изделий, выпускаемых по лицензиям, в валютном экспорте превышает долю национальных изделий;

4) уменьшения расходов на товарный импорт и привлечения национального капитала, а также рабочей силы.

5.3 Условия и тенденции развития международных экономических отношений

Международные экономические отношения рассматриваются в настоящее время как единая взаимосвязанная и взаимозависимая система направлений деятельности, структура которой в значительной степени определяется условиями, в которых функционирует мировая экономика.

К условиям, оказывающим наиболее серьезное воздействие на формирование и развитие МЭО, относятся:

1) Ускорение НТП (распространение новых технологий, глобальная компьютеризация экономических деятельности, глобальная информатизация).

2) Обострение глобальных проблем (экологических, сырьевых, энергетических, продовольственных, демографических и др.).

3) Либерализация внешнеэкономической политики (ослабление мер тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли, стремление улучшить инвестиционный климат, оптимизация национальной миграционной политики, интенсификация всех форм мировых экономических отношений в мировой экономике).

4) Изменения в системе МРТ (тенденция превышения «приобретенных» преимуществ в динамично развивающихся странах – технологий, капитала, качественного состава рабочей силы – над природно-климатическими – полезные ископаемые, климат и т.д.

5) Региональная экономическая интеграция, интенсивное развитие всех форм МЭО между странами-членами интеграционных объединений, сдерживание развития МЭО со странами, не входящими в интеграционные объединения.

6) Усиление роли международных экономических организаций (постоянно растущий набор регулирующих правил, формируемых международными экономическими организациями).

7) Возрастающее значение в мировой экономике ТНК (их стратегическая роль в развитии как отдельных форм МЭО, так и их системы в целом.

8) Формирование всемирной инфраструктуры МЭО (всемирные сети транспорта, коммуникаций, глобальные информационные сети).

Изложенные выше факторы развития МЭО, рассматриваемые в динамике, дают возможность структурировать основные тенденции развития МЭО, сложившиеся к настоящему времени.

МЭО превратились из чисто коммерческих операций по взаимоотношениям контрагентов во внешнеэкономических сделках купли-продажи в необходимое и фундаментальное обеспечение всех стадий национального воспроизводственного процесса.

МЭО, вовлекая все страны мира в свою орбиту и создавая глобальные рынки товаров, услуг, капитала, технологий, рабочей силы, становятся глобальными.

Важной тенденцией МЭО является высокий динамизм их развития. Темпы роста международной торговли значительно превышают темпы роста внутреннего производства субъектов мировой экономики.

Важнейшей тенденцией МЭО – обмен наукоемкой продукцией (новые технологии). Значительный динамизм демонстрирует международное движение капитала. Весьма заметной тенденцией развития МЭО является углубление экономических связей между промышленно развитыми странами, как основных субъектов всех без исключения форм мирохозяйственных отношений. Активизируются МЭО между тремя центрами развитого мира: ЕС, НАФТА, Японией. Усиливаются позиции развивающихся стран в системе МЭО.

Таким образом, современные МЭО интенсивно развиваются, трансформируются в условиях глобализации и все более четко определяют черты единой системы, где отдельные их формы не только взаимосвязаны, но и взаимообусловлены.

**Раздел 2 Международные экономические отношения**

**Глава 6 Международная торговля товарами и услугами в мировом хозяйстве, международное научно-техническое и технологическое сотрудничество**

* 1. Международная торговля как фактор взаимной связи национальных экономик
  2. Эволюция теории международной торговли
  3. Развитие мирового рынка и стандартная модель его равновесия
  4. Формы и методы международной торговли, ее динамика и структура
  5. Международное научно-техническое и технологическое сотрудничество
  6. Содержание и формы международного трансферта технологий
  7. Экспорт наукоемкой и высокотехнологичной продукции
  8. Международная торговля как фактор взаимной связи национальных экономик

Международная торговля занимает особое место в системе товарно-денежных отношений. Она связывает все национальные экономики в единую систему ‒ мировую экономику и опосредует практически все виды МРТ между ними: совместную производственную деятельность, прямое зарубежное инвестирование, международный трансферт технологий, лицензирование, франчайзинг и др.

Необходимость международной торговли и ее эффективность обусловлены следующими основными факторами.

* 1. Особенность занимаемой территории. Трудно представить, чтобы, например, в Монако был построен металлургический завод для выплавки того небольшого количества тонн стали, которое необходимо этому государству. Современное производство становится эффективным при достижении некоторого минимального объема выпуска продукции, притом все более и более высокого (положительный эффект масштаба).
  2. Различиями в природно-климатических условиях стран (запасы полезных ископаемых, количество и качество пахотных земель и т.п.). Например, виноград и вино из него можно было бы производить, например, в Финляндии. Но эффективность такого производства в расчете на единицу продукции не будет идти в сравнение с соответствующей эффективностью для страны, где в силу природно-климатических факторов создаются более благоприятные условия для подобной культуры и такого производства.
  3. Необходимость внешней торговли вызвана неравномерностью развития различных отраслей народного хозяйства.
  4. На современном этапе развития национальных экономических систем четко прослеживается тенденция к максимальному расширению размеров производства (с целью минимизации средних издержек), тогда как емкость внутреннего рынка ограничена платежеспособностью населения.

В результате действия всех этих факторов у абсолютного большинства стран возникает потребность в сбыте излишков своей продукции на внешних рынках, а также необходимость получения определенных товаров и услуг извне. Заинтересованность отдельных стран в расширении своих международных связей объясняется также и стремлением извлечь более высокую прибыль в связи с использованием дешевой рабочей силы и сырья принимающих государств.

Таким образом, внешняя торговля, являясь одновременно и предпосылкой, и следствием МРТ, позволяет участвующим в ней странам:

• создавать условия для расширения размеров рынков, а, следовательно, углубления разделения труда;

• развивать специализацию страны, увеличивая тем самым объем национального производства;

• более полно использовать частично задействованные внутренние ресурсы, а при необходимости преодолевать ограниченность национальной ресурсной базы;

• расширять масштабы производства и потребления, ограниченные производственными возможностями страны;

• получать дополнительную выгоду за счет разницы уровней национальных и мировых издержек производства;

• расширять емкость внутреннего рынка, стимулируя внутренний спрос и устанавливая связь национального рынка с мировым.

Все это обеспечивает международной торговле роль важнейшего фактора формирования и эффективного функционирования современного мирового хозяйства.

* 1. Эволюция теории международной торговли

Не подлежит сомнению, что международная торговля играет огромную роль в экономическом развитии стран, в противном случае они бы не торговали между собой. Тем не менее, даже глубокое понимание этого не снижает актуальности постановки таких вопросов, как:

• за счет чего торгующие между собой страны получают экономический выигрыш;

• в какой пропорции общий экономический выигрыш распределяется между странами–участницами торговых отношений;

• какие товары стране экспортировать, а какие импортировать;

• какое влияние международная торговля оказывает на производство и потребление в соответствующих странах;

• как выигрыш страны, полученный от ее участия в международной торговле, распределяется между отдельными группами населения данной страны;

• можно ли определить те группы населения, которые выигрывают от участия страны в международной торговле, и те, которые проигрывают; каков размер их выигрыша (потерь);

• какой должна быть роль государства во внешнеторговых отношениях стран.

Современные концепции международной торговли, в основе которых лежат соответствующие теории МРТ, имеют долгую историю.

Попытка разработки последовательной экономической концепции, объясняющей необходимость международной торговли и ее место в хозяйственной жизни страны, впервые была предпринята в рамках научной экономической школы меркантилизма, сложившейся в XV столетии и господствовавшей почти три века до начала XVIII столетия. Основные представители меркантилизма: Т. Мен (Англия), А. Серра (Италия), А. Монкретьен (Франция).

Базовые идеи меркантилистов можно свести к следующим основным положениям:

• главным богатством общества являются драгоценные металлы, в частности золото и серебро;

• источником богатства является сфера обращения, т.е. торговля и денежный оборот;

• государство должно всячески способствовать накоплению в стране драгоценных металлов.

Итак, сторонники меркантилизма были убеждены, что основой процветания нации является наличие в стране золота и серебра. Именно золото и серебро позволяют строить фабрики и создавать рабочие места, содержать сильный государственный аппарат, армию, военный и торговый флот, вести колониальные войны, захватывая новые территории для метрополий. Внешняя торговля, по мнению меркантилистов, должна быть полностью ориентирована на получение золота, поскольку в случае простого товарного обмена (например, шерсти на вино) оба товара, будучи использованы, перестают существовать.

Ассоциируя богатство стран с количеством золота и серебра, которым они располагают, меркантилистская школа внешней торговли полагала, что для укрепления национальных позиций государство должно:

• поддерживать положительный торговый баланс – вывозить товаров больше, чем ввозить, так как это обеспечивает приток золота в качестве платежей, что, в свою очередь, позволит увеличить внутренние расходы, производство и занятость;

• регулировать внешнюю торговлю для увеличения экспорта и сокращения импорта с целью обеспечения положительного торгового сальдо с помощью тарифов, квот и других инструментов торговой политики;

• запретить или строго ограничить вывоз сырья и разрешить беспошлинный импорт сырья, которое не добывается внутри страны, но используется при производстве экспортной продукции: это позволяет держать низкими экспортные цены на готовую продукцию;

• запретить всякую торговлю колоний с иными странами, кроме метрополии, которая единственная может перепродавать колониальные товары за рубеж, и запретить колониям производить готовые товары, превращая их тем самым в поставщиков сырья для метрополии;

• установить контроль над использованием и обменом драгоценных металлов, в том числе запретить вывоз золота и серебра частными лицами.

Меркантилисты внесли серьезный вклад в развитие теории международной торговли хотя бы уже потому, что впервые отметили ее значимость для экономического развития стран и разработали одну из возможных моделей внешней торговли. Они впервые описали то, что в современной экономике называется ***платежным балансом***. Хотя они не смогли понять, что обогащение одной нации может происходить не только за счет обнищания других, с которыми она торгует, что международная экономика развивается, а поэтому развитие стран возможно не только за счет перераспределения уже существующего богатства, но и за счет его наращивания.

Практическая реализация идей меркантилизма способствовала развитию национализма, обособленности стран, возникновению конфликтных ситуаций между ними. Международная торговля в это время была разделена на «зоны», удовлетворявшие интересы метрополий (Испания, Франция, Великобритания и др.) и связанных с ними колониальных стран. В России меркантилистскую политику проводил Петр I.

Подобная экономическая политика противоречила развитию капиталистического производства, поэтому потребовались новые концепции международной торговли.

Самый сильный удар по меркантилистским воззрениям на внешнюю торговлю нанесли английские экономисты А. Смит и Д. Рикардо, представлявшие научную школу, которая позже получила название классической. Главной в их работах была идея о том, что благосостояние наций зависит от их способностей производить конечные товары и услуги, а развитие производства необходимо осуществлять за счет разделения труда и кооперации. Практически во всех своих трудах они доказывали: выгоду получают страны, активно, без помех и ограничений участвующие в МРТ. Дальнейшая эволюция концепций международной торговли связана с именами шведских ученых Э. Хекшера и Б. Олина, развивших учение о факторах производства и обосновавших необходимость определять сравнительные преимущества при внешней торговле, исходя из оценки факторов производства, их соотношения и взаимосвязи. Правда, теория Хекшера‒Олина, разделяемая большинством современных экономистов, не всегда позволяет убедительно объяснить, почему именно тот или иной набор товаров преобладает в экспорте и импорте страны («парадокс Леонтьева»).Теория Хекшера‒Олина не давала, в частности, ответа на вопросы, связанные с развитием международной внутриотраслевой торговли между странами, имеющими примерно одинаковый уровень наделенности факторами производства. С целью получения ответов на эти и подобные вопросы были разработаны такие концепции международной торговли, как:

• концепция подобия стран (теория пересекающегося спроса);

• концепция «жизненного цикла продукта»;

• концепция экономии за счет масштабов производства;

• концепция конкурентных преимуществ нации;

• концепция внешнеторговой деятельности фирм;

• концепция специализации производства.

Существуют и другие теории внешней торговли. Однако все они, в том числе и перечисленные выше, требуют дальнейшего развития и адаптации к современным весьма динамичным условиям международной торговли.

6.3 Развитие мирового рынка и стандартная модель его равновесия

Главным внешним признаком существования мирового рынка, возникшего и получившего развитие на основе внутренних (национальных) рынков, постепенно выходивших за национальные границы, является передвижение товаров и услуг между странами.

Мировой рынок, на котором совершается обмен товарами и услугами между всеми странами мира посредством купли-продажи на основе свободного предпринимательства, рыночного ценообразования и МРТ, представляет собой интегральный элемент мирового хозяйства. Основными составными его частями являются:

• система обмена ресурсов (производственных, финансовых, трудовых, информационных);

• территориальная организация сферы обращения, где происходит согласование различных интересов производителей и потребителей товаров и услуг.

Эволюция форм рынка выглядит следующим образом: от внутреннего рынка, как формы товарообмена, при котором все предназначенное для продажи сбывается потребителям данной страны ⇒ через национальный рынок, внутренний рынок, часть которого ориентируется на иностранных покупателей ⇒ к международному рынку, как части национальных рынков, которая непосредственно связана с зарубежными рынками ⇒ к мировому рынку, как сфере устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на МРТ и других факторах производства.

В систему мирового рынка входят:

• рынок готовой продукции;

• рынок средств производства;

• рынок труда;

• рынок сырья и полуфабрикатов;

• рынок кредитно-финансовых ресурсов и ценных бумаг;

• рынок капиталов;

• рынок знаний, технологий и информации;

• рынок услуг.

Составляющими элементами мирового рынка являются его территориальные подразделения, в частности, обширные региональные рынки, рынки отдельных государств, а также их экономических интеграционных группировок.

***Равновесие на мировом рынке.*** Рассмотрим ряд базовых определений. ***Международная торговля* ‒** сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли **всех**стран мира.

Применительно к одной стране обычно используется термин «внешняя торговля государства», применительно к торговле двух стран между собой — «межгосударственная, взаимная, двусторонняя торговля», а применительно к торговле всех стран друг с другом **‒** «международная или мировая торговля». Часто под международной торговлей понимают торговлю не только товарами, но и услугами. Услуги **‒** это тоже товары, но зачастую не имеющие овеществленной формы и отличающиеся от товаров по ряду параметров, о которых речь пойдет ниже.

Международная торговля состоит из двух встречных потоков товаров **‒** экспорта и импорта и характеризуется торговым сальдо и торговым оборотом.

***Экспорт*** **‒** продажа товара, предусматривающая его вывоз за границу.

***Импорт*** **‒** покупка товара, предусматривающая его ввоз из-за границы.

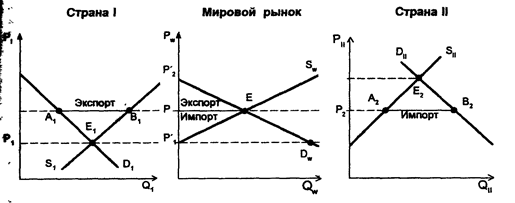
***Торговое сальдо*** **‒** разность стоимостных объемов экспорта и импорта.

***Торговый оборот*** **‒** сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

По принятым в мире стандартам статистики ключевым элементом для признания торговли международной, продажи товара **‒** экспортом, а покупки **‒** импортом является факт пересечения товаром таможенной границы государства и фиксации этого в соответствующей таможенной отчетности. При этом меняет товар собственника или нет **‒** значения не имеет. Например, если компьютер продан (а, по сути, передан) американским подразделением IBM своему российскому подразделению, он считается экспортом США и импортом России, даже, несмотря на то, что собственником товара осталась американская компания IBM. В теории платежного баланса, как мы увидим ниже, напротив, определяющим является смена товаром собственника, и продажа российского сырья филиалу американского предприятия, находящемуся в России, будет считаться российским экспортом, хотя сырье не пересекало границу.

Экспорт и импорт являются двумя ключевыми понятиями, характеризующими международное движение товаров, которые применяются для всестороннего анализа международной торговли и для практических целей. Торговое сальдо и оборот, как их производные, имеют более узкое аналитическое и практическое значение и используются реже.

На мировом рынке, как и на любом рынке, формируются спрос и предложение, и поддерживается стремление к рыночному равновесию. Для того чтобы понять, как это происходит, рассмотрим условный пример. Предположим, страны I и II в изоляции друг от друга выпускают и потребляют один и тот же товар, но ресурсы для его производства и потребности в нем различны. Соответственно, на внутреннем рынке будут складываться разные рыночные цены и разные условия равновесия. Спрос и предложение товара в стране I составляют DI и SI, а в стране II **‒** соответственно DII и SII. По горизонтальной оси показаны объемы производства товара QI QII, по вертикальной **‒** его внутренняя цена РI, РII соответственно в странах I и II. Рыночное равновесие спроса и предложения на товар достигается в точке Е1 в стране I, где цена товара составляет Р1, и точке Е2 в стране П, где цена товара составляет Р2. Поскольку Р1 < Р2 данный товар дешевле в стране I, чем в стране II, и, следовательно, стране I выгодно его экспортировать в страну II и получить от этого какую-то прибыль, а стране II выгодно его импортировать из страны I и тем самым сэкономить и снизить его закупки на внутреннем рынке. Из-за различия во внутренних ценах между странами I и II у страны I при любой цене на товар больше, чем Р1, возникает его избыточное предложение. У страны II при любой цене на товар меньше, чем Р2возникает избыточный спрос на него.



**Рис. 6.3.1 ‒** Баланс спроса и предложения на мировом рынке

Страны устанавливают торговые отношения. Равновесная цена P1 в стране I показывает, что в точке Е, спрос на товар точно равен предложению и у страны I нет товара для экспорта. Тем самым определяется точка Р1' на кривой предложения на мировом рынке, показывающая минимальную цену, по достижении которой экспорта товара из страны I не будет. Для страны II равновесная цена Р2, показывает, что в точке равенства спроса и предложения Е2 стране не требуется никакого импорта товара, поскольку она обходится своими собственными ресурсами. Тем самым определяется точка Р2' на кривой спроса на мировом рынке, показывающая максимальную цену, по достижении которой импорт товара страной II прекратится.

Поскольку существуют только две страны, количество товара, экспортируемого страной I, должно соответствовать количеству товара, импортированного страной II. Или, что то же самое, избыточное внутреннее предложение в стране I должно быть равно избыточному внутреннему спросу в стране II, то есть графически А1В1 = А2В2, где А1B1 представляет собой экспорт страны I, a А2В2 ‒ импорт страны II. Величина экспорта А1В1 покажет вторую точку, определяющую кривую предложения товара на мировом рынке, а величина импорта А2В2 покажет вторую точку, определяющую кривую спроса на товар на мировом рынке. Но, поскольку количественно экспорт и импорт равны, то на графике мирового рынка они совпадут на отрезке РЕ, определив новое рыночное равновесие, которое достигается в точке Е при новом уровне мировой цены Р‒ равновесной цене товара на мировом рынке. Мировой спрос и предложение товара по этой цене определяются соответственно кривыми Dw и Sw.

Если возникнет ситуация, когда цена мирового рынка по каким-то причинам поднимется выше уровня Р, расширив тем самым объем экспорта свыше А1В1, то ограниченность спроса количественными рамками А2В2 понизит цену до уровня Р. Если же цена мирового рынка почему-либо упадет ниже уровня Р, то количественно спрос на импорт товара превзойдет его количество, имеющееся для экспорта A1B1, и цена вернется к мировому уровню Р.

В формализованном виде условие равновесия в торговле между двумя странами может быть записано следующим образом:

Объем экспорта = Объем импорта

(S1 ‒ D1) = (D2 ‒ S2) или (D1+D2) = (S1 + S2); Dw = Sw.

Отсюда следует, что условия [(S1‒D1)=(D2‒S2)] и Dw=Sw эквивалентны условиям равновесия на мировом рынке продаж конкретного товара.

Рассмотренное выше позволяет сделать следующие более общие выводы:

• мировой рынок представляет собой сферу международного баланса спроса и предложения на товары, экспортируемые и импортируемые странами;

• размеры экспорта определяются размерами избыточного предложения товара, размеры импорта ‒ размерами избыточного спроса на товары;

• факт наличия избыточного предложения и избыточного спроса устанавливается в процессе происходящего на международном рынке сравнения внутренних равновесных цен на одинаковые товары в различных странах;

• цена, по которой осуществляется международная торговля, находится между минимальной и максимальной внутренними ценами равновесия, существующими в странах до начала торговли;

• с одной стороны, изменение мировой цены ведет к изменению количества экспортируемых и импортируемых товаров на мировом рынке, с другой ‒ изменение количества экспортируемых и импортируемых товаров приводит к изменению мировой цены.

Таким образом, простейшая модель мирового рынка, называемая моделью частичного равновесия, показывает основные функциональные взаимосвязи между внутренним спросом и предложением и спросом и предложением товаров на мировом рынке, определяет количественные объемы экспорта и импорта, а также равновесную цену, по которой осуществляется торговля.

Развитие мирового рынка товаров привело на рубеже XIX-XX веков к интенсификации международного экономического общения, которое стало постепенно выходить за рамки межгосударственного обмена товарами. Бурное развитие производительных сил и рост мощи финансового капитала привели к возникновению мирового хозяйства.

Главное условие развития мировой экономики ‒ растущий мировой рынок. Следовательно, устойчивость мирового рынка, его стабильность и рост, т.е. достижение и сохранение равновесия на мировом рынке, при его повышательной динамике ‒ это стратегическое качество, обеспечивающее устойчивое развитие современной мировой экономики. Формула такого развития мирового рынка проста ‒ ***соответствие мирового производства мировому спросу*.** В этом смысле данная формула не отличается от формулы равновесия национального рынка, но ее реализация в масштабах глобального мирового рынка представляет огромную сложность. В условиях, когда мировое производство отстает от мирового спроса, на мировой экономической сцене появляется хорошо известная в России разрушительная категория ‒ ***дефицит*** (рыночный спрос превышает предложение), нарушающий рыночное равновесие, в том числе на специализированных мировых рынках. Если же появляется избыток, это немедленно влечет за собой снижение цен; в результате сокращается производство данного товара и снова восстанавливается равновесие между спросом и предложением, а цена приобретает определенную устойчивость.

В то же время на мировом рынке огромную роль играет спекулятивный фактор, фактически легализованный порочной системой ценообразования (в ее основе ‒ игнорирование стоимостных категорий и доминирование системы «спрос – предложение»). В результате ценовая устойчивость на мировых рынках крайне нестабильна.

***Совокупный мировой спрос*** ‒ это объем производства товаров, который можно реализовать потребителям на мировом рынке (при существующем уровне цен). Он состоит из закупок товаров фирмами (производственное потребление, потребление домашних хозяйств), людьми (личное потребление), правительствами (государственное потребление), а также той части национальных ресурсов разных стран, которые направляются на инвестиции, и экспорта товаров на внешние рынки.

***Совокупное мировое предложение*** ‒ это количество товаров, которое производители в разных странах готовы предложить на мировом рынке потребителя при существующем уровне цен. Оно обеспечивается как внутренним производством стран мира, так и взаимным импортом товаров и услуг.

Таким образом, для обеспечения равновесия мирового рынка совокупный мировой спрос должен равняться совокупному мировому предложению, устанавливая между этими двумя гигантскими объемами товаров и услуг устойчивую взаимозависимость.

На деле с точки зрения интересов и практики отдельных стран (особенно когда речь идет об экономически мощных странах) такое равновесие на мировом рынке ‒ большая редкость, правилом же является отклонение от баланса в ту или другую сторону в зависимости от ожидаемых выгод со стороны тех крупных экономических агентов, которые господствуют на мировых специализированных рынках.

#### *Регулирование мирового рынка*. Регулирование процессов мирового рынка осуществляется в основном через ВТО; но оно далеко не полно и имеет существенные изъяны. В зависимости от ситуации в наиболее крупных государствах мира и их внутренней или внешней политики практикуются акции, взламывающие хрупкое равновесие рынка.

Попытки воздействовать на мировой рынок со стороны мирового сообщества (его наиболее крупных и влиятельных участников) осуществляются:

1) на универсально-мировом уровне (через установление торговых правил ГАТТ-ВТО);

2) косвенными средствами (через систему поощрений или, наоборот, отягощений ‒ тарифы, пошлины и иные инструментарии);

3) на региональном уровне, в том числе через интеграционные образования (ЕС, НАФТА, АСЕАН и другие аналогичные или подобные им структуры);

4) на двусторонних торговых переговорах стран.

Устранение искусственных протекционистских, таможенных и прочих барьеров, существующих на мировом рынке, очевидно, могло бы привести к повышению значения ВТО так, чтобы другие международные институты должны были координировать свою деятельность с этой организацией. Но такая эволюция маловероятна, поскольку современный мировой рынок крайне политизирован, сильные государства в устремлениях решать «свои» задачи осуществляют безудержную экспансию на мировой рынок, стимулируя и подгоняя национальных агентов (прежде всего ТНК и финансовые потоки) в этих целях, и усиливая диспропорции в объемах спроса, предложения и ценовой политики. Соответственно, формируется тенденция, дестабилизирующая равновесие мирового рынка.

Сильное влияние на мировой рынок оказывают факторы, связанные с мировой валютно-финансовой обстановкой. Необычайно возросло влияние фактора нестабильности, привнесенного из системы мировых финансов в относительно стабильную систему мировой торговли товарами. Наметились тенденция ослабления ГАТТ-ВТО, повышение роли соглашений «Большой семерки (восьмерки)», ЕС; участившиеся рецидивы протекционизма, особенно в периоды кризисов. Происходит усиление влияния односторонних финансовых структур, в частности МВФ и ВБ.

Все это увеличивает неустойчивость мирового рынка, делает его менее прогнозируемым и крайне хрупким.

6.4 Распределение доходов в условиях международной торговли

Теория международной торговли, в частности теория сравнительных преимуществ, утверждает, что в результате развития внешнеторговых отношений все участвующие в них страны получают выигрыш в виде прироста общего благосостояния. Вместе с тем, одним из ключевых является вопрос, как распределяется этот выигрыш. С одной стороны, очевидно, что он не может распределяться равномерно между странами, поскольку его размер зависит от того, на каком уровне установятся мировые цены. С другой стороны, выигрыш от внешней торговли, который получает страна в целом, распределяется внутри страны между потребителями и производителями, экспортерами и импортерами также не поровну. Наконец, следует иметь в виду, что в результате специализации происходят изменения в распределении ресурсов между отраслями и, следовательно, изменяются доходы владельцев факторов производства.

Распределение выигрыша от международной торговли как внутри страны, так и между странами в конечном итоге определяется тем, на каком уровне устанавливаются цены на те товары, которыми страны торгуют между собой, и каковы объемы торговли. Для ответа на этот вопрос недостаточно знать только потенциальные возможности предложения этих товаров на мировой рынок, которые можно объяснить с помощью теории сравнительных преимуществ или других теорий международной торговли, рассмотренных в предыдущей главе. Как уже было показано, даже если страна обладает сравнительным преимуществом в производстве какого-либо товара, это преимущество может быть реализовано лишь в том случае, если мировая цена на этот товар будет выше внутренней. Поскольку и уровень цены, и объем продаж на мировом рынке являются результатом установления равновесия между предложением и спросом, теория международной торговли должна быть дополнена анализом спроса.

***Определение мировой цены и объемов торговли***. Чтобы показать, как устанавливаются мировые цены и определяются объемы взаимной торговли, рассмотрим, как и в первой главе, условный пример. Пусть две страны ‒ Аргентина и Бразилия ‒ производят один и тот же продукт ‒ зерно. Кривые внутреннего предложения зерна в Бразилии SБ и в Аргентине SА (см. Рис. 6.4.1), показывающие соотношение между объемами производства и уровнем цен, определяются предельными издержками, динамика которых, в свою очередь, зависит от обеспеченности стран факторами производства, используемой технологии и т.д.

Кривые спроса на зерно (DА в Аргентине и DБ в Бразилии), показывающие соотношение между объемом спроса и уровнем цен, определяются вкусами и предпочтениями потребителей при данном уровне дохода. Предположим, что при отсутствии внешней торговли характеристики спроса и предложения таковы, что равновесие на рынке зерна (пересечение кривых спроса и предложения) в Аргентине устанавливается при цене 120 долл. за 1 т, а в Бразилии — при цене 200 долл. за 1 т.

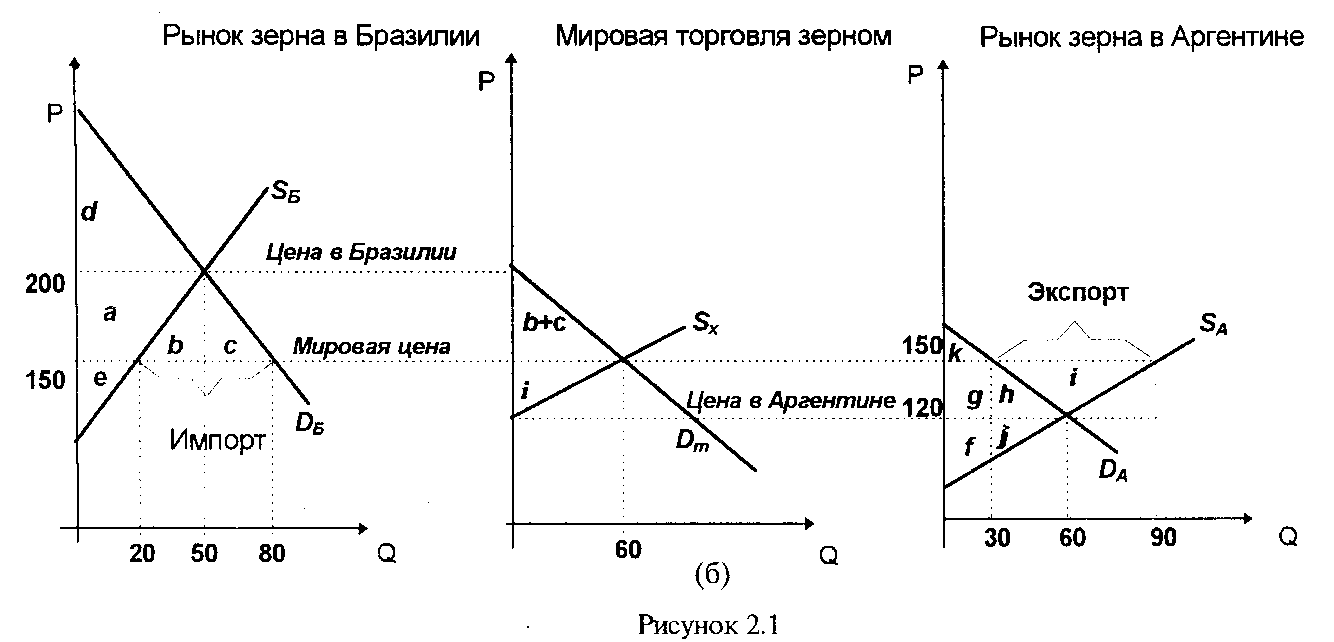


Рис. 6.4.1 ‒ Определение мировой цены и объемов торговли

Цена на зерно в Бразилии выше, чем в Аргентине, поэтому аргентинским производителям должно быть выгодно экспортировать свою продукцию, а потребителям в Бразилии ‒ покупать более дешевое импортное зерно. Таким образом, первоначальная разница в ценах создает возможности для экспорта и импорта, но все зависит от того, на каком уровне установится мировая цена. Зная характеристики внутреннего спроса и предложения в обеих странах, мы теперь можем определить размеры предложения зерна на экспорт, спроса на импортное зерно и, следовательно, уровень равновесной мировой цены. Важно подчеркнуть, что в условиях свободной торговли внутренние цены изменяются до уровня мировой цены.

Аргентинским производителям будет выгодно расширять производство зерна и экспортировать его, если мировая цена будет выше первоначальной внутренней цены в Аргентине (РМ>120). Чем выше будет мировая цена, тем больше производители в Аргентине будут расширять предложение зерна, но одновременно будет расти и внутренняя цена, и потребители в Аргентине будут сокращать предъявляемый на рынке спрос. Таким образом, размеры предложения зерна на мировом рынке (SХ) будут определяться разницей между предложением и спросом на внутреннем рынке Аргентины, возникающей в условиях роста цен на зерно:

**SХ = SА** ‒ **DА**.

С другой стороны, бразильским потребителям будет выгодно приобретать импортное зерно, если мировая цена на него будет ниже первоначальной внутренней цены в Бразилии (РМ < 200). Чем ниже будет мировая, а, следовательно, в условиях свободной торговли и внутренняя цена, тем больше потребители в Бразилии будут увеличивать спрос на зерно, но одновременно бразильские производители будут сокращать объем предложения. Таким образом, величина спроса на зерно на мировом рынке (DМ) будет определяться разницей между спросом и предложением на внутреннем рынке Бразилии, возникающей в условиях падения цен на зерно:

**DМ = DБ** ‒ **SБ.**

Итак, по мере налаживания торговых связей цена на зерно в Аргентине растет, и его предложение для продажи на внешнем рынке увеличивается, а цена в Бразилии снижается и спрос на импорт растет. На рисунке 6.4.1 показаны кривые спроса на импорт и экспортного предложения, которые пересекаются в точке, соответствующей цене равновесия. В рассматриваемом примере равновесие на мировом рынке достигается при цене 150 долл. за 1 т зерна. При такой цене избыточный спрос в Бразилии (80 ‒ 20 = 60) соответствует избыточному предложению в Аргентине (90 ‒ 30 = 60). При более высокой цене предложения зерна на мировом рынке превысит спрос, что будет способствовать снижению цены. При более низкой цене, наоборот, спрос превысит предложение, и мировая цена будет расти, пока не достигнет равновесного значения.

***Торговля и интересы потребителей***. Модель спроса и предложения, описанная выше, позволяет показать, что хотя свободная торговля является взаимовыгодной для стран в целом, однако внутри этих стран одни труппы населения выигрывают, а другие проигрывают.

Рассмотрим влияние внешней торговли на интересы потребителей. До установления торговых отношений между странами потребители в Бразилии подпали 50 тыс. т зерна по цене 200 долл. за 1 т, а потребители в Аргентине ‒ 60 тыс. т по цене 120 долл. за 1 т. Приобретая зерно по этим ценам, потребители получали выигрыш (так называемый излишек потребителя), равный разнице между максимальной суммой, которую потребители были согласны заплатить за зерно, и суммой, которую они фактически платили исходя из сложившейся рыночной цены. На графике этот выигрыш представляет собой площадь между кривой спроса и линией рыночной цены: для потребителей зерна в Бразилии он был равен области d (рисунок 6.4.1), а для потребителей в Аргентине ‒ области g+h+k (рисунок 6.4.1).

После установления торговых отношений Бразилия становится импортером зерна и цена на ее внутреннем рынке снижается с 200 до 150 долл. за 1 т. В результате потребители увеличивают закупки зерна с 50 до 80 тыс. т, и их совокупный выигрыш теперь составляет область а + b + с + d, из которого область а+b+с ‒ это чистый выигрыш, полученный в результате внешней торговли. Обратная картина наблюдается в Аргентине как стране-экспортере зерна. Внутренняя цена в Аргентине повышается со 120 до 150 долл. за 1 т. что приводит к падению спроса на зерно и. соответственно, его закупок. Потребительский излишек в Аргентине теперь равен только области k, и значит, потребители несут чистые потери от внешней торговли в размере области g + h.

Таким образом, в результате развития международной торговли потребители в стране-импортере выигрывают, поскольку имеют возможность покупать больше необходимого им продукта по более низкой цене. С другой стороны, в стране-экспортере потребители проигрывают, так как в результате роста цены вынуждены сокращать объем закупок.

***Торговля и интересы производителей***. Рассмотрим теперь влияние международной торговли на интересы производителей. До установления внешнеторговых отношений производители в обеих странах получали выигрыш от продажи зерна ‒ так называемый излишек производителя, представляющий собой разность между выручкой от продажи продукта по рыночной цене (в нашем примере 50 х 200 в Бразилии и 60 х 120 в Аргентине) и суммой, которую бы они выручили при продаже по минимально возможной цене (площадь под кривой предложения). Таким образом, выигрыш производителей от продажи продукта по сложившейся рыночной цене может быть измерен как площадь между кривой предложения и линией рыночной цены: для производителей зерна в Бразилии он был равен области а + е (рисунок 6.4.1), для производителей в Аргентине ‒ областиf +j (рисунок 6.4.1).

После установления внешнеторговых отношений аргентинские производители зерна становятся экспортерами и получают дополнительные стимулы для увеличения объемов производства в виде более высоких цен и расширившихся рынков сбыта. В этих новых условиях их совокупный выигрыш составляет область (f+j+g+h+i), а чистый выигрыш от развития торговли ‒ g + h + i. Что касается бразильских производителей зерна, то они, в силу меньшей конкурентоспособности своего производства, уступают свои позиции на внутреннем рынке иностранным конкурентам и сокращают производство. Их совокупный выигрыш теперь составляет только область с, то есть они несут чистые потери в размере области а.

Таким образом, в результате развития международной торговли производители в импортозамещающих отраслях проигрывают, поскольку конкуренция со стороны более эффективных иностранных производителей вынуждает их снижать цены и сокращать объемы производства. С другой стороны, производители в экспортных отраслях выигрывают, так как, выходя на мировой рынок, они получают возможность расширить производство и продавать продукцию по более высоким ценам.

***Чистый выигрыш от международной торговли страны в целом***. Зная влияние международной торговли на интересы потребителей и производителей, мы можем теперь оценить изменение благосостояния в стране-экспортере и стране-импортере в целом.

Если в Бразилии как стране-импортере чистый выигрыш потребителей составляет область а+b+с, а чистые потери производителей в отраслях, конкурирующих с импортом, составляют область а, то совокупный эффект для страны в целом будет равен: (а +b+ с) ‒ а = b+ с. В Аргентине как стране-экспортере производители имеют чистый выигрыш в размере g+h+i, а потребители, напротив, теряют область g +h. Следовательно, чистый эффект для благосостояния экспортирующей страны составит: (g + h + i) ‒ (g + h) = i.

Конечно, следует иметь в виду известную некорректность такого непосредственного сравнения выгод и потерь разных групп населения, поскольку их субъективные оценки могут существенно различаться (один доллар потерь для бедного человека, очевидно, значит гораздо больше, чем один доллар дополнительного выигрыша для человека состоятельного). Поэтому здесь речь идет лишь о первоначальном чисто стоимостном подходе к исследованию последствий внешней торговли, который затем может быть дополнен более углубленным социально-экономическим, политическим и иным анализом.

В целом, рассмотрение рыночного равновесия с использованием модели «спрос-предложение» еще раз подтверждает вывод о том, что развитие международной торговли дает выигрыш всем странам. Однако если в стране-импортере этот чистый выигрыш возникает в результате того, что выгоды потребителей намного превосходят потери производителей продукции, конкурирующей с импортом, то в стране-экспортере, наоборот, общий прирост благосостояния обеспечивается за счет большого выигрыша производителей, хотя потребители несут потери. Этот вывод принципиально важен для объяснения причин государственного вмешательства в сферу внешней торговли.

***Распределение выигрыша от торговли между странами***. Как можно видеть из рисунка 6.4.1, размер чистого выигрыша страны-импортера (область b + с) зависит от физического объема импорта (80‒20 = 60) и того, насколько понизилась цена (200 ‒ 150 = 50). Аналогично, величина чистого выигрыша страны-экспортера (область i на рисунке 6.4.1) зависит от физического объема экспорта (90 ‒ 30 = 60) и того, насколько повысилась цена (150 ‒ 120 = 30).

Для того, чтобы наглядно показать распределение выигрыша от торговли между странами, удобнее использовать графики спроса и предложения на мировом рынке (рисунок 6.4.1), где имеется вся необходимая для этого информация: равновесный объем экспорта/импорта и уровни цен до и после установления торговых отношений. Легко убедиться, что на этом графике чистый выигрыш страны-импортера равен площади между кривой спроса на импорт D и линией мировой цены, а чистый выигрыш страны-экспортера ‒ площади между линией мировой цены и кривой экспортного предложения S.

Поскольку объем внешней торговли у обеих стран одинаков, распределение выигрыша зависит только от того, насколько в этих странах изменились цены. Если в стране-экспортере цены выросли на х процентов (относительно мировой цены), а цены в стране-импортере снизились на у процентов, то

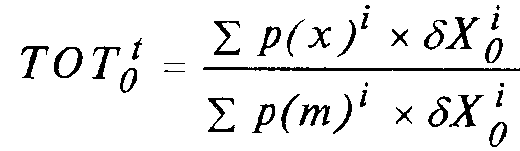
|  |
| --- |
| выигрыш страны ‒ экспортера/выигрыш страны ‒ импортера = х/ у |

В рассматриваемом примере цена в Бразилии упала на 33,3% [(200 ‒ 150):150х100%], а цена в Аргентине выросла на 20% 1(150 ‒ 120):150х100%]. Поэтому в результате выигрыш Бразилии оказался больше на 66,7%.

Таким образом, хотя международная торговля и является взаимовыгодной, выигрыш от нее распределятся между странами неравномерно. Больше выигрывает та страна, в которой цены изменились в большей степени. Другими словами, чем ниже эластичность спроса на импорт или экспортного предложения, тем больше выигрыш от торговли.

***Условия торговли***. Для оценки того, насколько выгодна стране внешняя торгом ля, используется показатель «условия торговли» — соотношение экспортных цен рассматриваемой страны к се импортным ценам, или Рx/Рm . В общем случае, рост этого показателя (улучшение условий торговли) означает повышение благосостояния нации, а его падение (ухудшение условий торговли) свидетельствует о снижении благосостояния. В самом деле, если цены на экспортные товары данной страны на мировом рынке увеличиваются по сравнению с ценами на ту продукцию, которую она импортирует, это означает, что на единицу своего экспорта страна теперь может приобрести больше импортных товаров. Следовательно, страна получает больший выигрыш от внешней торговли.

На практике показатель условий торговли рассчитывается для отдельных стран или групп стран на основе индексов иен для экспорта и импорта (обычно используется индекс Ласпейреса). Условия торговли в году / по сравнению с базовым годом *0* (*Т0Тt0*) можно представить следующим выражением:

**

*р(х)i* ‒ отношение экспортной цены товарной группы / в году *t* к ее цене в базисном году *0*;

*р(m)i* ‒ отношение импортной цены товарной группы / в году t к ее цене в базисном году *0*,

*ƅXi0* ‒ доля экспорта товарной группы / в совокупном экспорте из данной страны в базовом году *0*,

*ƅMi0* ‒ доля импорта товарной группы *i* в совокупном импорте в данную страну в базовом году *0*.

Изменение условий торговли служит одним из показателей, характеризующих изменение положения страны в мировой торговле. Сами условия торговли, в свою очередь, зависят от колебаний спроса как на мировом, так и на внутреннем рынках, от изменений в технологии и условиях производства, от степени монополизации рынков отдельных товаров и т.д.

Вместе с тем, следует иметь в виду, что размер выигрыша, который получает страна от внешней торговли, зависит не только от цен, но и от физических объемов экспорта и импорта. Поэтому не всегда правомерно делать выводы об изменении благосостояния страны только на основании изменения индекса условий торговли. В частности, если снижение цен на экспортную продукцию обусловлено ростом эффективности ее производства, то при достаточно эластичном спросе на мировом рынке страна сможет увеличить физические объемы своего экспорта и получить больший выигрыш, хотя условия торговли для нее и ухудшились.

Следует, однако, обратить внимание на так называемую проблему разоряющего роста, когда расширение экспорта приводит к такому ухудшению условий торговли, что благосостояние нации снижается. Эта проблема, которую впервые проанализировал американский экономист Я. Бхагвати в 1958 г., может возникнуть, в частности, для многих развивающихся стран, в которых возможности экономического роста обусловлены расширением добычи и экспорта сырья. Поскольку спрос на сырье на мировом рынке часто характеризуется низкой эластичностью, быстрое наращивание физических объемов экспорта приводит к такому падению мировых цен на сырье, которое перекрывает положительный эффект от самого экономического роста. В этом случае экспортно-расширяющий рост может стать для страны невыгодным.

***Международная торговля и распределение доходов***. Развитие свободной международной торговли приводит к изменению цен, объемов спроса и предложения на рынке и к специализации, т.е. увеличению производства в отраслях, ориентированных на экспорт, и сокращению производства в отраслях, конкурирующих с импортом. Поэтому, как уже было показано, международная торговля делит общество на тех, кто в результате выигрывает, и тех, кто теряет. Однако до сих пор мы анализировали эту проблему с точки зрения разделения общества на потребителей и производителей. Теория Хекшера-Олина дает возможность оценить последствия развития внешней торговли для владельцев различных факторов производства (рабочих, землевладельцев, собственников капитала и др.), поскольку изменения относительных цен на товары приводит к росту вознаграждения одних факторов производства за счет других.

***Изменение спроса на факторы производства и доходов в краткосрочном периоде***. Напомним, что теория Хекшера-Олина утверждает, что страны экспортируют товары, требующие для своего производства значительных затрат факторов, относительно избыточных для этих стран, и небольших затрат относительно дефицитных факторов. Используем снова пример, когда две страны (Аргентина и Бразилия) производят два товара (сахар и зерно). Предположим, что для производства этих двух товаров используются два фактора производства ‒ земля и труд, причем в производстве зерна более интенсивно используется земля, в то время как производство сахара ‒ более трудоемкий процесс. Пусть в Аргентине относительно избыточным фактором производства является земля, а в Бразилии ‒ труд. В этом случае, в соответствии с теорией Хекшера‒Олина, Аргентине будет выгодно специализироваться на производстве зерна и экспортировать его, а Бразилия станет экспортером сахара. Как изменятся доходы владельцев земли и рабочих? Кто выиграет и кто проиграет? Ответ на эти вопросы во многом зависит от рассматриваемого периода времени, поскольку краткосрочные и долгосрочные последствия развития внешней торговли оказываются различными.

Специализируясь на производстве зерна, Аргентина увеличивает его производство. Растут цены на зерно, растет и спрос на земельные участки, пригодные для выращивания зерна, что, при ограниченном предложении этого ресурса, приводит к повышению уровня арендной платы за землю и к росту доходов земельных собственников. Кроме того, для выращивания зерна необходимо некоторое количество сельскохозяйственных рабочих, спрос на труд которых также растет. Это создает возможность для роста заработной платы, поскольку в краткосрочном периоде количество рабочих на рынке труда, обладающих необходимыми знаниями и квалификацией для работы в этой отрасли, также ограничено.

С другой стороны, Аргентина начинает импортировать более дешевый бразильский сахар. Цены на сахар снижаются, и отечественные производители сахара вынуждены сокращать производство, что приводит к падению спроса на труд рабочих, а также на земельные участки, на которых выращивался сахарный тростник. Падают доходы владельцев этой земли, часть рабочих оказываются безработными, средний уровень заработной платы в отрасли снижается. Обратные процессы происходят в Бразилии, которая специализируется на производстве сахара и импортирует дешевое аргентинское зерно.

Таким образом, порождаемое международной торговлей изменение структуры национального производства означает изменение и структуры спроса на факторы производства. Отрасли, которые начинают быстро развиваться, предъявляют спрос на дополнительные ресурсы, а отрасли, где объем производства сокращается, будут эти ресурсы высвобождать. В результате, в краткосрочном периоде внешняя торговля обуславливает перераспределение доходов в зависимости от того, в какой отрасли занят данный фактор производства: растут доходы тех, кто связан с отраслями, ориентированными на экспорт, и падают доходы в отраслях, конкурирующих с импортом.

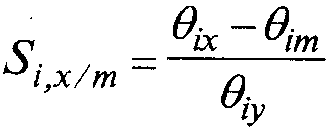
***Изменение спроса на факторы производства и доходов в долгосрочном периоде***. Чем более длительный промежуток времени мы рассматриваем, тем большую роль играет мобильность факторов производства, их переливы из отрасли в отрасль. Владельцы факторов производства стремятся приспособиться к изменившейся структуре спроса и найти себе применение в растущих отраслях. Более высокие ставки заработной платы в хозяйствах, занимающихся выращиванием зерна в Аргентине, будут привлекать туда дополнительную рабочую силу, в том числе ту, которая потеряла работу на предприятиях сахарной промышленности. Увеличение предложения труда приведет к постепенному снижению заработной платы в зерновых хозяйствах. Кроме того, начнут выравниваться ставки арендной платы по мере того, как часть земель будет высвобождаться из-под посевов сахарного тростника и предоставляться под выращивание зерна. В Бразилии, наоборот, количество земель, занятых под выращиванием зерна будет сокращаться, а рабочая сила будет постепенно перетекать в сахарную промышленность.

Таким образом, со временем на рынках факторов производства восстанавливается нарушенное равновесие между спросом и предложением, и уровень доходов постепенно выравнивается. Однако это не значит, что в долгосрочном периоде ставки доходов возвращаются к своему прежнему уровню, существовавшему до начала внешней торговли. Дело в том, что поскольку изначально разные факторы использовались в производстве зерна и сахара и разной степени, изменение в объемах производства обусловило неравномерность в изменении спроса на факторы производства. Так, например, в Аргентине, сокращение производства сахара привело к высвобождению большого количества труда (так как это относительно трудоемкое производство) и небольшого количества земли. Однако в производстве зерна, которое быстро росло, наоборот, требовалось много плодородной земли и относительно мало новых рабочих рук. Другими словами, факторы производства, которые высвободились в отрасли, конкурирующей с импортом, не соответствовали по своей структуре той, которая требовалась расширявшимся экспортным отраслям. В результате таких отраслевых сдвигов под воздействием международной торговли в Аргентине образовался избыток рабочей силы и недостаток плодородных земель. Эта диспропорция устраняется путем изменения цен на факторы производства: уровень заработной платы в целом в экономике должен снизиться, а ставки арендной платы за землю ‒ возрасти. В нашем примере, в Аргентине со временем в выигрыше оказываются все землевладельцы, а в проигрыше ‒ все рабочие, независимо от того, в каком производстве эти факторы заняты.

Таким образом, в долгосрочном периоде развитие внешней торговли приводит к увеличению доходов владельцев того фактора производства, который интенсивно используются в экспортных отраслях, и к падению доходов фактора производства, который интенсивно используется в отраслях, конкурирующих с импортом. Этот вывод, который в 1941 г. строго доказали американские экономисты В.Столпер и П.Самуэльсон, известен как теорема Столпера‒Самуэльсона. Она справедлива при определенных допущениях (существование совершенной конкуренции, свободное перемещение факторов производства между отраслями, неизменность общего предложения факторов производства и др.).

***Показатель степени специализации факторов производства***. Из теории Хекшера-Олина и теоремы Столпера-Самуэльсона следует, что чем больше тот или иной фактор производства специализирован на производстве экспортной продукции, тем больше он выигрывает в результате внешней торговли (обратное справедливо для фактора, сконцентрированного в импортозамещающем производстве).

На практике для измерения степени экспортной или импортной специализации факторов производства можно использовать данные о доле доходов этих факторов в добавленной стоимости экспортных и импортозамещающих производств, а также в национальном доходе в целом:



где:

*Si,x/m* ‒ показатель степени экспортной/импортной специализации фактора i;

*ix* ‒ доля дохода фактора i в стоимости экспорта;

*im* ‒ доля дохода фактора i в стоимости конкурирующей с импортом продукции, равной по объему импорту;

*iy* ‒ доля дохода фактора i в национальном доходе.

***Рост предложения факторов производства и распределение доходов***. До сих пор мы рассматривали последствия развития внешней торговли для распределения доходов при неизменном предложении факторов производства в экономике в целом. Однако в долгосрочном периоде предложение факторов производства не остается постоянным: увеличивается запас капитала, по мере роста населения растет и предложение трудовых ресурсов, разрабатываются новые месторождения полезных ископаемых, в хозяйственный оборот могут вовлекаться новые земли.

Важно подчеркнуть, что предложение разных факторов производства увеличивается в разной степени, что обуславливает различия в динамике производства в разных отраслях. Пусть, например, страна экспортирует трудоемкую продукция и импортирует капиталоемкую. Если происходит опережающий рост предложения труда, то будет наблюдаться расширение производства и, следовательно, доходов в экспортных отраслях. Однако одновременно может произойти сокращение производства и доходов в конкурирующем с импортом капиталоемком производстве, поскольку растущий экспортный сектор будет «оттягивать» на себя часть занятого там капитала.

В 1955 г. английский экономист Т. Рыбчинский доказал теорему соотношения роста предложения факторов и увеличения производства, известную как теорема Рыбчинского: растущее предложение одного из факторов производства приводит к увеличению производства и доходов в той отрасли, где этот фактор используется относительно более интенсивно, и к сокращению производства и доходов в отрасли, где этот фактор используется относительно менее интенсивно.

Одним из конкретных проявлений, описываемых теоремой Рыбчинского, является так называемая «голландская болезнь». Когда в 70-е годы Голландия начала разработку месторождений природного газа в Северном море, быстрое увеличение добычи газа сопровождалось переливом ресурсов в эту отрасль из отраслей обрабатывающей промышленности, что приводило к сокращению в них объемов выпуска и экспорта. Аналогичные процессы наблюдались также в Великобритании, Норвегии и других странах, где велась интенсивная разработка новых месторождений.

6.5 Формы и методы международной торговли, ее динамика и структура

К числу форм международной торговли, представляющих собой способ существования и выражения содержания международного обмена товарами, относятся:

• экспорт/реэкспорт;

• импорт/реимпорт;

• международные биржи;

• международные аукционы;

• международные торги;

• международный лизинг.

Учет экспортных поставок осуществляется в ценах **FOB** (*free on board*‒ свободно на борту), включающих в себя все расходы, связанные с доставкой товара от борта корабля в порту отгрузки. Общая сумма объемов экспорта всех государств, выраженная в долларах США, представляет собой показатель ***мирового товарооборота***.

Учет импортных поставок осуществляется в ценах **CIF**(*coast*, *insurance*, *freight –* стоимость, страхование, фрахт), включающих стоимость грузов, а также расходы по страхованию груза в пути и его транспортировке (морскому фрахту) до порта назначения.

Для оценки участия отдельной страны в международной торговле используются показатели «***внешняя торговля***» и «***внешний торговый оборот***». Последний рассчитывается как сумма стоимости экспорта и импорта соответствующей страны. Показателями, отражающими степень участия степень участия страны в международной торговле, являются также показатели ***экспортная*** и ***импортная квоты*** (См.: 1.3).

Для интегральной оценки условий (качества) торговли отдельной страны, группы стран или региона в международной торговле может быть использован ***индекс условий торговли***, рассчитываемый как отношение индекса средних цен экспорта к индексу средних цен импорта.

Под ***международной биржей*** понимают организационно оформленный регулярно функционирующий рынок, на котором продаются и покупаются оптовые стандартные партии товаров определенного (базисного) сорта. Биржевые товары принято объединять в следующие группы:

1) энергетическое сырье – нефть, дизельное топливо, бензин, мазут, пропан;

2) цветные и драгоценные металлы – медь, алюминий, олово, никель, свинец, золото, серебро, платина и др.;

3)зерновые ‒ пшеница, кукуруза, овес, рожь, ячмень, рис;

4) масло семена и продукты их переработки ‒ льняное и хлопковое семя, соя, соевое масло;

5) живые животные и мясо ‒ крупный рогатый скот, живые свиньи, бекон;

6) пищевкусовые товары ‒ сахар-сырец, сахар рафинированный, картофель, какао-бобы, растительные масла, пряности, яйца, арахис;

7) текстильное сырье ‒ хлопок, натуральный и искусственный шелк, мытая шерсть, джут и др.;

8) промышленное сырье ‒ каучук, пиломатериалы, фанера.

Международные товарные биржи условно подразделяются на универсальные, где осуществляется торговля с широкой товарной номенклатурой, например, Чикагская товарная биржа (торгуют крупным рогатым скотом, живыми свиньями, золотом, пиломатериалом, ценными бумагами, иностранной валютой), и специализированные, ориентированные на торговлю определенной группой товаров, например Лондонская биржа металлов, где торгуется группа цветных металлов ‒ медь, алюминий, никель, олово, свинец, цинк.

***Международные аукционы*** ‒ способ рыночной организации международной торговли с целью обеспечения справедливых конкурентных цен на такие традиционные товары, как пушнина, шерсть, чай, некоторые пряности, предметы антиквариата, скаковые лошади. Известные международные аукционы проводятся в Лондоне, Нью-Йорке, Монреале, Амстердаме, Санкт-Петербурге (по экспортной пушнине).

***Международные торги*** представляют собой способ закупки импортных товаров, который предполагает привлечение нескольких поставщиков и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно организаторам международных торгов.

К числу ***методов международной торговли***, под которыми следует понимать способ осуществления торгового обмена между участниками торговой операции или торговой сделки, относятся:

• прямой метод;

• косвенный метод;

• кооперативный метод;

• встречная торговля;

• институциональный метод;

• электронный метод.

Прямой метод представляет собой осуществление торгового обмена непосредственно между резидентами разных стран.

Косвенный метод предполагает участие в операции международного обмена посредника (маклера, брокера, комиссионера, дистрибьютора и т.п.).

Кооперативный метод является частным случаем косвенного, когда в качестве посредника выступает некая бизнес-структура, например, транспортно-экспедиторская компания.

Встречная торговля предполагает взаимный зачет встречных требований и обязательств, условия которого фиксируются в соответствующем соглашении или контракте.

Институциональный метод предполагает осуществление торговых операций через специальные институты: биржи, аукционы, торги. Основной целью такого метода является установление объективного соотношения цены и качества товара.

Электронный метод обязан своим появлением и все более широким распространением Интернета. Его основными достоинства являются значительная экономия времени и средств на этапе предконтрактной работы, а также возможности глобального доступа к потенциальным рынкам.

***Формы и методы международной торговли услугами***. Международная торговля связана не только с межгосударственным перемещением готовой продукции, сырья, полуфабрикатов и других товаров, но и с движением услуг. Международная статистика свидетельствует, что торговля услугами является одним из наиболее растущих факторов мирового хозяйства, составляя в настоящее время около 20% мирового оборота.

Термин «услуги» охватывает несколько десятков видов деятельности, продукция которых может быть определена как «услуга». В число услуг входят все виды транспортной деятельности, служба передачи информации, туризм, строительство, образование, медицина, финансовая и банковская деятельность и многое другое.

Услуга становится предметом международной торговли в том случае, если производитель услуги и покупатель её ‒ это физические или юридические лица‒резиденты разных стран независимо от места совершения сделки между ними.

Международная торговля услугами обладает рядом особенностей по сравнению с традиционной товарной торговлей

* услуги обычно не имеют овеществленной формы, хотя ряд услуг приобретает товарную оболочку в виде компьютерных программ на магнитных носителях, кинолент, различной документации.
* услуги в отличие от товаров производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению. В связи с этим требуется присутствие за рубежом непосредственных производителей услуг или иностранных потребителей в стране производства услуг.
* Виды торговли услугами зависят от содержания самой услуги, основой которого является её специфика или её отличительные особенности. Они и превращают услугу в товар с конкретными потребительскими свойствами.

Специфика самой услуги оказывает влияние на весь процесс купли-продажи услуг – от ведения переговоров и составления условий контракта, до момента окончательного расчёта за ту или иную услугу. Причём формы и методы расчётов также зависят от особенностей самой услуги.

Сегодня используется классификация ГАТТ/ВТО, включающая более 600 разновидностей услуг. В соответствии с руководством МВФ по составлению платежного баланса, услуги делятся на 11 видов, в рамках которых существуют подвиды.

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

***1. Факторные услуги*** ‒ платежи, возникающие в связи с международным движением капиталов, рабочей силы и технологии;

***2. Нефакторные услуги* ‒** остальные виды услуг (транспорт, туризм и прочие нефинансовые услуги).

По способам доставки потребителю услуги классифицируются на:

***1. Услуги, связанные с инвестициями:***

* финансовые услуги;
* туристические услуги;

***2. Услуги, связанные с торговлей:***

* транспортные и сопутствующие услуги:
* фрахт;
* хранение и складирование;
* погрузочно-разгрузочные работы;
* сопровождение груза в пути;
* выполнение таможенных формальностей;

***3*. *Услуги, связанные с инвестициями и торговлей:***

* бизнес услуги:
* маркетинговые исследования;
* аудит;
* консалтинг;
* страхование;
* рекламные услуги;
* арендные операции;
* связь;
* строительство и инженерно-консультационные услуги;
* компьютерные и информационные услуги;
* культурные услуги (проведение выставок и ярмарок).

***Способы продажи услуг***:

Первый способ, когда проданная услуга (так же, как товар) пересекает границу, следуя от продавца (производителя) услуги в одной стране к ее покупателю в другой.

Второй способ ‒ это перемещение иностранного производителя услуги на территорию страны, где расположен потребитель услуги.

Третий способ ‒ это перемещение иностранного потребителя услуги на территорию страны, где производится услуга.

Четвёртый способ ‒ перемещение физических лиц ‒ резидентов одного государства, которые находясь в другой стране, производят услуги, или потребляют их в иностранном государстве.

Развитие торговли услугами, как и самой сферы услуг, её структуры, происходит по нескольким направлениям.

Прежде всего, это возникновение абсолютно новых видов услуг, таких как компьютерные услуги, информационные сети, электронная торговля, логистика (или управление товарными потоками), глобальные транспортные системы, использующие многие виды транспорта, объединенные в непрерывные транспортные цепочки.

Далее это активное обособление и выделение в самостоятельные отрасли целого ряда видов услуг, которые ранее носили внутрифирменный вспомогательный характер. Это относится к маркетинговым услугам, рекламе, аудиту бухгалтерским и юридическим услугам и многим другим видам услуг, которые стали самостоятельными сферами бизнеса.

Наконец, заметным явлением стало образование крупных интегрированных компаний, поставляющих потребителю «пакет» услуг, дающий возможность использовать одного поставщика услуг, не обременяя себя ведением дел с поставщиками других конкретных вспомогательных услуг. По такому принципу действуют крупные транспортные компании, берущие на себя все связанные с транспортной цепочкой, входящие в нее поставки услуг и предоставляющие потребителю транспортной услуги возможность доставки груза «от двери до двери» и «точно в назначенное время».

***Методы международной торговли услугами*** аналогичны методам, которые используются при торговле товарами на мировом рынке.

***Государственное и многостороннее регулирование международной торговли***. Выигрыш  мирового  хозяйства  и  входящих  в  него  стран  обуславливает  международная  торговля,  которая  имеет  различные  последствия  для  разных  слоев  населения  (собственников  разных  ресурсов),  последствия  в  тактическом  и  стратегическом  плане  (текущего  потребления  и  будущего).  Также  перед  страной  могут  стоять  задачи  и  рамки  возможного  поведения,  обусловленные  политическими,  экологическими  и  другими  факторами.  Исходя  из  этого,  практически  любое  государство  вмешивается  в  развитие  внешней  торговли.  Система  мероприятий,  воздействующих  на  объемы  внешней  торговли,  ее  структуру  и  направления,  составляет  суть  внешнеторговой  политики.

Таким  образом,  система  международных  товарно-денежных  и  экономических  отношений,  складывающаяся  из  внешней  торговли  всех  стран  мира  называется  международной  торговлей,  и  нуждается  в  государственном  регулировании.

Одностороннее,  двустороннее  и  многостороннее  регулирование  образуют  такое  понятие  как  ***государственное  регулирование  международной  торговли***:

В  случае  одностороннего  регулирования  правительство  использует  инструменты  государственного  регулирования  страны  c  одной  стороны  без  согласования  или  консультаций  c  ее  торговыми  партнерами.  Таким  образом,  данные  меры  являются  ответными  на  аналогичные  действия  других  стран.  Соответственно,  это  повлечет  за  собой  возникновение  политических  напряжений  между  торговыми  партнерами  (например,  обложение  отдельных  товаров  пошлинами,  введение  квот  на  импорт  и  т.  д.).

В  случае  использования  двустороннего  регулирования  этапы  торговой  политики  будут  формироваться  при  помощи  согласований  между  странами,  являющимися  партнерами  в  сфере  торговли.  Примером  может  служить  взаимная  договоренность  одной  из  сторон,  которая  вводит  конвенционные  пошлины,  а  они  в  свою  очередь  не  должны  ущемлять  интересы  другой.  Страны  также  вправе  согласовывать  технические  и  технологические  требования  к  маркировке,  упаковке,  договариваться  o  взаимном  признании  сертификатов  качества  и  пр.

Многостороннее  регулированиепредполагает  согласование  и  регулирование  c  помощью  многосторонних  соглашений  (Например,  установление  соглашений  в  рамках  ВТО).

Взяв  за  основу  масштабы  вмешательства  государства  в  экономику,  можно  отметить  политику  свободной  торговли.  Такая  политика  открывает  внутренний  рынок  для  иностранной  конкуренции;  a  также  развивается  на  основе  свободных  рыночных  сил  спроса  и  предложения.  Более  того,  важна  торговая  политика  протекционизма.  Она  предполагает  защиту  внутреннего  рынка  от  иностранной  конкуренции,  что  происходит  путем  использования  тарифных  и  нетарифных  инструментов  торговой  политики.  Следует  отметить  и  умеренную  торговую  политику,  сочетающую  элементы  свободы  торговли  и  протекционизма.

Возникает  дилемма выбора  между  протекционизмом  и  свободой  торговли.  Протекционизм,  дающий  возможность  развития  национальной  промышленности  или  свобода  торговли,  которая  позволяет  напрямую  сравнивать  национальные  издержки  производства  c  международными.  Этот  вопрос  занимает  важное  место  уже  в  многовековом  споре  в  кругу  экономистов  и  политиков.  В  разные  периоды  истории  внешнеторговая  политика  не  была  статичной,  она  склонялась  то  в  одну,  то  в  другую  сторону,  и,  тем  не  менее,  никогда  не  принимала  ни  одну  из  форм.  В  середине  XX  века  в  международной  экономике  приоритетным  направлением  являлась  либерализация  и  свобода  внешней  торговли,  нежели  протекционизм.  Как  известно,  c  начала  1970-х  годов  сформировалась  обратная  тенденция,  в  это  время  страны  стали  отгораживаться  друг  от  друга  и  начали  использовать  тарифные  и  нетарифные  барьеры.  Такие  изменения  позволили  защитить  странам  свой  внутренний  рынок  от  иностранной  конкуренции.

Развитие  протекционистских  тенденций  позволяют  выделить  ***формы  протекционизма***:

1.  ***селективный  протекционизм***,  который  направлен  против  отдельных  стран  или  отдельных  товаров;

2.  ***отраслевой  протекционизм***,  суть  которого  заключается  в  защите  определенных  отраслей,  в  первую  очередь  сельское  хозяйство,  в  рамках  аграрного  протекционизма;

3.  ***коллективный  протекционизм***,  проводящийся  объединениями  стран  в  отношении  стран,  в  них  не  входящих;

4.  ***скрытый  протекционизм***,  который  осуществляется  методами  внутренней  экономической  политики.

При  изучении  характера  инструментов  государственного  регулирования  международной  торговли выделяют  ***тарифные***  (основаны  на  использовании  таможенного  тарифа)  и  ***нетарифные  методы***  (сюда  включают  все  прочие  методы).  Нетарифные  методы  регулирования,  в  свою  очередь,  делятся  на  количественные  методы  и  методы  скрытого  протекционизма,  a  иногда  выделяют  и  финансовый  метод.

Преимуществом  ***количественного  метода***  является  использование  таких  инструментов  как  квотирование,  лицензирование,  «добровольные  ограничения»

***Скрытые  методы***  используют  такие  инструменты,  как  государственные  закупки,  требование  o  содержании  местных  компонентов,  технические  барьеры,  налоги  и  сборы

***Финансовые  методы***  предполагают  субсидии,  кредитование,  демпинг.

***Тарифный  метод***  в  основном  реализует  импорт,  используя  таможенные  пошлины  и  тарифную  квоту.

Одной  из  основных  задач  правительства  в  сфере  международной  торговли  в  большинстве  стран  считается  помощь  экспортерам  вывезти  большую  часть  своей  продукции,  преобразовав  их  товары  в  более  конкурентные  на  международном  рынке,  a  также  ограничить  импорт,  снизив  конкурентоспособность  иностранных  товаров  на  внутреннем  рынке.

Можно  сказать,  что  при  точной  количественной  оценке  среднего  уровня  таможенной  защиты  может  быть  оценен  приблизительно  уровень  использования  нетарифных  методов  из-за  их  большого  разнообразия  и  различного  экономического  содержания.  Средний  уровень  тарифа,  чаще  всего,  рассчитывается  только  для  товаров,  импорт  которых  подлежит  обложению  пошлиной,  как  средняя  ставка  импортной  пошлины,  взвешенная  по  стоимостному  объему  импорта  товаров,  на  которые  она  накладывается.

На  стадии  принятии  решения  об  использовании  тех  или  иных  инструментов  торговой  политики,  правительство  страны,  проводит  их  оценку.  В  основном  оно  оценивает  их  совокупное  воздействие  на  характер  торговой  политики  страны  и  возможные  ответные  меры  со  стороны  торговых  партнеров.  У  Организации  экономического  сотрудничества  и  развития  c  1985  года  существует  свой  способ  оценки  меры  торговой  политики,  она  разработала  индикативный  вопросник,  используемый  в  практической  деятельности  правительств.

Инструмент  торговой  политики  и  государственного  регулирования  внутреннего  рынка  страны  при  его  взаимодействии  с  мировым  рынком  называется  ***таможенным  тарифом***.  Иное  определение  таможенного  тарифа  (согласно  товарной  номенклатуре  внешнеэкономической  деятельности)  ‒  это  систематизированный  свод  ставок  ***таможенных  пошлин***,  применяющихся  к  товарам,  которые  перемещаются  через  таможенную  границу.

***Таможенные  пошлины*** разделяются, прежде всего, на импортные, экспортные и транзитные.

Любой налог на импортируемый или экспортируемый товар может взиматься в форме адвалорной, специфической или смешанной пошлины.

***Адвалорная*** (лат. *advalor* ‒ по стоимости) ***пошлина ‒*** это пошлина, определяемая законом как фиксированный процент от стоимости импортируемого или импортируемого товара с учетом или без учета транспортных расходов.

***Специфическая пошлина*** ‒ это налог, определяемый как фиксированная денежная сумма на каждую импортируемую или экспортируемую единицу товара, единицу измерения (количество, вес, площадь, объем).

***Смешанная пошлина*** ‒ это объединение адвалорного и специфического налогов.

В практике таможенной службы стран используются все рассмотренные виды таможенных пошлин. Наиболее широко используются адвалорные налоги: в настоящее время на их долю приходится до 80% от всех таможенных пошлин.

К сказанному выше добавим, что ***таможенная  пошлина***  должна  накладываться  на  таможенную  стоимость  товара.  ***Таможенная  стоимость***  ***товара***  представляет  собой  нормальную  цену  товара,  которая  складывается  на  открытом  рынке.  Номинальная  ставка  пошлины  указывается  в  импортном  тарифе  и  только  приблизительно  говорит  об  уровне  таможенной  защиты  страны.  Реальный  уровень  таможенного  обложения  конечных  импортных  товаров  можно  отразить  c  помощью  действительной  ставки  тарифа.  Он  вычисляется  c  учетом  пошлин,  накладываемых  на  импорт  промежуточных  товаров.

Повышение  уровня  таможенного  обложения  товаров  по  мере  роста  степени  их  обработки  можно  назвать  ***тарифной  эскалацией***,  характерной  для  обеспечения  защиты  национальных  производителей  готовой  продукции  и  стимулирования  ввоза  сырья  и  полуфабрикатов.

Возникновение  определенных  экономических  эффектов  появляется  при  введении  новых  тарифов.  Можно  выделить  эффекты  дохода  и  передела  и  эффекты  защиты.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

***Функции ВТО***:

• Наблюдение за состоянием мировой торговли, консультации в области управления ею

• Обеспечение международных соглашений,

• Обеспечение механизмов примирения и урегулирования торговых споров;

• Наблюдение за торговой политикой государств;

• Сотрудничество с международными экономическими организациями, оказывающими влияние на мировую торговлю.

***Принципы ВТО***:

* Недискриминация международной торговли;
* Открытость, защита через тарифы;
* Обеспечение справедливой конкуренции.

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

***Динамика и структура современной международной торговли***. Международная торговля, как результат МРТ, в наибольшей степени характеризуется объемом и динамикой мирового товарооборота, а также его структурой ‒ товарной и географической.

Как свидетельствует международная статистика, основополагающей тенденцией развития международной торговли, начиная со второй половины XXв. и до настоящего времени, являются высокие темпы роста мирового производства. Согласно исследованиям ВТО на каждые 10% роста мирового производства приходится в среднем 16% увеличения объема международной торговли. Тем самым создаются благоприятные условия для его развития. Когда же в торговле происходят сбои, замедляется и развитие мирового производства.

Статистические данные ВТО, представленные в табл. 6.5.1, наглядно иллюстрируют высокий уровень динамики международной торговли, в частности экспорта, с 1990 г. до настоящего времени.

Таблица 6.5.1

Товарная структура мирового экспорта

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Экспорт товаров,  млн долл. | Доля в мировом экспорте, % | | | | |
| продукты питания | сельскохозяйственное сырье | топливо | руды и металлы | продукция обрабатывающей промышленности |
| 1990 | 3 492 451 | 9,3 | 2,9 | 10,5 | 3.7 | 70,5 |
| 1995 | 5 137 956 | 9,0 | 2,7 | 7,3 | 3,4 | 74,3 |
| 2005 | 10 440 780 | 6,7 | 0,7 | 13,8 | 3,5 | 72,0 |
| 2013 | 18 087 096 | 7,7 | 1,7 | 17,4 | 6,7 | 63,5 |

Как следует из табл. 6.5.1, мировой экспорт товаров за 1990-2013 гг. увеличился в пять раз. Что касается товарной структуры, то лидирующую позицию за все эти годы занимает продукция обрабатывающей промышленности, при некотором снижении ее доли к 2013 г.

Мировые лидеры по экспорту и импорту товаров в 2012 г. представлены в табл. 6.5.2 (ЮНКТАД, доклад по торговле и развитию).

Таблица 6.5.2

Лидирующие страны по экспорту и импорту товаров

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Экспортеры | Стоимость,млрд долл. | Удель-  ный вес, % | № | Импортеры | Стоимость, млрд долл. | Удельный вес, % |
| 1 | Китай | 2049 | 11,2 | 1 | США | 2335 | 12,6 |
| 2 | США | 1547 | 8,4 | 2 | Китай | 1818 | 9,8 |
| 3 | Германия | 1407 | 7,7 | 3 | Германия | 1167 | 6,3 |
| 4 | Япония | 799 | 4,4 | 4 | Япония | 886 | 4,8 |
| 5 | Нидерланды | 656 | 3,6 | 5 | Великобритания | 680 | 3,7 |
| 6 | Франция | 569 | 3,1 | 6 | Франция | 674 | 3,6 |
| 7 | Республика Корея | 548 | 3,0 | 7 | Нидерланды | 591 | 3,2 |
| 8 | Россия | 529 | 2,9 | 8 | Гонконг | 554 | 3,0 |
| 9 | Италия | 500 | 2,7 | 9 | Республика Корея | 520 | 2,8 |
| 10 | Гонконг | 493 | 2,7 | 10 | Индия | 489 | 2,6 |

Страны-лидеры по экспорту и импорту коммерческих услуг представлены в табл. 6.5.3.

Таблица 6.5.3

Лидирующие страны по экспорту и импорту услуг

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Экспортеры | Стоимость, млрд долл. | Удель-  ный вес, % | № | Импортеры | Стоимость, млрд долл. | Удельный вес, % |
| 1 | США | 614 | 14,7 | 1 | США | 406 | 15,6 |
| 2 | Великобритания | 278 | 10,5 | 2 | Германия | 285 | 12,4 |
| 3 | Германия | 255 | 10,5 | 3 | Китай | 281 | 12,2 |
| 4 | Франция | 208 | 5,4 | 4 | Великобритания | 176 | 5,9 |
| 5 | Китай | 190 | 3,7 | 5 | Япония | 174 | 5,7 |
| 6 | Индия | 148 | 3,6 | 6 | Франция | 171 | 5,5 |
| 7 | Япония | 140 | 3,4 | 7 | Индия | 125 | 3,3 |
| 8 | Испания | 137 | 3,1 | 8 | Сингапур | 117 | 3,2 |
| 9 | Сингапур | 133 | 2,8 | 9 | Нидерланды | 115 | 3,0 |
| 10 | Нидерланды | 126 | 2,6 | 10 | Ирландия | 110 | 2,5 |

***Структура и динамика российской внешней торговли***. Позиционирование России в мировой торговле товарами и услугами свидетельствует о недостаточной вовлеченности российских компаний в международную торговлю. Динамика позиций России в рейтинге ВТО и ее доли в мировой торговле товарами и услугами в 2001-2013 гг. представлены в табл. 6.5.4.

Таблица 6.5.4

Позиция России в мировой торговле, место в рейтинге/удельный вес,%

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Направление | Год | | | | | | |
| 2001 | 2003 | 2005 | 2007 | 2009 | 2011 | 2013 |
| Товары | | | | | | | |
| Экспорт | 17/1,7 | 17/1,8 | 13/2,3 | 12/2,5 | 13/2,4 | 9/2,9 | 10/2,8 |
| Импорт | 24/0,8 | 23/1,0 | 20/1,2 | 16/1,6 | 17/1,5 | 17/1,8 | 16/1,8 |
| Услуги | | | | | | | |
| Экспорт | 31/0,7 | 27/0,9 | 27/1,0 | 25/1,2 | 23/1,2 | 22/1,3 | 21/1,4 |
| Импорт | 20/1,5 | 18/1,5 | 17/1,6 | 16/1,9 | 16/1,9 | 15/2,2 | 10/2,8 |

Основными торговыми партнерами России являются страны ЕС (50,1%), АТЭС (24,3%), СНГ (13,3%) и ЕврАзЭС1 (7,5%).

Баланс торговли услугами России, в отличие от торговли товарами, имеет более устойчивое отрицательное сальдо: в 2013 г. дефицит составил 46,2 млрд долл., при этом почти 70% всего дефицита пришлось на статью «поездки», что объясняется устойчивой ориентацией выездного туризма и бизнеса на дальнее зарубежье.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

11 января 2015 г. ликвидирован в связи с созданием ЕАЭС.

6.6 Международное научно-техническое и технологическое сотрудничество

**Научно-техническое сотрудничество** –еще более молодая форма международных нематериальных экономических отношений. Она во многом обусловлена НТР и развитием межгосударственной специализации и кооперирования не только в производстве, но и в сфере НИОКР. В первую очередь это относится к странам, вступившим в стадию постиндустриального (информационного) общества. Научно-техническое сотрудничество может осуществляться на коммерческой и некоммерческой основе и иметь разные формы: купли-продажи научно-технических знаний, реализации совместных международных проектов, создания общих научно-исследовательских центров, совместного экспериментирования и др.

Главной из этих форм была и остается купля-продажа научно-технических знаний, которую в научной литературе обычно именуют трансфером(франц.) или трансфертом(англ.) – терминами, имеющими один латинский корень – transfero (передача, перемещение). Когда говорят о трансфере технологий 2, то чаще всего имеют в виду торговлю **патентами**– документами, содержащими описание того или иного изобретения и условий его применения и продажи, и **лицензиями**,которые позволяют другим лицам и организациям пользоваться этими патентами.

В последнее время торговлю патентами и лицензиями все чаще дополняют передачей передового опыта, незапатентованных секретов производства, или, как их принято называть, – **ноу-хау** («знать как»). Происходит также передача передовых технологий по таким новым каналам, как строительство предприятий «под ключ», инжиниринг – инженерные услуги, включающие проектирование и строительство, консалтинг – техническое консультирование и экспертиза проектов, лизинг – аренда промышленного и научно-технического оборудования.

О масштабах мирового рынка технологий свидетельствует то, что в середине 1990-х гг. продажа лицензий оценивалась уже в 25 млрд долл., а на основе иностранных лицензий в мире выпускалась продукция почти на 1 трлн долл. Объем зарубежного патентирования составил 450 тыс. патентов. Поскольку ведущую роль в этой торговле играют ТНК, 95–97 % мирового трансферта технологий происходит между экономически развитыми странами Запада, которые ныне фактически связаны **международным технологическим разделением труда**.

Экономисты-географы МГУ им. М. В. Ломоносова выделяют ***три основных мировых центра трансферта технологий***.

Первый такой центр – Северная Америка при безусловном лидерстве \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1 Технология, по ЮНКТАД, ‒ это «систематизированные знания, которые используются для выпуска соответствующей продукции, для применения соответствующего процесса или для предоставления услуг».

США, которые на мировом рынке патентов и лицензий занимают первое место, являясь и крупнейшим экспортером технологий, и очень крупным их импортером. США активно экспортируют свои научно-технические разработки во многие страны мира, но в особенности – в Канаду, Западную Европу и Японию. Оттуда же они получают заграничные патенты и лицензии.

Второй центр – Западная Европа. Здесь лидерами традиционно являются ФРГ, Франция, Великобритания, Италия, Нидерланды, Швеция и Швейцария. Как экспортеры технологий они выступают на рынках других развитых стран, а также некоторых развивающихся государств. Покупают же технологии они друг у друга, а также в США и Японии.

Третий центр – Восточная Азия с лидирующей ролью Японии. Еще в 50‒70-х гг. XX в. эта страна была едва ли не самым главным в мире получателем иностранных лицензий, но затем она превратилась в их экспортера, заняв второе место после США. Японский трансфер технологий направлен как в США и Западную Европу, так и в соседние страны Азии. Кроме Японии, в этом центре уже заявили о себе в качестве продавцов и покупателей технологий Китай и Республика Корея.

Все сказанное означает, что огромный **технологический разрыв**между США, с одной стороны, и Западной Европой и Японией – с другой, который имел место после Второй мировой войны, больше уже не существует. Оно означает также, что Центрально-Восточная Европа, Юго-Западная и Южная Азия, Африка и Латинская Америка принимали сравнительно небольшое участие в международном научно-техническом сотрудничестве, но в последние годы их участие в международном научно-техническом сотрудничестве все более возрастает.

Наряду с трансфером технологий получила развитие более высокая форма научно-технического сотрудничества, заключающаяся в подготовке и осуществлении совместных научно-исследовательских проектов, которые могут реализовываться на основе либо двусторонних, либо многосторонних соглашений. Наиболее яркие примеры такого сотрудничества демонстрировало и продолжает демонстрировать, пожалуй, мирное освоение космического пространства, причем и на двустороннем (Россия – США), и на многостороннем (в создании Международной космической станции участвуют 15 государств) уровнях.

Участие России в международном научно-техническом сотрудничестве в 1990-е гг. заметно сократилось. Раньше страна имела двусторонние соглашения примерно со 100 государствами, а в середине 1990-х гг. – только с 30. По объему реального сотрудничества из партнеров России выделяются Германия и США, с которыми она осуществляла наибольшее число совместных программ и проектов и вела обмен учеными. За этими двумя странами следовали Италия, а далее с большим отрывом шли Франция, Великобритания, Япония, Китай, Индия, Республика Корея. Еще одна особенность заключалась в том, что Россия стала не столько продавцом, сколько получателем научных технологий. Так, для содействия российским экономическим реформам Европейским союзом была создана программа ТАСИС («Техническое содействие Содружеству Независимых Государств»), превратившая ЕС в главного безвозмездного донора экономических преобразований в России. Но и российские ученые в самом начале XXI в. приняли участие в осуществлении более 500 международных научных проектов.

6.7 Содержание и формы международного трансферта технологий

Возрастание роли науки и техники в экономическом развитии стран обусловило быстрое развитие международного обмена (торговли) технологиями. Технология, по ЮНКТАД, ‒ это «систематизированные знания, которые используются для выпуска соответствующей продукции, для применения соответствующего процесса или для предоставления услуг». Или иначе говоря, под технологиями в данном случае понимается комплекс научных и технических знаний о приемах и методах производства, его организации и управлении.

Выделяют следующие виды передаваемой технологии:

• знания и опыт, воплощенные в форму изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков и других охраняемых законом объектов промышленной и интеллектуальной собственности;

• знания и опыт научно-технического, производственного, коммерческого, управленческого, финансового и иного характера, применяемые в процессе научно-технических разработок, изготовления, реализации и эксплуатации конкурентоспособной продукции, не защищенные охранными документами и неопубликованные полностью или частично.

Стремительное расширение научно-технических связей и обмена научно-техническими достижениями объясняется многими причинами, важнейшими их которых являются:

• возрастание роли НТП в экономическом развитии стран;

• неодинаковый уровень развития науки и техники в разных странах;

• большие затраты на проведение НИОКР и необходимость их компенсации;

• существенное сокращение сроков морального старения научно-технических разработок;

• быстрое развитие ТНК и связанный с этим рост международного трансферта технологий.

Международное научно-техническое сотрудничество (МНТС) позволяет национальным экономикам использовать преимущества международного разделения труда в науке и технике. Это сотрудничество дает возможность одним странам быстрее и экономичнее получить доступ к научно-техническим разработкам в целях преодоления своей технической отсталости, а другим – полнее и эффективнее использовать свой научно-технический потенциал. МНТС, далее, позволяет обеспечивать взаимодополнение научно-технических потенциалов стран в соответствующих областях науки и техники, регулярно осуществлять научное сотрудничество ученых и специалистов разных стран.

Ведущую роль в международном обмене технологиями играют транснациональные корпорации (ТНК), монополизировавшие подавляющую часть лицензий и осуществляющие трансферт технологий в своим филиалам или дочерним компаниям. По оценкам специалистов, на внутрифирменный оборот приходится до двух третей мировой торговли лицензиями.

Активный трансферт технологий в рамках ТНК обусловлен тем, что он способствует:

• широкому применению новой технологии без опасений потерять монополию собственности на научно-технические достижения;

• сокращению удельных расходов на НИОКР;

• увеличению прибыли материнской компании, так как во многих странах платежи за полученную новую технологию освобождаются от налогообложения.

Лидером в экспорте технологий являются США, на долю которых приходится 2/3 всех продаж патентов и лицензий в мире. В качестве основных потребителей технологий выступают Япония, доля которой в мировом импорте лицензий составляет более 16%, Германия, активно использующая международный рынок технологий в целях повышения своего экономического потенциала.

Международный трансферт технологий может осуществляться либо в «чистом виде» – в виде экспорта – импорта знаний, опыта, научно-технической информации, либо в «овеществленном» – посредством обмена материалами, машинами, оборудованием. Он может осуществляться на коммерческой основе и в некоммерческой форме путем проведения научных конференций, симпозиумов, выставок и других мероприятий.

Международный обмен технологиями осуществляется в следующих формах:

• патентное соглашение;

•лицензионное соглашение;

• ноу-хау;

• инжиниринг.

Патентное соглашение представляет собой международную торговую сделку, согласно которой права владельца на изобретение передается покупателю патента.

Лицензионное соглашение – это международная торговая сделка, в соответствии с которой собственник изобретения или технических знаний выдает своему контрагенту разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию.

Ноу-хау – это предоставление технического опыта, секретов производства, включающих сведения технологического, экономического, административного, финансового характера. В этом случае предметом международной торговой сделки являются незапатентованные изобретения, представляющие коммерческую ценность.

Инжиниринг – предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа, использования купленных, или арендованных машин и оборудования. Он включают целый комплекс мероприятий по подготовке технико-экономического обоснования проектов, консультированию, надзору, проектированию, испытанию, гарантийному и постгарантийному обслуживанию.

Основной формой международного обмена технологиями является лицензионная торговля. Предметом купли-продажи в этом случае становятся, как правило, права на использование за рубежом запатентованных изобретений. Лицензии продаются на основе лицензионного соглашения, в котором указываются вид лицензии (патентная, беспатентная), характер и объем прав на использование технологии (простая, исключительная, полная), производственная сфера и территориальные границы использования изобретения.

Различают патентные лицензии, когда приобретаются права на запатентованное изобретение, и лицензии на ноу-хау. Последние предусматривают передачу не только запатентованной технологии, но и производственного опыта. Лицензии на ноу-хау составляют основной объем в международном обмене технологий.

С международным обменом технологиями тесно связано международное производственное сотрудничество, которое осуществляется в форме научно-производственной кооперации между странами. Эта форма сотрудничества предполагает совместное проведение НИОКР, осуществление общих научно-технических проектов, совместное предпринимательство по производству новой техники, совместное сооружение крупных промышленных объектов и др.

6.8 Экспорт наукоемкой и высокотехнологичной продукции

В настоящее время влияние высокотехнологичных производств на экономическое развитие отдельных стран и регионов мира неуклонно растет. Среди стран с наиболее весомым научно-техническим и технологическим потенциалом следует отметить США, Японию, Германию, Великобританию и Францию. Страны Азии, например такие, как Южная Корея, Малайзия, Сингапур и Гонконг, время от времени занимают лидирующие позиции по отдельным направлениям. Для рассматриваемых отраслей характерен высокий темп роста, кроме этого их особенностью выступает синергетический эффект на развитие других отраслей той или иной страны, как смежных, так и не завязанных на высокотехнологичное производство.

Тенденция колоссального технологического отставания Российской Федерации от стран-лидеров вызвана сильной зависимостью экономики от добывающих и обрабатывающих отраслей. По уровню своего развития отечественная экономика уступает странам Западной Европы, США, многим государствам Азии и Латинской Америки. Отечественный экспорт высоких технологий составляет всего лишь 1,2 % от экспорта Китая, 3,7 % от экспорта США, 4,3 % от экспорта Японии. Согласно данным Всемирного банка, объем экспорта высокотехнологичной продукции России ниже аналогичного показателя Таиланда в 6 раз, в 10 раз ниже, чем у Швейцарии. При этом прослеживается неуклонное отставание в темпах роста готовых наукоемких изделий. В силу ресурсной зависимости российской экономики прослеживается недостаточное инвестирование инновационных разработок, способных существенно снизить этот разрыв. В современных условиях российского бизнеса, на наш взгляд, одной из самых острых проблем неизменно остается проблема отсутствия самостоятельного развития без заимствования технологических инноваций запада.

Российская продукция практически всех перспективных направлений (например, таких как офисная и компьютерная техника, электроника, биотехнологии и фармацевтика) неконкурентоспособна на фоне аналогичных товаров, производимых в Китае, США, Германии и Японии. Россия помимо этого отстает по некоторым высокотехнологичным направлениям (в экспорте компьютерной и офисной техники, электроники и телекоммуникационного оборудования, фармацевтических препаратов, электрических машин) и от бывших советских республик и социалистических стран – Эстонии, Литвы, Польши, Чехии.

В процессе перераспределения сил в области высокотехнологичных производств на мировых рынках сформировался ряд группировок лидерства. Так, например, страны Юго-Восточной Азии (Китай, Сингапур, Южная Корея) занимают лидирующие позиции в экспорте продукции массового потребления в области компьютерной и телекоммуникационной техники, а также электроники. В то время как в области машиностроения, вооружений и химии первенство удерживают такие страны, как США, Германия и Китай. Германия Швейцария, Бельгия и другие европейские страны преуспели в экспорте продукции биотехнологий и фармацевтики. Россия же с текущим объемом высокотехнологичного экспорта с трудом удерживает позиции в группе стран «второго эшелона».

Предприятия России в области высокотехнологичной продукции не способны удовлетворить спрос внутри страны и, как результат, не могут пробиться на зарубежные рынки. В данной ситуации исключением являются следующие направления: продукция тяжелого машиностроения, неэлектрические машины, авиакосмос, которые все-таки не способны сравниться с секторами массового производства по масштабам рынка.

В экспорте промышленных товаров удельный вес высокотехнологичной продукции в последние годы снижается и составляет всего около 2 %. Общая доля высокотехнологичных товаров в экспорте стран Юго-Восточной Азии в десятки раз больше и стремительно возрастает. Именно эти страны и составляют серьезную конкуренцию не только России, но также и многим крупным мировым экспортерам. Вследствие этого происходит подмена их высокотехнологичного экспорта низкотехнологичным, преимущественно сырьевым.

Отказ России от стратегии промышленной универсализации за годы реформ и поиск собственных рынков сбыта можно отнести к положительной тенденции. Наиболее вероятно, для нашей страны перспективными рынками могут стать наноматериалы, легкая гражданская авиация, тонкие химические технологии, дешевые военные технологии, ядерные реакторы на быстрых нейронах и др. На сегодняшний день в России среди наиболее конкурентных направлений экспорта товаров высокотехнологичных отраслей выступают неэлектронные машины, а также оборудование для ГЭС и АЭС, главной характерной особенностью которых является высокая доля российского экспорта данной товарной группы в мировом, а также самая высокая стабильность этой доли и наибольший объем торгового сальдо. Среди перспективных экспортных направлений для России считаем возможным выделить также авиакосмическую технику и химические продукты и материалы.

Российская Федерация, несмотря на значительные инвестиции в образование, науку и инновации, осуществленные в последние годы, к сожалению, на современном этапе экономического развития так и не смогла сократить существенное отставание от мировых лидеров по основным показателям, определяющим уровень научно-технологического развития. России на мировом рынке наукоемкой продукции принадлежит всего около 0,3 % – 0,5 %, в то время как США – 36 %, Японии – 30 %, Германии – 17 %.

Согласно данным, представленным Институтом статистических исследований и экономики знаний ВШЭ, доля инновационно-активных предприятий отечественной промышленности составляет 9,6 % в 2011 году, что в разы меньше, чем в развитых странах, также результаты инновационного процесса отличаются существенной неэффективностью (рис. 6.6.1).

В подтверждение сравним долю высокотехнологичной продукции в экспорте нашей страны с аналогичными показателями ведущих стран. Проведенный анализ показал, что в то время как для Китая этот показатель составляет 22,4 %, Южной Кореи – 38,4 %, Венгрии ‒ 25,2 %, доля продукции наукоемких и высоких технологий в экспорте Российской Федерации колеблется на уровне всего 4–5 %.

Согласно исследованиям по программе BEEPS Европейского банка реконструкции и развития и Всемирного банка только треть российских предприятий внедряет новые технологии. Из чего можно сделать вывод, что проблема отсутствия собственных технологических решений по-прежнему остается нерешенной.

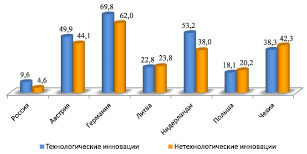


Рис. 6.8.1 ‒ Удельный вес технологических и нетехнологических инноваций, осуществляемых разными странами в 2011 г., %

Неизменным остается сложное положение научно-технической сферы. Ярким примером может служить крайне низкий уровень использования научных исследований и разработок в организации выпуска наукоёмкой продукции на российских предприятиях, несмотря на то, что большая их часть находит свой спрос у зарубежного потребителя. Основным препятствием для российской экономики в эффективной конкуренции не только в наукоемких и высокотехнологичных отраслях, но и в отраслях с наиболее высоким уровнем добавленной стоимости является отсутствие эффективных связей между наукой и производством.

При этом в России более 71 % всех организаций, осуществляющих исследования и разработки, находятся в государственной собственности, большая часть из которых находится в федеральной собственности.

На мировых рынках высокотехнологичной (наукоемкой) продукции позиции России за последнее десятилетие достигли максимального уровня в 2003 году, составив 0,45 % мирового экспорта на указанных рынках. Но эта доля к 2009 году сократилась почти вдвое, однако к 2012 году доля экспорта России выросла до 0,35 %. Тем не менее она ощутимо меньше удельного веса таких стран, как Германия (7,6 %), США (13,5 %), Китай (16,3 %) и др.

Экспорт высокотехнологичной продукции России по структуре товарных групп имеет гетерогенный характер. Согласно данным, представленным Статистическим управлением Европейских сообществ (Евростатом) на базе Стандартной международной торговой классификации (StandardInternationalTradeClassification – SITC) наиболее прочную и стабильную позицию Российская Федерация заняла в нише неэлектрических машин (прежде всего – оборудования для атомных реакторов). С 2000 по 2012 гг. в мировом экспорте этих товаров доля России увеличилась с 1,76 до 2,26 % соответственно, что соответствует 11-му месту в мире (находясь на уровне таких стран, как Китай, Бельгия, Швеция и Нидерланды) (рис. 6.6.2).

В экспорте офисного и компьютерного оборудования прослеживается значительный разрыв, как по объемам, так и по темпам роста данного показателя между Китаем и остальными странами-экспортерами, которые до сих пор не смогли сравниться с последним. Доля Китая в экспорте за десять лет увеличилась более чем в 6,5 раз и составила около 34 %, при этом сократили свои позиции такие страны, как США, Сингапур, Республика Корея, Великобритания и Ирландия, в то же время свои позиции удерживают Мексика и Германия. Несмотря на увеличение доли Чешской республики, Польши, Швеции и России в мировом экспорте офисного и компьютерного оборудования, вклад этих стран не достигает и одного процента, а для России – всего 0,06 %.

В настоящее время в мире число стран-экспортеров, ориентированных на полное освоение высокотехнологичного сегмента глобального рынка (например, Германия и США), весьма невелико. В большинстве случаев наиболее характерной особенностью национальных экономик выступает четкая специализация по одному-двум направлениям.

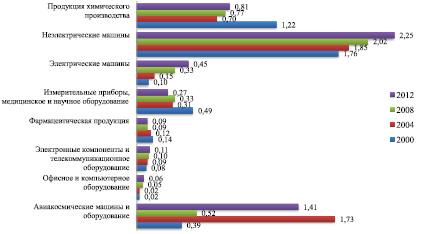


Рис. 6.8.2 ‒ Динамика доли России в мировом объеме экспорта высокотехнологичной продукции по группам товаров (%), рассчитано М.В. Долговой по данным UN COMTRADE

За последние годы происходит значительное снижение доли экспорта российской высокотехнологичной продукции в ВВП, которая, на конец 2012 года, составила всего 5 %. Сегодня энергоносители составляют 70–80 % от экспорта страны.

Структура экспортируемой высокотехнологичной продукции в 2012 г. была заметно смещена в сторону авиакосмических машин и оборудования (34,24 % национального наукоемкого экспорта), неэлектронных машин (21,97 %) и химической продукции (8,78 %). Общий удельный вес этих трех товарных групп обеспечивает 65 % наукоемкого экспорта из России, в то время как доля этих сегментов в мире не превышает 20 % (рис. 6.6. 3).

В российском экспорте доля наукоемких товаров, относящихся к категории массовых рынков конечного потребителя (в сумме – 65 % мировых рынков), составляет всего 18,5 % (офисное и компьютерное оборудование, телекоммуникации и электроника, лекарственные препараты).

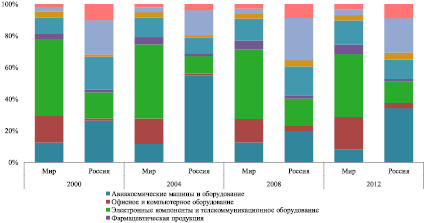


Рис. 6.8.3 ‒ Структура российского и мирового экспорта высокотехнологичной продукции

Таким образом, круг деятельности российских предприятий-экспортеров сосредоточен в рамках узких специфических направлений высокотехнологичной продукции, таких как энергетическое оборудование, авиакосмическая техника, приборостроение. В то время как конкурентоспособность таких предприятий в разы ниже в товарных группах, рассчитанных на массового конечного потребителя (например, электронные компоненты, компьютерное и телекоммуникационное оборудование, фармацевтическая продукция).

В числе потребителей экспортируемой высокотехнологичной и наукоемкой продукции в 2012 году доминирующее положение занимают Индия, Украина, Китай и Германия. Индия является лидером по объемам закупок такой отечественной продукции, как авиакосмическая техника, офисное и компьютерное оборудование, электронные компоненты и телекоммуникационное оборудование, измерительные приборы, медицинское и научное оборудование. Украина, Китай и Казахстан занимают наиболее важное место среди стран-импортеров в этих же сегментах, а также в сегменте неэлектрических машин. В географической структуре экспорта продукции химического производства следует выделить страны Европейского союза, такие как Чехия, Нидерланды, Германия и Великобритания.

Согласно предварительным оценкам экспертов, к 2030 году объем мировых рынков наукоемкой продукции должен составить около 10–12 трлн долларов США.

В целом благодаря процессу динамичного роста мирового рынка наукоемких и высокотехнологичных товаров и услуг, как и новая технологическая волна, перед Россией открываются новые возможности для технологического прорыва.

Согласно прогнозу научно-технического развития, главным условием для расширения доли России на мировом рынке наукоемких и высоких технологий является приведение и поддержание темпа роста российского экспорта данной продукции на уровне 15–20 % в год, к 2020 году необходимо достигнуть уровня в 1 % мирового рынка, а к 2030 г. соответственно увеличить до 2,5 %.

На место, которое Россия занимает в международном разделении труда, непосредственное влияние оказывает инновационный потенциал нашей страны, который находится на весьма низком уровне. Это объясняется тем, что в структуре экспорта преобладающие позиции занимают поставки продукции топливно-энергетических и сырьевых отраслей, в то время как доля экспорта продукции, ориентированной на высокие технологии и инновации, не превышает пяти процентов.

Существенное отставание России в экспорте машин и оборудования, наукоемкой продукции и другой продукции с высокой долей добавленной стоимости является следствием низкого инновационного потенциала. За исключением таких рынков, как рынки энергии, сырья и материалов, имеется крайне малое число позиций, где значимость России как экспортера достаточно велика. Также стоит отметить товары и технологии оборонной и связанных с ней отраслей промышленности. Россия традиционно удовлетворяет порядка 15 % мировых потребностей обычных вооружений, занимая второе, после США, место в мире на данном рынке. Кроме этого, наша страна удерживает традиционно прочное положение на рынке поставок комплексного оборудования и строительства энергетических объектов за рубежом.

В мировом экспорте высокотехнологичной (наукоемкой) продукции российские товары не являются значимой составляющей, т.е. не входят в состав превалирующих элементов торгового баланса ни аэрокосмическое оборудование и услуги, ни машины и оборудование. Научно-технологическая база России не способна обеспечить экономику страны необходимыми технологиями. Дефицит собственных технологий, который испытывает российская экономика, подтверждается сопоставлением созданных и используемых технологий.

Таким образом, мировой опыт показывает, что наиболее эффективной структурой экспорта является та, где основная доля в структуре экспорта принадлежит продукции обрабатывающих, особенно высокотехнологичных и наукоемких, а не сырьевых отраслей.

Очевидно, что в России единственной альтернативой развития отраслей наукоемких и высоких технологий является ставка на технологии и компании, которые научились превращать их в устойчивое развитие и создавать рабочие места в экономике нового технологического уклада.

Для сохранения конкурентных позиций на мировых рынках высокотехнологичной (наукоемкой) продукции Россия должна стремиться не просто достичь фиксированного уровня удельного веса в общемировом экспорте данных товаров, но и к поиску стратегических партнеров. Достижение этих целей позволит получить доступ к новым рынкам и технологиям, а кроме того ‒ и сдерживать наступление на стратегические рынки не только стран-партнеров, но и стран-конкурентов.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1 Источник п.6.6: Долгова М.В. Современные тенденции развития наукоемких и высокотехнологичных отраслей // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11-4. – С. 852-857. ‒ Режим доступа: URL: http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=35645 (дата обращения: 04.08.2016).

Глава 7 Международная миграция рабочей силы и мировой рынок труда

7.1 Причины и особенности современной трудовой миграции

7.2 Международная мобильность труда и международная торговля

7.3 Регулирование международной миграции трудовых ресурсов

7.1 Причины и особенности современной трудовой миграции

***Современная миграция.*** Современные миграции беспрецедентны по масштабам, сегодня практически не осталось государств, не вовлеченных в эту наиболее распространённую форму глобализации. Одни являются преимущественно экспортерами людских ресурсов, другие – импортерами. Часть стран включена в разнонаправленные потоки, принимая и отправляя людей.

Современные международные миграции характеризуются рядом особенностей. Во-первых, изменилось направление основных потоков. Люди движутся из менее развитых экономик в более развитые экономики. Прежде массовые миграции были в основном направлены в сторону менее развитых территорий.

Во-вторых, современные миграции не связаны ни с колонизацией, ни с завоеваниями. Это отличает их от крупных перемещений населения предшествующих эпох.

В-третьих, распалась прежняя синхронность технологического развития и демографических процессов, стимулирующих миграцию. Раньше технологически передовые страны имели и самый быстрый рост населения. Сегодня быстрый рост населения переживают технологически отстающие регионы.

В-четвертых, современные международные миграции представляют собой массовые межкультурные перемещения. Более ранние миграционные процессы, как правило, перераспределяли население в пределах одной культурной области. Нынешние миграции пересекают этнические и культурные границы, а часто – и границы религий. Так, впервые в истории «однородные группы мусульман проживают за пределами *дар ал-ислама*…» [Кардини, с. 286]. При этом связь с отечеством, прежде утрачиваемая для мигрантов на дальних расстояниях, теперь не прерывается благодаря современным коммуникациям и авиасообщениям.

Наконец, большинство сегодняшних мигрантов не имеет цели сменить постоянное место жительства. Они вступают в миграционные процессы как временные трудовые мигранты. Будучи временными мигрантами, люди приспосабливаются под среду, созданную капиталистическими рынками и ставшую глобальной.

Ряд авторов полагает, что миграционные потоки движутся в основном из беднейших стран и регионов мира. Так, З. Бжезинский, объединяя демографические и миграционные процессы, рассматривает их как новые источники угроз глобальной стабильности. Он считает, что миграционное давление максимально из зоны наибольшего социального неблагополучия, где сосредоточены большая часть мирового населения и большая часть мировой бедности. Однако более пристальный анализ национального состава миграционных потоков и мест отправления мигрантов показывает, что беднейшие страны исключены как из развития, так и из миграций.

Современные международные миграции обнаруживают глубинные процессы интеграции стран периферии в расширяющуюся мировую экономику. Наиболее активными участниками миграций в качестве отправляющей стороны являются страны и регионы, переживающие период быстрых изменений в результате включения в глобальные торговые, производственные и информационные сети. Экономическая глобализация влечет за собой массовое вытеснение людей из привычного образа жизни и порождает мобильные группы населения. С другой стороны, включение в обширную сеть торгово-экономических отношений создает для наиболее активной и инициативной части населения этих стран благоприятные возможности для достижения экономического благополучия. Так что современные международные миграции связаны не с отсутствием развития, а с развитием как таковым.

Люди едут из обществ, переживающих распространившиеся на них капиталистические рыночные отношения и, как следствие, – период структурной трансформации. Ненадежность местных рынков, их слабая способность поглотить рабочую силу, вытесненную из нерыночных секторов, высокий риск безработицы вынуждают людей прибегать к «самострахованию». Оно достигается через распределение трудового потенциала семьи на разных рынках труда в географически разных регионах, в том числе и за рубежом. Таким образом, люди становятся мигрантами, чтобы решить экономические проблемы у себя дома.

Но по мере обретения опыта жизни в обществах с развитой экономикой и высоким уровнем потребления мотивация временных мигрантов изменяется, и большинство из них остается в принявшей стране на неопределенно долгий срок. Со временем формируется собственная инфраструктура поддержки, и международная миграция обретает вид цепной реакции.

Для многих стран трудовые мигранты превратились в основную статью экспорта. Денежные переводы, отправляемые мигрантами на родину, помогают не только конкретным семьям, но и экономике отправляющих стран. Поток валюты от мигрантов в некризисные времена поддерживает курсы национальных валют. К примеру, в 2008 г. переводы таджикских трудовых мигрантов на родину составили более 2 млрд долл. США – это почти половина ВВП и два годовых бюджета страны. Африка ежегодно получает в виде переводов 40 млрд долл. США. По некоторым источникам, их объем превышает официальные потоки финансовой помощи, направляемой развивающимся странам.

Согласно синтетической теории современной миграции, причины современных миграционных процессов выходят за рамки диспропорций на рынке труда и дифференцированной заработной платы. Специфические структурные факторы – свои для развивающихся стран и свои для развитых – порождают эмигрантов с одной стороны и создают спрос на иммигрантов с другой. Движущими силами современных международных миграций являются не только различия сторон в уровне экономического развития, но и демографические различия.

***Рост масштабов международной миграции рабочей силы*** является одним из важнейших проявлений интернационализации и глобализации экономической деятельности в мире. В мировой миграционный процесс трудовых ресурсов, рабочей силы вовлечены практически все страны. Современный мировой рынок трудовых ресурсов включает разнонаправленные потоки рабочей силы, пересекающие национальные границы. Мировой рынок труда объединяет, таким образом, национальные и региональные рынки рабочей силы и существует в форме трудовой миграции.

***Миграция рабочей силы*** ‒ переселение экономически активного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Ускоренный рост масштабов международной трудовой миграции обусловлен действием двух основных факторов:

* 1. Усилением процессов интернационализации экономической жизни, что, в свою очередь, ведет к возрастанию международной мобильности всех факторов производства и, прежде всего, самого мобильного из них ‒ рабочей силы;
  2. Усилением неравномерности развития мировой экономики, когда возрастание масштабов международной трудовой миграции становится следствием определенных диспропорций в развитии мировой экономики.

Среди важнейших побудительных мотивов международной миграции трудовых ресурсов находятся различные причины как экономического, так и неэкономического характера.

К причинам экономического характера следует отнести в первую очередь дифференциацию уровней экономического и социального развития в разных странах ‒ главную причину миграции, которая является основным побудительным мотивом для въезда в страну с более высоким уровнем жизни и, в частности, с более высоким уровнем оплаты труда, тем более в условиях, когда в стране выезда наблюдается значительная безработица.

Очень важной причиной трудовой миграции является международное движение капитала, а также функционирование ТНК. Как известно, ТНК предъявляют повышенный спрос на рабочую силу в процессе соединения ее с капиталом, вызывая при этом движение рабочей силы к капиталу.

К причинам миграции рабочей силы неэкономического характера относятся демографические, политические, социальные, национальные, расовые, этнические, религиозные, семейные, экологические и другие условия, ведущие к миграции, носящей зачастую стихийный, внезапный и иногда массовый характер.

***Основные особенности международной миграции рабочей силы и мирового рынка труда на современном этапе*** состоят в следующем:

1. Резкое возрастание масштабов трудовой миграции.

2. Разнонаправленность основных потоков миграции рабочей силы:

• миграция в развитые страны из развивающихся стран;

• перекрестная трудовая миграция в рамках развитых стран мира;

• трудовая миграция между развивающимися странами;

• миграция высококвалифицированных специалистов из развитых стран в развивающиеся страны.

3. Главными мировыми «центрами притяжения» рабочей силы останутся развитые с очевидным возрастанием значимости международной миграции в демографической стабилизации высокоразвитых стран.

4. Появление новых центров международной трудовой миграции. Это центры6 страны Западной Европы, Северная Америка, нефтедобывающие государства Ближнего Востока, Австралия, Азиатско-Тихоокеанский регион, страны Латинской Америки, ЮАР.

5. Возрастание уровня нелегальной иммиграции, имеющей явно выраженный трудовой характер.

6. Повышение роли государственного и международного регулирования трудовой миграции.

7. Усиление роли и значение ТНК в миграционных трудовых процессах.

7.2 Международная мобильность труда и международная торговля

***Преимущества мобильности трудовых ресурсов***. Рассмотренные нами ранее теории МРТ, а также международной торговли товарами и услугами предполагали, что товары и услуги могут свободно экспортироваться и импортироваться, т.е. обладают международной мобильностью. В то же время предполагалось, что капитал, труд, земля (природные ресурсы) и технология ‒ факторы производства, с помощью которых они произведены, ‒ обладают только внутренней, но не международной мобильностью, т. е. могут свободно перемещаться между различными отраслями, но не могут экспортироваться и импортироваться. В реальной жизни, однако, факторы производства также обладают высокой ***международной мобильностью***: капитал активно инвестируется за рубеж, люди мигрируют из страны в страну в поисках более выгодной работы, научно-технические достижения экспортируются и импортируются. Продукты, произведенные на основе природных ресурсов, в большинстве случаев принимают форму торгуемых товаров, а также продаются и покупаются на мировом рынке.

В принципе международное движение товаров и международное движение факторов производства могут быть замещены друг другом. Капиталоизбыточная страна может экспортировать либо капиталоемкие товары, либо сам капитал. Трудоизбыточная страна может экспортировать трудоемкие товары, либо ее граждане могут ехать за рубеж и работать там.

Международное движение факторов производства подчиняется примерно тем же законам, что и международная торговля товарами: факторы производства перемещаются в те страны, где за них платят больше (выше процентная ставка, больше зарплата, выше лицензионные платежи).

В чем же состоят тогда отличия международной мобильности факторов производства от международного движения товаров в рамках соответствующей теории международной торговли?

Предположим, что в мировой экономической системе, состоящей из двух стран, например, России и Германии, производят два вида продукции: товар *X* и товар *Y*. Соответствующие трудозатраты в обеих странах приводятся в табл. 7.2.1.

Таблица 7.2.1

Трудозатраты на единицу продукции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Страна | Товар | |
| *X* | *Y* |
| Россия | 6 // 3 | 2 //1/3 |
| Германия | 1 // 1 | 1 //1 |

*Примечание*. Цифры после // в таблице определяют альтернативные издержки, рассчитываемые в общем случае как количество другой продукции, которым стране необходимо пожертвовать для увеличения производства данной продукции на единицу.

В соответствии с теорией сравнительных преимуществ Россия будет экспортировать в Германию товар *X*, а Германия в Россию – товар*Y*, осуществляя, таким образом, соответствующую специализацию и обмениваясь этими товарами в соотношении, например, 1:1. Отказ России от производства 1 ед. товара *X* увеличит объем производства товара *Y* на 3 ед. отказ от производства 1 ед. товара *Y*увеличит объем производства товара ею *X*также на 1 ед.

Итоговый баланс объемов производства продукции во всей во всей мировой экономике приведен в табл. 7.2.2.

Таблица 7.2.2

Итоговый баланс объемов производства

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Страна | Товар | |
| *X* | *Y* |
| Россия | -1 | +3 |
| Германия | +1 | -1 |
| Мировая экономика | 0 | 2 |

Таким образом, международная торговля товарами на основе использования принципов теории сравнительных преимуществ обеспечивает мировой экономике прирост в 2 ед. товара *Y* на каждой операции международного товарообмена.

Предположим теперь, что в России работники первой отрасли, производящей товар *X*, вместо перемещения во вторую отрасль, где производится товар *Y*, по которому страна имеет сравнительное преимущество, уезжают в Германию, где их труд может использоваться более производительно при производстве обоих товаров. В этой ситуации отказ России от производства 1 ед. товара *X* высвободит шестерых работников, которые, переехав в Германию, могут произвести 1 ед. товара *X* и 5(6-1) товара *Y*.

Итоговый прирост объемов производства продукции в этом случае представлен в табл. 7.2.3.

Таблица 7.2.3

Итоговый прирост объемов производства

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Страна | Товар | |
| *X* | *Y* |
| Россия | -1 | 0 |
| Германия | +1 | +5 |
| Мировая экономика | 0 | +5 |

Сопоставление данных таблиц 7.2.2 и 7.2.3 показывает, что результаты движения факторов производства с точки зрения принципов теории сравнительных преимуществ существенно выше по сравнению с результатами международной торговли товарами.

***Взаимосвязь международной торговли и мобильности факторов производства***. Международное движение факторов производства замещает международную торговлю в том случае, если ее причиной является различие в обеспеченности стран факторами производства. Допустим, капиталоизбыточная Германия экспортирует капиталоемкий товар. В то же время она вывозит и капитал, который размещается в странах с более высокой процентной ставкой. С увеличением производства товара на экспорт возрастает потребность в капитале, с помощью которого он производится, что, в свою очередь, ведет к повышению его цены. Возрастающая процентная ставка препятствует экспорту капитала за рубеж, поскольку его цена в стране *I* приближается к мировой. Тем самым экспорт товаров препятствует движению (экспорту) капитала.

Международное движение факторов производства дополняет международную торговлю товарами в случае, если в основе торговли лежат иные причины (сравнительные преимущества, эффект масштаба, технологические различия и др.), нежели различия в обеспеченности факторами производства. Если обеспеченность стран факторами производства и их цена одинаковы, то увеличение экспортного производства в Германии приведет к росту потребности в капитале и, следовательно, его цены, которая в результате превысит мировой уровень, что приведет к притоку капитала из-за рубежа в Германию. Торговля товарами привела к изменению цены фактора производства, что и вызвало его перемещение между странами. Тем самым экспорт товаров способствует движению (импорту) капитала.

Международное движение факторов производства замещает межотраслевую торговлю и дополняет внутриотраслевую торговлю в условиях существенных различий в обеспеченности стран факторами производства. Когда степень обеспеченности факторами производства сильно отличается, каждая страна специализируется на производстве одного товара и международное движение факторов производства отсутствует, в таком случае между странами возможна лишь межотраслевая торговля. Если начнется международное движение факторов производства, то на этой основе обе страны начнут постепенно производить оба товара, что сделает возможной уже внутриотраслевую торговлю. Объем мирового производства увеличивается больше в результате международного «перемещения» факторов производства, чем в результате международной торговли, поскольку не товары, а сами факторы производства «перемещаются» в те страны, где они могут использоваться наиболее эффективно. В большинстве случаев международная мобильность факторов производства является более мощным источником экономического роста, чем международная торговля.

Главное же различие между международной торговлей товарами и международным перемещением факторов производства состоит, во-первых, в том, что происходит международное движение конечных продуктов, являющихся результатом производительного использования факторов производства, а во-вторых – международное движение самих факторов, с помощью которых эти конечные продукты могут быть произведены.

Кроме того, международное движение факторов производства обычно является предметом более ***жесткого государственного регулирования***, чем международная торговля товарами. В большинстве стран мира продолжают существовать очень серьезные ограничения на движение капитала и миграцию рабочей силы.

Поскольку в большинстве случаев международное движение факторов производства – это субститут международной торговли товарами, вполне закономерно, что они аналогично воздействуют на распределение доходов внутри стран. Как известно, в соответствии с теоремой Хекшера–Олина каждая страна экспортирует те товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства. Владельцы относительно избыточных факторов производства выигрывают от торговли, а владельцы относительно недостаточных факторов производства проигрывают.

Допустим, что в Германии капитал является относительно избыточным фактором производства, а труд ‒ относительно недостаточным. Страна экспортирует капиталоемкие товары в другие страны. При этом на пути международного движения факторов производства воздвигнуты непреодолимые барьеры, и они не перемещаются между странами. В этом случае в соответствии с теоремой Хекшера‒Олина производители капиталоемкого товара получают выигрыш от торговли. Но в то же время капиталоизбыточность страны означает, что цена капитала (процентная ставка) в Германии ниже, чем в других странах. И если снять преграды на пути международного движения капитала, то неминуемо начнется отток капитала из страны за рубеж, где процентная ставка выше. Отток капитала будет происходить до тех пор, пока уровень процентной ставки не выровняется. Из-за того, что капитал размещается за рубежом, где цена его выше, прибыли владельцев капитала растут. Вследствие оттока капитала из Германии труд в ней становится относительно более избыточным фактором, и цена на него падает. В результате так же, как и международная торговля, международное движение факторов производства перераспределяет доходы в пользу владельцев относительно избыточных факторов производства.

Движение факторов производства способствует большему росту совокупного производства в торгующих странах по сравнению с международной торговлей и выравниванию цен товаров, произведенных с помощью этих факторов. Оно обычно становится предметом более жесткого государственного регулирования, чем международная торговля товарами. В результате международного движения факторов производства владельцы относительно избыточных факторов производства выигрывают, владельцы же относительно недостаточных факторов производства проигрывают. Международное движение факторов производства замещает международную торговлю товарами в случае, если ее причина заключается в различии обеспеченности стран факторами производства. Международное движение факторов производства «дополняет» международную торговлю товарами в случае, если в основе торговли лежат иные причины, нежели различия в обеспеченности факторами производства.

***Моделирование экономических последствий международной трудовой миграции***. При рассмотрении проблем, связанных с существованием международного рынка труда в форме миграции трудовых ресурсов, наиболее актуален вопрос: какое влияние оказывает миграция рабочей силы на страны, импортирующие и экспортирующие ее?

Представим мир как двухстрановую модель: Мексика с низким уровнем жизни и США – с высоким. В точках**А** (рис. 7.2.1) миграция не разрешена. В этой начальной точке зарплата американских рабочих равна 12,00 долл. в час, а мексиканских рабочих аналогичного уровня квалификации – 1,60 долл. в час. (Отрицается теоретическая возможность выравнивания цен на факторы только посредством торговли).

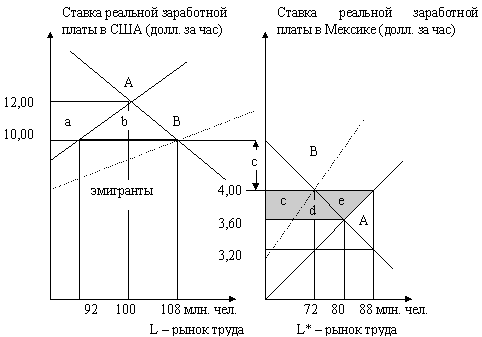


Рис. 7.2.1‒ Влияние свободы перемещения трудовых ресурсов на рынок труда

Отправным пунктом анализа ситуации, показанной на рис. 7.2.1, является следующая информация:

• на внутреннем рынке США сложилось равновесие спроса и предложения (точка А) на рабочую силу, уровень безработицы – «нулевой», и единственным источником дополнительной рабочей силы может стать миграция;

• на рынке Мексики рыночное равновесие спроса и предложения сложилось также в точке А, но уровень безработицы составляет 10 процентов и 8 млн. человек не находят себе работу.

Представим, что отменены все барьеры для миграции и мексиканские рабочие могут свободно переезжать в США и конкурировать на рынке труда. Необходимым требованием для этого является то, что мексиканские безработные обладают необходимым уровнем образования, культуры, денежными средствами, чтобы самостоятельно переехать на работу в США.

В результате такого переезда на американском рынке труда возникнет конкуренция, в результате чего почасовая ставка заработной платы снизится до 10 долларов в час. Для американских рабочих это будет означать снижение жизненного уровня, и они постараются изменить свое социальное положение, используя возникшие в результате притока иностранной рабочей силы возможности, для социальной и профессиональной мобильности.

Увеличение численности населения за счет иностранной рабочей силы ведет к росту спроса на потребительском рынке на товары, жилье, досуг, образование, медицинские услуги и т.д. Это позволяет 8 млн. американцам уйти с рынка наемной рабочей силы в мелкий и средний бизнес, связанный с обслуживанием возросшей численности населения. В результате такого перемещения освободится еще 8 млн. рабочих мест, которые смогут занять иностранные рабочие. В целом 16 млн. мексиканцев сочтут, что дополнительный заработок в 6 долларов является достаточным, чтобы компенсировать издержки миграции.

 Приток эмигрирующих рабочих снизит уровень зарплаты в США до 10,00 долл. в час в точке (В). Снижение заработной платы приведет к снижению издержек производства, снижению цен на товары массового потребления, росту потребительского спроса, увеличению масштабов производства. Переход американских рабочих в другие сферы экономики ведет к росту их доходов. Утечка этих же рабочих из Мексики приведет к росту заработной платы до 4,00 долл. Новое равновесие в точке (В) означает, что число желающих мигрировать из Мексики точно соответствует спросу на дополнительных рабочих в США при зарплате 4 долл. в час.

Таблица 7.2.4

Выигрыши и проигрыши в результате миграции рабочей силы

|  |  |
| --- | --- |
| Группа | Экономический выигрыш или потери |
| Мигранты | выигрывают (**d**+**e**) |
| Рабочие, оставшиеся в Мексике | выигрывают **с** |
| Мексиканские предприниматели | теряют (**с**+ **d)** |
| Американские рабочие | теряют **а** |
| Североамериканские предприниматели | выигрывают (**a**+*b*) |
| Мир в целом | выигрывает (**b**+**e**) |

В целом США, безусловно, выигрывают от притока в страну дополнительной рабочей силы:

• область (**а+b**) больше, чем область **а**;

• американские потребители смогут покупать более дешевую продукцию, поскольку затраты на заработную плату снизились на 20 процентов.

Мексика больше теряет от эмиграции:

• область (**с+ d**) больше, чем **d**;

• компенсация этого проигрыша будет состоять в поступлениях дополнительной валюты от мексиканцев, работающих в США.

Мировое хозяйство в целом выигрывает за счет снижения производственных издержек в США и роста доходов в Мексике.

Добавим, что мир в целом выигрывает, потому что свобода миграции позволяет людям переехать в ту страну, где они могут внести более весомый вклад в мировое производство. Миграция дает прирост эффективности. Она позволяет всему миру произвести больший объем национального продукта при том же объеме ресурсов.

Рассмотренная модель предполагала полную занятость: как в принимающей стране, так и в стране выезда. Причиной миграции являлась разница в оплате труда в странах. Однако во многих случаях не низкая заработная плата «выталкивает» эмигрантов с родины, а хроническая безработица или неполная занятость. Данное допущение приводит к иным выводам.

Если выехавшие лица были в своей стране безработными, то страна только выигрывает от их эмиграции, потому что эти безработные не вносят никакого вклада в национальный продукт страны и живут на трансфертные платежи за счет остальных рабочих. Благосостояние остальных рабочих увеличится на сумму этих трансфертных платежей, если безработные эмигрируют.

Если же рабочие-иммигранты не смогут найти работу в стране въезда и будут получать средства к существованию в виде трансфертных платежей за счет работающих в принимающей стране, то реальные доходы коренных жителей снизятся.

***Последствия миграции для государственного бюджета***. Мигранты перестают платить налоги в своей родной стране, но сталкиваются с необходимостью платить новые налоги в принимающей стране. Они пользуются в новой стране такими благами, как национальная оборона, система безопасности и охрана порядка, природная среда, система государственного образования, отказываясь от аналогичных услуг в своей стране. Они также получают новые права в сфере таких трансфертных платежей как страхование по безработице, выплаты по социальному страхованию и обычные пособия по бедности.

Каков же общий баланс этих воздействий? В стране эмиграции потери в связи с отсутствием будущих налоговых поступлений от мигрантов превышают выигрыш, получаемый в результате сокращения приходящихся на них государственных благ и услуг.

***В стране иммиграции*** мигранты выплачивают в виде налогов много больше, чем их приезд стоит бюджету. Этот баланс в пользу принимающей страны еще больше усиливает ее общий выигрыш от миграции.

Однако данный анализ не учитывает, что ***страна-экспортер имеет также прямые источники доходов от экспорта рабочей******силы****.*Это:

1) налоги с прибыли фирм-посредников,

2) налоги с непосредственных переводов мигрантов на родину для поддержки семей и родственников,

3) личное инвестирование мигрантов (привоз на родину средств производства и предметов длительного пользования, покупка земли, недвижимости, приобретение ценных бумаг);

4) капиталы из стран-импортеров рабочей силы, идущие на воспроизводство трудовых ресурсов, в социальную сферу;

5) прямые платежи эмигрантов, если это предусмотрено законодательством (в Турции молодые мигранты вносят в государственный бюджет специальную сумму за предоставленную отсрочку от воинской службы).

Экспорт рабочей силы может быть источником валютных поступлений. Расчеты показывают, что валютный эффект от экспорта рабочей силы минимум в пять раз выше валютной эффективности товарного экспорта. Поэтому многие страны специализируются на экспорте трудовых услуг.

Миграция рабочей силы порождает международное движение денежных средств, так как экспорт рабочей силы неизбежно вызывает денежные переводы эмигрантов.

Переводы эмигрантов включаются в статью «Частные невостребованные переводы». Частные переводы включают:

• поступления от эмигрантов (составляющих более 98% этой статьи);

• возврат налогов, уплаченных гражданами данной страны;

• другие налоги и сборы, не обусловленные договором;

• субсидирование различных политических группировок;

• пенсии;

• семейная помощь и др.

Для основных мировых экспортеров рабочей силы переводы эмигрантов довольно значительны.

Таким образом, миграция рабочей силы – явление сложное, неоднозначное, оказывающее многостороннее воздействие на экономику стран.

***Принимающие трудовых мигрантов страны получают следующие выгоды***:

1)  экономия на зарплате (иностранные рабочие оплачиваются ниже уровня зарплаты национальных кадров);

2)  повышение конкурентоспособности их товаров вследствие уменьшения издержек производства;

3)  за счет иммигрантов расширяется емкость внутреннего рынка предметов потребления. Тем самым оказывается мультипликационный эффект, стимулируется дополнительную занятость;

4)  дополнительные налоговые поступления в бюджет;

5)  экономия на затратах на образование и профессиональную подготовку квалифицированных работников-иммигрантов;

6)  повышение эластичности рынка труда в результате использования труда иностранцев;

7)  иностранные рабочие часто рассматриваются как определенный амортизатор в случае кризисов и безработицы, т.к. они первыми могут быть уволены;

8)  иностранные работники не обеспечиваются пенсиями и не учитываются при реализации социальных программ (однако способствуют увеличению доходов бюджета страны);

9)  в индустриальных странах при низком уровне рождаемости и уменьшении числа занятых с помощью иммигрантов надеются поддержать на должном уровне пенсии и социальные выплаты.

К отрицательным моментам, связанным с импортом рабочей силы, можно отнести:

-  появление дискриминации по отношению к иностранцам, межнациональная неприязнь;

-  перенаселенность;

-  недовольство коренного населения, возникновение элементов социальной напряженности.

***Для стран-доноров эмиграция приносит следующие преимущества***:

1)  уменьшается давление избыточных трудовых ресурсов, частично снижается безработица и социальная напряженность в стране;

2)  страны получают валютные переводы от своих граждан, работающих за рубежом;

3)  после работы за границей в страну возвращаются более квалифицированные работники, владеющие передовой организацией труда. Эмигранты проявляют большую готовность к новым видам деятельности, принимают активное участие в развитии новых форм экономики;

4)  происходят существенные сдвиги в отраслевой занятости возвращающихся мигрантов (эмигранты переходят в малый бизнес);

5)  традиционные партнеры предоставляют странам-экспортерам рабочей силы крупные кредиты и осуществляют инвестирование в их экономику. Международные организации также активно подключаются к решению многих проблем этих стран.

***Недостатки*** эмиграции состоят в следующем:

-  отток части трудовых ресурсов в наиболее трудоспособном возрасте;

-  потеря части понесенных затрат на общеобразовательную и профессиональную подготовку эмигрантов (при «утечке умов»);

-  потери будущих налоговых поступлений.

***Побочными эффектами миграции являются***:

1. Получение знаний. Миграция ведет к международному переносу знаний, обладающих значительной экономической ценностью (независимо от того, из какой области эти знания).

2. Перенаселенность. Иммиграция, как и любой другой источник роста населения, может вызвать такие внерыночные издержки, как излишний шум, конфликты, рост преступности.

3. Социальные трения.

Из перечисленных аргументов только два (перенаселенность и социальные трения) можно использовать против либерализации иммиграционной политики. Экономические аргументы работают на поощрение иммиграции

7.3 Регулирование международной миграции трудовых ресурсов

Международная миграция рабочей силы осуществлялась стихийно, но со временем масштабы и последствия миграции приобрели такое значение, что возникла потребность в регулировании этого процесса.

Учитывая, что международная трудовая миграция имеет не только положительные, но и отрицательные последствия как для принимающей, так и для отдающей страны, государство не может не вмешиваться в сферу международной миграции рабочей силы, что вызывает необходимость регулирования миграционных процессов. Для этого каждая страна проводит свою национальную миграционную политику, которая регулирует процесс международной трудовой миграции.

Однако сегодня существует множество международных соглашений, правовых актов, присоединяясь к которым, страны берут на себя обязательства следовать нормам международного права. В частности, Конвенция Международной организации труда (МОТ) обязывает страны, ратифицировавшие этот документ, организовывать бесплатные службы для информации мигрантов, содействовать перемещению, отъезду-приезду мигрантов, оказывать им медицинские услуги, разрешать перевод на родину заработка и сбережений.

Существует целый ряд международных организаций, занимающихся проблемами миграции рабочей силы: Комиссия ООН по народонаселению, Международная организация труда (МОТ), Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), Международная организация по миграции (MOM). Последняя занимается упорядочением международной миграции, ее организацией, информацией по разным вопросам миграционного процесса.

***Миграционная политика* –** это комплекс законодательных, организационных, экономических мер, направленных на регулирование въезда в страну и выезда из страны населения, и в частности рабочей силы. Политика государства в области миграции населения и трудовых ресурсов включает два направления: иммиграционную, регулирующую принятие иностранных граждан и эмиграционную, регулирующую порядок выезда граждан из страны и обеспечивающую защиту прав эмигрантов за рубежом.

Нормативно-правовая основа регулирования миграции представлена многочисленными законами и подзаконными актами.

***Иммиграционная политика****.* Иммиграционное законодательство предусматривает определенные требования к уровню образования, стажу работы, к здоровью, возрасту, политическому и социальному облику иммигранта. Принимающая страна, как правило, ограничивает продолжительность пребывания иностранных рабочих в стране; требует прохождения процедуры признания документов об образовании и т.п. В зависимости от национального состава принимающей страны может учитываться и национальность иммигранта.

Для регулирования процесса иммиграции используется ***иммиграционная квота*** *–* число иностранных работников, которые могут въехать в страну в течение определенного срока. Квота может устанавливаться для всей страны в целом, дифференцироваться по отраслям, по предприятиям, по странам-донорам, распределяться по различным категориям иммигрантов. (Так, в США в 1995 г. 71% иммиграционной квоты предназначалось для родственников граждан США, 20% – для специалистов, в которых нуждается США, 9% – прочие.) Ограничение на въезд иностранцев может достигаться и за счет законов о профессиях, которыми не могут заниматься иностранцы.

  Помимо административных, используются экономические методы регулирования. Например, в соответствии с требованиями некоторых стран, фирмы имеют право принимать иностранцев по достижении определенного объема продаж или после внесения определенной суммы в бюджет; частные лица могут въехать в страну, если они могут инвестировать в экономику принимающей страны определенную сумму и т.п.

***Государственная миграционная политика*** ‒ это совокупность мер по регулированию миграционных потоков населения.

Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции. Его смысл заключается в том, что государство не препятствует въезду тех категорий работников, которые нужны в данной стране, ограничивая въезд всем остальным. Как правило, любая страна принимает работников следующих категорий:

• работников, готовых за небольшую плату выполнять тяжелую, вредную, грязную работу (строительные, подсобные, сезонные рабочие);

• рабочих редких профессий (огранщики алмазов, реставраторы картин);

• специалистов с мировым именем (крупных ученых, выдающихся музыкантов, артистов, спортсменов, врачей, писателей);

• крупных бизнесменов, переносящих свою предпринимательскую деятельность в принимающую страну, инвестирующих капитал и создающих новые рабочие места.

Для работников обычных профессий принимающая страна устанавливает серьезные ограничения, используя различные инструменты миграционной политики.

***Основными инструментами миграционной политики*** являются:

• качественные требования к иностранной рабочей силе. Законодательства всех принимающих стран устанавливают жесткие требования к уровню образования и стажу работы по специальности. Полученное образование должно подтверждаться дипломом, а стаж работы по специальности должен быть не менее 3-5 лет;

• возрастной ценз. В основном страны-импортеры принимают иностранных рабочих 20-40 лет. Ограничивается приток иммигрантов пожилого возраста, женщин с малолетними детьми, так как эти категории граждан увеличивают расходы на социальную сферу в принимающей стране;

• ограничения личного характера (требования к состоянию здоровья, отсутствие судимости). Законодательство принимающих стран предъявляет жесткие требования к состоянию здоровья иммигрантов. В страны не допускаются наркоманы, психически больные люди, люди, зараженные вирусом СПИД. Иммигранты обязаны пройти специальное медицинское обследование и представить справку о состоянии своего здоровья, заверенную консульским учреждением принимающей страны. Принимающая страна отказывает также иностранцам, судимым за уголовные преступления;

• временные ограничения. Большинство принимающих стран устанавливают максимальные сроки пребывания иностранных рабочих на их территориях. По истечении этого срока иностранные рабочие должны покинуть страну или получить разрешение на продление своего пребывания в стране. Это делается для того, чтобы предотвратить развитие в принимающей стране «черного рынка» труда, который образуют нелегальные иммигранты;

• количественное квотирование, определяющее долю иммигрантов в национальной экономике и отдельных отраслях. Ежегодно принимающая страна определяет максимальное количество иммигрантов, которое рассчитывается на основе показателя иммиграционной квоты. Это делается для того, чтобы приток иммигрантов не вызывал роста безработицы в принимающей стране;

• финансовые ограничения. Страны-импортеры в первую очередь принимают иммигрантов, готовых инвестировать в экономику принимающей страны определенную законом сумму и создать определенное количество рабочих мест. По законодательству некоторых стран иммигранты для трудоустройства на местное предприятие обязаны выплатить в государственный бюджет определенную сумму денег;

• национально-географические приоритеты. Практически каждая принимающая страна законодательно устанавливает географическую и национальную структуру иммиграции. Например, в США иммиграционный закон поощряет въезд высококвалифицированных специалистов из стран Западной Европы;

• система санкций, действующих в отношении нелегальных мигрантов, работодателей, незаконно использующих иностранную рабочую силу (депортация, т. е. возращение на родину, лишение свободы, штрафы);

• программы по стимулированию реэмиграции, т.е. по возращению иностранных рабочих на родину (программы материальной компенсации, профессиональной подготовки, экономической помощи регионам массовой эмиграции). Например, в западноевропейских странах (Германии, Франции, Нидерландах) принимались программы, предусматривающие выплаты материальной компенсации при добровольном отъезде иммигрантов на родину. Причем получение материальной компенсации лишало иммигранта права повторно въехать в принимающую страну. Выплаты пособий осуществлялись за счет средств, накопленных в фонде социального страхования или пенсионном фонде в результате отчислений предприятием, нанявшим иммигранта на работу.

В некоторых странах (Франции, Германии, Швейцарии) реализуются программы по профессиональной подготовке иностранных рабочих. Суть этих программ состоит в том, что, получив образование в развитой стране, иммигранты по возращении на родину могут рассчитывать на более высокооплачиваемую работу. Однако интерес самих иммигрантов к таким программам довольно низкий, поскольку приобретение специальности еще не гарантирует получения работы по этой специальности на родине. Поэтому большинство иммигрантов предпочитают сохранить свои низкооплачиваемые рабочие места в развитых странах, чем пытаться найти лучшую работу на родине.

Некоторые развитые страны оказывают финансовую помощь странам - экспортерам рабочей силы с целью создания в них новых рабочих мест для реэмигрантов. Наибольшее развитие такая форма стимулирования реэмиграции получила в двусторонних отношениях Германии и Турции. В ряде случаев новые турецкие компании, созданные в основном за немецкие деньги, не только стали пунктом притяжения для реэмигрантов, но и приостановили новые потоки эмиграции из Турции в Германию.

Выход России на внешние рынки труда также предполагает формирование миграционной политики, регулирующей процессы международной трудовой миграции. В России уже сложилась правовая база регулирования миграционных процессов, основанная на Конституции Российской Федерации и иных нормативных правовых актах, определяющих порядок выезда и въезда в страну, трудоустройство российских граждан за рубежом, меры по миграционному контролю и т. д.

Наиболее важными аспектами российской миграционной политики являются:

• реализация гражданами Российской Федерации прав на свободу перемещения;

• гарантия защиты и поддержки трудящихся-мигрантов за рубежом;

• обеспечение беспрепятственного возвращения на родину и помощь в адаптации мигрантов.

Россия в международной трудовой миграции выступает одновременно и страной ‒ импортером, и страной ‒ экспортером рабочей силы. В связи с этим при разработке российской миграционной политики следует решать разнонаправленные задачи.

Россия как страна ‒ импортер рабочей силы проводит миграционную политику, направленную на обеспечение защиты национальной экономики от избыточного притока трудящихся-мигрантов из других стран; разработку мер по регулированию количественных и качественных параметров потока иммиграции; обеспечение рационального использования прибывающих трудящихся-мигрантов в экономических и политических интересах России.

Россия как страна ‒ экспортер рабочей силы реализует миграционную политику, направленную на улучшение ситуации на рынке труда за счет сокращения безработицы; привлечение валютных поступлений в страну за счет денежных переводов трудящихся-мигрантов из-за границы; защиту прав и обеспечение поддержки российских граждан, работающих за рубежом.

Глава 8 Сущность, структура и динамика международного движения капитал

* 1. Сущность и основные теории международной миграции капитала
  2. Прямое инвестирование в международном бизнесе
  3. Международные портфельные инвестиции. Международное кредитование
  4. Инвестиционная привлекательность экономических систем
  5. Сущность и основные теории международной миграции капитала

В современных условиях возрастающее значение приобретает изучение потоков движения капиталов между странами. Этот процесс служит условием интернационализации производства, превращает финансовые рынки в важнейший фактор мирового хозяйства.

Одним из характерных явлений мировой экономики является международная миграция капиталов. Капитал, как фактор производства, может быть в физической и денежной формах. Физический капитал ‒ это инвестиционные товары, используемые для производства других товаров. Такой капитал, т. е. машины, оборудование и прочее, перемещается между странами в рамках международной торговли. Когда говорят о международном движении капиталов, имеют в виду перемещение денежных капиталов в различных формах. ***Международная миграция капиталов*** ‒ это движение капиталов между странами, включающее экспорт, импорт и их функционирование за рубежом.

Существуют разные подходы к классификации международных потоков капитала, в соответствии с которыми между странами перемещается государственный и частный, предпринимательский и ссудный, долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный капитал и т.д. С практической точки зрения наиболее важным является функциональное деление капитала на прямые инвестиции, портфельные инвестиции и прочие инвестиции, среди которых основную роль играют международные займы и банковские депозиты.

***Причины международной миграции капиталов*** неоднозначно трактуются экономистами различных направлений экономической мысли. Подходы к объяснению данного процесса эволюционируют с изменением экономических условий, масштабов, форм, механизма, последствий международного движения капиталов.

Теории международной миграции капиталов получили развитие в рамках неоклассической теории международной торговли, неокейнсианской теории экономического роста, марксистской теории вывоза капиталов, концепций развития международной корпорации.

Неоклассическая теория опиралась на воззрения Дж. Ст. Милля, известного английского экономиста XIX в., разделявшего рикардианский принцип сравнительных преимуществ в международной торговле. Классическая теория международной торговли А. Смита и Д. Рикардо, обосновывая причины международной мобильности товаров и услуг, исходила из предпосылки, что факторы производства, в том числе капитал, в международном плане не мобильны. Однако в 30-40-х гг. XIX в. внимание Милля привлек быстрый рост масштабов вывоза капиталов из Англии. Причины этого явления связываются им в «Принципах политической экономики» (1848) с тенденцией нормы прибыли к понижению по мере экономического прогресса. Милль полагал, что экспортируется та часть капиталов, которая содействует снижению нормы прибыли. Как правило, капитал направляется в колонии для производства сырья на экспорт в метрополии. Это снижает издержки производства товаров в метрополиях и ослабляет тенденцию нормы прибыли к понижению. По мысли Милля, ввоз капиталов улучшает производственную специализацию стран и способствует расширению внешней торговли. Он впервые показал, что как готовые изделия, так и капитал являются мобильными в международном плане. Исследования Милля предшествовали появлению теории международной миграции факторов производства.

Позднее экономисты стали увязывать теории международной торговли с различными аспектами концепции факторов производства. Дж. А. Гобсон и Дж. Кейнс, разделявшие взгляды Ж. Б. Сэя о равноправном значении всех факторов производства, обладающих самостоятельной производительностью, перенесли проблему этих факторов на международный уровень.

Новый аспект исследования международного движения капиталов состоял в том, что оно увязывалось с международной торговлей. Кейнс полагал, что при устранении причин, препятствующих международному перемещению капиталов, последнее могло бы заменить торговлю товарами.

Представления экономистов-неоклассиков о международной миграции капитала оформились в теоретическую систему в 20-х гг. XX в. Основные положения неоклассической теории изложены в трудах Э. Хекшера, Б. Олина, Р. Нурксе, К. Иверсена. Неоклассики интегрировали процесс движения факторов производства, в том числе и капиталов, в теорию международной торговли. С позиций современной экономической теории это оправдано, поскольку внешняя торговля и международное движение капиталов имеют одинаковый экономический смысл. Так, движение капиталов в форме внешних займов представляет собой растянутую во времени (межвременную) торговлю. Она представляет собой не обмен товара на товар, а обмен потребления в настоящем на потребление в будущем.

Э. Хекшер и Б. Олин разработали теорию факторных пропорций, согласно которой страны в различной степени обеспечены факторами и используют их в разных пропорциях при производстве товаров. Избыток или недостаток капитала рассматривается неоклассиками как причина его международной миграции. При этом, опираясь на концепцию маржинализма, они акцентируют внимание на предельной производительности капитала, выражающейся в ставке процента.

Э. Хекшер обосновал тенденцию к международному выравниванию цен на факторы производства в долгосрочной перспективе. Такая тенденция реализуется в процессе международного обмена и международной миграции капитала. Анализ причин, влияющих на международную миграцию капитала, привел Б. Олина к выводу, что в данном процессе нужно учитывать факторы, мешающие вывозу товаров и тем самым стимулирующие вывоз капитала, а также стремление фирм к более прибыльному вложению капитала за рубежом, риск инвестиций и др. Он полагал, что движение капитала происходит из мест, где его производительность низка, в места, где она высока. Международная интеграция капитала продолжается до выравнивания предельной производительности капитала в разных странах.

По мнению Р. Нурксе, вывоз капитала объясняется перепадом в уровнях процентных ставок и выступает в качестве альтернативы товарному экспорту. Он разработал модели, в которых международное движение капитала связывалось с техническими открытиями, развитием внешней торговли, увеличением предложения капитала.

К. Иверсен проанализировал не только сущность международного движения капитала, но и его механизм. Международное движение капитала он разграничил на: реальное и уравновешивающее. Реальное движение капитала связано с неодинаковым уровнем предельной производительности факторов в разных странах. Уравновешивающее движение капитала обусловлено потребностями регулирования платежного баланса. Ученый исследовал также последствия вывоза капиталов, такие как повышение эффективности факторов производства вследствие их более рациональной комбинации, рост национального дохода в странах, связанных с международной миграцией капитала.

Неокейнсианская теория международного движения капитала разработана в конце 30-х - начале 50-х гг. XX в. под влиянием воззрений Дж. Кейнса.

Согласно кейнсианской теории важнейшим условием макроэкономического равновесия является равенство инвестиций и сбережений: I=S. Превышение сбережениями инвестиций уводит экономику от состояния равновесия в сторону спада и безработицы. В такой ситуации часть сбережений устремляется за пределы национальных границ. Более существенной причиной международного движения капитала в кейнсианской трактовке является состояние платежного баланса. Если сальдо платежного баланса положительное, т. е. экспорт товаров превышает их импорт, то страна может стать экспортером капитала. Процесс международного движения капитала должен регулироваться государством.

Основоположники неокейнсианской теории Ф. Махлуп, Р. Харрод, Е. Домар анализировали различные аспекты этого процесса. Махлуп, исследуя взаимосвязи между экспортом капитала, отечественными инвестициями, платежным балансом и национальным доходом, показал их влияние на экономику стран ‒ экспортеров и импортеров капитала. Наиболее существенные выводы Ф. Махлупа состоят в следующем.

1. Экспорт капитала, воздействуя на отечественные инвестиции, может их ограничить. Это сократит объем потребления, а в перспективе и национальный доход. Однако если вывоз капитала стимулирует товарный экспорт, то нейтрализуется тенденция к снижению доходов в стране, стимулируется деловая активность, что ведет к росту национального дохода. Вывоз капитала играет существенную роль в сбалансированности платежного баланса и влияет на макроэкономическое равновесие национальной экономики.

2. В странах, импортирующих капитал, стимулируется рост инвестиций, что увеличивает потребление и рост национального дохода.

Р. Харрод интегрировал проблемы международного движения капитала в теорию экономического роста. Экспорт капитала, формирование сбережений, движение платежного баланса увязываются в его модели экономической динамики с темпами роста, зависящими от величины инвестиций. Если в стране сбережения превышают инвестиции, то темпы экономического роста замедляются, экономика движется к спаду, усиливается тенденция к вывозу капитала для более прибыльного его использования.

Е. Домар разработал концепцию, в которой рассматривал влияние инвестиционных доходов от зарубежных инвестиций на платежный баланс, занятость и экспорт капитала. При более высоком темпе роста инвестиционных доходов по сравнению с темпами роста отечественных инвестиций платежный баланс пассивен, что способствует сокращению занятости, деловой активности, уменьшению объема ВНП, сдерживанию экспорта. При более высоком темпе роста отечественных инвестиций по сравнению с темпами роста инвестиционных доходов от зарубежных инвестиций платежный баланс активен, что стимулирует рост занятости, объема ВНП, экспорта капиталов. Домар пришел к выводу о необходимости расширения государственных зарубежных инвестиций и регулирования нормы процента по ним для обеспечения положительного сальдо платежного баланса.

Неокейнсианская теория вывоза капитала акцентирует внимание на стимулировании деловой активности в странах, экспортирующих и импортирующих капитал. Это послужило базой для обоснования политики помощи развивающимся странам со стороны развитых стран. Ускорение экономического развития в этих странах рассматривается как функция притока иностранных инвестиций.

Марксистская теория вывоза капиталов обосновывала его избыток в связи с действием закона тенденции нормы прибыли к понижению. К. Маркс, подчеркивая относительный характер избытка капиталов, отмечает, что капитал вывозится за границу не потому, что абсолютно не может найти применение внутри страны. Это происходит в силу того, что за границей он может быть помещен при более высокой норме прибыли.

В. И. Ленин связывал вывоз капиталов с неравномерностью, своеобразностью развития предприятий, отраслей и стран в условиях господства монополий. Вывоз капиталов рассматривался им как орудие борьбы за рынки сбыта товаров и источников сырья. В процессе эволюции марксистской теории в качестве причин вывоза капиталов рассматриваются рост интернационализации производства, усиление конкуренции между монополиями, повышение темпов экономического роста.

Среди современных теорий важное место занимают теории международной корпорации. В них существенное место занимают обоснование причин выхода компании за национальные границы, а также разработка моделей прямых инвестиций.

Теория экономии на масштабе делает акцент на эффекте, полученном от роста масштаба производства при переносе его в другие страны. Эффект масштаба снижает производственные издержки. Международные корпорации делают ставку на организацию производства с меньшими издержками.

Технологическая теория международных корпораций связывает их возникновение с технологическими преимуществами головных компаний развитых стран, сохраняющих контроль за передовой технологией. Международные корпорации являются центром ускорения процессов инноваций, проводниками новых технологий от развитых стран в менее развитые. На технологические причины образования международных корпораций обращал внимание Дж. Гэлбрэйт.

Теория международной организации исследует причины, по которым при достижении определенного размера национальные корпорации тяготеют к международной организации.

Современные теории международной корпорации выделяют новые аспекты ее исследования.

Теория размещения выясняет причины, в силу которых фирма размещает производство одного и того же товара и, стало быть, капитал в разных странах и не сосредоточивает его в одной стране. В числе подобных причин называются возможности доступа к более дешевым ресурсам, более низкие транспортные расходы, создание экспортного рынка, возможность обойти таможенные барьеры и др. Теорию размещения считают продолжением теории международной торговли. Причины, определяющие место размещения производства, схожи с теми, которые определяют развитие международной торговли. Кроме того, прямые инвестиции могут либо замещать торговлю, либо стимулировать ее посредством продажи комплектующих изделий, оборудования или дополняющих товаров.

Теория интернализации, авторами которой являются П. Бакли, Дж. Мак-Манус, М. Кэссон, Дж. Даннинг и др., изучает проблему внутрифирменных связей международных корпораций, объясняет, почему они более выгодны, чем связи между разными независимыми фирмами. Это связано с тем, что используются преимущества масштаба производства одной крупной транснациональной корпорации (ТНК) нежели нескольких независимых фирм. Кроме того, имеется возможность сохранить контроль за принадлежащей фирме технологией, эффективнее реализовывать потенциал вертикальной интеграции, упростить механизм согласования интересов при реализации соглашений, зачастую использовать собственных менеджеров для достижения определенных целей.

Широкое развитие внутрифирменных связей ведет к образованию особого внутреннего рынка, регулируемого ТНК. Это позволяет эффективнее решать проблему реализации произведенной продукции, расширять экспортные рынки.

Современная теория международной корпорации называет интернализацию движущей силой создания ТНК.

В рамках концепции международной корпорации ведется разработка моделей прямых инвестиций. Наибольшую известность получили модель монополистических преимуществ, модель жизненного цикла продукта, эклектическая модель.

Модель монополистических преимуществ, разработанная С. Хаймером и развитая Ч. П. Киндлебергером, Г. Дж. Джонсоном, Р. Лакруа, характеризует подход к исследованию прямых инвестиций с позиций концепции несовершенной конкуренции. Потоки прямых инвестиций ТНК направляют в другие страны, когда прямые инвесторы имеют монопольное преимущество перед аналогичными местными компаниями зарубежных стран. К таким преимуществам относятся собственность на определенные ресурсы, недоступные местной фирме на таких же условиях или за такую же цену; наличие оригинального продукта, новейшей технологии; управленческая квалификация, преимущества в масштабах и т. д. Возможность получения более дешевых кредитов также может служить объяснением желания иностранных инвесторов переносить свою деятельность за рубеж. Монополистические преимущества иностранных инвесторов обеспечивают им более высокие доходы по сравнению с теми, которые они могли бы получить в своей стране, и по сравнению с доходами местной фирмы в стране ее пребывания.

Модель жизненного цикла продукта, разработанная Ф. Вермоном, отражает взаимосвязь движения товаров и капиталов. Она позволяет уяснить закономерности перехода от экспорта продуктов к организации их производства за рубежом.

Эклектическая модель прямых инвестиций Дж. Даннинга обосновывает прямое инвестирование международных корпораций за рубежом тем, что они стремятся реализовать преимущества, которыми обладают по сравнению с зарубежными фирмами: преимущества собственника, интернализации и места размещения производства.

Теория бегства капиталов. В отдельных странах и регионах мира периодически наблюдается специфический феномен ‒ отток предпринимательских капиталов за рубеж, получивший название бегства капиталов. С подобной ситуацией столкнулась и Россия. Данная проблема является предметом международных исследований.

Существуют различные трактовки содержания рассматриваемого понятия. Дж. Каддингтон понимает под бегством капиталов отток краткосрочных частных капиталов спекулятивного характера. Эксперты Всемирного банка трактуют этот феномен как массовый отток капиталов любого характера и любой срочности. Л. Красавина рассматривает бегство капиталов как ускоренный отток больших объемов капиталов, вывозимых по легальным и нелегальным каналам, при разной срочности и функциональном назначении активов.

В качестве причин этого явления рассматриваются экономическая нестабильность, неблагоприятный инвестиционный климат, опасения обесценения национальной валюты, политическая нестабильность, криминальная деятельность. Масштабное бегство капиталов сокращает ресурсы для экономического роста, как считает Р. Дорнбуш, подрывает, по оценке М. Дули, финансово-инвестиционный потенциал страны.

Массовое бегство капиталов может не только дестабилизировать экономику, но и вызвать потрясения в других странах в силу высокой интегрированности финансовых рынков. В качестве мер противодействия оттоку капиталов экономисты предлагают прежде всего создание благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата, укрепление доверия к правительству, финансовым институтам. Разработка таких мер весьма актуальна в условиях постоянно увеличивающихся объемов перемещения капиталов между государствами.

Международное движение капиталов ‒ важный генератор экономического роста, эффективное средство повышения конкурентоспособности экспорта, укрепления положения страны в мировой экономике. В то же время международное движение капиталов занимает определенную нишу в мировом экономическом пространстве и определяет специфику мирового рынка капиталов.

* 1. Прямое инвестирование в международном бизнесе

В последние десятилетия в системе МЭО все большее значение приобретает движение прямых зарубежных инвестиций ‒ вложений капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала. МВФ так определяет прямое зарубежное инвестирование (ПЗИ), или прямые иностранные инвестиции (ПИИ): «… это инвестиции, осуществляемые для участия в прибылях предприятия, действующего на иностранной территории, причем целью инвестора является право непосредственного участия в управлении предприятием». Прямые инвестиции практически связаны с вывозом частного предпринимательского капитала, не считая относительно небольших по объему зарубежных инвестиций, осуществляемых компаниями, принадлежащими государству.

***Основными формами* прямого иностранного инвестирования являются:**

• инвестирование с «нуля» ‒ создание за рубежом филиала или предприятия, которое находится в 100%-ой собственности инвестора;

• поглощение или покупка иностранного предприятия;

• финансирование работы филиалов;

• приобретение имущественных прав: прав пользования землей, природными ресурсами и т.п.;

• предоставление прав на использование ноу-хау, технологий и др.;

• покупка акций/паев в уставном капитале иностранной компании, дающих право контролировать ее деятельность.

В настоящее время акции компаний настолько распылены, что контрольный пакет акций составляет, как правило, существенно меньше в 50%. Граница для предприятий с иностранными инвестициями обычно устанавливается в размере 10%, которые должны принадлежать иностранному инвестору. В некоторых странах мира отклонения в б*о*льшую или меньшую сторону; главным критерием при этом является возможность осуществления реального контроля деятельности предприятия.

Основными факторами, определяющими мотивы и объемы прямого зарубежного инвестирования, является стремление, во-первых, разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль, во-вторых, сократить уровень налогообложения и, наконец, диверсифицировать риск.

#### Кроме того, прямые зарубежные инвестиции позволяют компании-донору:

#### • снизить издержки производства за счет, прежде всего, использования дешевой рабочей силы, реализации эффекта масштаба, сокращения транспортных расходов и т.д.;

#### • обойти таможенные барьеры;

#### • обеспечить доступ к природным ресурсам, используемым при производстве продукции компании.

Для компании-реципиента и принимающей страны в целом использование прямых зарубежных инвестиций позволяет:

#### • активизировать деятельность частного сектора;

#### • расширить выход на мировой рынок;

#### • обеспечить доступ к новым технологиям и методам управления бизнесом;

#### • увеличить вероятность реинвестирования прибыли внутри страны-реципиента;

#### • увеличить объем инвестиций без увеличения внешней задолженности компании и страны.

#### Экономические последствия международной миграции капитала как для стран-экспортеров, так и для принимающих стран на формализованном уровне с использованием графических моделей подробно изложены: Шимко П.Д. Международная экономика: учебник. ‒ М.: Высшая школа, 2006.

#### Общая оценка: международное передвижение капитала, как и международное движение товаров, приводит к увеличению объема совокупного мирового производства за счет более эффективного перераспределения и использования факторов производства.

Отметим, что структура выгод и потерь здесь оказывается идентичной структуре, установленной в анализе международной торговли и миграции рабочей силы: устранение барьеров приносит выигрыш мировому хозяйству в целом и тем группам, для которых свобода означает дополнительные возможности, но наносит ущерб граммам, для которых свобода означает жесткую конкуренцию.

Однако этим не исчерпывается значение миграции капиталов как для стран-экспортеров, так и для стран-импортеров.

Помимо прямого эффекта наблюдается и вторичный (косвенный) эффект, проявляющийся в развитии сопряженных производств. Размер этого эффекта в соответствии с теорией мультипликатора Дж. Кейнса может в несколько раз превысить размеры прямого непосредственного эффекта.

В то же время, осуществляя импорт капитала, стране приходится решать множество непростых проблем его эффективного использования. Эффективность его использования тесно связана со структурой и специализацией производства, состоянием финансовых рынков, уровнем конкуренции, положением в социальной сфере, движением курса национальной валюты и т.д.

В зависимости от тех или иных условий импорт капитала может быть или действенной формой международного сотрудничества, или фактором обострения экономических противоречий между государствами, особенно такими, которые находятся на разных ступенях экономического развития.

Анализ последствий более сложного варианта миграции капитала ‒ миграции в условиях его налогообложения можно найти: Шимко П.Д. Мировая экономики и международные экономические отношения: Учебник и практикум. ‒ М.: Юрайт, 2016, 10.2.2.Инвестирование в условиях налогообложения.

***Прямые инвестиции и международные корпорации***. В настоящее время основным субъектом вывоза капитала в форме прямых зарубежных инвестиций являются ТНК: вывоз капитала и делает, по определению, компанию транснациональной. Начиная со второй половины 1980-х гг. прямые зарубежные инвестиции ТНК растут темпами, намного превосходящими темпы роста ВНП и торговли.

В зависимости от величины активов различается стратегия ТНК в сфере международного инвестирования. Стратегия глобальных ТНК при проникновении на рынок прямых зарубежных инвестиций шла от международной торговли к прямому международному инвестированию. При этом предполагалось:

• использование иностранных филиалов;

• инвестирование с нуля;

• стратегические альянсы и поглощения;

• организация совместных предприятий.

В странах-реципиентах предприятия считаются более подходящей формой сотрудничества, нежели предоставление иностранному инвестору национального рынка. Совместные предприятия, например, очень популярны в большинстве азиатских стран.

Стратегия средних ТНК более осторожна. Они, как правило, избегают капиталоемких операций (строительства новых заводов и поглощения местных фирм) и очень редко осуществляют стратегические инвестиции по завоеванию местного рынка. Поскольку их ограниченные фонды требуют коротких сроков окупаемости, средние ТНК стремятся к получению быстрой прибыли в специфических высокотехнологических нишах. Обычно они работают в тесном контакте с местными фирмами и открывают свои небольшие представительства, а также могут участвовать в совместных проектах. Как правило, ТНК среднего размера начинают инвестировать с небольших объемов, постепенно увеличивая их с развитием масштабов бизнеса.

Средние ТНК переходят к процессу инвестирования обычно по мере освоения местного товарного рынка, наполняя его своей продукцией. Поэтому либерализация внешней торговли предшествует прямым зарубежным инвестициям со стороны, прежде всего, средних ТНК.

Изучение стратегий ТНК свидетельствует, что страна-реципиент должна ориентироваться на все большее привлечение средних и малых, а не исключительно глобальных ТНК. Средние и малые ТНК способны быстро заполнить свободные ниши на национальном рынке, и их действия имеют менее выраженный монополистический характер по сравнению с крупными ТНК.

Нацеленность малых ТНК на быструю окупаемость вложенных средств предопределяет их секториальный профиль. Страна, привлекая их на свой рынок, может содействовать международной кооперации во многих секторах: потребительские товары, пищевая промышленность и, отчасти, машиностроение.

Активизация инвестиционной деятельности ТНК придала интеграционным процессам, идущим в мировой экономике, совершенно новый импульс прежде всего потому, что их зарубежные филиалы стремятся стать органичной частью национальных экономик принимающих стран, «внедряясь» и «врастая» в национальные рынки других стран. В США, например, 15% производителей автомобилей ‒ это продукция чисто японских и американо-японских компаний; 62% японских видеомагнитофонов и почти 70% телевизоров производятся с фирменными знаками всемирно известных японских компаний далеко за пределами (не только в странах Югов-Восточной Азии, но и в Латинской Америке); 5% производственных мощностей Японии, 20% ‒ США, от 30 до 40% ‒ Западной Европы размещены за пределами национальных границ.

Особенностью современной ТНК является органичное соединение национального и зарубежного комплексов корпораций в единый глобальный комплекс, где автономные центры, находящиеся в различных странах, работают в рамках единой глобальной стратегии. Другой особенностью ТНК является очень жесткая их конкуренция на только на мировых рынках товаров и услуг, но и на соответствующих рынках капитала, высококвалифицированной рабочей силы, технологии, информации и т.п.

* 1. Международные портфельные инвестиции. Международное кредитование

***Международные портфельные инвестиции***. До конца XIX века торговля ценными бумагами была практически исключительно национальным явлением. Эмитент ценной бумаги и инвестор были резидентами одной страны. Продавец и покупатель были разделены большими расстояниями между странами. Ценные бумаги эмитировались правительством, предприятиями, физическими лицами. Для иностранных инвесторов ценные бумаги стали важным финансовым инструментом сравнительно недавно.

***Международные портфельные инвестиции*** ‒ это разновидность финансовых инвестиций, вложение капитала в иностранные паевые или долговые ценные бумаги с целью получения дохода без права реального контроля над объектом инвестирования.

Преимущество портфельной диверсификации с использованием глобальных (международных) инвестиций объясняется, прежде всего, тем, что отдельные сегменты мирового рынка мало коррелированы друг с другом. Высокая степень независимости фондовых рынков для разных стран неудивительна в связи с тем, что у них часто наблюдаются довольно значительные различия в налоговой, финансовой политиках, общей политической стабильности, росте населения и т.д. Поскольку курсы акций каждой конкретной страны влияют преимущественно местные условия и политика, то цены групп акций различных стран меняются в разных направлениях и в различной степени. Такие неодинаковые изменения курсов акций позволяют инвестору в значительной степени диверсифицировать уровень риска и таким образом стимулируют его заинтересованность в международных или глобальных инвестициях. В табл. 8.3.1 представлена степень независимости движения курсов акций для восьми основных сегментов международного фондового рынка.

Таблица 8.3.1

Коэффициенты корреляции годовых доходностей

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | Страна | | | | | | | | | | |
| США | | Франция | Великобритания | Япония | Германия | | Швейцария | Канада | Австрия | |
| США | 1,00 | | 0,57 | 0,63 | 0,44 | 0,41 | | 0,58 | 0,81 | 0,51 | |
| Франция | 0,57 | | 1,00 | 0,56 | 0,53 | 0,65 | | 0,64 | 0,39 | 0,34 | |
| Великобритания | 0,63 | | 0,56 | 1,00 | 0,51 | 0,38 | | 0,45 | 0,52 | 0,53 | |
| Япония | 0,44 | | 0,53 | 0,51 | 1,00 | 0,30 | | 0,30 | 0,30 | 0,30 | |
| Германия | 0,41 | 0,65 | | 0,38 | 0,30 | | 1,00 | 0,75 | 0,27 | | 0,22 |
| Швейцария | 0,58 | 0,64 | | 0,45 | 0,30 | | 0,75 | 1,00 | 0,43 | | 0,35 |
| Канада | 0,81 | 0,39 | | 0,52 | 0,30 | | 0,27 | 0,43 | 1,00 | | 0,56 |
| Австрия | 0,51 | 0,34 | | 0,53 | 0,30 | | 0,22 | 0,35 | 0,56 | | 1,00 |

Анализ табл. 8.3.1 позволяет сделать следующий вывод: корреляция доходностей акций намного меньше единицы у абсолютного большинства стран. Таким образом, включая в свой портфель активы различных фондовых рынков, инвестор может его достаточно хорошо диверсифицировать. Интересно и то, что все коэффициенты корреляции положительны и не равны нулю: это означает неполную зависимость рынков. Положительность коэффициентов корреляции говорит о том, что курсы акций разных стран, так же как и экономики этих стран, определенным образом связаны друг с другом. Тем самым международная диверсификация имеет свои пределы. Другими словами, рынки разных стран представляют собой слабо связанные части единого рынка, и распределение инвестиционного капитала между ними позволяет существенно, но не полностью устранить изменчивость доходностей формируемых портфелей.

При формировании так называемого портфеля инвестиций инвестор должен владеть аппаратом оценки его качества, которое определяется уровнем доходности и степенью риска портфеля. Подробнее см.: Шимко П.Д. Мировая экономики и международные экономические отношения: Учебник и практикум. ‒ М.: Юрайт, 2016, С. 248 ‒ 254.

***Международное кредитование***. Международное заимствование и кредитование ‒ один из наиболее распространенных видов международного перемещения капитала, результат развития, с одной стороны, внутреннего кредитного рынка наиболее экономически развитых стран мира, а с другой, ‒ ответ на потребности финансирования международной торговли. На межгосударственном уровне потребность в кредитовании возникает в связи с необходимостью покрытия отрицательного сальдо международных расчетов (платежного баланса страны).

***Международный кредит*** представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением товарных (предоставляются экспортерами импортерам в виде отсрочки платежа за проданные товары или оказанные услуги) и валютных ресурсов (предоставляемые банками в денежной форме: в валюте страны-должника, в валюте страны-кредитора, в валюте третьей страны, в международной счетной денежной единице). Он возник в XIV-XV вв. в мировой торговле, особое развитие получил после освоения Ближнего и Среднего Востока, Америки и Индии. Развитие международного кредита связано с выходом производства за национальные рамки, его специализацией и кооперацией. Увеличение масштабов международного кредита связано с международным разделением труда и достижениями прогресса и науки. Международный кредит играет важную роль в реализации требований закона стоимости и других экономических законов. Он функционирует на принципах возвратности, срочности и платности, обеспеченности, целевого характера, за счет внутренних и внешних источников.

Международный кредит выполняет ***следующие функции***:

* перераспределение ссудных капиталов между странами, при его помощи происходит перелив капиталов в страны с низкой нормой прибыли, способствуя ее выравниванию и преобразованию в среднюю норму прибыли;
* экономия издержек обращения в сфере международных экономических отношений путем замены золота как мировых денег на такие средства обращения, как вексель, чек, банковские переводы, депозитные сертификаты, электронные деньги, твердые национальные и международные валюты;
* ускорение концентрации капитала: в результате ускорения процесса капитализации прибыли и получения дополнительной прибыли в связи с привлечением иностранного капитала, с созданием транснациональных корпораций и банков, путем предоставления льготных международных кредитов крупным предприятиям;
* регулирование экономики страны: привлечение иностранных инвестиций, в первую очередь, капиталов международных валютно-кредитных и региональных организаций, что способствует росту ВНП и его распределению.

В то же время кредит выполняет ***двойственную роль*** в экономике страны. С одной стороны, положительную, так как способствует ускорению развития производительных сил, непрерывности процесса воспроизводства и его расширению, стимулирует внешнеэкономическую деятельность, создает благоприятные условия для иностранных инвестиций, обеспечивает бесперебойность международных расчетов и валютных отношений.

С другой стороны, кредит играет негативную роль, что выражается в обострении противоречий рыночной экономики путем форсирования перепроизводства товаров, перераспределения ссудного капитала, усиления диспропорций общественного воспроизводства и конкурентной борьбы за рынки сбыта, сферы приложения капитала и источники сырья. Международный кредит используется для укрепления позиций иностранных кредиторов в конкурентной борьбе. Границы кредита зависят от источников и потребности стран в иностранных заемных средствах, возвратности кредита в срок. Нарушение этой объективной границы порождает проблему урегулирования внешней задолженности стран-заемщиц. Двоякая роль международного кредита в условиях рыночной экономики проявляется в его использовании как средства взаимовыгодного сотрудничества и конкурентной борьбы.

Международный кредит включает в себя все виды международных заимствований и операций кредитования, такие, как: предоставление официальных займов, торговые кредиты, размещение средств на депозитных счетах зарубежных банков, использование иностранной валюты (денежных обязательств правительства и денежных властей других стран) для сбережения и осуществления платежей.

С теоретической точки зрения получение и предоставление кредитов может интерпретироваться как ***межвременная торговля***.

Действительно, в случае, например, заимствования, страна обеспечивает себе повышенное текущее потребление за счет сокращения потребления в будущем, когда кредит должен быть возвращен с соответствующей ставкой процента (***r***). Тем самым будущее потребление как бы продается, а взамен покупается текущее потребление по относительной цене **1/(1+*r*).**

Иллюстрация сути межвременной торговли, в условиях которой каждый раз необходимо делать выбор между текущим и будущим потреблением, может быть представлена кривой производственных возможностей.

Международный кредит часто выходит из состояния равновесия. Главной причиной периодической повторяемости международного кризиса задолженности является наличие сильной мотивации к отказу долговых платежей суверенными задолжниками.

Нельзя заставить суверенных должников заплатить по долгам, если у них чет такого желания. Даже если правительства откажутся платить в срок по долгам, кредиторы не имеют возможности обратиться в суд или наложить арест на активы должников.

Нация-должник может привлекать иностранные кредиты до того момента, пока сумма кредитов будет превышать сумму оттока средств по обслуживанию накопленной суммы долга (то есть выплаты процентов и основной суммы), а затем объявить о прекращении платежей.

Прекращение платежей может быть представлено как отсутствие возможности платить из-за неполадок в экономике в последнее время – спада производства, ухудшения условий торговли, стихийных бедствий, войн и т.д. Как правило, правительства, намеревающиеся отложить платежи или отказаться от них, – это не те правительства, которые договаривались о займах, и они пытаются оправдаться тем, что долговые обязательства брали на себя их предшественники.

Желание отказаться от выплат по долгу оказывается очень сильным, когда твои активы не могут быть заморожены кредиторами.

Отказ от выплат происходит в тех случаях, когда это выгодно странам-должникам, а не строго в тех случаях, когда страна не имеет средств.

Мотивы к прекращению платежей суверенными должниками помогают объяснить и некоторые черты поведения международных кредиторов.

Одна из них – настойчивость в установлении более высокой процентной ставки по кредитам зарубежным правительствам по сравнению с кредитами частным и государственным заемщикам в своей стране. Требование более высокой процентной ставки является способом получения своего рода страховой премии на случай отказа выплат по долгам: пока нет кризиса, кредиторы получают эту премию, но в случае кризиса они несут крупные потери.

Другой чертой кредитования заемщиков, имеющих суверенный статус, являются широкие колебания объемов кредитов. (Кредиторы сначала летят «толпой», а затем разлетаются в панике, потому что знают, что кредитование заемщика без надежного залога можно осуществлять лишь коллективно.)

***«Реструктуризация задолженности»* –** пересмотр сроков и порядка выплаты долга, прочно вошло в международные валютные отношения с легкой руки стран-кредиторов Аргентины, растянувших ее долг в 1956 году. С этим понятием тесно связана деятельность ***Парижского клуба***.

Парижский клуб является неформальной организацией, которую создали промышленно развитые страны для обсуждения проблем, возникающих в результате неплатежеспособности некоторых стран- должников.

Столкнувшиеся с неплатежеспособностью государства-должника страны-кредиторы имеют обыкновение встречаться в рамках Клуба, чтобы совместно с должником попытаться отыскать решение проблемы.

Сначала эти встречи проходили в разных столицах европейских стран, что определялось фигурой должника и степенью тесноты его связей с той или иной европейской страной. С 70-х годов фиксированным местом их проведения стал Париж; особая роль Франции закрепилась за ней в ходе переговоров по проблеме задолженности самых бедных стран (переговоры проходили в 1978 году в Женеве под эгидой ЮНКТАД).

Этот клуб – в значительной степени «западный», так как кредиторами государств, испытывающих сложности с погашением задолженности, являются, в основном, промышленно развитые страны. Однако такие развивающиеся страны как Бразилия уже участвовали в некоторых встречах на стороне кредиторов.

Одним из новых методов урегулирования внешней задолженности является трансформация долговых обязательств развивающихся стран в акции их предприятий. Такая операция называется по-иному ***конверсией,*** или***капитализацией внешней******задолженности***, а в международной экономической практике она называется сделкой «debt-equity swap» (сделки «долги в обмен на акции»).

Капитализация внешней задолженности позволяет заемщикам из развивающихся стран достичь нескольких целей:

• сократить долг в валюте;

• повысить эффективность национальной экономики путем привлечения иностранного капитала;

• улучшить распределение задолженности между кредиторами посредством расширения вторичного рынка долговых обязательств.

Для регулирования операций по конверсии внешних долговых обязательств некоторые развивающиеся страны приняли специальные государственные программы капитализации задолженности.

Сердцевиной механизма конверсии служат устанавливаемые нормы и правила, порядок и процедуры.

Вначале выделяются виды долговых обязательств, которые могут подлежать конверсии. Затем определяются разрешенные виды конверсионных сделок (конверсия в акции, наличные, материально-вещественные объекты) и приоритеты среди них.

Определяются отрасли и регионы, в которые разрешается производить капиталовложения, а также оговариваются прочие условия. Среди них – создание трудоемких и экспортоориентированных производств, запрет на приобретение акций уже существующих предприятий.

Устанавливаются ограничения на использование акций и других ценных бумаг, приобретенных за счет конвертации обязательств государства по внешнему долгу.

Вводятся временные ограничения на перевод прибылей и репатриацию капитала, полученных в результате инвестирования конвертированных средств.

При этом практически всегда и всюду капиталовложение, финансируемое за счет конвертированных средств, рассматривается в качестве иностранной инвестиции с правом последующей выплаты и перевода дивидендов в свободно конвертируемой валюте.

* 1. Инвестиционная привлекательность экономических систем

Инвестиционная привлекательность ‒это состояние экономической системы под воздействием различных факторов влияния, способное располагать или привлекать к себе инвесторов. Привлечь инвестора ‒ значит побудить инвестора обратить внимание на экономическую систему, вызвать у него заинтересованность в инвестировании средств.

Под инвестиционной привлекательностью, или инвестиционным климатом экономической системы, понимают, в самом общем случае, совокупность объективных экономических, социальных и природных средств, возможностей и ограничений, определяющих приток капитала в экономическую систему. Интенсивность притока капитала рассматривают при этом как инвестиционную активность соответствующего объекта. Инвестиционную привлекательность объекта принято рассматривать как взаимосвязанную оценку двух основных параметров: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

К наиболее значимым факторам, оказывающим наибольшее влияние на предпочтения инвесторов при оценке ими инвестиционного потенциала, являются:

• ресурсно-сырьевой;

• производственный;

• потребительский;

• инфраструктурный;

• интеллектуальный;

• институциональный;

• инновационный.

Второй составляющей инвестиционной привлекательности объекта является инвестиционный риск, измеряемый вероятностью потери инвестиций и доходов от них. При этом можно выделить следующие факторы, определяющие общий уровень риска инвестора:

• общеэкономические;

• финансово-валютные;

• политические;

• законодательные;

• социальные.

В настоящее время отсутствует единая общепризнанная методика оценки инвестиционной привлекательности экономических систем. В то же самое время достаточно широкое распространение в РФ и за рубежом получила методика, предполагающая использование так называемого интегрального показателя надежности инвестиционного климата, для расчета которого формируется определенная совокупность частных показателей. Данной методикой пользуется, например, лондонский финансовый журнал «*Euromoney*», который рассчитывает интегральный показатель надежности инвестиционного климата по 10-балльной шкале с использованием девяти различных показателей:

• экономическая эффективность;

• политический риск;

• задолженность;

• обслуживание долга;

• кредитоспособность;

• доступность банковского кредита;

• доступность краткосрочного финансирования;

• доступность долгосрочного ссудного капитала;

• вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств.

Значения показателей определяются экспертно в 10-балльной шкале, а интегральный показатель оценки состояния инвестиционного климата (*К*интегр) рассчитывается как средневзвешенная арифметическая величина по формуле

*К*интегр= *К1f1+ К2f2+…+ К9f9* /

Где

*Кi* – частные показатели;

*fi* – весовые коэффициенты частных показателей.

Рассмотрев факторы, влияющие на формирование благоприятного инвестиционного климата, важно понять, что для привлечения прямых иностранных инвестиций в страну необходима четкая государственная стратегия продвижения инвестиционного имиджа, предполагающее:

1) Использование механизма государственно-частного партнерства, позволяющего улучшать инвестиционный климат посредством создания элементов новой экономики.

2) Определение в числе приоритетных направлений улучшения инвестиционного климата посредством развития кадрового, инфраструктурного и инновационного обеспечения инновационной деятельности.

3) Комплексное стимулирование инвестиций, включающее финансовую поддержку: гранты, субсидии, налоговые льготы и др., а также инфраструктурное и информационное обеспечение.

4) Высокий уровень форм взаимодействия субъектов инвестиционной деятельности: государственных структур, бизнеса, науки и высшего образования – научные парки, кооперационные соглашения, инновационно-технологические партнерства и др.

Глава 9 Международные валютно-кредитные отношения.

9.1 Валюта и международные валютные отношения

9.2 Кредит и международные кредитные отношения

9.3 Платежный баланс как отражение мирохозяйственных связей стран

9.1 Валюта и международные валютные отношения

В условиях стремительной интернационализации и естественной глобализации мирового хозяйства валютный фактор становится определяющим элементом его развития. Его роль давно вышла за рамки простого обслуживания операций международной торговли, а сама валютно-финансовая сфера приобрела огромное влияние на мирохозяйственное развитие.

***Валютный курс и факторы, его определяющие***. Усиление экономической взаимозависимости стран мирового хозяйства в результате постоянно возрастающего объема и разнообразия международных сделок с товарами и услугами и мировых потоков капитала, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий, превращает границы многих стран в условные линии на географической карте. Однако валюта в большинстве из них все же остается самостоятельной и неотъемлемой составной частью соответствующих национальных экономических систем, что предполагает при совершении торгово-финансовых операций обмен одной валюты на другую.

►Термин «валюта» отражает участие в международных отношениях. Например, в отношениях между российскими гражданами рубль (национальная денежная единица) не становится валютой, для его обозначения достаточно термина «деньги». Однако если тот же рубль выступает средством платежа по сделке, заключенной, например, между предпринимателями из РФ и ФРГ, то для немецкой стороны рубль будет выступать уже в качестве валюты.◄

Система международных валютных расчетов является важнейшей составной частью всемирного хозяйства, через которую осуществляются все платежные и расчетные операции в мировой экономике. Именно этим и объясняется то огромное значение, которое экономическая теория придает проблеме отношений между национальными знаками стоимости (деньгами) в международных экономических сделках. При их осуществлении каждый раз возникает вопрос: как сравнивать ценность различных валют при осуществлении международных расчетов?

Действительно, если, например, немецкая фирма собирается закупить американские станки, то ей необходимо будет расплачиваться американскими долларами. Но сколько евро следует отдать за один американский доллар? Стоит ли вообще покупать американское оборудование, выгодно ли это, дешевле ли оно (а, может, дороже?) аналогичных немецких станков?

Ответ на эти и им подобные ответы дает валютный курс, представляющий собой «цену» денежной единицы одной страны, выраженную в денежных единицах других стран.

Валютный, или обменный, курс связывает экономику конкретной страны с внешним миром, позволяет оценивать эффективность всех внешнеэкономических операций и во многом определяет качество функционирования национальной экономики в целом, валютные курсы аккумулируют информацию о состоянии экономики соответствующих стран, а также настроений и ожиданий участников рынка относительно перспектив развития этих экономических систем.

Для стран с открытой экономикой валютный курс является, может быть, самой важной ценой. Действительно, валютный курс прямо или косвенно влияет на все сферы экономики: многие последствия изменений валютного курса могут быть достаточно разрушительными для национальных экономик. Изменение валютного курса влияет, например, на уровень общего спроса в стране, уровень цен, процентные ставки, распределение доходов внутри страны и на многие стороны экономики.

Установление курсов национальных валют в соответствии со сложившейся практикой и законодательными нормами называются ***валютной котировкой***. В мировой экономической практике существуют два метода котировок.

1. Основной вид котировки валют – прямая котировка, при которой курс котируемой (иностранной) валюты *В* к котирующей (отечественной) *А* выражается как стоимость единицы валюты *В* в единицах валюты *А*.

Например, в России при котировке американского доллара (USD) 1 долл. США приравнивается к определенному количеству рублей (RUR/USD), или в США одна шведская крона (SEK) приравнивается (USD/ SEK).

► Для обозначения валют участники валютной торговли чаще всего применяют так называемые ISO-коды (ISO – международная организация по стандартизации). Код каждой валюты состоит из трех букв: первые две буквы обозначают страну, третья – валюту.◄

При прямой котировке валюты *В* к валюте *А*

*SA= SB•R*пр,

где *SA*и*SВ*  – сумма соответственно валют *А* и *В*; *R*пр – прямой курс валюты *В* к валюте *А*.

Сумма котируемой валюты рассчитывается в этом случае как отношение

*SВ* = *SA*/ *R*пр.

Прямая котировка в настоящее время применяется в большинстве стран мирового сообщества. Отметим при этом, что единицу низшего разряда объявляемой котировки принято называть пунктом. Например, изменение курса доллара к рублю с 29,1 до 29,7 долл. за доллар можно определить как понижение курса рубля (повышение курса доллара) на 6 пунктов.

2. Другим видом котировки является обратная, или косвенная, котировка, при которой курс котируемой валюты *В* к котирующей валюте *А* выражается как стоимость единицы валюты А в единицах валюты *В*.

При определении соотношения иностранной и отечественной валют при косвенной котировке стоимость единицы отечественной валюты выражается в единицах иностранной валюты. Например, в Великобритании 1 фунт стерлингов (GBP) приравнивается определенному количеству, скажем, американских долларов (USD/ GBP). Эта традиция восходит к тому времени, когда английская валюта была ведущей мировой валютой, на долю которой приходилось до 80% (1918) всех международных расчетов. В настоящее время, помимо английского фунта стерлингов, австралийский и новозеландский доллары, а также некоторые другие валюты. С 1978 г. введена, например, частичная обратная котировка доллара США.

Для варианта косвенной (обратной) котировки

*SA= SB•R*косв и *SВ= SА•R*косв,

где *R*косв – косвенный курс валюты *В* к валюте *А*.

Очевидно, что прямой и косвенный курсы связаны обратной зависимостью:

Rпр (RUR/USD) =1/Rкосв (USD/ RUR)

Во избежание путаницы и затруднений при дальнейшем изложении материала валютный курс будет рассматриваться как цена единицы иностранной валюты (прямая котировка).

***Кросс-курс***. Основная часть международных валютных расчетов между странами осуществляется не путем деления котировок двух национальных валют друг к другу, а при помощи котировки обеих валют к третьей, как правило, наиболее распространенной в мире валюты. Подобное выражение курсов двух валют друг к другу курс каждой из них к третьей валюте называется кросс-котировкой, а устанавливаемый таким образом обменный курс – кросс-курсом.

Например, курс доллара США к шведской кроне на валютной бирже в Стокгольме определяется в результате торгов. Банк в Стокгольме может на основе этого курса определить свою котировку курса доллара США для клиентов. Банк же в Москве будет определять при необходимости для своих клиентов курс шведской кроны к рублю как расчетный кросс-курс на основе известных курсов доллара США к шведской кроне в Стокгольме и установленного в банке на основе торгов на московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) курса доллара США к рублю.

При этом необходимо соблюдать ряд правил, о которыми можно ознакомиться подробнее: Шимко П.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник и практикум. ‒ М.: Юрайт, 2016, С.269-270.

При заключении конкретных сделок по купле-продаже валюты используются следующие виды обменных курсов:

1.***Спот-курс*** – цена единицы иностранной валюты одной страны, выраженная в единицах валюты другой страны, установленная на момент сделки, предполагающей немедленную оплату и поставку валюты. Что касается условия «немедленно», то оно означает «не позднее, чем через два рабочих дня на третий с момента совершения сделки».

2. ***Срочный курс*** – цена, по которой данная валюта продается и покупается при условии ее поставки на определенную дату (через определенный срок) в будущем. Таким образом, при заключении подобных сделок ее участники пытаются предвидеть величину обменного курса. Если на дату поставки валюты курс будет отличаться от указанного в договоре купли-продажи, то одна сторона получает прибыль от курсовой разницы, а другая понесет убытки. Такие срочные сделки с валютой служат двуединой цели:

• страхованию ее участников от риска более крупных потерь в результате негативного изменения валютных курсов;

•извлечение спекулятивной прибыли на разнице курсов (срочного и спот) на момент поставки валюты (расчета по сделке).

Все расчеты по международным операциям между непосредственными участниками валютных сделок осуществляются через банки, которые рассматривают валютные операции как одно средств получения дохода. Поэтому при котировке банки устанавливают два вида валютных курсов:

1) курс покупателя, по которому банк покупает валюту;

2) курс продавца, по которому банк продает валюту.

Разница между ними, представляющая доход банка, называется спрэдом, или маржой. Спрэд, или маржа, должны покрывать операционные издержки банка и обеспечивать ему нормальную прибыль при проведении операций с валютой. При этом размер маржи, назначаемый банком по разным валютам, для разных клиентов и в зависимости от объема сделок может существенно колебаться.

***Номинальный и реальный курсы***. Результаты функционирования любой экономической системы (объекта) в рамках мировой экономики определяются соотношением объемов их экспортных и импортных операций, которые, в свою очередь, зависят не только от обменных курсов соответствующих стран, но и от соотношения отечественных и зарубежных цен на конкретные товары и услуги. Именно поэтому экономисты различают два вида обменных курсов валют: номинальный и реальный, связанные между собой определенной зависимостью.

Номинальный обменный курс – это относительная цена валют двух стран.

Реальный обменный курс – это относительная цена товаров, произведенных в двух странах, характеризующая пропорцию, в которой товары одной страны могут обмениваться на товары другой страны.

Таким образом, реальный обменный курс представляет собой, по существу, известные в теории международной экономики «условия торговли».

Рассчитывается реальный обменный курс по формуле

S\*= S•Рj /Рd,

где S – номинальный валютный курс; Рd– цена на внутреннем рынке, выраженная в национальных денежных единицах; Рj – цена за рубежом (в соответствующей валюте). Пример, см.: Шимко П.Д. Мировая экономики и международные экономические отношения: Учебник и практикум. ‒ М.: Юрайт, 2016, С.271.

Рост уровня реального валютного курса(или его фактическое обесценение) означает, что зарубежные цены, выраженные в национальных денежных единицах, возрастают по сравнению с ценами на соответствующие отечественные товары.

Очень важной характеристикой валюты является ее конвертируемость, под которой понимают возможность свободно обменивать национальную валюту на иностранную валюту по действующему курсу, а также оплачивать иностранные товары и услуги национальной валютой (как внутри страны, так и за ее пределами).

По степени конвертируемости валюта делится:

• на свободно конвертируемую;

• частично конвертируемую;

• неконвертируемость (замкнутую).

Свободная конвертируемость, прежде всего, подразумевает устойчивость национальной экономики, возможность ее экономического роста и, как следствие этого, доверие к национальной валюте со стороны иностранных партнеров.

Для обеспечения свободной конвертируемости своей валюты правительство соответствующей страны должно поддерживать либеральный режим внешней торговли, чтобы не искажать мировые цены на товары и услуги на внутреннем рынке. Кроме того, центральный банк должен иметь при этом значительный запас золотовалютных резервов, чтобы поддерживать валютный курс без административных санкций по ограничению ввоза и вывоза иностранной валюты и регулирования валютных обменных операций. Из этого следует, что достичь полной конвертируемости национальной валюты декларативным путем нельзя: подобные попытки обречены на неудачу и могут привести к значительным убыткам для государства.

Часть свободно конвертируемых валют являются так называемыми резервными валютами. Резервными называются валюты, которые составляют резервные средства для международных расчетов и хранятся центральными банками других стран.

Объективными предпосылками приобретения валютой статуса резервной являются:

• господствующие позиции страны в мировом производстве, экспорте товаров и капиталов, золотовалютных резервов;

• развитая сеть кредитно-банковских услуг, в том числе за рубежом;

• организованный рынок ссудных капиталов;

• либерализация валютных операций, свободная обратимость валюты, что обеспечивает спрос на нее других стран.

К резервным валютам в настоящее время относятся доллар США, британский фунт стерлингов, евро, японская йена и швейцарский франк.

Частично-конвертируемая валюта обменивается на ограниченное число иностранных валют и применяется не во всех видах международного платежного оборота. Большинство стран мира, в том числе и Россия, имеют такую валюту. Нестабильное функционирование российской экономики требует существенного валютного контроля и регламентации со стороны государства.

Неконвертируемая (замкнутая) валюта не обменивается на другие иностранные валюты и используется только внутри страны в качестве национальной денежной единицы.

***Динамика валютных курсов***. Для того чтобы понять, что определяет повышение или понижение (динамику) стоимости (курса) валюты, необходимо применять метод анализа рынка, где действует конкуренция – в данном случае покупателей валюты, формирующих спрос на нее, и продавцов, осуществляющих предложение валюты.

Валютные курсы, как и цены любого товара, или актива, на конкурентном рынке, определяются взаимодействием рыночного спроса на валюту и ее предложения (подробнее см.: Шимко П.Д. Мировая экономики и международные экономические отношения: Учебник и практикум. ‒ М.: Юрайт, 2016, С.273). При рассмотрении взаимодействия спроса на валюту и ее предложения, необходимо отметить, что спрос и предложение определяют курс валюты только в тех пределах, которые определяются характером действующей в стране валютной системы.

Если в стране нет ограничивающего валютного контроля, то контрагенты валютных сделок будут действовать в конкурентных условиях. Валютный курс в условиях отсутствия вмешательства государства называется плавающим.

Однако с таким свободно и произвольно плавающим курсом своей валюты многие государства (в лице правительств) чаще всего не могут согласиться по многим причинам. Тогда соответствующие валютные курсы фиксируются и удерживаются на желаемых уровнях, даже если те не соответствуют фактическим курсам равновесия.

Как правило, официальные валютные органы выбирают (устанавливают) пределы, в рамках которых курс национальной валюты свободно колеблется (плавает). Если курс достигает верхней или нижней границы этих пределов, то официальные органы проводят валютные интервенции. Так, в случае падения обменного курса рубля ниже допустимой отметки, ЦБ РФ будет вынужден (в поддержку своих заявлений о поддержании фиксированного курса) осуществить валютную интервенцию, «выбросив» на валютный рынок страны определенный объем иностранной валюты, скупая для нее «лишнюю» рублевую массу.

В том случае, если курс национальной валюты превысит допустимый предел, официальные органы страны также должны будут осуществлять валютную интервенцию, однако в этом случае продавая соответствующее количество рублей в обмен на иностранную валюту (скупая иностранную валюту).

Изменение валютных курсов в экономической теории определяется (называется) по-разному в зависимости от используемого в стране валютного режима. При системе плавающих курсов понижение цены равновесия валюты называется обесценением, а повышение – удорожанием. При системе фиксированных курсов аналогичные процессы носят название соответственно девальвации и ревальвации. Основные факторы, влияющие на эти колебания:

• Объем денежной массы. На международной арене, как и на внутринациональном рынке, стоимость валюты, при прочих равных условиях, тем меньше, чем больше ее находится в обращении.

• Объем валового национального продукта. Общий спрос на денежных рынках возникает в результате использования денег как средства обращения. Определенный запас наличности постоянно требуется для покрытия априори неизвестной стоимости сделок, возникающих при обмене денег на товары и услуги (так называемый трансакционный спрос на деньги).

Спрос на деньги в результате различных сделок зависит от годового объема такого рода сделок и тесно связан с уровнем (объемом) произведенного продукта (ВНП). Как правило, экономические агенты выбирают валюты тех стран, в которых они предполагают осуществить наибольшие расходы.

Сегодня, при окончательном отрыве бумажных денежных знаков от золота, критерии сопоставимости разных валют полностью лежат в плоскости их покупательной способности. Так, только товары и услуги, приобретаемые в стране на ее валюту, в сравнении с тем же количеством и качеством товары и услуг, приобретаемых в другой стране на другую валюту, создают базу для сопоставления этих валют и получения их взаимных курсов.

• Колебания циклического характера. При снижении уровня налогов, увеличения объема государственных расходов – все направлено на рост в экономической системе, что приводит к увеличению совокупного спроса на все виды товаров и услуг, в том числе и импортные.

Увеличение импорта приведет к увеличению предложения национальной валюты, и обменный курс национальной валюты понизится.

Если в стране проводится рестрикционная фискально-денежная политика: правительство ужесточает денежную политику, увеличивает налоги, снижает государственные расходы. В результате всех этих мер совокупный спрос падает, а выпуск продукции начинает сокращаться. Но за падением выпуска продукции и доходов следует уменьшение и расходов, часть которых составляет сокращение расходов на импорт. Следовательно, спад в национальной экономике означает уменьшение импорта, что в свою очередь, уменьшит предложение национальной валюты и повысит ее обменный курс.

Рост экономики за границей будет приводить к увеличению экспорта из страны. Увеличение экспорта потребует дополнительных объемов национальной валюты. Спрос на нее возрастет, что вызовет соответствующий рост ее обменного курса. Спад в экономике зарубежных стран приведет соответственно к снижению обменного курса отечественной валюты.

• Различия в процентных ставках и переливы капитала. Динамика валютных курсов во многом зависит от международных потоков капитала. Потоки же капитала между странами в свою очередь связаны с влиянием денежной политики конкретных стран на процентные ставки. Подробнее см.: Шимко П.Д. Мировая экономики и международные экономические отношения: Учебник и практикум. ‒ М.: Юрайт, 2016, С.275-276.

• Ожидания относительно будущей динамики валютного курса. Чем определяются сами эти ожидания? Опыт последних лет показывает, что это, прежде всего:

1) ожидаемые изменения денежной массы;

2) ожидаемая правительственная политика в отношении частного сектора;

3) ожидаемые последствия правительственных интервенций на валютном рынке.

***Рынки валют и основные валютные операции***. Международные финансовые сделки, как правило, включают операции, номинируемые в нескольких валютах. Поэтому валютный рынок является важнейшей составной частью международного финансового рынка. Структурно международный финансовый рынок включает ⇒Валютный рынок ⇒Рынок золота ⇒ Рынок капитала [Рынок производных ценных бумаг, или срочный рынок; Рынок долевых ценных бумаг (Рынок ценных бумаг; Фондовый рынок); Рынок долговых ценных бумаг (Рынок ссудного капитала⇒Рынок банковских ссуд);⇒ Рынок денежных средств].

Операции валютного рынка в отличие от товарной и фондовой бирж не концентрируются в одном месте, одном здании или помещении. Они ведутся значительным количеством банков, получивших от центральных банков своей страны право на совершение валютообменных операций.

Как правило, значительное число таких банков группируются в столицах и финансовых центрах стран.

На мировых валютных рынках банки проводят операции с валютами, которые широко используются в международных сделках, т.е. со свободно конвертируемыми валютами. Сделки с менее распространенными в международном обороте валютами совершаются на региональных и местных валютных рынках. На таких рынках банки осуществляют котировки отдельных национальных валют к каким-либо популярным свободно конвертируемым валютам мира. Российский валютный рынок является разновидностью такого рынка.

Валютный рынок выполняет множество функций, основные из которых:

1) передача покупательной способности из одной страны в другую;

2) своевременное осуществление международных расчетов;

3) страхование (хеджирование) валютных рисков;

4) обеспечение взаимосвязи с кредитными и финансовыми рынками;

5) диверсификация валютных резервов банков и государств;

6) регулирование валютных курсов (рыночное и государственное);

7) получение его участниками спекулятивной прибыли в виде разницы курсов валют;

8) проведение валютной политики, направленной на государственное регулирование экономики, и согласованной политики в рамках мирового хозяйства.

***Участники валютного рынка***. В литературе выделяются четыре основных уровня участников валютного рынка.

Первый (низший) уровень – это традиционные категории населения: туристы, экспортеры и импортеры, инвесторы, хеджеры, спекулянты и т.р. Это те, кто непосредственно покупает или предлагает (продает) иностранную валюту.

Второй уровень – это девизные банки1, выступающие в роли расчетных палат между теми, кто использует или предлагает иностранную валюту.

Третий (особый) уровень представляют валютные брокеры, при посредстве которых коммерческие банки, во-первых, выполняют инструкции клиентов относительно того, что, сколько и когда купить или продать, и, во-вторых, выравнивают поступление и расходы иностранной валюты между собой (так называемый межбанковский или оптовый рынок). Торговые решения и всю ответственность за финансовые последствия по торговым сделкам принимает на себя владелец финансовых средств.

Четвертый (самый высокий) уровень мирового валютного рынка представляют центральные банки суверенных государств. Каждая страна, валюта которой торгуется на открытом рынке, заинтересована в том, чтобы колебания котировок не выходили за рамки некоторого установленного коридора. Если курс отклоняется, то центральный банк проводит \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1 Банки, которым предоставлено право на проведение валютных операций (девизом называют иностранную валюту).

специальные акции, которые называются валютными интервенциями.

Таким образом, со структурной точки зрения мировой валютный рынок можно рассматривать как совокупность центральных (эмиссионных) банков стран, девизных банков, специализированных брокерских и дилерских организаций, ТНК, фирм и физических лиц.

Либерализация валютного законодательства многих стран, в той или иной степени открывающих свои экономические системы, способствует ускорению развития и национальных (внутренних) валютных рынков, под которыми понимается вся совокупность операций, осуществляемых расположенными на территории конкретных стран банками по валютному обслуживанию своих клиентов.

***Основные виды валютных операций***. Все действия, которые осуществляют участники национальных и мирового валютного рынков, называются валютными операциями. Их диапазон весьма широк и многообразен. С содержательной точки все множество этих операций можно классифицировать следующим образом:

1) операции по купле-продаже или конверсии (обмену) валют, которые принято называть валютным дилингом;

2) операции коммерческих банков по привлечению и размещению валютных средств, называемые депозитно-кредитными операциями;

3) обслуживание международных и прежде всего внешнеторговых, расчетов в формах, принятых в международной практике;

4) обслуживание владельцев кредитных карточек и другие неторговые сделки (переводы, обслуживание туристов и т.п.).

***Мировая валютная система и ее эволюция***. Мировая валютная система1 является исторически сложившейся формой международных денежных отношений и может быть определена как совокупность межгосударственных органов, инструментов, правил, инструкций, а также соглашений, которые регулируют платежно-расчетные отношения между странами мирового хозяйства.

Мировая валютная система включает в себя:

• резервные валюты, международные счетные единицы;

• условия взаимной обратимости валют;

• унифицированный режим валютных паритетов;

• регламентацию режимов валютных курсов;

• межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности;

• межгосударственное регулирование валютных ограничений;

• унификацию правил использования международных кредитных средств обращения;

• унификацию основных форм международных расчетов;

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1Некоторые авторы термину «международная валютная система» предпочитают определение «международный валютный порядок» или «международный валютный режим».

• режим валютных рынков и рынка золота;

• межгосударственные организации, которые осуществляют межгосударственное валютное регулирование.

***Классификация валютных систем по степени гибкости обменных курсов валют***. Известны две полярные альтернативы: абсолютно гибкие и фиксированные валютные курсы. Но между ними имеется множество промежуточных компромиссных вариантов. К основным видам промежуточных валютных курсов могут быть отнесены:

1) корректируемый фиксируемый курс;

2) «грязный», плавающий курс;

3) ползущий фиксированный курс;

4) совместный плавающий курс;

5) валютная змея (валютный коридор).

Более развернутую характеристику промежуточных валютных курсов см.: Шимко, 2016. С. 286- 287.

***Цели международной валютной системы***. Международная валютная система не замыкается на самой себе. Ее главная функция – позволить фундаментальным экономическим процессам производства и распределения осуществляться настолько гладко и эффективно, насколько это возможно. Если А. Смит интерпретировал международную торговлю как колесо человеческой цивилизации, то международная валютная система выполняет в этом случае функцию смазки в подшипниках этого колеса.

Основные цели международной системы – это:

1) обеспечение эффективного разделения труда между различными экономическими системами мирового хозяйства;

2) максимизация общего объема мирового производства и уровня занятости населения;

3) обеспечение устойчивого экономического роста национальных экономических систем;

4) сдерживание инфляции и поддержание внешнеэкономического равновесия;

5) оптимизация уровня благосостояния как различных стран, так и различных групп населения внутри каждой страны.

***Этапы*** ***эволюции международной валютной системы***. На эволюцию мировой валютной системы наиболее существенное влияние оказывают следующие факторы:

• уровень развития товарного производства;

• степень интенсивности международного разделения труда;

• уровень развития мирового рынка;

• степень развития мировой системы хозяйства.

В целом характер функционирования и стабильность международной валютной системы зависят от степени ее соответствия состоянию и структуре мирового хозяйства. В частности, при изменении структуры мирового хозяйства и соотношения сил на мировой арене происходит замена существующей формы международной валютной системы на новую. Появившись в 19 веке, мировая валютная система прошла три этапа эволюции. Это:

• «Золотой стандарт» (Парижско-Генуэзская система);

• Бреттон-Вудская система фиксированных валютных курсов;

• Ямайская система плавающих валютных курсов.

Более подробную информацию об этапах эволюции мировой валютной системы можно найти в истории мировой экономики, а краткую характеристику см.: Шимко, 2016, С.288-294.

9.2 Кредит и международные кредитные отношения

***Сущность, функции и роль международного кредита***. Международный кредит является исторически первой формой международного финансирования, его роль и сегодня остается чрезвычайно важной, несмотря на постоянный рост значения фондового рынка в международном финансировании.

***Международный кредит*** – это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, платности срочности.

Международный кредит возник в ответ на необходимость финансирования международного движения товаров, однако в настоящее время трудно выделить какую-либо сферу международной экономики, где не использовались бы кредитные отношения. Современный рост объемов международного кредитования обусловлен МРТ и специализацией производства, интернационализацией, интеграцией и глобализацией мировой экономики.

Субъектами рынка международных кредитов являются частные компании, государственные организации, правительства стран, международные и региональные финансовые организации.

К основным функциям международного кредитования в условиях экономической глобализации необходимо отнести:

1) перераспределение потоков капитала между странами с учетом потребностей международной торговли и экономического развития; международный кредит способствует выравниванию национальных норм прибыли в среднемировую норму;

2) экономию издержек обращения в сфере международных расчетов за счет использования кредитных инструментов и ускорения безналичных платежей; использование этих инструментов (например, векселей) позволяет экономить собственные средства плательщиков;

3) усиление концентрации и транснационализации международного бизнеса: привлечение внешних займов активно и в больших объемах используется для осуществления слияний и поглощений, а также создания новых компаний;

4) обеспечение дополнительных возможностей для расширения экспортно-ориентированного производства, интеграции национальных экономических систем в мировое хозяйство, для развития внутренних финансовых рынков.

Международное кредитование, как и любой другой вид внешнего финансирования, может иметь как положительные, так и отрицательные последствия.

С одной стороны, международное кредитование может способствовать:

• расширению международной торговли, в частности, развитию национального экспорта;

• улучшению качества и увеличению объемов производимой продукции;

• росту занятости и производительности труда в национальной экономике;

• внедрению новых технологий и производств;

• усилению конкурентных позиций страны и, следовательно, конкуренции в мировой экономике;

• решению проблем догоняющего развития в случае развивающихся стран.

В то же время неправильная денежно-кредитная политик, проводимая правительством страны-заемщика по использованию заемного капитала, может негативно повлиять на национальную экономику, в частности:

• усилить диспропорции в экономике между отраслями, получающими внешнее финансирование, и остальной частью народного хозяйства;

• стимулировать перемещение «горячих денег», способствуя тем самым неустойчивости денежного обращения, валютной системы, платежных балансов;

• спровоцировать кризис внешней задолженности, дефолт, экономический кризис.

***Риски кредитования***. Предоставление международного кредита предполагает анализ возможных рисков, для осуществления которого необходим учет значительного числа факторов в условиях неполноты информации: к традиционным рискам предоставления средств (кредитный, рыночный и др.) в международном кредитовании добавляются дополнительные, важнейшими из которых являются страновой и правовой.

Становой риск ‒ это риск возникновения убытков в результате неисполнения иностранными контрагентами своих обязательств из-за экономических, политических, социальных изменений в стране.

Правовой риск ‒ это риск возникновения убытков, прежде всего вследствие несоблюдения требований нормативных правовых актов и заключенных договоров, а также несовершенства правовой системы страны-заемщика или кредитора.

Принимая во внимание сложность принятия решения в рассматриваемых условиях, кредиторы, как правило, обращаются к помощи специальных профессиональных структур ‒ рейтинговым агентствам, В последние годы рейтинги наиболее авторитетных агентств ‒ *Fitch Rating*, *Moody’s* и *Standard* *& Poor’s* ‒ становятся основой для определения направления вложений не только для мало информированных частных лиц, но крупных финансовых структур.

***Международный кредитный рынок***. Международный кредитный рынок, являясь сегментом международного финансового рынка, в свою очередь включает в себя рынок международного банковского кредитования/заимствования и международный рынок долговых ценных бумаг, на котором обращаются международные долговые ценные бумаги, эмитированные на иностранных рынках, а также приобретенные нерезидентами внутренние долговые обязательства. Таким образом, международное кредитное финансирование осуществляется двумя способами: посредством предоставления банковских кредитов нерезидентам и покупки долговых ценных бумаг нерезидентами на иностранных и внутренних рынках.

Международный кредитный рынок, ставший за последние 20 лет важнейшим фактором глобализации мировых финансов, имеет все характеристики, свойственные рынку как экономическому явлению (табл.9.2.1).

Таблица 9.2.1

Основные характеристики международного кредитного рынка

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Характеристики международного кредитного рынка |
| Наличие продукта, произведенного на продажу | Кредит |
| Основная функция рынка | Купля-продажа кредитов на международном кредитном рынке |
| Участник рынка | Кредиторы, заемщики (дебиторы) и посредники (банки, международные финансовые организации и др.) |
| Цена | Цена международного кредита ‒ процент, определяемый на основе закона спроса и предложения на кредит |
| Регулирование рынка | Саморегулирование международного кредитного рынка и регулирование со стороны международных региональных и национальных валютно-финансовых организаций |

Объектом купли-продажи на международном кредитном рынке является заемный (ссудный) капитал (кредит), привлекаемый из-за границы или передаваемый в ссуду юридическим и физическим лицам иностранных государств. Субъектами (участниками) международного кредитного рынка выступают государства, международные финансовые организации, юридические лица (банки, компании, ТНК и ТНБ, центральные банки, биржи, финансовые фонды, пенсионные фонды, сберегательные организации, инвестиционные фонды и др.), а также частные лица.

С функциональной точки зрения международный кредитный рынок ‒ это система рыночных отношений, обеспечивающая аккумулирование и перераспределение кредитов между странами в целях непрерывности и рентабельности процессов воспроизводства в мировой экономике. Исторически международный кредитный рынок возник в результате интеграции операций, интернационализации деятельности национальных кредитных рынков. В настоящее время годовой объем международного кредитного рынка составляет более 2 трлн долл. Основные особенности международного кредитного рынка:

1) Он обладает эффектом денежного мультипликатора, заключающегося в увеличении объекта кредитных операций по сравнению с величиной депозитов, что свойственно также и банковской системе в целом.

2) Международный кредитный рынок не имеет четких пространственных границ. Так же как мировой валютный рынок, он функционирует непрерывно, с учетом смены часовых поясов в поисках оптимальных условий купли-продажи кредитов.

3) Институциональная особенность международного кредитного рынка состоит в том, что он представляет собой совокупность кредитно-финансовых учреждений, через которые осуществляется купля-продажа кредитов. К таким учреждениям относятся частные фирмы и банки (в условиях глобализации это ТНК и ТНБ), фондовые биржи, государственные компании, центральные банки, правительственные и муниципальные органы, международные финансовые структуры.

4) Международный кредитный рынок отличается ограниченным доступом заемщиков. Основными заемщиками на этом рынке являются ТНК, правительства и международные финансовые организации.

5) Важной особенностью международного кредитного рынка, где осуществляются кредитные, расчетные, валютные, гарантийные, консалтинговые и другие операции, является его универсальность.

6) Международный кредитный рынок использует валюты ведущих стран и международные валютные единицы. На этом рынке доминируют доллар США, евро и йена.

***Виды международного кредита***. Международный кредит ‒ это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанных с предоставлением товарных и валютных ресурсов. Международный кредит представлен видовым многообразием (табл. 9.2.2).

Таблица 9.2.2

Классификация международного кредита

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| п\п | Критерий | Виды кредита |
| 1 | Источник кредитных ресурсов | Внутренний (валютный заем между субъектами одной страны) |
| Внешний (заем между резидентами разных стран) |
| 2 | Назначение кредита | Коммерческий (кредитование в сфере торговли, услуг) |
| Финансовый (капитальные вложения, строительство объектов, приобретение ценных бумаг) |
| 3 | Вид ссужаемой стоимости | Товарный |
| Валютный |
| 4 | Валюта займа | Кредит в валюте страны должника |
| Кредит в валюте страны кредитора |
| Кредит в валюте третьей страны |
| Кредит в международной счетной единице (СДР) |
| 5 | Срок займа | Сверхсрочный (1день - 3месяца) |
| Краткосрочный (до1 года) |
| Среднесрочный (от 1 года до 5 лет) |
| Долгосрочный (более 5 лет) |
| 6 | Обеспечение | Обеспеченный (товарными документами, векселями, ценными бумагами, недвижимостью) |
| Бланковые |
| 7 | Форма предоставления | Наличный |
| Акцептный (при акцепте переводного векселя; применяется в торговых операциях.) |
| Депозитный (приобретение депозитных сертификатов) |
| Облигационный |

В наиболее общем виде международный кредит делится на 2 большие группы:

•  займы в сфере торговли и оказания услуг;

•  займы в финансовой и производственной сферах.

Займы в сфере торговли являются традиционным атрибутом внешнеторговых сделок и проявляются в форме кредитования экспорта и импорта.

Кредитование экспорта осуществляется в формах:

•  Покупательских авансов, выдаваемых импортерами иностранным производителям (экспортерам).

•  Банковского кредитования в виде:

•  выдачи кредитов под товары в стране экспортере (экспортер получает кредит для операций по накоплению товаров на экспорт);

•  предоставления ссуд под товары в пути (экспортер получает кредит под залог транспортных документов);

•  кредитов, необеспеченных товарами (выдается постоянным и надежным экспортерам).

Кредитование импорта имеет место в случаях:

1. Поставки товаров без предварительной оплаты или с отсрочкой платежа: Кредит по открытому счету. Экспортер записывает на счет импортера стоимость отгруженных товаров. Применяется при регулярных поставках.

2. Вексельного кредита: Экспортер выставляет на импортера тратту, получив товарные документы, импортер акцептует тратту.

3. Банковского кредита: Тратту экспортера акцептует банк.

Кредит в финансовой и производственной сферах возникает в случаях, если в качестве заемщиков на международном рынке выступают:

•  корпорации и частные предприятия производственной сферы;

•  банки и другие финансовые институты;

•  правительства;

•  местные органы власти.

Кредиторами могут быть:

•  частные лица и банки. Реализуется при размещении облигаций, межбанковских депозитов, приобретения депозитных сертификатов;

•  государства. Широкое развитие получили в период Первой мировой войны. Во время Второй мировой войны возникает товарная форма межгосударственных займов ‒ поставки по ленд-лизу. До середины 50-х годов ХХ в. монополист в сфере межправительственных займов ‒ США;

•  международные валютно-кредитные организации. После Второй мировой войны предоставление займов проходило главным образом по линии международных валютно-кредитных организаций: Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, Мировой банк и пр.

***Суверенные долги на международном кредитном рынке***. Значительным фрагментом международного кредитного рынка является долговой рынок, который может быть достаточно четко структурирован на рынок суверенных (государственных) долгов и рынок корпоративных (частных) долгов. Большинство государств, и развитых, и развивающихся, привлекая ресурсы путем государственных займов, вовлечены в функционирование мирового рынка суверенных долгов. Кстати, государство, как правило, не несет ответственности по долговым обязательствам корпоративных структур. Исключение составляют нефинансовые компании и финансовые институты, доля государстве в капитале которых составляет более 50%. Долги подобных организаций носят название «квазисуверенных» и входят в состав государственного дога в его расширенном определении.

***Индикаторы международного рынка суверенных долгов***. Основными показателями международного рынка суверенных долгов являются:

• объем суверенного долга;

• отношение «суверенный долг/ВВП страны»;

• отношение «суверенный долг/численность населения», т.е. долг на душу населения;

• доходность суверенных долговых обязательств (облигаций);

• отношение «дефицит госбюджета/ВВП страны»;

• уровень международного кредитного рейтинга стран-участниц рынка.

Значения вышеприведенных индикаторов, свидетельствующих об уровне долговой нагрузки на государственный бюджет, о возможности обслуживать суверенный долг, а также о кредитоспособности страны, служат ориентиром для инвесторов, вкладывающих средства в суверенные ценные бумаги той или иной страны. Наиболее репрезентативными считаются относительные показатели долга, в первую очередь объемы дефицита бюджета и государственного долга к ВВП страны. Например, для обеспечения стабильности евро международно признанными считаются не более 3% для годового бюджетного дефицита и максимум 60% суверенного долга.

МВФ использует следующие пороговые уровни относительно долгового показателя, которые соответствуют определенной степени долгового риска (риска долгового кризиса): 30% ‒ низкая степень риска, 40% ‒ средняя, 50% ‒ высокая.

9.3 Платежный баланс как отражение мирохозяйственных связей стран

***Международные платежно-расчетные отношения***. Национальная валюта обменивается на иностранную валюту для осуществления платежей за границу при возникновении обязательств перед иностранными юридическими и физическими лицами. При этом основной канал поступления иностранной валюты в страну ‒ платежи из-за границы. Денежные требования и обязательства в валюте возникают на основе экономических, политических, культурных, научно-технических отношений между государствами, юридическими и физическими лицами, находящимися на территории разных стран.

***Международные расчеты*** – это регулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим в связи со всеми формами международных экономических отношений между юридическими и физическими лицами разных стран. Международные расчеты включают условия и порядок осуществления платежей, выработанные практикой и закрепленные международными документами и обычаями, а также ежедневную практическую деятельность банков по их осуществлению. До 95% международных расчетов осуществляется безналичным путем, посредством перечисления денежных средств по счетам в кредитных учреждениях (банках) и зачетов взаимных требований.

Для осуществления безналичных международных расчетов банки используют либо свои отделения в других странах, либо систему корреспондентских отношений с иностранными банками. Для этого в банках-корреспондентах открываются корреспондентские счета: **ЛОРО** и **НОСТРО.** Корреспондентские отношения определяют порядок расчетов, размер комиссии, методы пополнения израсходованных средств. Для своевременного и рационального осуществления международных расчетов банки – участники международного финансового рынка обычно поддерживают **валютные позиции** в иностранных банках-корреспондентах, в валютах, соответствующих по структуре и срокам предстоящим платежам, и проводят политику диверсификации своих валютных резервов. В целях получения более высокой прибыли банки стремятся поддерживать на счетах НОСТРО минимальные остатки, предпочитая размещать валютные активы на мировом финансовом рынке.

В международных расчетах традиционно используются ведущие мировые валюты: в настоящее время доллары, евро, швейцарские франки, английские фунты стерлингов, японские иены, китайский юань. Наиболее сложными во всей системе международных расчетов являются **расчеты по торговым контрактам.**  От выбора форм и условий расчетов по экспортному/импортному контракту зависит скорость и гарантия получения платежа, сумма расходов, связанных с проведением операций через банки. Поэтому внешнеторговые партнеры в процессе переговоров обсуждают все детали платежа, а затем закрывают их в контракте. При составлении **валютно-финансовых** и **платежных условий** контрактов обычно проявляются противоречия позиций экспортера и импортера: экспортер стремится получить максимальную сумму валюты в кратчайший срок, а импортер заинтересован в выплате минимальной суммы валюты, ускорении получения товара и отсрочке платежа до конечной его реализации. **Общие принципы** международных расчетов устанавливают межправительственные соглашения, а во внешнеторговых контрактах уже фиксируются конкретные **условия:** валюта цены, валюта платежа, условия платежа, средства платежа, формы расчетов и банки, через которые эти расчеты будут осуществляться.

**Валюта цены и валюта платежа.** От выбора валюты цены и валюты платежа (помимо цены товара и ставки процента по кредиту) зависит валютная эффективность сделки. Экспортные и импортные контрактные цены разнообразны. Они зависят от включаемых в них дополнительных расходов по мере продвижения товаров от экспортера к импортеру: путь в порт; хранение в порту; путь за границу; складирование за рубежом; доставка товара импортеру. Существует пять основных способов определения цен товаров.

1. **Твердая фиксация цен** при заключении контракта, при которой цены не меняются в период его использования (при тенденции к понижению цен).

2. При подписании контракта **фиксируется принцип определения цены** (на основе котировок товарных рынков на день поставки), а сама цена устанавливается в процессе исполнения сделки (при тенденции к повышению цен).

3. **Цена твердо фиксируется при заключении контракта, но меняется,** если рыночная цена изменится в сравнении с контрактной, например, больше чем на 5%.

4. **Скользящая цена** – в зависимости от изменения элементов издержек, например, при заказе оборудования.

5. **Смешанная форма** – часть цены фиксируется, часть устанавливается в скользящей форме.

***Валюта цены –*** валюта, в которой определяется цена на товар. При выборе валюты, в которой фиксируется цена товара, большое значение имеют вид товара, условия межправительственных соглашений. Иногда цена контракта указывается в нескольких валютах (в валютной корзине) в целях страхования **валютного риска.**

***Валюта платежа –*** валюта, в которой должно быть погашено обязательство импортера (заемщика). Если валюта цены обычно фиксируется в наиболее устойчивых валютах, то валюта платежа, как правило, в валюте страны-импортера. Если валюты цены и платежа не совпадают, то в контракте оговаривается курс пересчета одной в другую. В контракте устанавливаются **условия пересчета,** в частности, устанавливается курс определенного вида платежного перевода; уточняется время корректировки на определенном валютном рынке; оговаривается курс, по которому осуществляется пересчет: обычно это средний курс, иногда курс продавца или покупателя на открытие или закрытие валютной биржи, или курс дня.

**Несовпадение** валюты цены и валюты платежа – один из простейших методов **страхования валютных рисков*.*** Если курс валюты цены (например, доллара) снижается, то сумма платежа (например, в евро) пропорционально уменьшается, и наоборот. Риск снижения курса валюты цены несет экспортер (кредитор), а риск ее повышения импортер (должник).

***Условия платежа –*** важный элемент внешнеэкономических сделок. Среди них: наличные платежи; расчеты с предоставлением кредита; кредит с опционом (права выбора) наличного платежа.

***Наличные платежи*** – оплата экспортных товаров после их передачи покупателю или платеж против документов, подтверждающих отгрузку товара согласно условиям контракта. Платеж осуществляется после прибытия товара в порт против комплекта товаро-отгрузочных документов: счета-фактуры, страхового сертификата, различных коносаментов (качества, происхождения и пр.) и т.д. Международные расчеты переплетаются с обменом валют и предоставлением кредитов.

## Принципы и формы международных безналичных расчетов. **Система международных безналичных расчетов**,**** а также сами международные безналичные расчеты (МБР) основываются на следующих **базовых принципах.**

1. Международные безналичные расчеты должны осуществляться с использованием банковских счетов, которые хозяйствующие субъекты открывают в кредитных организациях для учета и хранения денежных средств, а также для осуществления с ними различных операций, в том числе безналичных расчетов.

2. Платежи с банковских счетов производятся исключительно на основании распоряжения или при наличии акцепта (согласия) их владельцев (за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством) в порядке установленной очередности платежей.

3. Международные безналичные расчеты осуществляются в пределах остатков денежных средств на банковских счетах, с которых они производятся, если договором банковского счета не предусмотрено иное (например, предоставление овердрафта), т.е. безналичный платеж должен быть обеспечен финансовыми ресурсами банка.

4. Банки не должны вмешиваться в договорные отношения хозяйствующих субъектов, участвующих в безналичных расчетах. Данный принцип подразумевает, что участники международного финансового рынка сами определяют форму международных безналичных расчетов, используемую при проведении расчетов между ними.

5. Срочность платежей регулируется исходя из договорных отношений между участниками расчетов, а также на основании действующих нормативных актов, регулирующих безналичные расчеты в стране. Этот принцип организации МБР предполагает, что платеж должен быть списан со счета плательщика и зачислен на счет получателя средств в четко фиксированные сроки.

6. Обеспеченность платежа предусматривает наличие у плательщика (или у его гаранта) достаточного количества ликвидных средств, которые могут быть использованы для погашения обязательств перед получателем денег в случае возникновения каких-либо проблем, связанных с текущим платежом. Принцип обеспеченности платежа создает гарантию платежа, укрепляет в целом платежную дисциплину на мировом финансовом рынке, а также улучшает платежеспособность и кредитоспособность всех участников расчетов.

7. Контроль правильности совершения расчетов и соблюдения установленных законодательством норм и правил со стороны всех участников международных расчетов. Этот принцип связан с принципом имущественной ответственности за соблюдение договорных условий, невыполнение которого влечет за собой возникновение обязательств по уплате неустойки (штрафов, пени), а также по возмещению возникших убытков.

8. Важным принципом безналичных расчетов является то, что списание средств с банковских счетов осуществляется в порядке установленной очередности платежей.

9. Принципом безналичных расчетов является также то, что участники расчетов, исходя из специфики существующих между ними отношений или из особенностей проводимых операций, сами определяют форму расчетов, используемую ими в каждом конкретном случае.

В соответствии с действующей практикой мирового финансового рынка допускаются следующие ***формы международных безналичных расчетов***: расчеты платежными поручениями; расчеты по инкассо; расчеты по аккредитиву; расчеты чеками; расчеты в иных формах, предусмотренных международными нормами и обычаями, действующими банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота. К иным формам международных безналичных расчетов в современных экономических условиях можно отнести: расчеты с использованием пластиковых карт; клиринг; расчеты дорожными чеками; электронные расчеты.

## Международные расчетные и платежные системы. Международные безналичные расчеты и платежи обслуживают до 95% совокупного мирового валютно-денежного оборота, включая расчеты по различным формам квазиденег, например, ценным бумагам. Основная доля проведения безналичных расчетов на мировом финансовом рынке приходится на коммерческие банки. Именно им принадлежит важнейшая расчетно-платежная функция в международных (МПС), региональных (РПС) и национальных платежных системах (НПС). Банковская система, располагающая основными каналами для проведения безналичных платежей в экономике, играет ключевую роль в построении платежных систем.

Возникновение и развитие платежных систем обусловлено возрастающими потребностями ‒ как самих банков, так и их клиентов в более совершенных и эффективных услугах по осуществлению платежей, связанных с развитием как мировой экономики в целом, так и применяемых технологий в частности.

Кроме того, можно выделить две наиважнейшие причины, обусловившие внедрение в международные валютно-кредитные отношения безналичных расчетов и возникновение платежных систем, обеспечивающих эти расчеты, – это необходимость **минимизации операционных рисков**и**минимизации транзакционных издержек.**

В Глоссарии терминов, используемых в платежных и расчетных системах, подготовленном Комитетом по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов, ***платежная система (payment system)*** трактуется как набор инструментов, банковских процедур и, в основном, состоит из систем межбанковских переводов, которые гарантируют обращение денег. Согласно концепции специалистов Европейского центрального банка термин «платежная система» подразумевает набор инструментов, организаций – посредников, правил, процедур, процессов, а также систем межбанковских переводов денежных средств, способствующих обращению денег в стране. В ряде случаев термин «платежная система» используется как аналог термина «система межбанковских переводов».

Из сказанного можно сделать вывод, что платежная система состоит из трех основных элементов или процессов: платежные инструменты; процессинг (включая клиринг), который подразумевает обмен платежными инструкциями между взаимодействующими банками (счетами); механизмы расчета для соответствующих банков.

В дополнение к уже перечисленным компонентам, платежная система также может включать учреждения, обеспечивающие клиентов счетами, инструментами и услугами (включая потребителей, фирмы и государственные органы), а также организации, предоставляющие платежные, клиринговые и расчетные услуги. Также существуют рыночные соглашения, например, стандарты, конвенции, договоры по созданию, тарификации, официальной передаче и приобретению различных платежных инструментов и услуг. Наконец, платежные системы нуждаются в прочной юридической основе. Это подразумевает наличие законов, стандартов, правил, а также различных процедур, установленных законодательными органами, операторами платежных систем и надзорными органами в лице центрального банка и определяющих механизмы проведения платежных операций, связанных с переводом денежных средств, а также правила поведения на рынках платежных услуг.

Термин «платежная система» вошел в обиход банковских работников во второй половине 1990-х гг., и, по сути, заменил ранее применявшийся термин «система безналичных расчетов». Появление и широкое использование термина «платежная система» объясняется активизацией в нашей стране западных платежных систем, прежде всего карточных ***VISA*** и ***Europay***, а также системы межбанковских коммуникаций ***SWIFT.*** В их технической документации используется именно этот термин.

В международной практике принято выделять следующие виды платежных систем (рис. 9.3.1).

***Платежная система для крупных сумм*** (ПСКС) также называется «***оптовой, крупной платежной системой» (wholesale payment system).*** Под ней понимается система, созданная исключительно для обработки срочных платежей или платежей на очень крупные суммы. Такие платежи обычно осуществляются между финансовыми институтами (банками или иными участниками финансового рынка) в рамках их деятельности на финансовом рынке и обычно требуют срочного или своевременного расчета. Подобные системы должны в значительной степени соответствовать стандартам эффективности и безопасности. Большинство ПСКС осуществляют расчет деньгами центрального (национального) банка.

***Розничные платежные системы*** – системы, осуществляющие большой объем относительно небольших по стоимости платежей в форме кредитовых переводов, прямых дебетов или карточных платежей. Расчет в таких системах может проводиться как деньгами центрального банка, так и деньгами коммерческих банков.



**Рис. 9.3.1  ‒ Виды платежных систем в зависимости от типа транзакций**

***Системы валовых расчетов в реальном времени*** (системы ***RTGS)***осуществляют расчет индивидуальных платежей на непрерывной основе в течение операционного дня и являются преобладающей формой ПСКС (рис. 9.3.2).

***Системы нетто-расчета в назначенное время*** осуществляют расчет нетто-позиций участников в заранее обусловленный момент времени или в определенные дискретные промежутки времени в течение операционного дня.

***Системы валовых расчетов в назначенное время*** функционируют лишь в некоторых странах. В данных системах окончательный расчет по переводам происходит в конце операционного дня без применения ***неттинга*** (***взаимозачета***) кредитовых и дебетовых позиций – например, по принципу «сделка за сделкой» или на основе совокупной кредитовых или дебетовых позиций каждого банка. ***Гибридные системы*** сочетают особенности валового и нетто расчета – например, комбинация взаимозачета по операциям (транзакциям) и окончательного расчета в течение дня.



**Рис. 9.3.2 ‒ Виды платежных систем в зависимости от метода расчета**

Типы платежных систем в зависимости от формы собственности представлены на рис. 9.3.3.

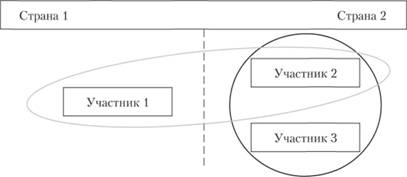


**Рис. 9.3.3 *‒* Виды платежных систем в зависимости от формы собственности**

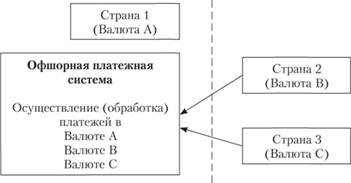
В платежной системе центрального (национального) банка владельцем и оператором платежной системы является сам центральный (национальный) банк, в частных платежных системах собственниками и операторами могут быть коммерческие банки либо отдельные организации, специализирующиеся на оказании услуг по осуществлению безналичных расчетов.

Кроме того, выделяют ***трансграничные платежные системы (cross-border payment system)*** – системы, осуществляющие платежные услуги между контрагентами, расположенными в разных государствах (рис. 9.3.4).

В международной практике также существует понятие «***офшорные платежные системы»,*** под которыми понимаются системы, осуществляющие обработку транзакций, номинированных в валюте, отличной от валюты страны, в которой данная валюта эмитирована (например, офшорная система расположена в Швейцарии, а обработка транзакций осуществляется в евро) (рис. 9.3.5).



**Рис. 9.3.4 ‒ Трансграничная платежная система**



**Рис. 9.3.5 ‒ Офшорная платежная система**

Финансовая глобализация и технологические инновации представляют собой два основополагающих фактора, которые оказывают серьезное влияние на международные валютно-кредитные отношения и их инфраструктуру. Особое влияние эти две тенденции проявляют в сфере интернационализации и автоматизации международных платежей. Технологические инновации, структурные изменения в банковском секторе мирового финансового рынка и разработка политики центральных банков являются тремя основными причинами, вызывающими изменения последнего времени в сфере платежных систем.

Во-первых, технологические инновации создали возможности сделать существующие платежные системы более безопасными и эффективными. Подобные инновации обеспечивают также возрастающую потребность банковского сектора в новых типах систем, деятельность которых не ограничивается только одной страной или одной валютой. Во-вторых, мировой финансовый рынок переживал значительный рост за последние несколько десятилетий, что сопровождалось изменениями роли отдельных участников этого рынка и предлагаемых ими продуктов. Подобные структурные изменения оказали влияние на то, каким образом участники мирового финансового рынка используют платежные системы (особенно платежные системы для крупных сумм). В-третьих, существенным образом изменилась за последние годы роль центральных банков как участников мирового финансового рынка в области регулирования платежных систем. Основной акцент делается на обеспечение безопасности и эффективности работы платежных систем, а также на поддержание общей мировой финансовой стабильности. Центральные банки играют активную роль в деле мониторинга существующих и планируемых систем, в оценке работы системы в соответствии с международными стандартами и, при необходимости, стимулировании положительных изменений.

***Системы валовых расчетов в режиме реального времени*** (ВРРВ), или, следуя международной терминологии – ***The Real Time Gross Settlement System (RTGS***), получили свое развитие в последние 10–15 лет. Их развитие стало возможным благодаря достижениям в развитии компьютерной техники и телекоммуникационных систем. Однако спрос на эти системы оказался столь велик, что уже к середине 1990-х гг. системы ВРРВ появились, к примеру, во всех странах Большой семерки, кроме Канады, а также в Голландии, Швейцарии, Чехии, Гонконге, Южной Корее и Таиланде.

Тем не менее, несмотря на свою «молодость», системы ВРРВ являются продолжателями и наследниками имеющих давнюю историю систем валовых расчетов, основанных на бумажном документообороте. Они базируются на уже достаточно хорошо проработанном теоретическом фундаменте, включающем как экономические, так и математические аспекты.

Системы ВРРВ обычно функционируют как платежные системы для крупных сумм – в отличие от розничных платежных систем. Статистика показывает, что количественно мелкие (розничные) платежи преобладают над переводами крупных сумм. Однако уступая количественно, по общим объемам переводимых сумм, крупные платежи намного превышают розничные. Общий объем средств, перечисляемых системами перевода крупных сумм платежей, составляет триллионы долларов в день и продолжает расти.

В связи с тем, что системы ВРРВ в основном обрабатывают переводы на крупные суммы, их иногда называют еще системами оптовых расчетов. Однако следует иметь в виду, что, как правило, они не предусматривают каких-либо административных ограничений на минимальный размер обрабатываемых ими платежей. В то же время эти системы, как правило, функционируют на платной основе, что и служит экономическим ограничителем обрабатываемых сумм (использование таких систем для перевода небольших сумм оказывается нерентабельным для участников).

Основными особенностями крупных платежей, обусловливающими возможность и желательность использования именно систем ВРРВ в качестве систем перевода крупных сумм платежей, являются: большая сумма перевода; срочность перевода; возможность и желательность использования электронных технологий перевода. Следует отметить, что эти же особенности платежей в системах ВРРВ обусловливают их особую значимость и чувствительность к кредитному риску, присущему базовому активу в системах их обработки. В связи с этим подавляющее большинство систем ВРРВ являются платежными системами центральных банков. В связи с этим повсюду в мире наблюдается тенденция ко все большему обособлению платежных систем, обрабатывающих крупные платежи и розничные платежи.

При этом системы ВРРВ обладают рядом преимуществ, они понижают уровень расчетного риска, поскольку расчеты по платежам проводятся на индивидуальной, безотзывной и валовой основе в режиме реального времени, что обеспечивает незамедлительную завершенность расчета. Система ***RTGS*** способствует также понижению ***уровня расчетного риска*** посредством применения ***принципа «платеж против платежа» (Payment vernus Payment – PvP),*** а также «***поставка против платежа» (Delivery versus Payment*** – ***DvP)*** в расчетах по операциям с иностранной валютой и ценными бумагами соответственно.

В то же время, системы ВРРВ относятся к наиболее дорогостоящим и капиталоемким при своем создании платежным системам. В связи с этим применяются они обычно для перевода крупных сумм, а также для срочных переводов, где период прохождения платежа имеет критически важное значение для плательщика и получателя. Такая ситуация часто возникает при расчетах по сделкам на мировом финансовом рынке или при предоставлении краткосрочных (внутридневных) межбанковских кредитов.

Подобные системы действуют уже более чем в 80 странах мира, в том числе во всех странах Евросоюза (система ***TARGET)*** и практически во всех промышленно развитых странах (США, Германия, Англия, Франция, Италия, Финляндия, Швейцария, Япония и др.).

Примером системы ВРРВ в США является система ***Fedwire***(система переводов фондов ФРС), которая представляет собой самую старую систему ***RTGS*** в мире. Ее происхождение можно проследить до 1918 г., когда ФРС США внедрила сеть телеграфной связи между отдельными резервными банками.

Согласно документам Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов, Всемирного банка, Европейского центрального банка и «Группы 20-ти» выделяют следующие группы инновационных платежных технологий.

1. **Инновационные карточные платежи** (он-лайн платежи). Это платежи с использованием предоплаченных карт, бесконтактные карточные платежи (платежи, совершаемые в точках продаж (**POS) с** использованием карт со специальными функциональными возможностями (**RFID functionality).** Указанные платежи используются для операций с низкой стоимостью, где условие скорости осуществления платежа очень важно. Использование карт при осуществлении государственных платежей, платежи, связанные с он-лайн коммерцией **(В2С)** и персональными он-лайн платежами **(P2P),** платежи, совершаемые с использованием платежных карт, банковских переводов или виртуальных счетов также относят к платежным инновациям.

2. **Интернет-платежи.** Это выставление счетов продавцам к счетам клиентов и оплата через Интернет (электронное прямое дебетование), электронные кошельки для операций с электронными деньгами.

3. **Мобильные платежи** (удаленные технологии беспроводной связи – **NFC).** Это доступ к банковским счетам, платежи за счет средств у операторов связи, мобильные кошельки для операций с электронными деньгами.

В настоящее время, по оценкам экспертов, в Евросоюзе наблюдается стабильный рост объемов платежей, особенно с использованием пластиковых карт, мобильного банкинга и «электронных кошельков».

## Система балансов международных расчетов. Международные экономические, политические и социальнокультурные отношения суверенного государства находят свое обменное выражение в балансах международных расчетов. Они занимают в системе агрегатных суверенных экономических показателей важное место, поскольку отражают перераспределение национального дохода между странами в рамках мировой экономики в целом и мирового финансового рынка в частности.

***Балансы международных расчетов*** – это соотношение денежных требований и обязательств, поступлений и платежей одной страны по отношению к другим странам. Основными видами таких балансов являются: платежный баланс; международная инвестиционная позиция страны (расчетный баланс); баланс международной задолженности (рис. 9.3.6).



**Рис. 9.3.6 ‒ Балансы международных расчетов**

***Платежный баланс*** (ПБ) по своей форме – это правительственный документ, в котором отражаются соотношения сумм платежей, произведенных данной страной за границей, и поступлений, полученных ею из-за границы за определенный период времени. Если поступления превышают платежи, то платежный баланс **активен,**а если платежи больше поступлений, то он **пассивен.** Сущность платежного баланса как систематизированного описания всех экономических сделок между резидентами страны и остальным миром за определенный период времени состоит в том, что он позволяет сделать выводы о внешнеэкономических позициях страны и характеризует реальное состояние ее экономики.

***Международная инвестиционная позиция*** (МИП) показывает объем и структуру иностранных активов резидентов, т.е. требований резидентов к нерезидентам, а также объем и структуру иностранных обязательств резидентов, и составляется по состоянию на определенную дату (как правило, конец года). Путем сопоставления требований и обязательств получают **чистую международную инвестиционную позицию страны.** Она эквивалентна доле национального богатства, предоставленного или взятого взаймы у внешнего мира (нерезидентов). Изменения в инвестиционной позиции по сравнению с предыдущим периодом могут быть вызваны экономическими операциями с требованиями и обязательствами, их переоценкой в результате изменения обменных курсов, цен и т.д., а также в результате иных действий (например, безвозмездных передач финансовых ресурсов). **Положительное сальдо**МИП показывает, что страна больше предоставляла, чем привлекала кредитов и инвестиций, и как кредитор она будет получать валютные поступления в будущем. Отрицательное сальдо расчетного баланса на определенную дату характеризует позицию страны как нетто-должника и показывает размер ее будущих платежей иностранным государствам, не покрытых поступлениями.

Основное отличие баланса международной инвестиционной позиции страны от платежного баланса состоит в том, что первый отражает международное финансовое положение страны в категории «финансового запаса» и показывает, на какой ступени интеграции в мировое хозяйство находится суверенное государство, а второй – отражает международное финансовое положение страны в категории «финансового потока» и характеризует финансовый результат деятельности страны за определенный период времени.

***Баланс международной задолженности*** – это имеющиеся на данную дату финансовые и имущественные требования и обязательства (недвижимость, акции, облигации, векселя, текущие счета, различное имущество и т.д.) государства по отношению к другим государствам независимо от времени и сроков погашения. Баланс международной задолженности широко используется в статистике развитых и развивающихся стран.

***Понятие, структура, основные концепции и теории регулирования платежного баланса***. Платежный баланс занимает центральное место в балансах международных расчетов. Как статистическая система он представляет собой количественное и качественное выражение масштабов, структуры и характера внешнеэкономических связей государства и состоит из четырех крупных разделов; счета текущих операций; счета операций с капиталом и финансовыми инструментами; статьи «чистые ошибки и пропуски» (балансирующей); статьи «изменение валютных резервов».

Все операции отражаются в платежном балансе по дебету одного счета и кредиту другого, на основе бухгалтерского принципа двойной записи (табл. 9.3.1).

Текущие и капитальные операции показываются в платежном балансе  в виде сальдо. Каждая из них представляет разность между валютными средствами, полученными российскими резидентами от нерезидентов, и валютными средствами, переданными российскими резидентами нерезидентам.

Таблица 9.3.1

Правила отражения операций в платежном балансе и МИП

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Операция | Кредит, плюс (+) | Дебет, минус (-) |
| Товары и услуги | Экспорт товаров и экспорт услуг (оказание услуг нерезидентам) | Импорт товаров и импорт услуг (оказание услуг нерезидентами) |
| Доходы (оплата труда и доходы от инвестиций) | Поступления резидентам от нерезидентов | Выплаты нерезидентами резидентам |
| Трансферты (текущие и капитальные) | Получение средств | Передача средств |
| Приобретение/продажа непроизведенных нефинансовых активов | Продажа активов | Приобретение активов |
| Операции с финансовыми активами или обязательствами | Увеличение обязательств по отношению к нерезидентам или уменьшение требований к нерезидентам | Увеличение требований к нерезидентам или уменьшение обязательств по отношению к нерезидентам |

Наиболее важной составной частью платежного баланса выступает счет текущих операций. В счете текущих операций представлены следующие укрупненные статьи:

• торговый баланс (платежи и поступления по внешнеторговым операциям);

• баланс услуг (услуги транспорта, частные и деловые поездки);

• баланс оплаты труда (оплата труда временно занятых в экономике страны нерезидентов и доходы резидентов, трудоустроенных за рубежом);

• баланс доходов от инвестиций (выплаченные и полученные проценты, дивиденды и пр.);

• баланс текущих трансфертов (гуманитарная помощь в виде товаров и услуг).

Формула баланса текущих операций может быть представлена следующим образом:

Текущий баланс = Доходы от экспорта – Расходы на импорт – Чистые трансферты за границу.

По статье «товары» отражается стоимость товаров, право собственности на которые в течение отчетного периода перешло от резидентов к нерезидентам (экспорт) и от нерезидентов к резидентам (импорт).

***Расчетный баланс и международная инвестиционная позиция страны***. Государственные органы, составляющие макроэкономические отчеты о внешнеэкономической деятельности страны, кроме платежного баланса за период составляют расчетный баланс за период и по состоянию на определенную дату.

Расчетный баланс за период показывает динамику требований и обязательств одной страны по отношению к другим государствам и напоминает платежный баланс. Основные различия между ними состоят в следующем:

• расчетный баланс включает требования и обязательства страны к загранице, в том числе непогашенные; платежный баланс отражает только фактически произведенные поступления и платежи;

• в расчетный баланс входят все полученные и предоставленные кредиты, включая непогашенные, не вошедшие в платежный баланс;

• конечные сальдо – активное или пассивное – платежного и расчетного балансов не совпадают и обычно противоположны. Расчетные балансы стран – кредиторов (США, ФРГ, Японии и др.) обычно активны, а платежные балансы, особенно по текущим операциям, периодически пассивны. У стран-должников пассивные и расчетные балансы иногда сочетаются с активными платежными балансами;

• в платежный баланс включаются только оплаченные экспорт и импорт, а расчетный баланс охватывает и неоплаченную часть товарооборота, осуществляемого в кредит.

По расчетному балансу, построенному на основе «потоков», нельзя выявить валютно-финансовое положение страны в целом, для этого используют расчетный баланс, построенный на основе «запасов» – на дату. Расчетный баланс на дату – это соотношение требований и обязательств страны на какую-либо дату по отношению к другим странам независимо от сроков наступления платежей. Такие требования и обязательства возникают в результате экспорта (импорта) товаров и услуг, предоставления (получения) займов и кредитов. Понятие «расчетный баланс на дату» в современной экономической практике не используется, вместо него используется «международная инвестиционная позиция».

Разночтение в понятиях возникло из-за того, что на протяжении длительного периода времени платежный баланс состоял из расчетного и кредитного балансов. Расчетный баланс включал торговый баланс, баланс услуг и баланс трансфертных платежей. Кредитный баланс включал итоговое сальдо расчетного баланса и баланса движения капитала, который, в свою очередь, формировался как разница между экспортом и импортом капитала и изменением золотовалютных резервов.

Выделение международной инвестиционной позиции (МИП) страны из системы платежного баланса закономерно, так как свидетельствует об усилении кредитной природы денег, росте роли и значения международных запасов в расчетах и обеспечении экономической безопасности страны. ***Международная инвестиционная позиция*** представляет собой статистический отчет, отражающий накопленные объемы внешних финансовых активов и обязательства резидентов страны перед нерезидентами на определенный момент времени и позволяет оценить эффективность экономических сделок между резидентами страны и остальным миром. В отличие от международной инвестиционной позиции платежный баланс отражает изменения, происходящие только в результате экономических операций за период.

Платежный баланс и международная инвестиционная позиция страны имеют прямую и обратную связь с воспроизводством. С одной стороны, эти формы складываются под влиянием процессов, происходящих в воспроизводстве, а с другой – воздействуют на него, так как влияют на курсовые соотношения валют, золотовалютные резервы, внешнюю задолженность, направления и эффективность экономической, в том числе валютной, денежно-кредитной, бюджетно-налоговой политики, состояние мировой валютной системы.

Чистая международная инвестиционная позиция страны эквивалентна доле национального богатства, предоставленного или взятого взаймы у внешнего мира (нерезидентов). Ее расчет осуществляется путем сложения величин чистой международной инвестиционной позиции и нефинансовых активов страны. Как известно, национальное богатство как сумма чистой стоимости капитала резидентов страны используется для характеристики имущественного положения страны в целом. Чистая стоимость капитала по состоянию на какую-то дату представляет собой разницу между стоимостью нефинансовых активов всех хозяйствующих субъектов, находящихся на экономической территории страны (резидентов), и чистых требований к другим странам. Чистая стоимость требований к другим странам, в свою очередь, определяется как разность между стоимостью зарубежных финансовых активов, держателями которых являются резиденты данной страны, и суммой зарубежных финансовых обязательств (пассивов) резидентов данной страны по отношению к остальным странам мира.

Статья «нефинансовые активы» включает объекты, находящиеся во владении институциональных единиц и приносящие им реальные либо потенциальные экономические выгоды в течение определенного периода времени в результате их использования и хранения. В зависимости от способа возникновения такие активы подразделяются на произведенные и непроизведенные нефинансовые активы.

Группа «финансовые активы» включает активы, большинство из которых представляет собой требования к другим институциональным единицам, т.е. им противостоят финансовые обязательства со стороны других институциональных единиц. В отношении некоторых категорий финансовых активов (монетарное золото и специальные права заимствования) финансовые обязательства вообще отсутствуют.

В группе «финансовые обязательства» по соответствующей статье обязательства возникают на основе договорных отношений между двумя институциональными единицами в том случае, когда одна институциональная единица предоставляет финансовые ресурсы другой единице. В этом случае средства кредитора – это сто финансовый актив, так как он получает от должника платежи за пользование предоставляемыми ресурсами. Для должника полученные им финансовые средства – это обязательства.

Статья «монетарное золото» отражает золото, повсеместно признанное как международное платежное средство, принадлежащее органам денежно-кредитного регулирования страны или другим находящимся под их фактическим контролем единицам и хранится в качестве компонента иностранных валютных резервов. Все остальное золото, которым располагают другие предприятия, учреждения (включая коммерческие банки) и физические лица, является товаром, запасами материальных оборотных средств или ценностями.

Статья «специальные права заимствования» (СДР) включает специальные права заимствования, которые создаются МВФ в качестве международного финансового актива и распределяются между его членами с целью пополнения ресурсов данной страны. Специальные права заимствования представляют собой право на получение других резервных активов (иностранной валюты).

«Наличные деньги» как финансовый актив, включают все банкноты и монеты, находящиеся в обращении для производства платежей, независимо от того, являются ли они денежной единицей данной страны или других государств. Из состава актива исключаются монеты, которые не находятся в обращении (например, юбилейные или тезаврируемые в качестве коллекционных).

«Депозиты» наряду с наличными деньгами могут использоваться в качестве средства платежа и включаются в состав денежной массы, определяемой в широком смысле (денежный агрегат М2). Депозиты можно использовать для производства платежей путем получения наличных денег со счета в пределах средств, находящихся на вкладе, или посредством чеков.

К активам, включаемым в группу "ценные бумаги, кроме акций", как правило, относят ценные бумаги, которые продаются и покупаются на финансовых рынках и дают право их владельцам получать определенные денежные доходы. К числу активов, включаемых в данную группу, относятся векселя, облигации, долговые обязательства и др.

По статье «кредиты и займы» отражают финансовые активы, которые создаются при предоставлении средств кредиторами дебиторам напрямую или через брокеров. При этом отношения между должником и кредитором могут удостоверяться соответствующими документами, однако наличие такой ценной бумаги не является обязательным.

«Акции и другие виды участия в капитале» – это финансовые активы, которые представляют собой права собственности на активы корпорации (или квазикорпорации). Они обычно дают право их держателям на долю в прибылях корпорации (или квазикорпорации) и долю в наследуемых чистых активах в случае ликвидации.

«Страховые технические резервы» являются активами для держателей страховых полисов и обязательствами для страховых компаний, а также для пенсионных фондов.

«Другие счета дебиторов и кредиторов» – это финансовые активы в виде торговых кредитов, авансов и других источников для получения необходимых финансовых ресурсов. Они создаются как аналоги соответствующей финансовой или нефинансовой операции в случае расхождения во времени между данной операцией и соответствующим платежом.

Группу «прямые иностранные инвестиции» выделяют по экономике в целом и по каждому сектору экономики справочно, поскольку соответствующие им финансовые активы и обязательства учитываются в составе указанных выше групп. Однако определение общей суммы таких инвестиций необходимо для увязки баланса активов и пассивов с другими счетами и платежным балансом.

Таблица 9.3.2

Классификация активов и пассивов на начало (конец) периода, включаемых в состав национального богатства

|  |  |
| --- | --- |
| АКТИВЫ | ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| 1. Чистая СТОИМОСТЬ КАПИТАЛА на начало периода | |
| 2. Изменения в НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВАХ |  |
| 2.1. Произведенные активы |  |
| Материальные активы: |  |
| а) основные фонды |  |
| б) запасы материальных оборотных средств |  |
| в) ценности |  |
| г) потребительские товары длительного пользования (справочно) |  |
| Нематериальные активы (основные фонды): |  |
| а) затраты на разведку полезных ископаемых |  |
| б) программное обеспечение ЭВМ |  |
| в) оригинальные произведения развлекательного жанра, литературы и искусства |  |
| г) прочие нематериальные активы |  |
| 2.2. Непроизведенные активы |  |
| Материальные активы: |  |
| а) земля |  |
| б) недра |  |
| в) невыращиваемые биологические ресурсы |  |
| г) водные ресурсы |  |
| 3. Изменения в ФИНАНСОВЫХ АКТИВАХ | 4. Изменения в ФИНАНСОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ |
| 3.1. Монетарное золото и СПЗ | 4.1. Монетарное золото и СПЗ |
| 3.2. Наличные деньги и депозиты | 4.2. Наличные деньги и депозиты |
| 3.3. Ценные бумаги (кроме акций) | 4.3. Ценные бумаги (кроме акций) |
| 3.4. Кредиты и займы | 4.4. Кредиты и займы |
| 3.5. Акции и другие формы участия в капитале | 4.5. Акции и другие формы участия в капитале |
| 3.6. Страховые технические резервы | 4.6. Страховые технические резервы |
| 3.7. Прочая дебиторская (кредиторская) задолженность | 4.7. Прочая дебиторская (кредиторская) задолженность |
| 3.8. Прямые иностранные инвестиции (справочно) | 4.8. Прямые иностранные инвестиции (справочно) |
| 5. Чистая СТОИМОСТЬ КАПИТАЛА на конец периода (стр. 1 + стр. 2 + стр. 3 – стр. 4) | |

В классификации финансовых активов финансовые инструменты располагаются в порядке уменьшения степени ликвидности***.***Наибольшей ликвидностью обладают те финансовые активы, которые могут быть обменены по требованию и без финансовых штрафных санкций на другие активы, товары, услуги. К ним относятся золото, наличные деньги и депозиты.

При исчислении национального богатства для экономики в целом учитывается только сальдо зарубежных финансовых активов и обязательств, так как финансовые активы и требования, возникающие между секторами национальной экономики, взаимно погашаются. Зарубежное сальдо, показывающее чистую международную инвестиционную позицию страны, в зависимости от того, является оно положительным или отрицательным, страна является либо чистым кредитором, либо чистым должником.

Длительный период времени во многих странах мира (в том числе и в бывшем СССР) в статистике национального богатства финансовые активы и обязательства не принимались во внимание, так как эти активы было принято считать фиктивным капиталом. Однако по мере усиления кредитной природы денег анализ и мониторинг международной инвестиционной позиции центральными банками ведущих стран мира требует определения источников приобретения финансовых активов и принятия финансовых обязательств для точной оценки экономического потенциала страны.

Для того, чтобы на основе платежного баланса и международной инвестиционной позиции страны можно было делать правильные выводы о состоянии внешнеэкономических связей государства, необходим анализ механизмов влияния тех или иных экономических явлений и факторов на счета баланса, так как сами по себе они не могут дать нам позитивных или негативных оценок тех или иных событий на финансовом рынке.

Платежный баланс и международная инвестиционная позиция любой страны складываются под влиянием развития национальной экономики и мирового финансового рынка. Отсюда деление всех факторов, оказывающих влияние на макроэкономическую отчетность государства, на внутренние и внешние.

К основным ***внутренним факторам*** относятся: темп роста ВВП, темпы инфляции, динамика валютного курса, уровень процентных ставок, сальдо федерального бюджета, цикличность развития экономики.

Высокие ***темпы роста ВВП*** обеспечивают рост экспорта и рост импорта, таким образом, что увеличивается положительное сальдо платежного баланса. Высокие темпы роста национальной экономики создают благоприятные условия для привлечения иностранного капитала. Это в свою очередь положительным образом сказывается на финансовом счете платежного баланса и росте активов инвестиционной позиции.

***Ускорение инфляции*** внутри страны отрицательно влияет на ее платежный баланс. Повышение национальных цен снижает конкурентоспособность национальных товаров и затрудняет их экспорт. Одновременно повышение уровня внутренних цен стимулирует импорт товаров. В результате увеличивается отрицательное сальдо платежного баланса как за счет ухудшения торгового баланса, так и за счет оттока капитала из страны.

В ***условиях плавающих валютных курсов*** их повышение или понижение оказывает ключевое воздействие на экспортно-импортные статьи платежного баланса. Высокий текущий уровень курса национальной валюты препятствует проведению экспортных операций и содействует проведению импортных операций. Низкий валютный курс, напротив, содействует экспорту и препятствует импорту. Нестабильность мировой валютной системы ухудшает условия международной торговли и расчетов. В ожидании колебания курса национальной валюты происходит смещение сроков платежей по экспорту и импорту. При ожидании снижения курса национальной валюты импортеры стремятся ускорить платежи, а экспортеры, напротив, задерживают получение вырученной иностранной валюты. При прогнозе повышения курса национальной валюты – все наоборот.

Аналогичное влияние оказывает валютный курс на международные запасы. Высокий курс национальной валюты снижает стоимость международных активов и уменьшает объем выплачиваемых страной обязательств. В случае понижения валютного курса стоимость обязательств растет, а стоимость активов снижается.

***Уровень процентных ставок*** оказывает влияние на международные потоки капитала. Приток капитала увеличивается, если в стране происходит повышение уровня процентных ставок и повышается доходность национальных обязательств. Это происходит из-за стремления нерезидентов получить прибыль за счет более высоких процентных ставок, предоставляемых на территории этой страны. Эти операционные потоки отражаются на счете движения капиталов платежного баланса. Страны с относительно низкими процентными ставками должны ожидать оттока капиталов, который происходит из-за действий инвесторов, которые стремятся максимизировать свою прибыль.

Итоговый ***результат сведения доходов и расходов (бюджет***) государства имеет прямую взаимосвязь с платежным балансом. В том случае если страна имеет высокую эластичность доходов бюджета от изменения цен на мировых рынках, профицит бюджета формируется в основном за счет притока валютной выручки в страну от продажи экспортируемой продукции. В случае образования дефицита государственного бюджета основные усилия государства направлены на его устранение. Одним из возможных путей преодоления дефицита бюджета являются внешние заимствования. В результате улучшается финансовый счет платежного баланса, но только в краткосрочной перспективе. В среднесрочной и долгосрочной перспективе ситуация меняется на противоположную, так как выплачиваются долг и проценты по нему.

В платежном балансе страны находят выражение колебания, подъемы и спады хозяйственной активности в стране. Колебания платежного баланса, обусловленные механизмом промышленных циклов, способствуют перенесению внутриэкономических циклических процессов из одной страны в другие. Рост производства вызывает увеличение импорта топлива, сырья, оборудования, а при замедлении темпов экономического роста ввоз товаров сокращается. Экспорт товаров, капиталов, услуг в большей степени реагирует на изменения условий мирового рынка. При вялом хозяйственном развитии вывоз капитала обычно увеличивается. При ускоренном развитии экономики, когда растут прибыли, усиливается кредитная экспансия в стране, повышается процентная ставка, теми вывоза капитала падает.

К основным ***внешним факторам,*** влияющим на платежный баланс и международную инвестиционную позицию страны, относятся: изменения в развитии мировой экономики и на международном финансовом рынке, динамика цен на ресурсы на мировых рынках, принципы международной оценки активов и пассивов, методы страхования активов и пассивов от рисков.

Среди внешних факторов основными являются динамика мировых цен на энергоресурсы. Повышение этих цен приводит к увеличению валютной выручки от экспорта энергоресурсов и росту торгового баланса. Напротив, снижение цен сопровождается уменьшением торгового баланса страны.

Мощным внешним фактором, оказывающим влияние на платежный баланс и международную инвестиционную позицию страны, являются изменения в функционировании мирового финансового рынка и, прежде всего, мировые финансовые кризисы как наиболее острая форма этих изменений. Влияние этого фактора на платежный баланс обусловлено тесной взаимосвязью национальной и мировой экономик.

Баланс международной задолженности широко используется в статистике развитых стран. Он близок к международной инвестиционной позиции (расчетному балансу на дату) и включает все имеющиеся на данную дату финансовые и имущественные активы и обязательства государства по отношению к другим государствам независимо от времени и сроков погашения.

Составляет баланс международной задолженности страны ее центральный банк. Форма представления баланса международной задолженности по срокам и ее валютной структуре выглядит следующим образом (табл. 9.3.3).

Таблица 9.3.3

Валютная структура внешнего долга (на 1 января года)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Иностранная  валюта | | Российские  рубли | | Весь долг | |
| млрд  долл. | % | млрд  долл. | % | млрд  долл. | % |
| ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР | | | | | | |
| Органы денежно-кредитного регулирования и государственного управления | | | | | | |
| краткосрочный |  |  |  |  |  |  |
| долгосрочный |  |  |  |  |  |  |
| Банки (без участия в капитале) | | | | | | |
| краткосрочный |  |  |  |  |  |  |
| долгосрочный |  |  |  |  |  |  |
| Прочие секторы (без участия в капитале) | | | | | | |
| краткосрочный |  |  |  |  |  |  |
| долгосрочный |  |  |  |  |  |  |
| ЧАСТНЫЙ СЕКТОР | | | | | | |
| Банки (без участия в капитале) | | | | | | |
| краткосрочный |  |  |  |  |  |  |
| долгосрочный |  |  |  |  |  |  |
| Прочие секторы (без участия в капитале) | | | | | | |
| краткосрочный |  |  |  |  |  |  |
| долгосрочный |  |  |  |  |  |  |
| ВЕСЬ ВНЕШНИЙ ДОЛГ |  |  |  |  |  |  |

В актив баланса международной задолженности входят: предприятия, недвижимость, акции, облигации, векселя, текущие счета, различное имущество, которыми граждане и организации данной страны владеют за границей, платежи по репарациям и контрибуциям, причитающиеся данному государству.

В пассив баланса международной задолженности входят имущество и требования, принадлежащие иностранным гражданам и организациям в данном государстве на ту же дату.

Стоит отметить, что методологической основой составления и представления основных балансов международных расчетов, характеризующих итоги внешнеэкономических операций страны со странами остального мира, являются рекомендации МВФ. Шестое издание, 2008 г., «Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции»1 установило правила составления и представления данных макроэкономических отчетов и их взаимосвязь со смежными разделами экономической статистики (системой национального счетоводства, денежно-кредитной статистикой, статистикой государственных финансов).

Ранее баланс международной задолженности был представлен кредитовым балансом, который показывал изменения в области дебиторской задолженности и платежных обязательств между страной и заграничными партнерами как результат распространения кредитных отношений. К кредитовому балансу относились баланс движения капитала и сальдо внешнеторгового баланса страны. В том случае, если дебиторская задолженность превышала обязательства, формировались чистые активы в иностранной валюте; если обязательства превышали дебиторскую задолженность, чистые активы в иностранной валюте в центральном банке снижались и формировались чистые обязательства.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1 Примечание. Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции. МВФ. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) на русский язык переведено в 2010, а с 2012 года платежный баланс в РФ составляется по новой методологии. Концептуально РПБ 6 сохраняет преемственность с РПБ 5. Но текст нового руководства был расширен, в него были внесены многочисленные разъяснения и уточнения, необходимость которых выявила практика составления платежного баланса в разных странах.

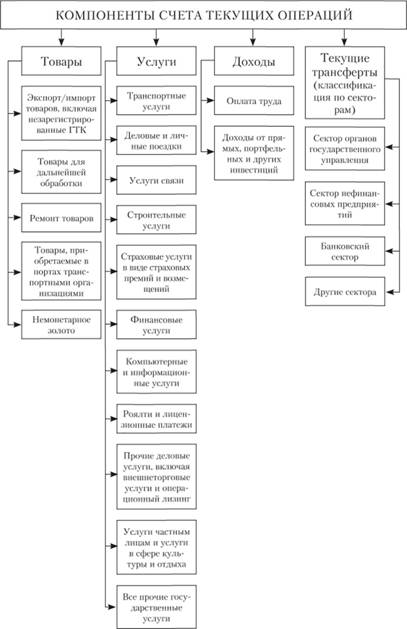


Рис. 9.3.7 ‒ Стандартные компоненты счета текущих операций платежного баланса

В статье «услуги» показываются услуги, предоставленные резидентами нерезидентам и оказанные нерезидентами резидентам (транспортные услуги, туризм, услуги связи, строительные, финансовые, компьютерные, информационные услуги и др.).

По статье «оплата труда» отражаются вознаграждения российских работников, полученные ими от нерезидентов, и выплаты работникам – нерезидентам, занятым в экономике России.

В статье «инвестиционные доходы» представлены доходы от владения иностранными финансовыми активами, которые российские резиденты получают от нерезидентов (проценты, дивиденды и т.д.), и наоборот.

К «текущим трансфертам» относится безвозмездная помощь страны-донора стране-получателю, например, гуманитарная помощь в форме потребительских товаров, услуг, денежных переводов.

Международные сделки с активами страны находят отражение в счете операций с капиталом и финансовыми инструментами. Этот счет включает: счет операций с капиталом и финансовый счет (рис. 9.3.8).

Формула баланса движения капитала может быть представлена следующим образом:

Баланс движения капитала = Поступления от продажи активов – Расходы на покупку активов за границей + Поступления по линии международных займов и кредитов + Поступления от операций центрального банка.

Счет операций с капиталом отражает капитальные трансферты, которые приводят к изменению активов или обязательств страны-донора и страны-получателя. Например, безвозмездная передача прав собственности на основные фонды, прощение долгов, безвозмездная передача денежных средств для приобретения основных фондов или на капитальное строительство.

Финансовый счет включает операции с активами (российские вложения капитала) и обязательствами (инвестиции в Россию) резидентов по отношению к нерезидентам в отчетном периоде. Положительное сальдо финансового счета показывает снижение иностранных активов резидентов или рост иностранных обязательств. Отрицательное сальдо означает увеличение иностранных активов резидентов или снижение иностранных обязательств.



Рис. 9.3.8 ‒ Классификация стандартных компонентов финансового счета

По финансовому счету активы и обязательства классифицируются по секторам национальной экономики. По функциональному признаку перечисленные операции классифицируются следующим образом:

• прямые инвестиции – участие в капитале предприятий, кредиты;

• портфельные инвестиции – долговые и долевые обязательства;

• прочие инвестиции – наличная иностранная валюта, торговые кредиты и авансы, ссуды и займы, просроченная задолженность.

При рассмотрении баланса текущих операций речь шла о международном перемещении товаров (работ, услуг), т.е. главным образом о внешнеторговых сделках. Баланс движения капитала отражает другую сторону международной экономики, связанную с перемещением факторов производства (движение капитала, миграцию рабочей силы, международную передачу технологий), которое дополняет международную торговлю.

Капитал рассматривают в платежном балансе в форме притока и оттока в денежной форме.

Приток капитала происходит либо в форме увеличения иностранных активов в стране, либо сокращения зарубежных активов страны. Приток капитала включает следующие виды операций: прямые инвестиции в стране, осуществляемые зарубежными фирмами; приобретение зарубежными инвесторами акций и облигаций страны; предоставление кредитов зарубежными кредиторами заемщикам, находящимся в стране; приобретение нерезидентами депозитов банков страны.

Отток капитала представляет собой либо увеличение зарубежных активов страны, либо уменьшение иностранных активов в стране. С точки зрения платежного баланса отток капитала включает следующие виды операций: прямые инвестиции за рубеж, осуществляемые фирмами; приобретение инвесторами страны зарубежных акций и облигаций; предоставление кредитов национальными кредиторами заемщикам, находящимся в других странах; приобретение национальными резидентами банковских депозитов в зарубежных банках.

***Международные потоки капитала*** делятся следующим образом:

• по источникам происхождения: официальный (государственный и межгосударственный) капитал в форме государственных займов, ссуд, помощи, даров, займов и кредитов международных организаций (МВФ, МБРР, учреждений ООН и т.д.); частный капитал (частные зарубежные инвестиции, торговые кредиты, межбанковский кредит и т.д.);

• по срокам вложения: долгосрочный и среднесрочный капитал (сроком более одного года); краткосрочный капитал (до одного года, главным образом, торговые кредиты);

• по целям вложения: прямые инвестиции (зарубежные капиталовложения в предприятия в размере, обеспечивающем инвестору контроль над объектом вложения) и портфельные инвестиции (вложения в иностранные ценные бумаги, не дающие права контроля над предприятием).

Превышение притока капитала над его оттоком из страны минимизирует негативный результат отрицательного сальдо текущего баланса и создает устойчивую среду для стабильного экономического роста.

Несмотря на совершенствование методики сбора и обработки статистических показателей платежного баланса, погрешности остаются значительными. Поэтому выделена третья статья «чистые ошибки и пропуски», в которую включаются данные статистической погрешности и неучтенных операций. Специалисты отмечают, что наиболее трудно поддается учету движение краткосрочного денежного капитала, особенно в периоды кризисных потрясений. Поэтому статья «чистые ошибки и пропуски» примыкает к разделу платежного баланса, отражающему движение капиталов и кредитов, и ее показатели резко возрастают при кризисных ситуациях.

Четвертой составляющей платежного баланса выступает статья «резервные активы». Это финансовые активы Банка России и Минфина России. В их состав включается монетарное золото, наличная иностранная валюта, остатки средств на корреспондентских, текущих счетах и в краткосрочных депозитах в банках-нерезидентах и банках-резидентах; ценные бумаги. В данную категорию также включаются резервная позиция в МВФ и СДР (специальные права заимствования в МВФ, special drawing rights, SDR, СДР). В платежном балансе отражается изменение резервных активов за год. Отрицательные значения изменения валютных резервов означают их увеличение, и наоборот. Это связано с особенностями статистической конструкции платежного баланса, которые состоят в том, что золотовалютные резервы рассматриваются как одно из направлений использования полученных Россией инвалютных ресурсов от нерезидентов (табл. 9.3.4).

Таблица 9.3.4

Показатели платежного баланса

|  |  |
| --- | --- |
| Разделы | Учитываемые операции |
| Товары | Экспорт и импорт по внешнеторговым каналам; товары, не пересекающие таможенную границу; гуманитарная и техническая помощь в товарной форме; бартерные сделки; товары, приобретаемые судами в портах; товары, ввозимые по финансовому лизингу; прочие операции с товарами, включая челночную торговлю |
| Услуги | Транспорт, включая страхование: водный, воздушный, трубопроводный, прочие виды транспорта; поездки: служебные, частные, туризм, транзит, приобретение за рубежом автомашин для личного пользования: финансовые услуги банковского и небанковского сектора; строительные услуги; роялти и лицензионные платежи; прочие услуги (операционный лизинг, консалтинг и др.) |
| Оплата труда и доходы от инвестиций | Оплата труда резидентов за рубежом и нерезидентов в стране; доходы от инвестиций: дивиденды и прибыль банков и нефинансовых предприятий, проценты по депозитам и ценным бумагам государственного сектора, банков и нефинансовых предприятий, проценты по ссудам и займам тех же секторов и субъектов |
| Текущие  трансферты | Получение и оказание гуманитарной и технической помощи в натуральной и денежной формах (балансирующие проводки к показателям импорта и экспорта товаров и услуг); взносы в международные организации; прочие трансферты (перевод подоходного налога и пенсий) |
| Капитальные  трансферты | Трансферты, связанные с миграцией населения: вывоз и ввоз товаров, наличной иностранной валюты и наличных рублей, безналичные перечисления иностранной валюты (балансирующие проводки к показателям торгового баланса и операций с финансовыми инструментами) |
| Прямые  инвестиции | Вложения резидентов в зарубежные предприятия и нерезидентов в национальные предприятия по линии банковского сектора и нефинансовых организаций |
| Портфельные  инвестиции | Вложения резидентов в иностранные ценные бумаги и нерезидентов в российские ценные бумаги (акции, облигации и пр.) по линии государственного сектора, банков и нефинансовых предприятий |
| Прочие  инвестиции | Изменения международных активов (требований) и пассивов (обязательств) в связи с осуществлением следующих операций: ввоз и вывоз наличной иностранной валюты и матичных рублей; движение средств по текущим счетам, краткосрочным и долгосрочным депозитам резидентов за рубежом и нерезидентов в страну; получение и предоставление торговых авансов, экспортных и импортных кредитов; получение и предоставление ссуд и займов по линии государственного сектора, международных организаций, банков, небанковских финансовых учреждений и нефинансовых предприятий; погашение основного долга по ссудам и займам; просрочки и переносы платежей по ссудам и займам; задержки перевода экспортной выручки и погашения импортных авансов, все прочие изменения активов и пассивов |
| Резервные  активы | Прирост или уменьшение международных ликвидных активов, принадлежащих официальным властям – центральному банку и министерству финансов страны. Резервные активы включают монетарное золото, иностранную валюту, специальные права заимствования (СДР), резервную позицию (право на безусловное получение кредита) в МВФ |

В платежном балансе все статьи показываются в виде сальдо. Понятие сальдо платежного баланса относится к балансовому итогу определенного набора операций. Анализ сальдо платежного баланса важен при определении экономической политики, основной целью которой с теоретической точки зрения является достижение равновесного состояния, которое в современной экономической теории означает такую ситуацию, когда экономические агенты не имеют побудительных причин к изменению своего поведения.

В экономической науке выделяют три основные аналитические группировки статей платежного баланса, результатом которых определяется соответствующее сальдо: ***торговый баланс, баланс текущих операций***; ***общий баланс*** или ***баланс официальных расчетов.***

Различные теоретические подходы к формированию сальдо платежного баланса послужили базой для создания концепций платежного баланса. Выделяют следующие ***концепции платежного баланса:*** концепция баланса текущих операций; концепция базисного баланса; концепция ликвидности; концепция баланса официальных расчетов.

Метод классификации статей и определения сальдо платежного баланса неоднократно менялся. Пользуясь ***схемой классификации статей платежного баланса по методике МВФ***, см. табл.9.3.5, достаточно подвести черту под определенной группой операций, и тогда итоговый показатель всех статей, расположенных выше черты, будет соответствовать одной из представленных выше концепций платежного баланса. Этот показатель будет уравновешиваться итогом сумм всех статей ниже черты, взятых с обратным знаком. Структура данной классификации в определенной мере, как бы следует исторически за развитием международных экономических операций.

***Концепция баланса текущих операций,*** при которой балансирующими статьями считаются все межстрановые перемещения капитала, сменилась после Второй мировой войны ***концепцией базисного баланса*** (сальдо основных статей = ***(*** ***А + В),*** а затем – ***концепцией ликвидности,*** по которой сальдо ***= А + В + С + D*** (в США введена с 1958 г., когда резко ухудшился их платежный баланс), где балансирующими статьями стали государственные и частные валютные резервы. С середины 1960-х гг. МВФ принята ***концепция баланса официальных расчетов*** (сальдо ***= A + B + C + D + E+ F+G)*** или ***концепция итогового баланса,*** включающая в число балансирующих статей итоговое изменение резервов (раздел ***Н).*** Однако с середины 1970-х гг. из-за либерализации движения капиталов многие страны вернулись к измерению сальдо платежного баланса по его текущим операциям.

В ***сводной таблице платежного баланса*** представлены показатели, агрегированные по критерию сходства экономической природы операций. Эти сгруппированные показатели и определяют форму платежного баланса.

Выделяют две формы представления платежного баланса страны: нейтральное представление и аналитическое представление.

В ***нейтральном представлении платежного баланса*** счет текущих операций компенсирует счет операций с капиталом и финансовыми инструментами, образуя балансовое тождество счет текущих операций равен счету операций с капиталом и финансовыми инструментами.

Таблица 9.3.5

Классификация статей платежного баланса по методике МВФ

|  |
| --- |
| ***А.*** Текущие операции  Товары  Услуги  Доходы от инвестиций  Прочие услуги и доходы  Частные односторонние переводы  Официальные односторонние переводы  Итого: ***А*** (баланс текущих операций) |
| ***В.*** Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал  Прямые инвестиции  Портфельные инвестиции  Прочий долгосрочный капитал  Итого: ***А + В*** (базисный баланс) |
| ***С.*** Краткосрочный капитал |
| ***D.*** Ошибки и пропуски  Итого: ***А + В + С + D*** (баланс движения капитала) |
| ***Е.*** Компенсирующие статьи  Переоценка золотовалютных резервов, распределение и использование СДР |
| ***F.*** Чрезвычайное финансирование |
| ***G.*** Обязательства, образующие валютные резервы иностранных официальных органов  Итого: ***A + B + C + D + F+G*** (баланс официальных расчетов) |
| ***Н.*** Итоговое изменение резервов СДР  Резервная позиция в МВФ  Иностранная валюта  Прочие требования  Кредиты МВФ  Итого: ***A + B + C + D + E + F+G + H*** |

Нейтральное представление платежного баланса обладает, по крайней мере, двумя недостатками. Во-первых, искусственно контролируемое нулевое сальдо ограничивает аналитические возможности платежного баланса, так как в нем исчезает совокупный результат экономического и иного общения резидентов страны с остальным миром, который должен выражаться в некоей конкретной величине активности и пассивности платежного баланса. Во-вторых, основные и балансирующие операции отражаются и объединяются в одних и тех же разделах платежного баланса, в связи с чем, невозможно определить, имеют ли приводимые показатели самостоятельное значение, или же они являются производными проводками, включенными в платежный баланс ради соблюдения принципа двойной записи.

Суть ***аналитического представления платежного баланса*** заключается в перегруппировке имеющихся сведений таким образом, чтобы по возможности отделить первичные (автономные) операции от вторичных (уравновешивающих) записей.

К ***автономным*** (***основным***) ***платежам*** относятся операции, которые не зависят от состояния платежного баланса и обоснованы экономическими (обмен товарами или услугами, размещение капиталов) или неэкономическими мотивами (частные или государственные дары).

К ***уравновешивающим*** (***балансирующим***) ***платежам*** относятся, напротив, те, которые мотивируются состоянием баланса автономных платежей и преследуют специфическую цель уравнять доходы и расходы, соответствующие автономным платежам (движение золота, колебания инвалютных резервов, официальные перемещения капиталов, предназначенные для восстановления равновесия баланса).

Аналитическое представление предполагает выведение активного или пассивного сальдо платежного баланса. Оно должно определяться как суммарный результат автономных операций текущего и капитального характера, самостоятельно осуществляемых резидентами и нерезидентами в их взаимоотношениях друг с другом, и показывать направленность внешнеэкономической деятельности страны. Все прочие операции рассматриваются как балансирующие операции по финансированию сальдо, свидетельствующие о способах и источниках финансирования его урегулирования.

Показатели платежного баланса служат ориентиром при разработке макроэкономической политики государства. Являясь статистическим отчетом о внешнеэкономических результатах национальной экономики, платежный баланс в своих статьях отражает влияние бюджетно-налоговой, денежно-кредитной и внешнеторговой политики государства.

Либерализация финансовых рынков, возникновение новых методов создания и оформления финансовых инструментов, новые подходы к реструктуризации внешнего долга, стремительный рост объема международной торговли услугами, усиление взаимосвязи статистики платежного баланса со смежными статистическими системами национального счетоводства, денежно-банковской статистикой и статистикой государственных финансов – все это обусловило пересмотр ***теорий регулирования платежных балансов стран.***

Основой регулирования платежного баланса служат государственная собственность, включая официальные золотовалютные резервы, а также ВВП, перераспределяемый через государственный бюджет. Главной задачей любого государства при реализации макроэкономической политики является обеспечение равновесия платежного баланса. Известны два подхода к восстановлению равновесия платежного баланса: монетаристский и кейнсианский.

***Монетаристский подход*** базируется на представлениях о саморегулировании экономической системы и всех ее элементов. Сальдо платежного баланса рассматривается монетаристами как результат разрыва между спросом на деньги и предложением денег. Положительное сальдо платежного баланса сопровождается притоком денег в экономику страны, увеличением денежной массы и ростом цен внутри экономики. Это в свою очередь стимулирует спрос на аналогичные иностранные товары. Увеличение притока импорта в страну приводит к выравниванию сальдо платежного баланса. По мнению монетаристов, положительное сальдо платежного баланса может быть достигнуто либо с помощью изменения внутренних цен при относительно стабильном валютном курсе, либо с помощью изменения валютного курса путем его ревальвации.

***Кейнсианский подход*** предполагает активное государственное вмешательство в регулирование сальдо платежного баланса. Он рассматривает сальдо платежного баланса как разницу между расходами страны и ее доходами. Увеличение притока доходов в страну приводит к повышению совокупного спроса в стране, за счет которого повышается спрос на импортные товары. В итоге достигается равновесие платежного баланса. Положительное сальдо платежного баланса, по мнению кейнсианцев, достигается только за счет государственного давления на сокращение внутренних расходов или увеличение притока доходов в страну.

Современная либерализация финансовых рынков уменьшила масштабы прямого государственного вмешательства в экономические процессы, но роль государства от этого отнюдь не уменьшилась. Изменились лишь приоритеты и механизмы государственного вмешательства. Если раньше выбор целей, методов и подходов восстановления равновесия платежного баланса определялся национальными интересами страны, то теперь он все больше зависит от глобального развития. Это требует большего разнообразия и согласованности в использовании инструментов и методов государственного регулирования. Именно поэтому возник третий подход восстановления равновесия платежного баланса – неоклассический. Он синтезирует монетаристский и кейнсианский подходы.

***Неоклассический подход*** представляет двойной интерес: во-первых, он позволяет выявить, что проблемы платежного баланса в основе своей являются «валютными проблемами»; а во-вторых, данный подход способствует пониманию того, что проблема платежного баланса – это «проблема экономической политики».

Необходимость одновременного учета влияния цен и дохода на равновесие платежного баланса особо проявляется при усилении взаимодействия мировой и национальных экономик. Финансовые потоки, обусловленные потоками денежных доходов и динамикой цен, в рыночной экономике имеют большие возможности для внешнего регулирования. Однако финансовое перераспределение доходов более предсказуемо и управляемо, чем ценовое. Поэтому в мировом хозяйстве преимущественно через финансы происходит регулирование глобальных процессов перераспределения.

Глава 10 Международная экономическая интеграция в мирохозяйственной системе

10.1 Сущность, предпосылки и цели международной экономической интеграции

10.2 Основные формы и этапы экономической интеграции

10.3 Экономические эффекты международной экономической интеграции

10.1 Сущность, предпосылки и цели международной экономической интеграции

## Международная экономическая интеграция. Углубление международного разделения труда, стремительный рост международной торговли и международного движения факторов производства во второй половине XX века стали требовать нового уровня взаимодействия стран-участниц более тесных производственных связей, устранения многочисленных препятствий на пути перемещения товаров, капитала, рабочей силы, объединение усилий для решения многих других проблем. Такие возможности предоставляла международная экономическая интеграция.

**Международная экономическая интеграция (от лат. «іntеgгаtіо» — целый, англ. ‒ объединять, «іпtеgгаtіоn» ‒ объединяться) ‒** это процесс сближения, взаимопроникновения и постепенного объединения национальных экономических систем.

Объективной экономической основой международной интеграции является высокая степень интернационализации хозяйственной жизни, при которой определяющими характеристиками международных экономических связей становятся комплексность, долгосрочность и масштабность взаимодействия стран-участниц, интернациональный механизм регулирования. В результате происходит сближение и переплетение всех структур национальных экономик, которые, по сути, образуют международный хозяйственный комплекс. Объективный процесс интеграции национальных экономик, который основывается на рыночных механизмах, в то же время требует сознательных, согласованных и целенаправленных действий государств, является регулируемым международными соглашениями, межгосударственными и надгосударственными институтами.

Интеграционные процессы связаны с **экономической регионализацией *‒***сближением хозяйств определенного региона, прежде всего тех, в которых сложились объективные и субъективные предпосылки для объединения.

**Объективными предпосылками международной экономической интеграции** выступают:

**• близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран,** в основном интеграционные процессы интенсивно развиваются между странами, которые имеют примерно одинаковый уровень экономического развития, поскольку значительные различия в национальных уровнях производительности труда, квалификации рабочей силы, конкурентоспособности продукции интегрирующихся стран, могут привести к получению односторонних преимуществ, однобокой специализации отдельных национальных экономик, обострение противоречий и появления центробежных тенденций;

**• географическая близость интегрирующихся стран,** практически все интеграционные группировки зарождались в результате объединения стран, которые имели общую границу, и к которым в дальнейшем присоединялись другие страны, расположенные в том же регионе;

**• наличие устоявшихся экономических связей** ‒ длительные хозяйственные отношения и опыт экономического сотрудничества близких стран региона, исторически сложившиеся, повышают вероятность их дальнейшего развития в условиях интеграции;

**• наличие общих экономических, социальных, научно-технических и других проблем развития** выступает побудительным фактором объединения стран с целью их решения;

**• факторы экономической конъюнктуры как стран-участниц, так и всего региона** ‒ усиление интеграционных тенденций, как правило, приходится на годы устойчивого экономического роста, в периоды экономических спадов усиливаются дезинтеграционные тенденции.

Влияние объективных факторов международной экономической интеграции дополняется воздействием субъективных факторов, которые могут существенно ускорять или тормозить интеграционный процесс.

**Субъективными предпосылками международной экономической интеграции**служат:

***•* деятельность государственных органов власти, политических партий, неформальных объединений и др.** направленная на развитие интеграционных процессов;

**• «демонстрационный эффект»**- эффект влияния положительных экономических сдвигов (ускорение темпов экономического роста, снижение уровня инфляции, повышение уровня занятости, доходов, прогрессивные структурные изменения и др.) в интегрированных странах на другие, который может побудить к стремлению как можно быстрее войти в интеграционное объединение, даже при отсутствии объективных предпосылок для такого вхождения;

**• «эффект домино» -** эффект ухудшения условий развития, что возникает для стран региона, которые не вошли в интеграционного объединения; связан с переориентацией экономических связей членов группировки и нераспространением преимуществ интеграции на другие страны; стремление избежать рисков потерь служит побудительным мотивом присоединения к интеграционному объединению.

Создание интеграционного объединения преследует цели***,***важнейшими из которых являются следующие:

***•* использование преимуществ эффекта масштаба *‒***увеличение размеров рынка и объединения производственных мощностей разных стран в едином международном хозяйственном комплексе позволяет воспользоваться преимуществами крупного производителя и продавца товаров и крупного покупателя ресурсов, то есть снизит затраты на единицу продукции, в т.ч. за счет концентрации финансовых и материальных ресурсов, уменьшению трансакционных издержек, доступа к новейшим технологиям, которыми владеют партнеры, устранению дублирования в проведешь поисковых научно-исследовательских работ;

***•* расширение инвестиционных возможностей для экономического развития** обеспечивается, во-первых, большим потенциалом финансовых рынков, во-вторых, повышением привлекательности для прямых иностранных инвестиций из «третьих» стран;

***•* обеспечение поддержки национальных производителей** осуществляется, во-первых, за счет возникновения крупного регионального рынка и соответствующего увеличения спроса на их продукцию, во-вторых, за счет торговых обменов и доступа товаров «третьих» стран на интегрированный рынок;

***•* обеспечение прогрессивных структурных сдвигов,** структурные различия экономик, которые интегрируются, постепенно нивелируются благодаря использованию опыта стран-лидеров и переориентации на приоритеты постиндустриальному и социально-ориентированному развитию;

***•* укрепление взаимопомощи и сотрудничества стран-участниц в политической, военной, социальной, культурной и других неэкономических сферах.**

10.2 Основные формы и этапы экономической интеграции

Мировая практика выявила несколько последовательных **этапов** международной экономической интеграции и соответствующихим**форм интеграционных объединений.**

**I этап**интеграционного процесса ‒ содержательно включает **заключение преференциальных торговых соглашений,**когда две или несколько стран, которые намерены интегрироваться, уменьшают взаимные тарифы, сохраняя существующий уровень тарифов в торговле с другими странами. Исторически известным примером таких сделок была преференциальная система Британского сообщества (1932 г.), в рамках которой 48 государств предоставили друг другу благоприятный таможенный режим.

***II этап***интеграционного процесса предусматривает создание **зоны свободной торговли. Зона свободной торговли**основывается на межгосударственном соглашении между странами-участницами об **отмене таможенных барьеров во взаимной торговле**при сохранении каждой из них национальных таможенных тарифов в торговле с другими странами. Функционирование зон свободной торговли, как правило, не требует специальных координирующих действия стран, институций. Примерами таких зон могут служить Европейская ассоциация свободной торговли (Австрия, Финляндия, Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швеция, 1960 p.), Североамериканская зона свободной торговли (США, Канада, Мексика, 1994 г.) и др.

***III этап***международной интеграции знаменует создание **таможенного союза. Таможенный союз**является объединением государств с целью проведения политики коллективного протекционизма, которое предполагает согласованную отмену группой стран национальных таможенных тарифов, введение **общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран.**Таможенный союз требует межгосударственной координации внешнеторговой политики, которая в основном осуществляется через совещания министров соответствующих ведомств и межгосударственный секретариат. Соглашения о создании таможенного союза действовали в Бенилюксе (с 1948 г.), в Европейском союзе (с 1968 p.) и др.

***IV этап***интеграционного процесса предусматривает создание **общего рынка. Рынок -** это форма интеграции, связана с введением «четырех свобод» ***‒*свободы движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы*.***На этом этапе начинается интеграция в сфере производства, а координация экономической политики осуществляется на периодических совещаниях (один-два раза в год) глав государств и правительств стран-участниц, управляющих центральными банками и другими финансово-экономическими ведомствами. Этап общего рынка в своем развитии прошел Европейский Союз, общий рынок был создан странами Карибского региона (КАРИКОМ, 1973 p.), странами Южной Америки (МЕРКОСУР, 1991 p.).

***V этап***межгосударственной интеграции связан с созданием **экономического союза. Экономический союз** требует не только интеграции в сфере внешнеторговой и производственной деятельности, но и **гармонизации экономической политики** и **введение единой валюты.** Страны-участницы экономического союза должны унифицировать законодательство и стандарты, фискальную, денежно-кредитную и валютную политику, согласовать стратегии экономического развития. На этом этапе возникает потребность в учреждениях, наделенных правом не только координировать действия и наблюдать за экономическим развитием стран-членов, но и принимать оперативные решения от лица группировки в целом. Создается система межгосударственного регулирования социально-экономических процессов, а правительства соглашаются передать часть своих функций **наднациональным органам,** наделенным правом принимать решения по важным вопросам функционирования союза. Примерами экономических союзов является Европейский союз (1993 г.), Союз арабского Магриба (1989 г.), Западноафриканский экономический и валютный союз (1994 г.).

В литературе выделяется еще один этап интеграционного процесса – создание **политического союза**. **Политический союз**предусматривает гармонизацию не только внутренней, но и внешней политики, создание надгосударственной властной и управленческой структуры, решения которой будут обязательными для всех стран-членов, что фактически означает **создание международной конфедерации и потерю суверенитета отдельными государствами.**Шагом к политическому союзу считают создание Европейского парламента, целью которого является полное объединение Европы.

Мировой опыт развития интеграционных процессов также свидетельствует, что международные экономические объединения стран могут формироваться по двум базовым схемам ‒ функциональной и институциональной:

***•* функциональная («снизу ‒ вверх»)**прежде всего, связана с рыночными процессами и развитием традиционных международных экономических связей, которые формируются на основе сравнительных преимуществ. Эти связи активно поддерживаются на государственном уровне, в то же время разрабатываются и реализуются широкомасштабные двусторонние проекты углубления международного экономического сотрудничества. Следовательно, договоренностям между странами о создании зоны свободной торговли, таможенного союза или общего рынка предшествует довольно длительный период формирования устоявшихся экономических связей, экономической совместимости. Именно таким путем развивались интеграционные процессы в Северной Америке, прежде всего, между США и Канадой;

***•* институциональная** схема интеграции **(«сверху-вниз»)**предусматривает объединение с определенных политических или социально-экономических соображений стран, которые в полной мере не соответствуют критериям интеграционной совместимости, однако в процессе дальнейшего регулируемого и скоординированного на наднациональном уровне сотрудничества интегрируются реально по той или другой формой международной экономической интеграции. Примерами могут служить присоединение к ЕС новых членов из бывших социалистических стран и Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ) ‒ межправительственная организация социалистических стран, в которую входили Албания (прекратила участие в работе в 1961), Болгария, Вьетнам, Куба, Монголия, Германская Демократическая республика, Польша, Румыния, СССР, Венгрия, Чехословакия, Югославия и которая просуществовала с 1949 по 1991 год.

В зависимости от степени вовлеченности национальных экономик в интеграционный процесс их делят на  **маргинализированные, изначально интегрированные, локально интегрированные**и**системно интегрированные:**

***•* маргинализованными**считаются не привлеченные к интеграционным процессам страны, во внешнеэкономических отношениях которых преобладает торговля товарами, которые обходят международные потоки капитала, а из-за слабости национальной валюты они не включены в систему международных валютно-финансовых отношений;

***•* изначально интегрированные**страны одновременно с торговлей осуществляют активную международную инвестиционную деятельность и объективно включаются в международные валютно-финансовые отношения, масштабные экспортно-импортные операции и особенно международная инвестиционная деятельность формируют объективные предпосылки микроинтеграции на уровне транснационализации;

• в стадию **локальной интеграции**национальные экономики вступают, когда динамично развиваются процессы транснационализации и создаются торговые интеграционные группировки (зоны свободной торговли и таможенные союзы);

• на стадии **системной интеграции**находятся страны, для которых характерны превалирующая роль ТНК в международных экономических отношениях и взаимодействие в рамках более сложных форм интеграционных объединений ‒ общего рынка, экономического союза.

Единственным примером системно интегрированных экономик в настоящее время является ЕС. На стадии локальной интеграции находятся США, а Япония лишь переходит к этой стадии. Большинство интеграционных объединений мира находятся на начальной стадии интеграции ‒ этапах преференциальных соглашений, либо зон свободной торговли.

Развитие интеграционных процессов в международной экономике, который, с одной стороны, сопровождался либерализацией международных экономических отношений в рамках интеграционных объединений, а с другой - мерами коллективного протекционизма в отношении третьих стран, вызвал обеспокоенность мирового сообщества (прежде всего ГАТТ/ВТО) относительно потенциальных препятствий для свободы торговли. С целью предотвращения возникновения противоречий независимые специалисты Всемирного банка в 1990-х гг. сформулировали критерии, соблюдение которых интеграционными группировками позволило бы сделать их деятельность соответствующей интересам международной экономики в целом:

1) региональные торговые соглашения должны охватывать все без исключения отрасли экономики;

2) либерализация торговли на условиях режима наибольшего благоприятствования должна предшествовать образованию любого интеграционного группировки или сопровождать его, особенно если предыдущие тарифы были высокими;

3) переходный период не должен превышать 10 лет и включать четкий график либерализации торговли в отдельных отраслях;

4) общий таможенный тариф, который вводится в рамках таможенного союза, не должен превышать самый низкий таможенный тариф в соответствующей отрасли, что действовал в странах, в отношении которых применяется режим наибольшего благоприятствования;

5) правила принятия новых членов в интеграционное группировки должны быть весьма либеральны и не препятствовать его расширению;

6) правила определения страны происхождения товара должны быть прозрачными и не использоваться для протекционизма внутри группировки;

7) необходим быстрый переход к более развитым формам интеграции, более привлекательных по сравнению с менее развитыми, поскольку они обеспечивают рациональнее распределение и использование факторов производства;

8) после создания интеграционной группировки в отношениях между его членами не должны использоваться антидемпинговые процедуры, а в отношении третьих стран должны быть установлены четкие правила их применения.

Эти критерии также могут быть использованы для оценки результативности деятельности интеграционных объединений с точки зрения либерализации международной торговли.

10.3 Экономические эффекты международной экономической интеграции

Международная экономическая интеграция приводит к возникновению двух типов эффектов:

•    статические эффекты, проявляющиеся сразу после создания интеграционного объединения, вследствие перераспределения существующего капитала, труда и других ресурсов стран-участниц интеграционного объединения;

•    динамические эффекты, проявляющиеся позднее и влияющие на производственные мощности, производительность, темпы экономического роста в интегрированных экономиках.

Экономические эффекты экономической интеграции исследует теория таможенных союзов, так как подобные эффекты проявляются на этапе создания зоны свободной торговли или таможенного союза.  
Среди статических эффектов наибольшее значение имеют эффекты расширения торговли и отклонения торговли. Так как таможенный союз предусматривает снятие ограничений на внутриинтеграционную торговлю и одновременное сохранение ограничений на торговлю с третьими странами, то он может оказывать на торговлю как положительное, так и отрицательное воздействие. Положительное воздействие получило название эффект расширения торговли.

Эффект расширения торговли достигается в том случае, если устранение ограничений на торговлю стимулирует увеличение объемов торговли между интегрирующимися странами и не происходит сокращения объемов торговли с третьими странами. Эффект расширения торговли будет иметь место, если экономики интегрирующихся стран являются конкурентоспособными и обладают диверсифицированым производством. Чем больше стран интегрируются друг с другом, и чем больше их размер, тем выше вероятность преобладания эффекта расширения торговли.

Отрицательное воздействие таможенного союза на торговлю получило название эффект отклонения торговли. Эффект отклонения торговли – это покупка интегрирующимися странами друг у друга тех товаров и услуг, которые они до создания интеграционного объединения покупали по более низким ценам у третьих стран. Эффект отклонения торговли возникает в том случае, когда экономики интегрирующихся стран были до создания интеграционного объединения взаимодополняемыми, т.е. имели взаимную специализацию.

Ко второму типу экономических эффектов международной экономической интеграции относятся динамические эффекты: расширение рынка, рост конкуренции между производителями из разных стран, которая сдерживает рост цен, улучшает качество товаров, стимулирует создание новых технологий; использование преимуществ экономики масштаба, что позволяет увеличивать объемы производства и сокращать издержки; увеличение притока иностранных инвестиций, поскольку корпорации из стран, не вошедших в объединение, стремятся сохранить за собой сегмент закрытого общим таможенным барьером рынка за счет создания предприятий внутри интегрирующихся стран.

Международная экономическая интеграция – закономерный результат развития мирового хозяйства. Теоретические исследования интеграции показывают, что в большинстве случаев позитивные эффекты, которые возникают в результате ее развития, превышают эффекты негативные. Если в результате образования таможенного союза возникает только эффект расширения торговли, то благосостояние всех стран – как участвующих, так и не участвующих в интеграции – повышается. Если в результате образования таможенного союза возникает эффект отклонения торговли, то благосостояние не участвующих стран однозначно ухудшится, а стран-участниц интеграции либо ухудшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам превзойдет эффект расширения торговли, либо улучшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам будет меньше эффекта расширения торговли. При проведении внешнеторговой политики страна должна учитывать как выгоды, которые получит национальная экономика от участия в интеграционном объединении, так и возможные потери.

Глава 11 Глобализация и роль международных экономических организаций

11.1 Влияние глобализации на мировую экономику и международные экономические отношения.

11. 2 Международные экономические организации, их современный состав (ООН, ОЭСР, ГАТТ/ВТО) и мировая экономика

11.3 Глобальные международные валютно-кредитные и финансовые организации (МВФ, Группа Всемирного банка, Банк международных расчетов)

11.1 Влияние глобализации на мировую экономику и международные экономические отношения.

Влияние глобализации на мировую экономику и международные экономические отношения проявляются в различных направлениях и формах.

1. Глобализация приводит к возникновению и развитию противоречия между универсализацией общественной жизни и стремлением народов сохранить свою самобытность. Утверждение единых рыночных моделей, демократических институтов и ценностей распространяется на культуру и стиль жизни. Люди потребляют одни и те же товары и информацию. Например, известно, что три четверти фильмов, которые смотрят в разных странах мира в кинотеатрах и на видеокассетах ‒ американского производства. Символом гомогенизации культуры стал Макдональдс.

2. Глобализация усилила геоэкономическое размежевание мира: углубление разрыва по технико-экономическим показателям и уровню жизни стран Севера (развитые страны) и Юга (страны «периферии»). Разделяющее мир неравенство обнаруживается и в продолжительности жизни и в сфере образования, например 78% населения Эфиопии, Танзании, Бангладеш, Конго неграмотны или полуграмотны. Для ряда исследователей и политиков развивающихся стран подобная маргинализация «периферии» мировой системы есть непосредственное последствие глобализации. С их стороны звучат протесты против подобной модели международных экономических связей и предсказания конфликта между «бедным» Югом и «богатым» Севером. Хотя с такой радикальной оценкой глобализации согласны далеко не все, следует признать, что подобная экономическая поляризация чревата международной нестабильностью и возможными взрывами национализма.

3. Составной частью глобализации является миграция, которая имеет противоречивые последствия как для «принимающих», так и для «отдающих» стран. Западный капитал бывает заинтересован в притоке двух групп иммигрантов: высокопрофессиональных специалистов и низкоквалифицированной дешевой рабочей силы. «Отдающие» страны таким образом решают проблему снижения безработицы, но в тоже время их экономика и наука страдают от «утечки умов». Но и «принимающие» страны сталкиваются с целым рядом проблем. Миграционные процессы трансформируют социальную структуру этих обществ, создавая новые этнические общины, порождают новые дискуссии о гражданских правах этнических меньшинств и о культурной идентичности народа. В некоторых странах серьезной проблемой стал рост антимиграционных выступлений, подчас носящих расистскую окраску, обострение противоречий между разными этническими диаспорами. Это заставляет правительства многих стран ужесточать иммиграционный контроль, что противоречит логике глобализации, которая предусматривает не только свободное перемещение капиталов и товаров, но и рабочей силы.

4. Усиление взаимозависимости в мире идет параллельно с процессами регионализации международного пространства и дезинтеграции отдельных территорий. Процессы региональной хозяйственной и политической интеграции наблюдаются не только в Европе, но и в Латинской и Северной Америке (Андское соглашение, Североамериканская зона свободной торговли ‒ MERCOSUR), в Азии и Африке. В то же время наблюдается фрагментация ряда регионов мира: постсоветского пространства, Югославии и др. По мнению С. Хантингтона, дезинтеграция современного мирового пространства осуществляется не столько по экономическим, сколько по цивилизационным границам. Речь идет о выделении разных культурных суперрегионов (исламского, христианского и др.), между которыми и наблюдаются главные конфликты современности.

5. Усиление неконтролируемых процессов в международной сфере, что связано с фрагментацией мира, ростом религиозного фундаментализма и национализма, распространением оружия массового уничтожения и обычных вооружений, формированием центров международного терроризма и организованной преступности. Эти процессы стали своеобразной «изнанкой» глобализации. С одной стороны, распад СССР и социалистического лагеря привел к окончанию мирового конфликта между Западом и Востоком. Но с другой - на смену этому конфликту пришли малые гражданские и локальные войны. Так, после окончания «холодной войны» разразилось более 40 новых войн. Не лишено основания утверждение, что двухполюсное деление мира на два лагеря и угроза конфронтации сверхдержав - США и СССР - в прошлом выступали сдерживающим фактором для локальных конфликтов, а сама относительная мировая стабильность способствовала экономическому подъему ряда стран Азии и Латинской Америки, которые сегодня оказывают влияние на глобальную динамику. Другое негативное последствие для международной безопасности имеет снижение роли ООН в регулировании конфликтов (неудачи операций в Сомали и Руанде, Югославии), а также обозначившаяся с 1999 г. тенденция использования военной силы НАТО без санкций Совета Безопасности ООН.

6. Одним из последствий современных глобальных перемен стало формирование асимметричной многополярности. К традиционному соперничеству в треугольнике США ‒ Западная Европа ‒ Япония присоединяется соперничество с Китаем, Индией и Россией, пытающимися утвердить свое влияние в определенных регионах.

11. 2 Международные экономические организации, их современный состав (ООН, ОЭСР, ГАТТ/ВТО) и мировая экономика

Международные экономические организации включают в свой состав различные по масштабам и сферам деятельности учреждения, они играют все более заметную роль в мировой экономике. Центральное место среди международных экономических организаций принадлежит структурам системы ООН (ЭКОСОС и др.); вне рамок ООН существует значительное количество престижных и влиятельных организаций глобального и регионального масштабов.

К числу международных экономических организаций относятся торговые (ГАТТ/ВТО, МТП); инвестиционно-финансовые (МВФ, МБРР, ЕБРР), миграционные, научно- технические, а так же ООН, ОЭСР и некоторые региональные организации, деятельность которых охарактеризуем более подробно.

Бурный процесс рождения международных организаций в межвоенный период и особенно в 40-е гг., был во многом обусловлен чрезвычайными ситуациями в истории государств, переживших два глобальных конфликта и глубочайший экономический кризис 1929–1932/33 гг.

Именно тогда появились Международная организация труда (МОТ), Международная торговая палата (МТП) известная своими сборниками международных коммерческих актов, например. «Инкотермс», Банк международных расчетов. Вторая «волна» появления новых и активизации действующих международных экономических организаций связана с распадом колониальной системы и экономическими потрясениями 60–70-х гг.

В конце 80-х – начале 90х гг. наступила третья фаза в деятельности международных экономических организаций, которая стала возможной после крушения тоталитарных режимов и резкого обострения так называемых глобальных проблем человечества на пороге нового тысячелетия. Правительства многих стран оказались неспособными само­стоятельно решать проблемы современных международных экономических отношений (МЭО) и стали вырабатывать методы многосторонних консультаций, сотрудничества и совместных шагов в решении указанных проблем. К началу 21 века насчитывалось несколько тысяч международных организаций, занимающихся вопросами обеспечения экономического процветания и благосостояния народов мира. Наиболее заметное воздействие на мировую экономику, согласно оценкам экспертов, оказывают около 100 таких структур.

Для классификации международных экономических организаций использованы два критерия: степень широты географического охвата и специфика деятельности. Исходя из первого, выделяются двухсторонние, региональные и глобальные структуры. На основе второго критерия, можно выделить специализированные (отраслевые) и глобальные международные организации. Особое место среди них занимают органы экономического сотрудничества, находящиеся под патронажем созданной 24 октября 1945 года Организации Объединенных Наций (ООН) – наиболее универсальной, авторитетной и крупной по численности международной организации, созданной членами Антигитлеровской коалиции после второй мировой войны.

ООН, штаб-квартира которой расположена в Нью-Йорке, насчитывает 185 государств-членов, имеет, согласно ст. 1 Устава, среди прочих целей своей деятельности «осуществление международного сотрудничества в разрешении международных проблем экономического, социального, культурного и гуманитарного характера...». Деятельность ООН в экономической сфере осуществляется по четырем направлениям:

• решение глобальных проблем;

• содействие экономическому сотрудничеству государств;

• преодоление различий в уровнях хозяйственного развития стран;

• стимулирование регионального развития.

На практике каждое из указанных направлений включает информационную, технико-консультативную и финансовую формы работы учреждений системы ООН, которая состоит из главных и вспомогательных органов, 18 специализированных институтов, а также ряда автономных структур: советов, комиссий, программ. Главными структурными подразделениями ООН, в компетенцию которых входят экономические проблемы, являются Генеральная Ассамблея (ГА), Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС) и Секретариат.

Генеральная Ассамблея (ГА) проводит ежегодные сессии (в сентябре–декабре), на каждой из которых избирается председатель, его заместители и главы основных комитетов. Обсуждение ключевых вопросов мировой экономики проходит как на пленарных заседаниях, так и в рамках специального Второго комитета (по экономическим и финансовым проблемам).

Экономический и Социальный Совет был создан в 1946 г. Его членами являются 54 государства, из которых треть ежегодно переизбирается на трехлетний срок, кроме 5 постоянных членов (Великобритания. Китай, Россия, США и Франция), которые, как и в Совете Безопасности (этот орган занимается вопросами войны и мира), неизменно входят в состав ЭКОСОС. Обычно Совет проводит две ежегодные сессии: по социально-правовой и гуманитарной тематике, а также по экономическим и социальным вопросам. На ЭКОСОС лежит ответственность за координацию деятельности всех организаций, в компетенцию которых входит принятие решений и рекомендаций по проблемам МЭО. На сегодняшний день ЭКОСОС учредил 6 постоянных комитетов, 7 функциональных и 5 региональных комиссий. Кроме того, под его патронажем действуют 18 специализированных учреждений, Мировая продовольственная программа и Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО. Третьим звеном в системе экономических органов ООН выступает Секретариат, который функционирует как административно-исполнительная структура, состоящая из нескольких подразделений (в том числе Департамент по экономическим и социальным вопросам).

Наиболее заметными по своему положению организациями ООН, связанными с решением проблем мирового хозяйства, являются две из них: Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО).

В конце 1964 г. ГА ООН приняла резолюцию об учреждении ЮНКТАД для содействия международному торговому сотрудничеству. Высшими органами Конференции являются сессия, проводимая один раз в четыре года, и Совет, который собирается дважды в год. Под контролем последнего функционируют постоянные комитеты, временные рабочие группы и Секретариат. Количество членов составляет в настоящее время 186 государств, а штаб-квартира расположена в Женеве. В результате проведенных под эгидой ЮНКТАД межправительственных консультаций был заключен ряд важных торговых соглашений, созданы экспертные группы для изучения положения дел в сфере торговли сырьевыми товарами. Конференция активно действует в направлении поддержания режима преференций для продукции развивающихся стран на рынках Европы и Америки Основанная в 1967 г. ЮНИДО объединяет 166 государств и располагает штаб-квартирой в Вене. Главная задача этой организации – координация промышленного развития в рамках системы ООН для стимулирования процесса преодоления экономической отсталости группы бедных, слаборазвитых стран Азии, Африки, Южной Америки и Океании. Высшим органом ЮНИДО является Генеральная конференция, созываемая один раз в два года, а руководящими структурами выступают Совет по промышленному развитию и Комитет по бюджетным вопросам. Деятельность ЮНИДО строится при тесном сотрудничестве с правитель­ствами и частным сектором. Организация проводит форумы по вопросам инвестиций, технического и промышленного сотрудничества, содействует увеличению иностранных инвестиций и передаче технологий развивающимся странам, для чего она располагает Банком промышленной и технологической информации (БПТИ).

Значение экономической деятельности организаций системы ООН для современных международных экономических отношений (МЭО), несмотря на проблемы финансирования, излишней бюрократизации и слабого контроля за исполнением решений, возрастает. В качестве причин усиления роли специализированных учреждений ООН следует назвать усложнение структуры международного разделения труда, возникновение все новых и новых каналов информационно-технологического обмена, интенсификацию мировой хозяйственной жизни в условиях серьезнейших глобальных проблем, стоящих перед человечеством.

Примером экономических организаций вне рамок ООН может служить такая авторитетная структура, как Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР),возникшая в 1961 г. со штаб-квартирой в Париже. ОЭСР является преемницей Организации европейского экономического сотрудничества, созданной сразу после второй мировой войны для оптимального использования американской финансовой помощи и координации восстанови­тельного процесса на Старом континенте. К настоящему времени ОЭСР, которую называют «клубом богатых», «мозговым центром» мировой экономики, объединяет 29 наиболее экономически развитых государств мира, причем на долю входящих в нее стран приходится около 2/3 мирового производства товаров и услуг.

В 1996 году Россия подала заявку на вступление в ОЭСР. подписав с ней еще ранее, в 1994 году, Декларацию о сотруд­ничестве и Соглашение о привилегиях и иммунитетах. Высший орган этой организации – Совет – включает по одному представителю от каждого государства-члена, которые встречаются дважды в месяц под председательством генерального секретаря (избирается Советом на пять лет). Совет проводит ежегодные заседания на уровне министров (иностранных дел, финансов, экономики и т. п.).

Функции Исполнительного комитета, работающего на постоянной основе, заключаются в контроле деятельности ОЭСР и подготовке заседаний Совета. Свыше 200 комитетов, рабочих групп и экспертных комиссий занимаются широким кругом вопросов социально-экономического характера.

В структуре ОЭСР, следует выделить Центр по сотрудничеству с европейскими странами с переходной экономикой, который был создан в 1990 г. с целью координации связей между организацией и странами Восточной Европы. Самое важное в деятельности ОЭСР – налаживание обмена мнениями между правительствами стран – членов организации по проблемам экономической и социальной политики, результатом которого становится принятие законов, обеспечивающих свободное движение ка­питалов и услуг, борьбу с коррупцией и т. п. В качестве практических задач ОЭСР можно отметить:

• поиск путей ограничения нечестной конкуренции за счет применения детского и женского труда, занижения цен на продукцию и т. д.;

• регулирование режима предоставления прямых иностранных инвестиций в глобальном масштабе (проект Многостороннего соглашения об инвестициях дает возможность компаниям оспаривать несправедливую с их точки зрения инвестиционную политику правительства страны, где они работают);

• осуществление международного экологического контроля деятельности промышленных предприятий;

• принятие конвенции о единых для всех стран нормах по охране труда.

Нет никаких сомнений, что планируемое в ближайшем будущем вступление России в ОЭСР значительно повысит роль нашей страны в МЭО.

В мире насчитывается несколько десятков международных экономических организаций регионального и субрегионального масштаба, не связанных прямо с интеграционными процессами, – ЕС, МЕРКОСУР, ШОС и др. С целью изучения механизма их функционирования остановимся подробнее на двух таких структурах, играющих заметную роль в Западном полушарии на Африканском и Евроазиатском континентах: Организации американских государств (ОАГ) и Организации африканского единства (ОАЕ), Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) и Евроазиатском союзе (ЕВРОАЗ).

ОАГ, созданная на 9-й международной конференции американских государств в г. Богота (Колумбия) в 1948 году, включает 35 членов. Штаб-квартира расположена в Вашингтоне. Организация носит не только экономический, но и политический характер, хотя с окончанием эпохи «холодной войны» хозяйственные вопросы в ее деятельности вышли на первый план. Высшим органом ОАГ является Генеральная ассамблея, созываемая на ежегодные сессии для принятия решений по наиболее важным вопросам. Постоянный совет осуществляет руководство и контроль всей текущей деятельности организации, а также готовит сессии Генеральной ассамблеи, опираясь на постоянные комитеты и рабочие группы. Особое значение имеет Межамериканский экономический и социальный совет, который призван содействовать развитию сотрудничества между государствами-членами.

На встрече 34 глав государств и правительств стран Американского континента (за исключением Кубы) в 1994 г. была принята «Декларация о принципах партнерства в целях развития и процветания: демократия, свободная торговля и устойчивое развитие в Америке». Участники совещания решили в перспективе вести дело к созданию панамериканской зоны свободной торговли после 2005 г.

Организация африканского единства возникла в 1963 г на конференции глав государств в Аддис-Абебе (Эфиопия), где и расположилась ее штаб-квартира. Организация насчитывает 53 члена, т. е. практически все государства Африки, кроме Марокко. Деятельность ОАЕ, так же как и ОАГ, носит комплексный характер, а экономические вопросы постоянно находятся в центре внимания ее руководящих структур. Высшим органом ОАЕ является Ассамблеи глав государств и правительств, проводящая ежегодные сессии. Важное место среди других учреждений организации занимает Экономическая и социальная комиссия, непосредственно отвечающая за содействие хозяйственному развитию африканских государств.

Характеризуя региональную политику ОАЕ, необходимо упомянуть о принятии ее членами в 1991 г. Договора о создании Африканского экономического сообщества, процесс формирования которого разбит на шесть этапов общей продолжительностью 34 года.

Региональные экономические организации вместе со структурами глобального масштаба позволяют странам преодолеть национальную ограниченность, интенсифицировать хозяйственные связи и объединить усилия для решения многих вопросов, с которыми столкнулось человечество на исходе XX столетия.

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) – субрегиональная международная организация, в которую входят 6 государств – Казахстан, Китай, Кыргызстан, Россия, Таджикистан и Узбекистан. Общая территория входящих в ШОС государств составляет 61% территории Евразии, ее совокупный демографический потенциал – четвертую часть населения земли, а экономический потенциал включает в себя самую мощную после США китайскую экономику. Официальные рабочие языки – русский и китайский. Штаб-квартира в Пекине.

14-15 июня 2001 г. в Шанхае состоялась встреча глав шести государств – России, Китая, Казахстана, Таджикистана, Кыргызстана и Узбекистана, на которой было объявлено о создании ШОС. В принятой на саммите Декларации в качестве основных целей провозглашались поддержание и обеспечение мира, безопасности и стабильности в Средней Азии, а также развитие сотрудничества в политической, энергетической, транспортной, экологической и других областях. Другой важный документ – Конвенция о борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом впервые закрепляла на международном уровне определение сепаратизма и экстремизма как насильственных, преследуемых в уголовном порядке деяний.

На основе Конвенции 2001 года в целях улучшения взаимодействия в борьбе с терроризмом, сепаратизмом, экстремизмом, незаконном оборотом наркотиком и оружия, а также незаконной миграции, была создана Региональная антитеррористическая структура (РАТС), получившая в 2002 году статус постоянно действующего органа ШОС. В ее функции входят координация действий правоохранительных органов и спецслужб государств ШОС.

В июне 2002 года прошла вторая встреча глав государств-членов ШОС в Санкт – Петербурге, на которой были подписаны три документа – Хартия Шанхайской организации сотрудничества, Соглашение между государствами – членами ШОС о Региональной антитеррористической структуре и Декларация глав государств – членов ШОС. Хартия была подписана в 2002 и ратифицирована Советом Федерации в 2003 г.

В мае 2003 году состоялась третья ключевая в истории ШОС встреча на высшем уровне в Москве. На ней были подписаны документы, определяющие порядок работы основных органов ШОС, механизм формирования бюджета и другие вопросы, связанные с текущей работой различных подразделений ШОС. Были приняты герб и флаг организации.

Основные органы ШОС. Порядок работы органов ШОС был окончательно определен только на московском саммите 2003 г. Было решено, что все основные структуры ШОС приступят к полноценной работе с января 2004 года. К этому времени завершилось строительство штаб – квартиры в Пекине и подготовительная работа посольств стран-членов в Пекине для обеспечения деятельности секретариата. Список основных органов включает в себя: Совет глав государств – ежегодные саммиты ШОС в столицах стран – участниц; Совет глав правительств; Совет министров иностранных дел (СМИД); Совещание руководителей министерств и ведомств; Секретариат (Пекин) – предусмотрена его численность до 40 человек.

11.3 Глобальные международные валютно-кредитные и финансовые организации (МВФ, Группа Всемирного банка, Банк международных расчетов)

***Международный валютный фонд*** (МВФ) – специализированное учреждение ООН, предназначенное для регулирования валютно-кредитных отношений государств-членов и оказания им финансовой помощи при валютных затруднениях, вызываемых дефицитом платежного баланса, путем предоставления им краткосрочных и среднесрочных кредитов в иностранной валюте. Решение об учреждении МВФ для помощи странам в борьбе с внешнеторговым дефицитом было принято на Бреттон-Вудской валютной конференции в 1944 г. 44 страны-участницы разработали устав (Статьи соглашения) МВФ, который вступил в силу 21 декабря 1945 г. Практическую же деятельность фонд начал в мае 1946 г., имея в своем составе 39 стран-членов.

В течение последующих трех десятилетий МВФ оставался наднациональным центральным банком, осуществляющим регулирование всей международной валютно-финансовой системы в ее кейнсианском, а затем и неокейнсианском варианте. Разразившийся в первой половине 1970-х гг. международный валютный кризис и последовавший за ним в начале 1980-х гг. кризис международной внешней задолженности развивающихся стран вынудили фонд разработать новую модель своего участия в международной валютной системе. Эта модель сводила практическую деятельность МВФ к организации, осуществлению и регулированию внешнего финансирования экономического развития стран-должников в его монетаристском варианте. В 1980-е гг. фонд перестроил, по существу, всю международную систему внешнего финансирования развивающихся стран. Первоначально МВФ, действуя в интересах кредиторов, предложил странам-заемщикам ряд программ по урегулированию их внешних долгов. Однако вскоре стало очевидным, что без соответствующих финансово-экономических преобразований в национальных хозяйствах стран-дебиторов оптимально решить проблему их международной внешней задолженности невозможно.

В 1984–1985 гг. наступает второй этап обновленной деятельности МВФ: от финансирования мер по механическому урегулированию внешних долгов развивающихся стран фонд переходит к финансированию монетаристских программ их экономического развития. Эти программы были направлены на содействие созданию в странах-заемщиках собственной базы накоплений и сбережений, что согласно монетаристской теории, увеличивает размеры национального частного инвестирования, а также создает внутри страны реальные предпосылки расширения производства, экономического роста и способности в дальнейшем, перейдя к нормальному рынку, обслуживать и гасить свой внешний долг промышленно развитым странам. В начале 1990-х гг., когда круг международных заемщиков пополнили постсоциалистические государства, МВФ предложил им тот же набор экономических программ, основанных на монетаристском понимании рынка, и соответствующее финансирование под эти программы. 1990-е гг. стали периодом широкой апробации новых программ хозяйственного развития в условиях перехода к рынку как развивающихся, так и транзитных стран.

Международный валютный фонд предназначен для регулирования валютно-кредитных отношений государств-членов и предоставления кратко- и среднесрочных кредитов в иностранной валюте. Большую часть своих займов МВФ предоставляет в долларах США. За время существования МВФ превратился в главный наднациональный орган регулирования международных валютно-финансовых отношений. Постоянное местопребывание руководящих органов – Вашингтон, округ Колумбия (США). Помимо того, имеются отделения в Париже, Женеве, Токио и при ООН в Нью-Йорке. В настоящее время членами МВФ являются 188 государств, включая все бывшие республики Советского Союза. Россия вступила в МВФ в 1992 г. и считается преемницей СССР.

МВФ создан для регулирования отношений в сфере валютных расчетов между государствами и осуществления финансовой помощи странам-членам через предоставление им при возникновении валютных затруднений, обусловленных нарушением равновесия платежных балансов, краткосрочных кредитов в иностранной валюте. Несмотря на то, что фонд является специализированным учреждением ООН и участвует в работе Экономического и социального Совета ООН, он функционирует на независимой основе и имеет собственный устав, структуру управления и финансовые ресурсы. МВФ является основой современной международной валютной системы (и Бреттон-Вудской, и Ямайской).

Согласно Уставу МВФ имеет следующие официальные цели:

1) способствовать развитию международного сотрудничества в валютно-финансовой сфере в рамках постоянного учреждения, обеспечивающего механизм для консультаций и совместной работы над международными валютно-финансовыми проблемами;

2) содействовать расширению и сбалансированному росту международной торговли, способствовать достижению и поддержанию высокого уровня занятости, реальных доходов, а также развитию производительных ресурсов всех государств-членов в качестве главной цели экономической политики;

3) способствовать стабильности валют, поддерживать упорядоченный валютный режим среди государств-членов и избегать девальвации валют в целях получения преимуществ в конкуренции;

4) оказывать помощь в создании многосторонней системы расчетов и международной платежной системы по текущим операциям между государствами-членами, а также содействовать устранению валютных ограничений, сдерживающих рост мировой торговли;

5) за счет временного предоставления общих ресурсов фонда государствам-членам при соблюдении адекватных гарантий обеспечивать возможность исправления диспропорций в их платежных балансах, не применяя мер, которые могут нанести ущерб благосостоянию на национальном или международном уровне;

6) сокращать продолжительность нарушений равновесия внешних платежных балансов государств-членов и сокращать масштабы этих нарушений.

Участники Бреттон-Вудской конференции возложили на МВФ исполнение ***трех*** ***основных функций:***

• контроль за выполнением «кодекса поведения» (тесного сотрудничества в вопросах международной валютной политики и межгосударственного платежного оборота);

• предоставление членам фонда финансовых ресурсов с целью обеспечения выполнения ими «кодекса поведения»;

• организация форумов для взаимных консультаций стран-членов и сотрудничества по международным валютным вопросам.

Позднее страны-члены определили для МВФ и ***дополнительные функции и обязанности*** в зависимости от требований времени и обстоятельств:

– осуществление надзора за согласованной системой упорядоченного обмена национальных валют;

– предоставление кредитов своим членам на реорганизацию экономики для установления более эффективного сотрудничества;

– предоставление дополнительных услуг странам-членам (повышение квалификации персонала, техническая помощь с специализированных сферах, информационное обеспечение).

***Основные направления деятельности*** МВФ включают также регулирование платежных балансов стран-членов и внешней задолженности. В сфере долгового регулирования фонд активно взаимодействует с группой ВБ, которая была создана одновременно с МВФ для содействия долгосрочному экономическому развитию, в частности с помощью финансирования инфраструктурных проектов.

Международный валютный фонд состоит из Совета управляющих, Исполнительного совета, директора-распорядителя и штата сотрудников. Высшим руководящим органом является ***Совет управляющих (Board of Governors),*** который занимается решением ключевых вопросов деятельности фонда, как-то: внесение изменений в Статьи Соглашения, прием и исключение государств-членов, определение и пересмотр величины долей стран-членов в капитале, выборы исполнительных директоров. Управляющие собираются на сессии обычно 1 раз в год, но могут проводить заседание, а также голосовать по почте в любое время. Заседания Совета управляющих созываются по просьбе пятнадцати государств-членов либо по просьбе государств-членов, которые имеют не менее двух третей от общего числа голосов.

В МВФ действует принцип «взвешенного» количества голосов, согласно которому возможность государств-членов оказывать воздействие на деятельность фонда посредством голосования определяется долей каждой страны в капитале МВФ. Каждая страна, являющаяся членом МВФ, имеет 250 «базовых» голосов, независимо от величины своей доли в капитале фонда, а также по одному дополнительному голосу за каждые 100 тыс. СДР суммы этого взноса. При этом страна не может приобрести в фонде столько голосов, сколько захочет. Страна может купить дополнительные голоса только в рамках своей квоты, которая рассчитывается исходя из вклада в мировую экономику.

Такой порядок предоставляет решающее большинство голосов наиболее крупным государствам. В 2011 г. самым большим количеством голосов обладали США – 16,407%, Германия – 5,99%, Япония – 6,46%, Великобритания – 4,95%, Франция – 4,95%, Саудовская Аравия – 3,22%, Китай – 6,394%, Россия – 2,74%. При этом доля стран ЕС составляет 30,3%, а 29 стран – членов Организации экономического сотрудничества и развития в совокупности имеют 60,35% голосов. На долю остальных стран, составляющих свыше 84% общего числа членов МВФ, приходится всего лишь 36,65% голосов.

Существенную роль в организационной структуре МВФ играет ***Международный валютный и финансовый комитет,*** который состоит из 24 управляющих МВФ, в том числе и от России, которые собираются на сессии 2 раза в год. Этот комитет выполняет важные функции: направляет деятельность Исполнительного совета; разрабатывает стратегические решения в области функционирования мировой валютной системы и деятельности МВФ; представляет Совету управляющих предложения о внесении поправок в Статьи Соглашения МВФ. Схожую роль играет ***Комитет по развитию – Объединенный министерский комитет Советов управляющих Всемирного банка и МВФ.***

Директор-распорядитель МВФ, согласно неформальным договоренностям, всегда является европейцем, а его первый заместитель – американцем. Данная договоренность соблюдается и в настоящий момент. Так, с 5 июля 2011 г. директором-распорядителем является Кристин Лагард (Франция), а ее первым заместителем – Джон Липски (США).

***Формирование собственного капитала.*** МВФ организован по образцу акционерного предприятия. Это означает, что его капитал формируется за счет взносов стран-членов. Каждое государство имеет квоту, выраженную в СДР, которая определяет сумму подписки на капитал МВФ, возможности по использованию ресурсов фонда, сумму СДР, получаемую страной-членом при очередном распределении СДР; количество голосов, которыми государство располагает в фонде. В настоящее время размер квоты исчисляется на основе данных об экономике страны. Для стран, вступающих в МВФ, размер квоты сопоставляется с квотами стран, имеющими аналогичные параметры экономики. Директорат рассматривает размер квоты, а затем передает резолюцию в Совет управляющих, который должен ее одобрить. После этого государство подписывает учредительное соглашение и становится членом МВФ.

Согласно Бреттон-Вудскому соглашению страна-участница должна была внести в уставный капитал фонда 25% квоты золотом или долларами США или 10% ее золотовалютных резервов, а остальную часть – в собственных денежных единицах. Однако Ямайское соглашение освободило страны от необходимости взноса в золоте. На сегодняшний день эта часть квоты оплачивается в резервных активах, т.е. в специальных правах заимствования (СДР) и свободно конвертируемых валютах других государств – членов фонда. Точное соотношение между взносами стран в капитал МВФ в резервных активах и национальных валютах определяет Совет управляющих. Часть взноса в национальной валюте (в которой МВФ не нуждается для осуществления текущих операций) страна-член производит в форме беспроцентных обязательств, которые оплачиваются по требованию фонда исходя из их номинальной стоимости. Все средства в национальных валютах размещаются в центральных банках стран-членов.

Статьи Соглашения МВФ предусматривают пересмотр квот не реже 1 раза в пять лет. Изменение размера квот определяет степень влияния страны на деятельность фонда и ведет к увеличению его ресурсов.

Несмотря на внушительные размеры капитала МВФ, в реальности для предоставления кредитов странам-членам он задействуется не весь, а только ограниченный круг валют. Такими валютами фонд признает доллар США, японскую иену, евро, английский фунт стерлингов и швейцарский франк.

***Привлечение и использование заемных средств.*** МВФ также имеет возможность привлекать заемные средства. Так, страны «Группы 10-ти» (их центральные банки) заключили с МВФ Генеральные соглашения о займах (ГСЗ), вступившие в силу 24 октября 1962 г. ГСЗ предусматривали открытие этими странами кредитных линий МВФ на постоянно возобновляемой основе на сумму до 6,5 млрд СДР.

В связи с резко возросшей потребностью в ресурсах, для противодействия дальнейшему распространению мексиканского финансового кризиса, «Группа 7-ми» промышленно развитых государств предложила в июне 1995 г. осуществить меры, которые позволили бы удвоить кредитный потенциал в рамках ГСЗ. В итоге последовавших за этим переговоров Исполнительный совет МВФ одобрил Новые соглашения о займах (НСЗ), которые вступили в силу 17 ноября 1998 г. Участниками НСЗ стали уже 25 государств. Согласно НСЗ фонд может получать от этих государств средства мри в целях борьбы с нарушениями мировой валютной системы, а также для урегулирования ситуации, угрожающей стабильности этой системы. Максимальная величина средств, доступных фонду в рамках обоих механизмов, не должна превышать в общей сложности 34 млрд СДР. При возникновении необходимости обеспечения МВФ дополнительными ресурсами НСЗ призваны выступать в роли первого по очередности и главного по объему источника такого рода ресурсов. НСЗ продлевается каждые пять лет, средства этой кредитной линии могут использоваться как участниками НСЗ, так и другими странами – членами МВФ. НСЗ предусматривает возможность присоединения других стран к данному механизму с согласия МВФ и участников.

***Кредитные механизмы МВФ.*** В зависимости от того, какие средства фонд использует для выдачи кредитов, в его кредитной деятельности используются два понятия: ***сделка*** – предоставление валютных средств из собственных ресурсов; ***операция*** – оказание посреднических финансовых услуг за счет заемных средств.

Управление собственными и привлеченными средствами осуществляется раздельно. МВФ производит кредитные операции и сделки только с официальными органами – казначействами, министерствами финансов, стабилизационными фондами и центральными банками. Страна, нуждающаяся в иностранной валюте, осуществляет покупку, или иначе заимствование, иностранной валюты либо СДР в обмен на эквивалентную сумму в своей собственной валюте, которая зачисляется на счет МВФ в центральном банке данной страны.

Современная кредитная деятельность МВФ осуществляется путем осуществления нескольких видов финансирования, которые по методологии МВФ называются механизмами. В рамках существующей классификации МВФ выделяются следующие ***группы механизмов кредитования:***

1) ***кредитные транши и механизм расширенного кредитования***включают в себя:

• договоренности о кредите «стэнд-бай» (1952 г.) – среднесрочная помощь странам, испытывающим краткосрочные трудности финансирования платежного баланса;

• гибкая кредитная линия (ГКЛ) (2009 г.) – гибкий инструмент использования кредитных траншей для удовлетворения всех потребностей, связанных с финансированием платежного баланса, потенциальных или фактических;

• механизм расширенного кредитования (ЕФФ) (1974 г.) – долгосрочная помощь для поддержки структурных реформ государств-членов в целях преодоления трудностей платежного баланса долгосрочного характера;

• превентивная линия для предоставления ликвидности (ПЛЛ) (2011 г.);

• инструмент, используемый в отношении стран с надежными экономическими детерминантами и обоснованной экономической политикой;

2) ***специальные механизмы*** – это инструменты, предназначенные для ускоренного финансирования, которые предусматривают быстрое предоставление финансовой помощи всем государствам-членам, испытывающим срочные потребности платежного баланса;

3) ***механизмы в рамках трастового фонда*** на цели сокращения бедности и содействия экономическому росту, предназначенные для государств-членов с низкими доходами:

• расширенный кредитный механизм (ЕКФ) (2010 г.) – среднесрочная помощь в преодолении укоренившихся трудностей финансирования платежного баланса;

• механизм кредита «стэнд-бай» – удовлетворение краткосрочных потребностей в финансировании платежного баланса, и превентивных потребностей;

• механизм ускоренного кредитования (РСФ) (2010 г.) – ускоренная помощь в целях удовлетворении срочных потребностей в финансировании платежного баланса, когда в программе в рамках кредита верхнего транша нет необходимости или она неосуществима.

***Доступ стран-членов к кредитным ресурсам МВФ*** ограничен определенными условиями. МВФ кредитует только страны, испытывающие трудности с осуществлением платежей, т.е. государства, которые не имеют достаточных поступлений в иностранной валюте для оплаты закупок у других стран. При выдаче кредита МВФ руководствуется принципом его обусловленности, что предполагает реализацию страной-заемщиком программы приспособления или перестройки хозяйственного механизма. Эта программа должна предусматривать набор макроэкономических мер, которые, по мнению МВФ, должны обеспечить восстановление ее платежного баланса и гарантировать своевременное погашение долга фонду.

***Деятельность по надзору за мировой валютной системой, а также экономической и финансовой политикой его стран-членов.***Фонд наделен следующими полномочиями:

• создавать безусловные ликвидные средства путем выпуска СДР, которые предназначены для пополнения официальных валютных резервов, погашения пассивного сальдо платежного баланса, расчетов стран с фондом;

• выступать в качестве проводника принятой установки на демонетизацию золота, ослаблению его роли в мировой валютной системе;

• осуществлять межгосударственное регулирование режима валютных курсов с целью обеспечения упорядоченных валютных механизмов и поддержания стабильной системы валютных курсов;

• добиваться устранения валютных ограничений. Страны-члены обязуются не вводить без согласия ограничения в отношении платежей и переводов по текущим операциям платежного баланса, не использовать дискриминационных валютных режимов и не прибегать к множественности валютных курсов;

• участвовать в регулировании международных валютно-кредитных отношений путем предоставления кредитов странам, а главное, в результате выполнения МВФ функции координатора международного кредитования. Заключения МВФ об экономической политике и уровне платежеспособности того или иного государства рассматриваются как показатель международного доверия к стране-заемщику;

• осуществлять постоянный надзор и наблюдение за макроэкономической политикой стран-участниц и мировой экономики путем сбора и тщательного анализа большого количества информации, относящейся к отдельным странам и к мирохозяйственным процессам в целом.

МВФ осуществляет кредитование стран-членов на льготных и обычных условиях. Страны с низкими доходами могут заимствовать средства на льготных условиях. В 2012 г. большая часть льготного кредитования осуществлялась по нулевой процентной ставке, которая будет действовать до конца 2014 г. Не льготное финансирование также предоставляется через дополнительные инструменты и механизмы. По ним действует процентная ставка МВФ – «ставка сборов» (основана на процентной ставке по СДР и подлежит еженедельному пересмотру), а также дополнительный сбор, который взимается по крупным займам. В 2012 г. Исполнительный совет утвердил семь договоренностей о не льготном финансировании на общую валовую сумму 52,6 млрд СДР (81,62 млрд долл. США). Более 90% валовых обязательств (47,5 млрд СДР) в 2012 г. пришлось на две договоренности в рамках механизма расширенного кредитования для Греции и Португалии. В целом в 2012 г. деятельность МВФ в зоне евро продолжалась на основании указанных договоренностей, а также дальнейших мер политики по существующей продленной договоренности механизма расширенного кредитования для Ирландии. В 2011 г. МВФ утвердил трехлетнюю договоренность о расширенном кредитовании в поддержку официальной программы экономической корректировки и роста. Данная договоренность является частью трехлетнего совместного пакета финансирования с Евросоюзом на сумму 78 млрд евро, которая предусматривает исключительный доступ к ресурсам МВФ, составляющий 2306% квоты Португалии. В 2012 г. общий объем средств, предоставленных Португалии составил около 15,9 млрд СДР (18,6 млрд евро).

Вторая программа в зоне евро на протяжении 2012 г. поддерживалась договоренностью в рамках расширенного кредитования с Грецией на сумму 23,7853 млрд СДР (28 млрд евро – по данным МВФ). Эта программа также связана с исключительным доступом к ресурсам фонда в размере 2158,8% квоты Греции в Μ ВФ и направлена на восстановление экономического роста и конкурентоспособности, а также на достижение устойчивости бюджета и финансовой стабильности. Поддержка этой программы предусматривает 130 млрд евро в виде нового финансирования до 2015 г. в дополнение к оставшейся части первой программы в размере 34 млрд евро и дополнительно 8 млрд евро от МВФ в 2015 г. и 1 квартале 2016 г.

***Предоставление льготного финансирования странам-членам.***Страны – члены МВФ с низкими доходами имеют право на финансирование по льготным ставкам через Трастовый фонд на цели сокращения бедности и содействия экономическому росту. Общая сумма льготных непогашенных кредитов по данным МВФ в конце 2012 г. составила 5,55 млрд СДР.

На МВФ возложена обязанность ***наблюдения за международной валютной системой,*** а также за экономической и финансовой политикой его государств – членов, которая известна как «надзор». В рамках данного процесса, который осуществляется как на глобальном уровне (надзор на многосторонней основе), так и на двустороннем уровне. Функцию ***надзора на глобальном уровне*** фонд осуществляет на основе трех базовых документов: «Перспективы развития мировой экономики» (ПРМЭ); «Доклад по вопросам глобальной финансовой стабильности» (ДГФС); «Бюджетный вестник» (БВ). В ПРМЭ приводится детальный анализ состояния мировой экономики, а также оценка перспектив развития и задач экономической политики на глобальном и региональных уровнях. В ДГФС приводятся последние оценки мировых финансовых рынков и перспектив их развития, а также рассматриваются вопросы финансирования стран с формирующимися рынками. Цель этого исследования – привлечь внимание к дисбалансам и факторам уязвимости, которые могут создавать риски для финансового рынка. БВ содержит обзоры и анализы в области государственных финансов, а также актуальные данные о бюджетных последствиях глобальной экономической ситуации.

В соответствие со ст. IV Статей Соглашения МВФ центральным звеном ***надзора МВФ на двустороннем уровне*** (или надзора по отдельным странам) являются консультации, которые проводятся МВФ с каждой страной-членом на регулярной основе. В ходе таких консультаций фонд проводит детальную оценку экономических и финансовых изменений и политики каждого их государств-членов, а также на основе анализа предоставляет рекомендации по вопросам экономической политики.

После начала мирового финансового кризиса МВФ стал уделять больше внимания валютно-финансовой сфере в своей надзорной деятельности, как на односторонней, так и на многосторонней основе. В 2012 г. был разработан Стратегический план, основными направлениями которого являются: мониторинг финансовой взаимозависимости; развитие макропруденциальной политики; разработка новых и укрепление существующих мер по борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма.

В области денежно-кредитной и финансовой политики кризис продолжил порождать новые потребности в технической помощи, в том числе и в странах с развитой экономикой. Значительные меры были направлены на развитие реформ регулирования программ страхования депозитов, основ макропруденциальной политики, управления системной ликвидностью, механизмов преодоления кризисов и стратегий для свертывания мер стимулирования, а также управления рисками в балансах государственного сектора. Основной областью надзора МВФ в данных секторах являлись рекомендации центральным банкам касательно денежно-кредитных операций, а также политики укрепления и развития финансового надзора и регулирования.

В центре внимания технической помощи по правовым вопросам стоят проблемы борьбы с отмыванием денег, пресечения финансирования терроризма. Техническая помощь по финансовому сектору ориентирована на вопросы законодательства о центральных банках, банковского регулирования и надзора, платежных систем, регулирования рынка финансовых инструментов и валютного рынка.

## Группа Всемирного банка (ВБ). Главная цель **Всемирного** (**Мирового**) **банка** (ВБ) – создание благоприятных условий для производственных капиталовложений, стимулирование потока международных долгосрочных инвестиций.

МВФ и группа ВБ дополняют деятельность друг друга. МВФ уделяет особое внимание макроэкономическим показателям, а также макроэкономической политике и политике в отношении финансового сектора, тогда как Всемирный банк занимается главным образом вопросами долгосрочного развития и сокращения бедности. В его деятельность входят кредитование развивающихся стран и стран с переходной экономикой в целях финансирования проектов в области инфраструктуры, реформы определенных секторов экономики и расширение структурных реформ. МВФ, напротив, предоставляет финансирование не для отдельных секторов экономики или проектов, а для общей поддержки платежного баланса страны и международных резервов на время принятия страной мер по преодолению возникших трудностей.

В группу ВБ входят пять международных глобальных организаций, из которых три – кредитные: ***Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международная финансовая корпорация (МФК), Международная ассоциация развития (МАР).*** Поэтому Всемирный банк структурно представляет собой группу кредитно-финансовых глобальных организаций, и принято говорить о группе ВБ.

МБРР предоставляет долгосрочные ссуды в целях реализации проектов, имеющих ключевое значение для хозяйственного развития стран-заемщиков. Эти проекты осуществляются в различных отраслях экономики, включая сельское хозяйство и промышленность, энергетику и транспорт, образование и здравоохранение. Условия предоставления кредитов МБРР достаточно льготные: они предоставляются сроком до 17 лет, причем в первые пять лет выплачиваются только проценты ***(льготный период кредита).***

Для Всемирного банка его акционерный капитал – это лишь своего рода гарантийный фонд, не расходуемый в текущих сделках. Источником оперативных ресурсов МБРР служат регулярно выпускаемые облигационные займы в твердых валютах, которые приобретают правительства, частные банки, страховые компании десятков стран.

Перейдя на финансирование экономик развивающихся стран и стран с переходной экономикой, МБРР изменил свою концепцию и методы деятельности. Проверка платежеспособности отступает на второй план, хотя и остается важным аспектом деятельности МБРР. Банк стал добиваться повышения эффективности экономической политики страны-заемщика в целом. МБРР стремится к целостности экономического развития, называя такой подход «доктриной рычага». К общим экономическим требованиям, выдвигаемым МБРР, относится корректировка соотношения между потреблением и производством, сокращение государственных расходов, использование рыночных механизмов и децентрализация системы управления экономикой, изменение порядка ценообразования и налоговой системы. К общим политическим требованиям, которые официально не афишируются, можно отнести стабильность политического режима.

Средства, получаемые правительствами от МБРР, должны использоваться для финансирования конкретных программ, проектов, т.е. кредиты имеют целевой характер.

По ***целевому назначению кредиты МБРР*** бывают двух основных видов:

• ***инвестиционные займы*** (для реализации проектов в различных отраслях, секторах экономики). Первый кредит МБРР выдал Франции в 1948 г.;

• ***займы на цели структурных преобразований*** (предоставляются путем ускоренного выделения средств в целях поддержки институциональных, структурных, политических, экономических реформ в стране). Они стали предоставляться с начала 1980-х гг.

Отличительная особенность кредитных продуктов МБРР состоит в наличии стандартных условий их предоставления. За редким исключением они одинаковы для стран-заемщиков одной категории и пересматриваются крайне редко. По виду спреда (маржи) в настоящее время МБРР предлагает два основных типа займов – займы с фиксированным и переменным спрэдом.

Для обеспечения гибкости процентных ставок и состава валют МБРР предоставляет своим заемщикам услуги по хеджированию займов с фиксированным спрэдом, за что обычно взимается комиссия. Например, заемщик имеет возможность: зафиксировать процентную ставку на полученные средства (комиссия – 1/8%); изменить валюту займа для всего займа или для его части на валюты, заимствование в которых эффективно для МБРР (комиссия – 1/8%); зафиксировать максимум или коридор процентной ставки (комиссия – 1/8%).

Финансовые ресурсы МБРР могут рассматриваться, в основном, как средство создания более благоприятных условий для бизнеса в той или иной стране, регионе. Кредит выделяется правительству, которое определяет государственный орган, отвечающий за реализацию кредита, а последний заключает контракт с фирмами-исполнителями.

В целях повышения эффективности своей кредитной политики МБРР использует разнообразные методы. Любой проект или программа принимается к кредитованию только после всестороннего изучения с привлечением независимых консультантов из разных стран. Выбор поставщиков оборудования, материалов, технологий в счет кредитов МБРР осуществляется в результате международных торгов среди фирм-производителей. Проекты в большинстве случаев составляются так, что 1/3–2/3 стоимости занимают местные расходы, финансируемые или гарантируемые национальным правительством.

В региональном разрезе наибольший удельный вес в финансировании по линии МБРР занимают Восточная Азия и Тихоокеанский регион (особенно после мирового финансового кризиса 1997 г.), Латинская Америка и Карибский регион, Европа и Центральная Азия, Африка. Основной акцент кредитов на адаптацию специфических секторов хозяйств делается на модификацию цен производственных факторов и произведенной продукции, уровня процента, в том числе через ставку кредитования субзаемщиков. Кредитование структурной адаптации и кредитов технической поддержки ориентировано на структурные, институциональные сдвиги в экономике.

Приоритетными в отраслевой структуре кредитов Всемирного банка являются сельское хозяйство, электроэнергетика, транспорт, финансовый сектор, городская инфраструктура. К 1990-м гг. относительно возрос удельный вес структурных кредитов МБРР – до 30% стоимости всех кредитов. Эта группа кредитов ориентирована на последующее достижение предпосылок устойчивого экономического роста в среднесрочном аспекте. Кредиты не имеют жесткой «привязки», их обусловленность затрагивает экономическую политику стран-реципиентов на более агрегированном уровне. Структурные кредиты МБРР формируют политику стран-реципиентов во многих случаях на тех же направлениях экономической реформы, которые поддерживаются МВФ.

Всемирный банк поддерживает среднесрочными кредитами институциональные реформы: реформы валютных механизмов (Нигерия, Сомали), программы кредитно-денежной политики (Ямайка), иные проекты в рамках программ под контролем МВФ, которые имели непосредственной целью реформу финансового механизма стран-реципиентов.

***Международная ассоциация развития*** (***МАР)*** предоставляет кредиты беднейшим странам, которые не являются заемщиками МБРР. Подписной капитал ассоциации образуется из взносов стран так называемой первой группы (20 развитых стран, а также Кувейт и ОАЭ) – в конвертируемой валюте, а также взносов стран второй группы (экономически менее развитых) – 10% в конвертируемой валюте и 90% – в национальной валюте. Остальная часть средств формируется из дополнительных взносов государств – членов МАР в их национальной валюте, субсидий МБРР, кредитов и помощи, выделяемых Швейцарией.

Для получения кредитов от МАР страна должна отвечать четырем критериям: быть очень бедной («потолок бедности» составляет 675 долл. США ВНП на душу населения); обладать достаточной экономической, финансовой и политической стабильностью; испытывать большие трудности с платежным балансом; иметь мало перспектив получить достаточное количество валюты.

Срок предоставления кредитов МАР – 40 лет для наименее развитых стран (по соответствующему официальному списку ООН) и 35 лет – для остальных, включая десятилетний льготный период, в течение которого страны-дебиторы не производят никаких платежей. Помощь МАР направлена на те же цели, что и кредиты МБРР. МАР участвует совместно с МБРР в финансировании (софинансировании) проектов и подготовке программ по снижению долгового бремени путем продажи долгов и обмена долговых обязательств на титулы собственности для стран с высоким бременем задолженности.

Первые займы МАР выдала в 1960 г. Гондурасу, Индии, Судану и Чили. Сейчас 81 страна имеет право занимать финансовые ресурсы у МАР, 39 из которых находятся в Африке. Право на получение кредитных ресурсов МАР является временным для стран, т.е. оно действует до тех пор, пока эти государства не смогут получать необходимые для инвестиций средства на рынках капитала. Как только страна начинает самостоятельно развиваться и достигает определенного экономического уровня, возможность кредитования у МАР теряется. За весь период существования ассоциации 23 страны из числа беднейших превратились в развивающиеся и перешагнули порог, дающий право на получение ресурсов от МАР. К их числу относятся, например, Китай, Коста-Рика, Египет, Чили, Марокко, Таиланд, Турция.

Так же как и МБРР, МАР выделяет кредитные ресурсы под конкретные проекты, а точнее, проекты развития. В первую очередь, к ним относятся те проекты, целью которых является удовлетворение основных потребностей населения, начальное образование, элементарное медицинское обслуживание, доступ к чистой воде. Речь идет преимущественно о кредитовании проектов в социальной сфере.

До создания ***Международной финансовой корпорации (МФК) не***существовало международного института, который предоставлял бы займы частным фирмам. Корпорация отдает предпочтение финансированию многонациональных проектов, в которых участвует национальный и иностранный капитал. Методы деятельности МФК мало чем отличаются от практики частных финансовых учреждений. Она имеет право покупать и продавать ценные бумаги и привлекать дополнительные средства продажей на рынке собственных облигаций. МФК – это единственное межправительственное учреждение, созданное для стимулирования экспорта частного капитала и поощрения частного предпринимательства в международном масштабе.

Корпорация делает как портфельные, так и прямые проектные инвестиции в различные отрасли. Она осуществляет консультации по вопросам приватизации, банковскому делу, фондовым рынкам, иностранным инвестициям. МФК ограничивает свое участие в каждом проекте 25% его стоимости, помогая найти других инвесторов. С каждым из них она заключает двусторонний договор, и при невыполнении обязательств каждый из участников проекта отвечает непосредственно перед ней. МФК устанавливает процентные ставки на займы на коммерческой основе. Однако может устанавливать льготный – более длительный режим возврата кредита (от 7 до 12 лет), чтобы создать условия для долгосрочных вложений. Для инвестирования выбираются проекты стоимостью минимум 4 млн долл. США. При завершении проекта, связанного с портфельными инвестициями, МФК стремится продать свой пакет акций в проекте местным инвесторам, так как сохранение портфельных инвестиций не является целью корпорации. С 1990-х гг. МФК значительно увеличила объем своих финансовых операций. Ею проводятся широкие исследования инвестиционных возможностей во многих развивающихся странах. Она передает информацию частным экспортерам капитала, разрабатывает инвестиционные проекты, выступает посредником в переговорах экспортеров частного капитала и правительств развивающихся стран. Вместе с МБРР и МВФ корпорация участвует в выработке инвестиционных кодексов, добивается расширения льгот в инвестиционной деятельности.

Совместно с МФК еще одна глобальная финансовая организация, входящая в группу ВБ, – ***Многостороннее агентство инвестиционных гарантий*** (***МАИГ)*** – взяла на себя функцию предоставления гарантий при иностранном инвестировании наравне с предоставлением кредитов и участием в акционерных капиталах. МАИГ стоит дальше от МБРР, чем МАР и МФК, даже членство в МБРР не является обязательным условием для вступления в МАИГ.

Глава 12 Российская Федерация в системе международных экономических отношений

12.1 Экономический потенциал России и возможности его реализации в мировой экономике

12.2 Место России в структуре мировой экономики

12.1 Экономический потенциал России и возможности его реализации в мировой экономике

 Под ***экономическим потенциалом*** понимается совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную, сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозить грузы, оказывать услуги населению и т.д.

Основными факторами, определяющими экономический потенциал, являются имеющиеся трудовые ресурсы, производственные мощности промышленности, сельского хозяйства, строительства, развития транспортных сетей страны, социальной инфраструктуры, достижения научно-технического прогресса.

В экономической науке для оценки экономического потенциала используются следующие показатели: численность трудовых ресурсов, основные производственные и непроизводственные фонды, валовой национальный продукт, национальный доход, объем производительных сил, объем выпуска промышленной продукции, объем сельскохозяйственного производства, абсолютные приросты общественного продукта и национального дохода, промышленной и сельскохозяйственной продукции, объемы энергетических, водных, минерально-сырьевых и других ресурсов, а также ряд других показателей.

Структура экономического потенциала. Экономический потенциал страны характеризуется взаимоувязанными потенциями: научно-технической, производственной, сельскохозяйственной и социальной, каждая из которых может быть определена совокупностью отраслей народного хозяйства, производящих промышленную, сельскохозяйственную, строительную продукцию.

Экономический потенциал зависит от абсолютных производственных возможностей отраслей экономики и степени их использования. Высокий уровень экономического потенциала имеют крупные страны с развитыми производительными силами, большим национальным богатством.

Экономический потенциал России не востребован в полной мере. Страна имеет огромные резервы для интенсификации своего экономического роста. По объему валового внутреннего продукта Россия замыкает первую восьмерку развитых стран мира. Подсчеты на основе различных методик (по паритету покупательной способности валют или по обменному курсу) на сегодняшний день показывают, что ВНП России едва достигает 10 % ВНП США. Российский показатель ВНП на душу населения меньше американского более чем в 5 раз.

До сих пор Россия может соперничать на равных с США как космическая держава. Благодаря мировому признанию российских технологий в ракетостроении и освоении Космоса вообще, Россия сотрудничает в этой области со многими развитыми странами. В целом высокие технологии в различных отраслях российской экономики опираются на сложившиеся в последние десятилетия научные традиции и школы, которые при наличии адекватного экономического механизма вполне могут помочь стране реализовать все ее возможности.

В мире есть немало стран, оценка которых нередко зависит от субъективных факторов и может изменяться в зависимости от времени. Это положение неприменимо к потенциалу России, размеры, территория, многообразие климатических зон и ландшафта, а также населения на протяжении большей части ХХ в. неизменно получали самые высокие оценки со стороны практически всех мировых экспертов. Россия является самой большой страной в мире, занимая одну восьмую часть всей суши (более 17 млн. кв. км); протяженность ее сухопутных границ составляет почти 20 тыс. км, а береговая линия достигает почти 38 тыс. км. Одиннадцать часовых поясов проходят по территории России с востока на запад. Несмотря на относительную суровость климата в некоторых ее частях, на ее территории можно встретить большую часть имеющихся на земле климатических зон, широчайшую гамму фауны и флоры.

По занимаемой площади территории США уступают России в 1,8 раза. Имея в своей основе население с европейскими традициями, Россия представляет собой единственное в своем роде евразийское государство, занимающее значительную часть территории как Европы, так и Азии. Своеобразное расположение России дает стране потенциальную возможность играть активную роль в этих двух частях света. С географической точки зрения через территорию России могут проходить достаточно экономически выгодные воздушные и сухопутные маршруты, связывающие Европу, Центральную и Юго-Восточную Азию.

Так, по имеющимся оценкам доля России в мировых оцениваемых запасах нефти составляет 13-15%, природного газа ‒ 42%, угля ‒ 43%. Как уже отмечалось, страна располагает самой протяженной в мире береговой линией, что дает в ее распоряжение значительные площади и подводные ресурсы континентального шельфа. Перспективные морские запасы углеводородов только российского Крайнего Севера вполне соизмеримы с аналогичными запасами в зоне Персидского залива и Каспийского бассейна. Большая часть энергетических ресурсов в шельфовой зоне еще полностью не исследована и может оказаться значительно выше имеющихся в настоящее время оценок.

По показателям разведанных запасов энергетического сырья в недрах России сосредоточено 13% (7 млрд. т) мировых запасов нефти, 35% - природного газа и около 12% ‒ угля. Топливо-энергетический потенциал России в середине 90-х годов обеспечил ей 11% мировой добычи нефти, 28% ‒ природного газа и 14% ‒ угля. На рубеже столетий не приходится говорить о том, что экономический потенциал России истребован в полной мере.

Анализ места России в мировом сельскохозяйственном и промышленном производстве говорит о том, что и в настоящее время возможность постепенного превращения страны в аграрно-сырьевой и топливо-энергетический придаток промышленно развитых стран Запада отнюдь не снята с повестки дня:

1 место ‒ природный газ;

2 место ‒ бурый уголь, картофель, молоко;

3 место ‒ нефть, серная кислота (в моногидрате);   
4 место ‒ электроэнергия, чугун, сталь, железная руда, вывозка деловой

древесины, хлопчатобумажные ткани, зерновые и зернобобовые культуры, сахарная свекла;   
5 место ‒ готовый прокат черных металлов, пиломатериалы, минеральные удобрения;   
6 место ‒ каменный уголь, целлюлоза, мясо (в убойном весе), масло животное;   
8 место ‒ чулочно-носочные изделия, улов рыбы;   
11 место ‒ легковые автомобили, цемент;   
12 место ‒ шерстяные ткани, обувь;   
14 место ‒ бумага и картон, сахарный песок (из отечественного сырья), масло растительное.

Сердцевину экономического потенциала России составляют ее люди. По общей численности населения ‒ на 01.01.2016 года составляла, по данным Росстата, 146 544 710 человек (с Крымом), Россия находится на шестом месте в мире после Китая, Индии, США, Индонезии и Бразилии. Уровень образованности и профессиональной подготовки российских граждан таков, что они способны, по признанию зарубежных партнеров из самых разных стран, решать любые технические и экономические проблемы, адаптироваться к различным условиям производственной и коммерческой деятельности. Система высшего образования в стране по-прежнему готовит надежные и перспективные кадры по современным направлениям развития человеческого общества в русле мировых тенденций.

Одним из доказательств высокого профессионального уровня российских специалистов в области естественных наук является высокий спрос на них практически во всех развитых странах. В последние годы все больше российских граждан, имеющих образование и опыт работы в сфере управления, маркетинга, финансов приглашаются на фирмы разных стран, работающие на рынках России или с российскими партнерами. Подсчеты на основе различных методик (по паритету покупательной способности валют или по обменному курсу) показывают, что ВВП России едва достигает 10% ВВП США, а на душу населения российский показатель меньше американского более чем в 5 раз.

12.2 Место России в структуре мировой экономики

На современном этапе Россия не относится к числу экономически мощных держав: её доля в мировом ВВП равна 2,6%. Экономическое сотрудничество с зарубежными странами ей приходится развивать, опираясь на деформированную структуру материального производства, гипертрофия тяжелой индустрии сочетается с неразвитостью сельского хозяйства, легкой и пищевой промышленности.

Основной проблемой, возникающей при интеграции России в мировую экономику, следует считать зависимость страны от сырьевых рынков, которая вызвана, прежде всего, двумя обстоятельствами:

• кризисным состоянием российской экономики;

• ошибками во внешнеэкономической политике, разрушением (с подачи новой экономической и политической элит) формальных регуляторов экономики.

На фоне сокращения производства и потребления отечественной продукции экспортная сфера превратилась в крупнейший сектор экономики, за счет которого держались на плаву другие отрасли. Через экспорт реализуется более четверти национального ВВП. За рубеж вывозится от 20 до 80 % отечественного производства сырьевых товаров и полуфабрикатов. Удельный вес машин и оборудования в структуре экспорта не превышает 10 % (в основном в страны СНГ), а в общем объеме мирового экспорта машинно-технической продукции составляет всего 0,3 %. На Россию приходится 40 проц. экспорта говядины и 30 проц. экспорта свинины из стран ЕС.

Интеграция через поставки энергосырья в принципе невыгодна России, т.к. условия добычи неблагоприятны, а транспортная составляющая в издержках высока. Общепризнано, что основной канал вхождения в мировую экономическую систему – это создание условий для притока в страну иностранного предпринимательского капитала, несущего с собой помимо финансовых ресурсов современные технологии и менеджмент. Ограниченность прямых иностранных инвестиций – показатель неудовлетворительного включения нашей страны в мировое хозяйство. По объему прямых зарубежных вложений в экономику Россия находится в третьем десятке государств мира – среди стран «с развивающимися рынками.

В 90-е годы Россия сделала существенные шаги в налаживании контактов с ведущими зарубежными интеграционными группировками по различным направлениям экономического сотрудничества. Определяющим направлением российской внешней политики в эти годы были страны Западной Европы и, прежде всего, страны ЕС. Однако сколь ни важны связи с этими государствами, следует учитывать, что в обозримой перспективе их деловой мир будет заинтересован в первую очередь в энергосырьевом импорте из России. Сбыт же нашей собственной готовой продукции в такие страны еще долго будет ограничен. Это подтверждает, в частности, тот факт, что, несмотря на заявленные сторонами намерения, соглашение о партнерстве и сотрудничестве с ЕС с точки зрения развития новых форм связей (промышленная кооперация, прямые иностранные инвестиции в Россию и т. д.) оказалось малоэффективным. Поэтому среднесрочные перспективы сотрудничества даже с Западной Европой (не говоря о США и Канаде) пока не блестящи.

В настоящее время, торгово-экономическое сотрудничество России с ЕС развивается на достаточно либеральной договорной базе. Соглашение о сотрудничестве между Россией и Евросоюзом во многом воспроизводит соответствующие положения ВТО. Однако возможности и инструменты Соглашения используются сторонами явно недостаточно, более того, реальное взаимодействие осуществляется в основном по другим каналам.

Принятая на Римском саммите Россия-ЕС в 2003 г. Концепция Общего экономического пространства в стратегической перспективе предусматривает создание интегрированного рынка Россия − ЕС, в рамках которого будут реализованы четыре «свободы»: торговли товарами и услугами, движения капиталов и рабочей силы. Эта задача конкретизирована в «Дорожной карте» Общего экономического пространства (ДК ОЭП), принятой на Московском саммите Россия-ЕС в 2005 г.

Ориентируя свою внешнеэкономическую политику на всемерное сотрудничество с ЕС, Россия с середины 90-х годов начинает все больше внимания уделять развитию экономических отношений с другими региональными интеграционными группировками. И, прежде всего, с Азиатско-Тихоокеанским регионом, с АТЭС.

Несмотря на вышеперечисленные проблемы, по мнению многих специалистов, Россия обладает рядом специфических черт, преимуществ, позволяющих интегрироваться в мировое хозяйство, занять должное место в системе международных экономических отношений. К этим чертам относят:

1. Развитую научно-техническую базу.

2. Высокую степень обеспеченности сырьем и энергоресурсами, их относительную дешевизну.

3. Высокий кадровый потенциал, в особенности в сфере точных наук, инженерно-технической области. Формируется и новое поколение российских предпринимателей, управленцев, других квалифицированных специалистов.

4. Достаточно высокий показатель «индекса человеческого развития». Он учитывает ВВП на душу населения, ожидаемую продолжительность жизни и уровень образования.

Пути дальнейшей интеграции России в мировую экономику.На основании вышеизложенного видно, что предпосылками к решению проблем интеграции России в мировую экономику могут стать:

• прохождение Россией основных ступеней развития экономики рыночного типа, которые в свое время миновали экономически более развитые страны;

• восстановление нарушенных связей, экономическая интеграция в рамках СНГ (поначалу в рамках какой-либо его части) и, соответственно, совместное вступление единым блоком в мировое хозяйство.

Одновременно с этими процессами должна осуществляться выработка механизма взаимодействия с промышленно развитыми, развивающимися странами, международными экономическими организациями, региональными торгово-экономическими блоками и группировками. Очевидно, что все это требует немало времени и усилий.

Для преодоления разрыва, отделяющего Россию от мировых лидеров, облегчения бремени и сокращения времени перехода к рыночной экономике, интеграции в мировое хозяйство необходимо:

1. Установление стабильного политического режима.

2. Развитие и совершенствование рыночного механизма хозяйствования, адекватного российским условиям.

3. Всемерное привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций путем создания благоприятного инвестиционного климата, соответственно требованиям открытой экономики с российской спецификой.

4. Проведение активной внешнеторговой политики, сочетающей экспортную ориентированность производства с импортозамещением.

5. Стимулирование экономического развития по пути научно-технического прогресса.

**ГЛОССАРИЙ /**(по темам дисциплины)

1. **Мировая экономика**, или **мировое хозяйство**, ‒ это совокупность взаимозависимых национальных экономик всех стран мира, тесно взаимосвязанных системой экономических отношений в условиях международного разделения труда и находящихся в постоянной динамике.
2. **Интернационализация хозяйственной жизни** – объективный экономический процесс возникновения и развития связей между экономиками разных стран, охватывающий все стороны общественного воспроизводства.
3. **Основные субъекты мирового хозяйства**:
   1. страны (государства) мирового содружества;
   2. международные организации различного уровня и международные финансовые центры;
   3. транснациональные корпорации и банки, а также международные компании различного масштаба;
   4. физические лица.
4. **«Стандартная классификация» стран мира** **‒** это учет при отсутствии жесткого количественного критерия структурных особенностей экономики стран, принципов организации хозяйственной жизни, институциональных и культурных особенностей, а также учет текущих экономических проблем.
5. **Открытая экономика** ‒ национальная экономическая система, направление развития которой определяется тенденциями, действующими в мировом хозяйстве.
6. **Принципы разумной открытости национальной экономики** ‒ это:
   1. эффективность (реализуется за счет международной специализации);
   2. конкурентоспособность (успех национальных производителей на внешнем (мировом) рынке стимулирует рост их конкурентоспособности на внутреннем и наоборот);
   3. национальная безопасность (достигается за счет активизации процессов государственного регулирования в национальных экономиках, а также за счет различных международных соглашений. Основными инструментами государственного регулирования внешней торговли являются тарифные и нетарифные методы).
7. **Функциональная открытость** – открытость функций, выполняемых международной торговлей, международным кредитованием и международным инвестированием.

**Сфера международных торговых отношений**

1. **Импортная квота‒** этокоэффициент импортной зависимости (импортная квота):

|  |
| --- |
| **К1= М/ВВП**, |

где М – объем импорта.

1. **Экспортная квота‒** этокоэффициент экспортной открытости:

|  |
| --- |
| **К2= Х / ВВП**, |

где Х – объем экспорта.

1. **Внешнеторговая квота** ‒ это отношение внешнеторгового оборота страны к ВВП:

|  |
| --- |
| **К3 = (Х+М) / ВВП**, |

где (Х+М) – внешнеторговый оборот страны.

**Сфера международных кредитных отношений**

1. **Коэффициент*, характеризующий отношение накопленного внешнего долга (ВД) страны к ВВП:***

|  |
| --- |
| **К4= ВД /ВВП** |

1. **Коэффициент*,*** характеризующий **отношение суммарного долга (ДС) стране другими странами (включая безнадежный долг) к ВВП данной страны**:

|  |
| --- |
| **К5 = ДС / ВВП** |

**Сфера международных инвестиционных отношений**

1. **Коэффициент*,*** характеризующий **отношение суммарного притока иностранных инвестиций в страну (Иин) к ВВП страны*:***

|  |
| --- |
| **К6= Иин / ВВП** |

1. **Коэффициент,** характеризующий **отношение суммарных инвестиционных вложений данной страны в другие страны (И) к ВВП данной страны*:***

|  |
| --- |
| **К7= И / ВВП** |

1. **Институциональная открытость** ‒ совокупность различных институтов, одни из которых способствуют степени открытости национальной экономики, а другие препятствуют, а также всевозможных правил, условий, норм и методов регулирования движения товаров, кредитов и инвестиционных потоков.
2. **Глобализация** ‒ растущая экономическая взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия трансграничных трансакций товаров, услуг и международных потоков капитала, а также все большей диффузии технологий.
3. **Глобализация** – это рост взаимозависимости национальных экономики все более тесное их взаимодействие в рамках существующих и вновь создаваемых интеграционных формирований в условиях возникающих глобальных систем инфраструктуры (транспортная сеть мирового хозяйства, Интернет и др.), возрастания значения глобальных проблем, решение которых требует сотрудничества всех стран мира.
4. **Транснациональная компания (ТНК)** ‒ компания, которая имеет свои производственные подразделения в двух и более странах, независимо от их юридической формы и сферы деятельности; оперирует в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один или более руководящих центров; в которой отдельные единицы связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.
5. **Общественное разделение труда** ‒ обособление отдельных видов трудовой деятельности, оно является необходимым условием и важнейшим фактором возникновения товарного производства. Оборотной стороной общественного разделения труда является его кооперация.
6. **Видытерриториального разделения**:
   1. ***межрегиональное*** ‒ разделение труда между регионами одной и той же страны;
   2. ***международное*** ‒ разделение труда между различными странами.
7. **Международная специализация производства *‒*** это два направления:
   1. ***производственная специализация***;
   2. ***территориальная специализация***.
8. Производственная специализация подразделяется на:
   1. ***подетальную*** (производство компонентов);
   2. ***технологическую***, или стадийную (специализация на отдельных технологических операциях).
9. **Международное кооперирование *‒*** этоформа международного разделения труда, когда его участники на основе долгосрочных контрактов согласовывают условия совместной деятельности.
10. **Коэффициент МРТ**, рассчитываемый как отношение доли страны в мировом экспорте к доле той же страны в суммарном ВВП мирового хозяйства. Применительно к определенной отрасли рассматриваемый коэффициент рассчитывается аналогично, т.е. как частное от деления доли отрасли в мировом объеме экспорта к ее доле в мировом объеме ВВП.
11. **Коэффициент относительной международной (экспортной) специализации**рассматривается как отношение доли в экспорте страны к доле в мировом экспорте. Рассчитанный для отдельных секторов национальной экономики, отраслей и даже отдельных товаров, он дает углубленное представление о специализации стран в МРТ.
12. **Экспортная/импортная квота ‒** отношение стоимости экспорта/импорта в ВВП страны ‒ свидетельствует о том, в какой степени национальная экономика или ее отрасли и производства ориентируются на мировой рынок.
13. **Коэффициент специализации по нишам**1 рассчитывается как отношение объема продукции, произведенной страной, отраслью к объему внутреннего) национального) спроса.
14. **Коэффициент внутриотраслевой международной специализации (КВМС) ‒** отражает взаимосвязь экспорта и импорта и рассчитывается по формуле

|  |
| --- |
| **КВМС = Х - М/Х+М \*100%** |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1 Разработан экспертами ОЭСР

где Х ‒ объем экспорта, а М ‒объем импорта страны.

Данный показатель, который может принимать значения от ‒100% (страна полностью импортирующая) до +100% (страна полностью экспортирующая), очень хорошо иллюстрирует степень вовлеченности страны в МРТ.

1. **Абсолютное преимущество**‒ это либо более низкие затраты ресурсов на производство единицы продукции, либо большее количество продукции, изготовленное с использованием единицы ресурсов.
2. **Сравнительное преимущество** – это выгода, которая обеспечивается за счет специализации как стран, так и отдельных лиц, которая является краеугольным камнем свободы торговли. Это получение выгод от торговли вследствие наличия в разных странах различных соотношений цен.
3. **Совокупный объем выпуска продукции** будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, **в которой ниже альтернативные издержки**. Направления мировой торговли определяются относительными издержками.
4. **Потенциал** – это определенная совокупность ресурсов, средств, которые имеются в экономической системе любого уровня, в том числе и в национальной экономике, и могут быть задействованы при необходимости в производстве.
5. Под **потенциалом** также понимают способность государства, ряда государств, регионов и обществ изменять определенную сферу деятельности.
6. **Основные составные элементы совокупного экономического потенциала** ‒ это
   1. человеческие ресурсы, а именно их количество и качество;
   2. объем и структура производственного потенциала промышленности;
   3. объем и структура потенциала сельского хозяйства;
   4. протяженность, качество и структура транспортной системы страны;
   5. научно-технический потенциал страны;
   6. степень развития непроизводственной сферы экономики;
   7. количество, качество и степень рациональности использования полезных ископаемых.
7. [**Природные ресурсы**– это](http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/prirodnye-resursy.html)природные вещества и виды энергии, служащие средствами существования человеческого общества, и используемые в хозяйстве.
8. **Минеральные ресурсы** ‒ одна из разновидностей природных ресурсов.
9. **Минеральные ресурсы -** это горные породы и минералы, которые используются или могут быть применены в народном хозяйстве: для получения энергии, в виде сырья, материалов и др. Минеральные ресурсы служат минерально-сырьевой базой хозяйства страны.
10. **Ресурсообеспеченность** ‒ это соотношение между величиной (разведанных) природных ресурсов и размерами их использования.
11. **Человеческий потенциал** – это один из основных видов совокупного экономического потенциала, имеет конкретные и качественные характеристики.
12. **Человеческий капитал ‒ накопленные населением знания, умения и навыки, используемые для нахождения эффективных решений в производственной деятельности и в повседневной жизни.**
13. **Индекс человеческого развития** ‒ это совокупный показатель уровня развития человека в стране, поэтому иногда его используют в качестве синонима таких понятий как «качество жизни» или «уровень жизни».
14. **ИЧР** измерял достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода её граждан, по **трём основным направлениям**:
    1. здоровье и долголетие, измеряемые [показателем ожидаемой продолжительности жизни при рождении](http://gtmarket.ru/ratings/life-expectancy-index/life-expectancy-index-info);
    2. доступ к образованию, измеряемый [уровнем грамотности взрослого населения и совокупным валовым коэффициентом охвата образованием](http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info);
    3. достойный уровень жизни, измеряемый величиной [валового внутреннего продукта на душу населения](http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info) (по паритету покупательной способности, выраженному в долларах США).

До 2013 года **индекс человеческого развития** назывался «**Индекс развития**

**человеческого потенциала**».

1. **Научно-технический потенциал** представляет собой систему кадровых, материально-технических, финансовых и организационных ресурсов, предназначенных для решения стоящих перед страной целей и задач научно-технического и экономического развития.
2. **Две группы факторов научно-технического потенциала** страны:
   1. **количественные** факторы ‒ наличие в стране подготовленных научных исследователей, а также материально-техническое обеспечение НИОКР, прежде всего, объем выделяемых на науку и научное обслуживание финансовых ресурсов;
   2. **качественные** факторы: система организации НИОКР, приоритеты научных разработок, а также уровень развития научного обслуживания.
3. **Основные показатели научно-технических ресурсов национальной экономики (опосредованно и научно-технического потенциала):**
   1. **•**число исследователей в общей численности экономически активного населения, %;
   2. •отношение количества исследователей к среднегодовой численности занятого населения, %;
   3. •доля населения с высшим образованием, %;
   4. внутренние затраты на НИОКР, % от ВВП;
   5. доля занятых лиц в сфере производства высокотехнологичной продукции, %;
   6. доля предприятий и компаний, которые разрабатывают и реализуют инновации, %;
   7. расходы на НИОКР на душу населения, ден. ед.;
   8. доля бюджетных ассигнований на НИОКР в общих расходах государственного бюджета;
   9. расходы на информационно-технологичные и коммуникационные технологии, % от ВВП;
   10. охват населения страны услугами интернет-связи, %;
   11. число патентных заявок на 1 млн жителей;
   12. доля оборота новой продукции в общем обороте, %;
   13. экспорт высокотехнологичной продукции, в % от общего объема экспорта;
   14. доля страны на мировом рынке высоких технологий (информационные технологии; технологии, основанные на использовании новых материалов; космические и ядерные технологии), %.
4. **Основные модели экономического развития стран:** сырьевая и инновационная.
5. Рейтинг **ГИИ 2015 г**. рассчитывался как **среднее двух субиндексов**.
6. **Субиндекс инновационных затрат** позволяет оценивать элементы национальной экономики, в которых протекают инновационные процессы. Эти элементы разделены на пять основных групп: (1) институты; (2) человеческий капитал и исследования; (3) инфраструктура; (4) уровень развития рынка и (5) уровень развития бизнеса.
7. **Субиндекс инновационных результатов** отражает фактические результаты таких усилий в разбивке по двум основным группам: (6) результаты в области знаний и технологий и (7) результаты творческой деятельности.
8. **Международный бизнес компаний** ‒ это экономическая (предпринимательская) деятельность международной компании, которая основана на преимуществах международного разделения труда, с целью максимизации общего объема прибыли компании.
9. **Международный бизнес ‒** это система, охватывающая совокупность контрагентов международных экономических отношений и интегрирующая их деятельность в единое целое.
10. **Интернационализация мирохозяйственной системы‒** это объективный экономический процесс возникновения и развития связей между национальными хозяйствами разных стран. Её воздействие на мирохозяйственные процессы носит комплексный характер и охватывает практически все подсистемы мирового хозяйства и все страны.
11. **Основные цели международного бизнеса**: расширение рынков сбыта; получение доступа к уникальным или дешевым ресурсам; диверсификация для использования межстрановых различий.
12. **Основные факторы глобализации**:
    1. либерализация международной торговли;
    2. формирование глобальных международных финансовых рынков;
    3. развитие информационно-технологического прогресса;
    4. возрастание роли международных организаций, разработка гармоничных стандартов;
    5. концентрация и централизация капитала;
    6. формирование международной транспортной инфраструктуры;
    7. углубление МРТ;
    8. усиление роли и влияния ТНК.
13. **Международная корпорация** ‒ организационная форма объединения на основе системы участия подконтрольных компаний, расположенных в разных странах, в единую экономическую интегрированную структуру на базе единого титула собственности, принадлежащего материнской компании.
14. Согласно определению ООН, **ТНК** **– это компания**:

– включающая единицы в двух или более странах независимо от юридической формы и поля деятельности;

– оперирующая в рамках системы принятия решений, позво­ляющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один и более руководящий центр;

– в которой отдельные единицы связаны посредством собст­венности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность дру­гих и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

1. **Степень транснационализации компании** характеризуется **индексом транснационализации**:

*Iтр = (Аз/Ао + Пз/По + Шз/Шо) / 3,*

где

*Iтр* ‒ индекс транснациональности;

*Аз* ‒ зарубежные активы;

*Ао* ‒ общие активы;

*Пз* ‒ объем продаж товаров и услуг зарубежными филиалами;

*По* ‒ общий объем продаж товаров и услуг;

*Шз* ‒ зарубежный штат;

*Шо* ‒ общий штат работников компании.

1. **Индекс распространения сети (NSI)**, так же как и **индекс транснационализации**, **‒** это агрегированная характеристика «**степени международности**» функционирования компаний, рассчитывается как процентное отношение числа зарубежных стран, в которых ТНК осуществляет свою деятельность (размещает производство, ведет хозяйственную деятельность и т. п.), к общему количеству стран, в ко­торых корпорация потенциально могла бы вести деятельность.
2. **Основные направления влияния ТНК на мировую экономику:**
   1. ТНК во многом определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг.
   2. ТНК контролируют международное движение капитала и прямых иностранных инвестиций. Они являются основными инвесторами в развивающиеся страны и активно влияют на уровень их экономического развития, сочетая это с обширными сферами влияния в развитых странах.
   3. ТНК играют огромную роль в создании и передаче технологии и знаний, концентрируя НИОКР в своих научных центрах. В силу производственных и финансовых возможностей именно они сосредоточивают в своих руках наиболее наукоемкие производства.
   4. ТНК являются важнейшим фактором международной трудовой миграции, способствуя распространению профессиональных знаний, процессу обмена опытом между сотрудниками из разных стран и движению рабочей силы вслед за ПЗИ.

73. **ЮНКТАД** ‒ Конференция ООН по торговле и развитию.

74. **Сеть** – самоорганизующиеся структуры, вырастающие из иерархических структур.

75. «**Сетью** считаются отношения между фирмами, идущие далее обычных торговых связей в рамках продуктовой цепочки или регионального рынка».

76. **Преимущества сетевых структур**:

* 1. адаптивность компаний к изменяющимся условиям, быстрая реакция на изменение конъюнктуры;
  2. концентрация деятельности компании на приоритетных областях специализации, на уникальных процессах;
  3. существенное сокращение издержек, их рациональная структура и повышение доходов;
  4. низкий уровень занятости, исключение дублирования использования квалифицированной рабочей силы;
  5. привлечение к совместной деятельности в рамках сети самых лучших партнеров, исключение использования второсортных исполнителей;
  6. отношения добровольности контрагентов, нацеленных на достижение определенных, точно измеренных результатов.

77. **Основные ценообразующие факторы:**

**1** ***Факторы, влияющие на объем предложения товара***:

• уровень текущих издержек, связанных с производством и экспортом

товаров;

• научно-технический прогресс;

• степень монополизации предложения товара;

• ценовая политика экспортеров товара.

**2.** ***Факторы, влияющие на объем спроса***:

• полезность товара;

• научно-технический прогресс;

• финансовые возможности покупателей товара;

• изменение цен других товаров;

• степень монополизации спроса;

• уровень конкуренции на данном сегменте рынка.

**3.** ***Факторы, внешние по отношению к взаимодействию покупателей и продавцов товара***:

• фаза экономического цикла;

• инфляция;

• краткосрочные колебания спроса и предложения;

• мероприятия государственного регулирования и контроля над ценами;

• канал, по которому осуществляется внешняя торговля.

78. **Мероприятия государственного регулирования и контроля над ценами:**

• государственное регулирование цен внутреннего рынка;

• таможенная политика;

• бюджетное субсидирование экспорта.

79. **Методы ценообразования в условиях международной компании:**

1) ценообразование с ориентацией на издержки;

2) ценообразование с ориентацией на спрос;

3) ценообразование с ориентацией на конкуренцию.

80.**Ценообразование с ориентацией на издержки:**

• метод «издержки плюс прибыль»;

• метод, основанный на принципе безубыточности производства.

81. **Формула безубыточности**: *Р \* Q = FС + АVС \* Q =FС + VС*, или (*ТR*) = (*ТС*),

где

*Р ‒* цена за единицу продукции;

*Q* – количество продукции;

*FС* ‒ общие постоянные издержки;

*АVС* ‒ средние переменные издержки;

*VС* ‒ общие переменные издержки;

*ТR ‒* валовой доход;

*ТС ‒* валовые издержки.

82. **Ценообразование с ориентацией на мировой спрос ‒** учет динамики мирового спроса и соответствующих мировых цен, а также анализируются основные причины и факторы их изменения:

• изменение курса национальных валют;

• инфляция;

• рост/снижение цен на сырье и материалы, рабочую силу;

• появление новых технологий производства и рост производительности труда;

• изменение условий потребления товара;

• изменение методов торговли и др.

83. **Ценообразование на основе анализа уровня международной конкуренции –** учет уровней текущих цен товаров–конкурентов и меньшее внимание уделяет собственным издержкам производства, а также спросу. При этом выбирается одна из трех ценовых стратегий:

а) установление несколько более высоких цен, чем у фирм-конкурентов;

б) установление цен примерно на уровне фирм-конкурентов;

в) установление цен несколько ниже, чем у фирм-конкурентов

84. **Корректировка цен**, зафиксированных в международных договорах, в зависимости от объективно изменяющихся условий, в частности, инфляции. Для этого используется общепринятая в мировой практике формула: *P1*= *P0 [A(a1/a0)+B(b1/b0)+C],*

где

*P1*и *P0 ‒* цена товара в момент его фактической поставки потребителю и в момент заключения договора о поставке соответственно;

*A, B, C ‒* доли в цене товара (в момент заключения договора о поставке) расходов на покупку материалов и сырья, заработную плату и прочих расходов соответственно;

*a1, a0* ‒ средняя цена покупных материалов и сырья в момент заключения договора и фактической поставки соответственно;

*b1,b0* ‒ средняя заработная плата в момент заключения договора и фактической поставки соответственно.

85. **Стратегия ценообразования** ‒ это выбор предприятием возможной динамики изменения исходной цены товара, исходя из условий конкретного рынка, и наилучшим образом соответствующей долгосрочным целям предприятия на этом рынке.

86. **Три группы ценовых стратегий**:

• пионерные (предполагают самостоятельное формирование внешнеторговой цены предприятием, использующим прикладные возможности микроэкономического анализа цены и маркетинговые факторы);

• стандартные (предполагают самостоятельное формирование внешнеторговой цены предприятием, использующим прикладные возможности микроэкономического анализа цены и маркетинговые факторы);

• адаптационные (приспособительные) ценовые стратегии означают ту или иную степень ориентациина цены конкурентов.

87. **Пионерные ценовые стратегии**включают **три** конкретных вида:

• «снятие сливок»;

• «что рынок вынесет»;

• «постепенное проникновение».

88. **«Спокойные» стандартные ценовые стратегии**, которые включают следующие виды:

• «первоклассный имидж продукта»;

• «целевая доля рынка»;

• «целевой объем продаж»;

• «входной билет на зарубежный рынок»;

• «привлечение потребителя к оценке продукта»;

• «убыточного лидера».

89. **Адаптационные ценовыестратегии** включают:

• конкурентные стратегии ‒ «следование за лидером» и «ориентация на конкурентов»;

• «проб и ошибок».

90. **Трансфертные цены** ‒ это цены внутрифирменного оборота ТНК, т.е. внутренние цены, по которым подразделения, производящие комплектующие, продают свою продукцию сборочным подразделениям, причем эта цена должна быть такой, чтобы прибыль ТНК была максимальной.

91. **При условии обоснованного уровня трансфертных цен в обязательном порядке должны быть структурированы и решены следующие проблемы**:

1) **конгруэнтность цели**. Эта проблема в согласовании целей компании с целями входящих в нее филиалов;

2) **стимулы**. Эта проблема заключается в обеспечении менеджеров филиалов стимулами к осуществлению целей компании;

3) **самостоятельность**. Эта проблема обеспечения эффективности процесса управления компанией без подрыва авторитета менеджеров филиалов и ограничения свободного принятия ими независимых решений.

92. **Возможности для увеличения прибылей фирмы путем манипулирования трансфертными ценами:**

1. **Экономия на налогах**. Если в данной стране высоки налоги на прибыль, то часть прибыли включается в цену и по более высокой трансфертной цене продукт продается в страну с низкими налогами.

2. **Сниженные пошлины**. Если продукция продается в страну с высокими импортными пошлинами (тариф - % от стоимости подлежащего обложению пошлиной товара), то заниженные трансфертные цены позволяют уменьшить сумму выплачиваемых пошлин.

3. **Финансирование новых филиалов**. Низкие трансфертные цены для нового филиала могут помочь показать высокие прибыли и тем самым получить местный кредит.

4. **Контроль за государственными и трудовыми соглашениями**. В ситуациях, когда высокие прибыли могут стимулировать потребителей или местные правительства требовать снижения цен или повышения з/платы, выплата более высоких трансфертных цен может привести к снижению видимых прибылей.

93. **Формула вытянутой руки** - общее правило, разработанное Минфином США. Ее принцип состоит в том, что 2 стороны сделки должны договариваться так, как если бы они были независимыми единицами. Но даже в США разрешено снижать ТЦ с тем, чтобы выдержать конкуренцию или проникнуть на новые рынки.

94. **Факторы, учитываемые при определении политики трансфертного ценообразования**:

• экономическую и политическую структуры принимающей страны (уровень таможенных пошлин, квот на импорт и т.п.);

• законодательство принимающей страны (налоговое, регулирующее внешнеэкономическую, предпринимательскую деятельность, валютно-кредитную сферу и т.п.);

•степень инфляции на рынке принимающей страны;

• политические, экономические и кредитные риски (например, вероятность изменения политического курса государства, законодательства, девальвации национальной валюты, риски неплатежей и т.п.);

• уровень цен принимающей страны;

• уровень либерализации валютного рынка;

• порядок экспатриации (перевода) прибыли из принимающей страны;

• порядок выплаты дивидендов в принимающей стране и др.

95. **Основные особенности механизма международных экономических отношений**:

• существенно большие объемы обмениваемых товаров и услуг, а также потоки капиталов;

• более жесткая конкуренция, усиливающаяся в результате перемещения факторов производства (труда, капитала), носящая, как правило, глобальный характер;

• более полное действие законов спроса и предложения, а также свободного ценообразования;

• различные для стран условия производства и реализации продукции;

• различия государств в обеспечении трудовыми ресурсами, обусловливающие миграцию рабочей силы между странами;

• специфика национального регулирования деловых и финансовых отношений с нерезидентами;

• наличие межгосударственного регулирования международных экономических отношений;

• необходимость использования иностранных валют в условиях международной валютно-финансовой системы;

• наличие интеграционных объединений со своими внутри- интеграционными условиями;

• наличие собственной инфраструктуры, представленной различными институтами и, в частности, международными экономическими организациями;

• возрастание роли информационного обеспечения всей совокупности международных экономических отношений;

• деятельность ТНК, представляющих особый фактор развития мировой экономической системы.

96. **ОбъектыМЭО:**

• товары в материальной форме: сырьевые и продовольственные товары, готовые изделия, продукция обрабатывающей промышленности, машиностроительная продукция и т.д.;

• услуги: международные лизинг, консалтинг, инжиниринг, аудит, туризм, перевозки, расчеты и т.п.;

• технологии: патентные и беспатентные лицензии, товарные знаки и т.д.;

• капитал: прямые и портфельные зарубежные инвестиции, международный кредит;

• рабочая сила.

97.**Субъектами (контрагентами) МЭО** являются:

• международные компании;

• союзы предпринимателей;

• государственные органы и организации;

• национальные правительства;

• международные экономические организации.

98.**Формы (направления) МЭО**:

• международная торговля товарами и услугами;

•международное движение капитала и зарубежных инвестиций;

•международная миграция рабочей силы;

•международная специализация и кооперирование производства;

• создание и развитие транснациональных корпораций;

• межгосударственное регулирование МЭО;

•международные валютно-кредитные и финансовые отношения;

• сотрудничество в области науки, техники и технологии;

•международные интеграционные отношения;

• интернационализация и глобализация;

• деятельность международных экономических организаций, хозяйственное сотрудничество в решении глобальных проблем;

•международные информационные связи.

99. **Условия, оказывающие наиболее серьезное воздействие на формирование и развитие МЭО**:

1) Ускорение НТП (распространение новых технологий, глобальная компьютеризация экономических деятельности, глобальная информатизация).

2) Обострение глобальных проблем (экологических, сырьевых, энергетических, продовольственных, демографических и др.).

3) Либерализация внешнеэкономической политики (ослабление мер тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли, стремление улучшить инвестиционный климат, оптимизация национальной миграционной политики, интенсификация всех форм мировых экономических отношений в мировой экономике).

4) Изменения в системе МРТ (тенденция превышения «приобретенных» преимуществ в динамично развивающихся странах – технологий, капитала, качественного состава рабочей силы – над природно-климатическими – полезные ископаемые, климат и т.д.

5) Региональная экономическая интеграция, интенсивное развитие всех форм МЭО между странами-членами интеграционных объединений, сдерживание развития МЭО со странами, не входящими в интеграционные объединения.

6) Усиление роли международных экономических организаций (постоянно растущий набор регулирующих правил, формируемых международными экономическими организациями).

7) Возрастающее значение в мировой экономике ТНК (их стратегическая роль в развитии как отдельных форм МЭО, так и их системы в целом.

8) Формирование всемирной инфраструктуры МЭО (всемирные сети транспорта, коммуникаций, глобальные информационные сети).

100. **Международная торговля**, занимая особое место в системе товарно-денежных отношений, **связывает все национальные экономики в единую систему ‒ мировую экономику и опосредует практически все виды МРТ между ними**: совместную производственную деятельность, прямое зарубежное инвестирование, международный трансферт технологий, лицензирование, франчайзинг и др.

101. **Внешняя торговля, являясь одновременно и предпосылкой, и следствием МРТ**, позволяет участвующим в ней странам:

• создавать условия для расширения размеров рынков, а, следовательно, углубления разделения труда;

• развивать специализацию страны, увеличивая тем самым объем национального производства;

• более полно использовать частично задействованные внутренние ресурсы, а при необходимости преодолевать ограниченность национальной ресурсной базы;

• расширять масштабы производства и потребления, ограниченные производственными возможностями страны;

• получать дополнительную выгоду за счет разницы уровней национальных и мировых издержек производства;

• расширять емкость внутреннего рынка, стимулируя внутренний спрос и устанавливая связь национального рынка с мировым.

102. **Международная торговля ‒** сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли **всех** стран мира.

103. **Экспорт** **‒** продажа товара, предусматривающая его вывоз за границу.

104. **Импорт** **‒** покупка товара, предусматривающая его ввоз из-за границы.

**105. Торговое сальдо** **‒** разность стоимостных объемов экспорта и импорта.

**106. Торговый оборот** **‒** сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

107. По принятым в мире стандартам статистики **ключевым элементом для признания торговли международной, продажи товара ‒ экспортом, а покупки ‒ импортом является факт пересечения товаром таможенной границы государства и фиксации этого в соответствующей таможенной отчетности**. При этом меняет товар собственника или нет **‒** значения не имеет.

108. **Мировой рынок** представляет собой сферу международного баланса спроса и предложения на товары, экспортируемые и импортируемые странами;

109. **Размеры экспорта** определяются размерами избыточного предложения товара, размеры импорта ‒ размерами избыточного спроса на товары;

110. **Факт наличия избыточного предложения и избыточного спроса** устанавливается в процессе происходящего на международном рынке сравнения внутренних равновесных цен на одинаковые товары в различных странах;

111. **Цена, по которой осуществляется международная торговля**, находится между минимальной и максимальной внутренними ценами равновесия, существующими в странах до начала торговли;

112. **Изменение мировой цены**, с одной стороны, ведет к изменению количества экспортируемых и импортируемых товаров на мировом рынке, с другой ‒ изменение количества экспортируемых и импортируемых товаров приводит к изменению мировой цены.

113. **Формула развития мирового рынка** проста ‒ **соответствие мирового производства мировому спросу.**

114. **Совокупный мировой спрос** ‒ это объем производства товаров, который можно реализовать потребителям на мировом рынке (при существующем уровне цен). Он состоит из закупок товаров фирмами (производственное потребление, потребление домашних хозяйств), людьми (личное потребление), правительствами (государственное потребление), а также той части национальных ресурсов разных стран, которые направляются на инвестиции, и экспорта товаров на внешние рынки.

115. **Совокупное мировое предложение** ‒ это количество товаров, которое производители в разных странах готовы предложить на мировом рынке потребителя при существующем уровне цен. Оно обеспечивается как внутренним производством стран мира, так и взаимным импортом товаров и услуг.

116. **Регулирование процессов мирового рынка** осуществляется:

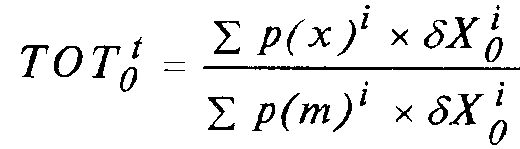
1) на универсально-мировом уровне (через установление торговых правил ГАТТ-ВТО);

2) косвенными средствами (через систему поощрений или, наоборот, отягощений ‒ тарифы, пошлины и иные инструментарии);

3) на региональном уровне, в том числе через интеграционные образования (ЕС, НАФТА, АСЕАН и другие аналогичные или подобные им структуры);

4) на двусторонних торговых переговорах стран.

117**. Условия торговли в году / по сравнению с базовым годом *0* (*Т0Тt0*)** представлены следующим выражением:

**

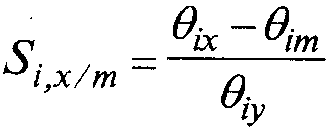
*р(х)i* ‒ отношение экспортной цены товарной группы / в году *t* к ее цене в базисном году *0*;

*р(m)i* ‒ отношение импортной цены товарной группы / в году t к ее цене в базисном году *0*,

*ƅXi0* ‒ доля экспорта товарной группы / в совокупном экспорте из данной страны в базовом году *0*,

*ƅMi0* ‒ доля импорта товарной группы *i* в совокупном импорте в данную страну в базовом году *0*.

118. **Измерение степени экспортной или импортной специализации факторов производства** может быть произведено на основе данных о доле доходов этих факторов в добавленной стоимости экспортных и импортозамещающих производств, а также в национальном доходе в целом:



где:

*Si,x/m* ‒ показатель степени экспортной/импортной специализации фактора i;

*ix* ‒ доля дохода фактора i в стоимости экспорта;

*im* ‒ доля дохода фактора i в стоимости конкурирующей с импортом продукции, равной по объему импорту;

*iy* ‒ доля дохода фактора i в национальном доходе.

119. **Формы международной торговли** как способы существования и выражения содержания международного обмена товарами:

• экспорт/реэкспорт;

• импорт/реимпорт;

• международные биржи;

• международные аукционы;

• международные торги;

• международный лизинг.

120**. Экспортные поставки** учитываются в ценах **FOB** (*free on board* ‒ свободно на борту), включающих в себя все расходы, связанные с доставкой товара от борта корабля в порту отгрузки.

121. **Импортные поставки** учитываются в ценах **CIF**(*coast*, *insurance*, *freight –* стоимость, страхование, фрахт), включающих стоимость грузов, а также расходы по страхованию груза в пути и его транспортировке (морскому фрахту) до порта назначения.

122. **Внешний торговый оборот** – это сумма стоимости экспорта и импорта соответствующей страны.

123. **Международная биржа**- это организационно оформленный регулярно функционирующий рынок, на котором продаются и покупаются оптовые стандартные партии товаров определенного (базисного) сорта.

124. **Международный аукцион** ‒ способ рыночной организации международной торговли с целью обеспечения справедливых конкурентных цен на такие традиционные товары, как пушнина, шерсть, чай, некоторые пряности, предметы антиквариата, скаковые лошади.

125. **Международные торги**- это способ закупки импортных товаров, который предполагает привлечение нескольких поставщиков и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно организаторам международных торгов.

126. **Методы международной торговли** - это способы осуществления торгового обмена между участниками торговой операции или торговой сделки:

• прямой метод;

• косвенный метод;

• кооперативный метод;

• встречная торговля;

• институциональный метод;

• электронный метод.

127. **Услуга** ‒ предмет международной торговли в том случае, если производитель услуги и покупатель её ‒ это физические или юридические лица‒резиденты разных стран независимо от места совершения сделки между ними.

128. Классификация услуг по принципу их взаимодействия с другими формами МЭО определяется Мировым банком на следующие группы:

**1. Факторные услуги** ‒ платежи, возникающие в связи с международным движением капиталов, рабочей силы и технологии;

**2. Нефакторные услуги -** остальные виды услуг (транспорт, туризм и прочие нефинансовые услуги).

129. **По способам доставки потребителю** услуги классифицируются на:

**1. Услуги, связанные с инвестициями:**

* финансовые услуги;
* туристические услуги;

**2. Услуги, связанные с торговлей:**

* транспортные и сопутствующие услуги:
* фрахт;
* хранение и складирование;
* погрузочно-разгрузочные работы;
* сопровождение груза в пути;
* выполнение таможенных формальностей;

**3. Услуги, связанные с инвестициями и торговлей:**

* бизнес услуги:
* маркетинговые исследования;
* аудит;
* консалтинг;
* страхование;
* рекламные услуги;
* арендные операции;
* связь;
* строительство и инженерно-консультационные услуги;
* компьютерные и информационные услуги;
* культурные услуги (проведение выставок и ярмарок).

130. **По способам продажи** услуги классифицируются на:

**Первый способ**, когда проданная услуга (так же, как товар) пересекает границу, следуя от продавца (производителя) услуги в одной стране к ее покупателю в другой.

**Второй способ** ‒ это перемещение иностранного производителя услуги на территорию страны, где расположен потребитель услуги.

**Третий способ** ‒ это перемещение иностранного потребителя услуги на территорию страны, где производится услуга.

**Четвёртый способ** ‒ перемещение физических лиц ‒ резидентов одного государства, которые находясь в другой стране, производят услуги, или потребляют их в иностранном государстве.

131. **Государственное  регулирование  международной  торговли** включает в себя:одностороннее,  двустороннее  и  многостороннее  регулирование.

132. **Формы  протекционизма**:

1.  **селективный  протекционизм**,  который  направлен  против  отдельных  стран  или  отдельных  товаров;

2.  **отраслевой  протекционизм**,  суть  которого  заключается  в  защите  определенных  отраслей,  в  первую  очередь  сельское  хозяйство,  в  рамках  аграрного  протекционизма;

3.  **коллективный  протекционизм**,  проводящийся  объединениями  стран  в  отношении  стран,  в  них  не  входящих;

4.  **скрытый  протекционизм**, который осуществляется  методами  внутренней  экономической  политики.

133. **Инструменты  государственного  регулирования  международной торговли**:  **тарифные**  (основаны  на  использовании  таможенного  тарифа)  и  **нетарифные  методы**  (сюда  включают  все  прочие  методы).

134. **Нетарифные  методы  регулирования:** количественные  методы  и  методы  скрытого  протекционизма,  a  иногда  выделяют  и  финансовый  метод.

135. **Преимуществом**  **количественного  метода**  является  использование  таких  инструментов  как  **квотирование,  лицензирование,  «добровольные  ограничения».**

136. **Скрытые  методы**  используют  такие  инструменты,  как  **государственные  закупки,  требование  o  содержании  местных  компонентов,  технические  барьеры,  налоги  и  сборы**.

137.**Финансовые  методы**  предполагают  **субсидии,  кредитование,  демпинг**.

138.**Тарифный  метод**  в  основном  реализует  **импорт,  используя  таможенные  пошлины  и  тарифную  квоту.**

139. **Таможенный  тариф**  (согласно  товарной  номенклатуре  внешнеэкономической  деятельности)  ‒  это  систематизированный  свод  ставок  **таможенных  пошлин**,  применяющихся  к  товарам,  которые  перемещаются  через  таможенную  границу.

140. **Таможенные  пошлины**разделяются: на импортные, экспортные и транзитные. Любой налог на импортируемый или экспортируемый товар может взиматься в форме адвалорной, специфической или смешанной пошлины.

141. **Адвалорная** (лат. *advalor* ‒ по стоимости) ***пошлина ‒*** это пошлина, определяемая законом как фиксированный процент от стоимости импортируемого или импортируемого товара с учетом или без учета транспортных расходов. Наиболее широко используются адвалорные налоги: в настоящее время на их долю приходится до 80% от всех таможенных пошлин.

142.**Специфическая пошлина**‒ это налог, определяемый как фиксированная денежная сумма на каждую импортируемую или экспортируемую единицу товара, единицу измерения (количество, вес, площадь, объем).

143.**Смешанная пошлина**‒ это объединение адвалорного и специфического налогов.

144. **Таможенная  пошлина**  должна  накладываться  на  таможенную  стоимость  товара.

145. **Таможенная  стоимость**  **товара**  представляет  собой  нормальную  цену  товара,  которая  складывается  на  открытом  рынке.  Номинальная  ставка  пошлины  указывается  в  импортном  тарифе  и  только  приблизительно  говорит  об  уровне  таможенной  защиты  страны.  Реальный  уровень  таможенного  обложения  конечных  импортных  товаров  можно  отразить  c  помощью  действительной  ставки  тарифа.  Он  вычисляется  c  учетом  пошлин,  накладываемых  на  импорт  промежуточных  товаров.

146. **Тарифная  эскалация**– это повышение  уровня  таможенного  обложения  товаров  по  мере  роста  степени  их  обработки, она характерна  для  обеспечения  защиты  национальных  производителей  готовой  продукции  и  стимулирования  ввоза  сырья  и  полуфабрикатов.

147. Определенные  **экономические  эффекты** возникают при  введении  новых  тарифов, выделяют **эффекты  дохода  и  передела  и  эффекты  защиты**.

148. **Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД),** осуществляющая исследования по различным аспектам мировой торговли во взаимосвязи с проблемами экономического развития и разработку принципов в области торговой политики.

149. **Всемирная торговая организация (ВТО)** ‒ межправительственная международная организация в сфере международной торговли, разрабатывающая ее основополагающие нормы и принципы, фиксирующая их в международных договорах и устанавливающая согласованные правила их реализации и применения важнейших инструментов торговой политики. В основу деятельности положен принцип раундов, для каждого из которых определяются цели и круг задач. ВТО играет  ведущую роль в многостороннем регулировании мировой торговли.

150. **Функции ВТО**:

• Наблюдение за состоянием мировой торговли, консультации в области управления ею

• Обеспечение международных соглашений,

• Обеспечение механизмов примирения и урегулирования торговых споров;

• Наблюдение за торговой политикой государств;

• Сотрудничество с международными экономическими организациями, оказывающими влияние на мировую торговлю.

151. **Принципы ВТО**:

* Недискриминация международной торговли;
* Открытость, защита через тарифы;
* Обеспечение справедливой конкуренции.

152. **Научно-техническое сотрудничество** –форма международных нематериальных экономических отношений: купля-продажа научно-технических знаний, которую в научной литературе обычно именуют **трансфером**(франц.) или **трансфертом**(англ.) – терминами, имеющими один латинский корень – transfero (передача, перемещение). Когда говорят о трансфере технологий, то чаще всего имеют в виду торговлю **патентами**– документами, содержащими описание того или иного изобретения и условий его применения и продажи, и **лицензиями**,которые позволяют другим лицам и организациям пользоваться этими патентами, а также передача передовых технологий по таким новым каналам, как **строительство предприятий «под ключ**», **инжиниринг** – инженерные услуги, включающие проектирование и строительство, **консалтинг** – техническое консультирование и экспертиза проектов, **лизинг** – аренда промышленного и научно-технического оборудования.

153. **Современные международные миграции** характеризуются **рядом особенностей**:

Во-первых, изменилось направление основных потоков. Люди движутся из менее развитых экономик в более развитые экономики. Прежде массовые миграции были в основном направлены в сторону менее развитых территорий.

Во-вторых, современные миграции не связаны ни с колонизацией, ни с завоеваниями. Это отличает их от крупных перемещений населения предшествующих эпох.

В-третьих, распалась прежняя синхронность технологического развития и демографических процессов, стимулирующих миграцию. Раньше технологически передовые страны имели и самый быстрый рост населения. Сегодня быстрый рост населения переживают технологически отстающие регионы.

В-четвертых, современные международные миграции представляют собой массовые межкультурные перемещения. Более ранние миграционные процессы, как правило, перераспределяли население в пределах одной культурной области. Нынешние миграции пересекают этнические и культурные границы, а часто – и границы религий.

В пятых, большинство сегодняшних мигрантов не имеет цели сменить постоянное место жительства. Они вступают в миграционные процессы как временные трудовые мигранты.

154.**Миграция рабочей силы**‒ переселение экономически активного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

155. **Ускоренный рост масштабов международной трудовой миграции** обусловлен **действием двух основных факторов**:

* 1. Усилением процессов интернационализации экономической жизни, что, в свою очередь, ведет к возрастанию международной мобильности всех факторов производства и, прежде всего, самого мобильного из них ‒ рабочей силы;
  2. Усилением неравномерности развития мировой экономики, когда возрастание масштабов международной трудовой миграции становится следствием определенных диспропорций в развитии мировой экономики.

156. **Основные особенности международной миграции рабочей силы и мирового рынка**

**труда на современном этапе** состоят в следующем:

**1**. Резкое возрастание масштабов трудовой миграции.

**2**. Разнонаправленность основных потоков миграции рабочей силы:

• миграция в развитые страны из развивающихся стран;

• перекрестная трудовая миграция в рамках развитых стран мира;

• трудовая миграция между развивающимися странами;

• миграция высококвалифицированных специалистов из развитых стран в развивающиеся страны.

**3**. Главными мировыми «центрами притяжения» рабочей силы останутся развитые с очевидным возрастанием значимости международной миграции в демографической стабилизации высокоразвитых стран.

**4**. Появление новых центров международной трудовой миграции. Это центры: страны Западной Европы, Северная Америка, нефтедобывающие государства Ближнего Востока, Австралия, Азиатско-Тихоокеанский регион, страны Латинской Америки, ЮАР.

**5**. Возрастание уровня нелегальной иммиграции, имеющей явно выраженный трудовой характер.

**6**. Повышение роли государственного и международного регулирования трудовой миграции.

**7**. Усиление роли и значение ТНК в миграционных трудовых процессах.

157. **Миграционная политика –** это комплекс законодательных, организационных, экономических мер, направленных на регулирование въезда в страну и выезда из страны населения, и в частности рабочей силы. Политика государства в области миграции населения и трудовых ресурсов включает два направления: иммиграционную, регулирующую принятие иностранных граждан и эмиграционную, регулирующую порядок выезда граждан из страны и обеспечивающую защиту прав эмигрантов за рубежом.

158. **Иммиграционная политика** – это политика, предусматривающая в соответствии с иммиграционным законодательством, определенные требования к уровню образования, стажу работы, к здоровью, возрасту, политическому и социальному облику иммигранта. Принимающая страна, как правило, ограничивает продолжительность пребывания иностранных рабочих в стране; требует прохождения процедуры признания документов об образовании и т.п. В зависимости от национального состава принимающей страны может учитываться и национальность иммигранта.

159. **Иммиграционная квота** *–* число иностранных работников, которые могут въехать в страну в течение определенного срока, квота используется для регулирования процесса иммиграции, она может устанавливаться для всей страны в целом, дифференцироваться по отраслям, по предприятиям, по странам-донорам, распределяться по различным категориям иммигрантов.

160. **Государственная миграционная политика** ‒ это совокупность мер по регулированию миграционных потоков населения. Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции. Его смысл в том, что государство не препятствует въезду тех категорий работников, которые нужны в данной стране, ограничивая въезд всем остальным.

161. **Основными инструментами миграционной политики** являются:

• качественные требования к иностранной рабочей силе.

• возрастной ценз.

• ограничения личного характера (требования к состоянию здоровья, отсутствие судимости).

• временные ограничения.

• количественное квотирование, определяющее долю иммигрантов в национальной экономике и отдельных отраслях.

• финансовые ограничения.

• национально-географические приоритеты.

• система санкций, действующих в отношении нелегальных мигрантов, работодателей, незаконно использующих иностранную рабочую силу (депортация, т. е. возращение на родину, лишение свободы, штрафы);

• программы по стимулированию реэмиграции, т.е. по возращению иностранных рабочих на родину (программы материальной компенсации, профессиональной подготовки, экономической помощи регионам массовой эмиграции).

162. Наиболее **важными аспектами российской миграционной политики** являются:

• реализация гражданами Российской Федерации прав на свободу перемещения;

• гарантия защиты и поддержки трудящихся-мигрантов за рубежом;

• обеспечение беспрепятственного возвращения на родину и помощь в адаптации мигрантов.

163. **Международная миграция капиталов**‒ это движение капиталов между странами, включающее экспорт, импорт и их функционирование за рубежом.

164. **Основные формы прямого иностранного инвестирования:**

• инвестирование с «нуля» ‒ создание за рубежом филиала или предприятия, которое находится в 100%-ой собственности инвестора;

• поглощение или покупка иностранного предприятия;

• финансирование работы филиалов;

• приобретение имущественных прав: прав пользования землей, природными ресурсами и т.п.;

• предоставление прав на использование ноу-хау, технологий и др.;

• покупка акций/паев в уставном капитале иностранной компании, дающих право контролировать ее деятельность.

165. **Международные портфельные инвестиции**‒ это разновидность финансовых инвестиций, вложение капитала в иностранные паевые или долговые ценные бумаги с целью получения дохода без права реального контроля над объектом инвестирования.

166. **Международный кредит** – это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением товарных (предоставляются экспортерами импортерам в виде отсрочки платежа за проданные товары или оказанные услуги) и валютных ресурсов (предоставляемые банками в денежной форме: в валюте страны-должника, в валюте страны-кредитора, в валюте третьей страны, в международной счетной денежной единице).

167. **Функции международного кредита**:

* перераспределение ссудных капиталов между странами, при его помощи происходит перелив капиталов в страны с низкой нормой прибыли, способствуя ее выравниванию и преобразованию в среднюю норму прибыли;
* экономия издержек обращения в сфере международных экономических отношений путем замены золота как мировых денег на такие средства обращения, как вексель, чек, банковские переводы, депозитные сертификаты, электронные деньги, твердые национальные и международные валюты;
* ускорение концентрации капитала: в результате ускорения процесса капитализации прибыли и получения дополнительной прибыли в связи с привлечением иностранного капитала, с созданием транснациональных корпораций и банков, путем предоставления льготных международных кредитов крупным предприятиям;
* регулирование экономики страны: привлечение иностранных инвестиций, в первую очередь, капиталов международных валютно-кредитных и региональных организаций, что способствует росту ВНП и его распределению.

168. **«Реструктуризация задолженности»** **–** пересмотр сроков и порядка выплаты долга, прочно вошло в международные валютные отношения с легкой руки стран-кредиторов Аргентины, растянувших ее долг в 1956 году. С этим понятием тесно связана деятельность **Парижского клуба**.

169. **Конверсия,**  или **капитализация внешней** **задолженности** – это трансформация долговых обязательств развивающихся стран в акции их предприятий [сделка «debt-equity swap» (сделка «долги в обмен на акции»)], это один из новых методов урегулирования внешней задолженности.

170. Под **инвестиционной привлекательностью**, или **инвестиционным климатом экономической системы**, понимают, в самом общем случае, совокупность объективных экономических, социальных и природных средств, возможностей и ограничений, определяющих приток капитала в экономическую систему. Интенсивность притока капитала рассматривают при этом как инвестиционную активность соответствующего объекта. Инвестиционную привлекательность объекта принято рассматривать как взаимосвязанную оценку двух основных параметров: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

171. **К наиболее значимым факторам**, оказывающим **наибольшее влияние на предпочтения инвесторов при оценке ими инвестиционного потенциала**, относятся:

• ресурсно-сырьевой;

• производственный;

• потребительский;

• инфраструктурный;

• интеллектуальный;

• институциональный;

• инновационный.

172. **Второй составляющей инвестиционной привлекательности объекта** является **инвестиционный риск**, измеряемый вероятностью потери инвестиций и доходов от них. При этом можно выделить следующие факторы, определяющие общий уровень риска инвестора:

• общеэкономические;

• финансово-валютные;

• политические;

• законодательные;

• социальные.

173. **Валютный фактор** в условиях стремительной интернационализации и естественной глобализации мирового хозяйства становится определяющим элементом его развития. Его роль давно вышла за рамки простого обслуживания операций международной торговли, а сама валютно-финансовая сфера приобрела огромное влияние на мирохозяйственное развитие.

174. **Валютный курс** - это «цена» денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран.

175. **Валютная котировка** – это установление курсов национальных валют в соответствии со сложившейся практикой и законодательными нормами.

176. **Прямая котировка** - это основной вид котировки валют, при которой курс котируемой (иностранной) валюты *В* к котирующей (отечественной) *А* выражается как стоимость единицы валюты *В* в единицах валюты *А*.

177. **Косвенная**, или **обратная котировка** – это котировка, при которой курс котируемой валюты *В* к котирующей валюте *А* выражается как стоимость единицы валюты А в единицах валюты *В*.

178. **Кросс-котировка** – это выражение курсов двух валют друг к другу курс каждой из них к третьей валюте, а устанавливаемый таким образом **обменный курс – кросс-курсом**.

179. **Виды обменных курсов**:

1.**Спот-курс** – цена единицы иностранной валюты одной страны, выраженная в единицах валюты другой страны, установленная на момент сделки, предполагающей немедленную оплату и поставку валюты. Что касается условия «немедленно», то оно означает «не позднее, чем через два рабочих дня на третий с момента совершения сделки».

2. **Срочный курс** – цена, по которой данная валюта продается и покупается при условии ее поставки на определенную дату (через определенный срок) в будущем. Таким образом, при заключении подобных сделок ее участники пытаются предвидеть величину обменного курса. Если на дату поставки валюты курс будет отличаться от указанного в договоре купли-продажи, то одна сторона получает прибыль от курсовой разницы, а другая понесет убытки.

180. **Номинальный обменный курс** – это относительная цена валют двух стран.

181. **Реальный обменный курс** – это относительная цена товаров, произведенных в двух странах, характеризующая пропорцию, в которой товары одной страны могут обмениваться на товары другой страны.

182. **Конвертируемость валюты** – это возможность свободно обменивать национальную валюту на иностранную валюту по действующему курсу, а также оплачивать иностранные товары и услуги национальной валютой (как внутри страны, так и за ее пределами).

183. **По степени конвертируемости валюта** делится:

• на свободно конвертируемую;

• частично конвертируемую;

• неконвертируемость (замкнутую).

184. **Резервные валюты -** это резервные средства для международных расчетов, хранящиеся центральными банками других стран. К резервным валютам в настоящее время относятся доллар США, британский фунт стерлингов, евро, японская йена и швейцарский франк, китайский юань.

185. При системе **плавающих курсов** **понижение цены равновесия валюты** называется **обесценением**, а **повышение** – **удорожанием**. При системе **фиксированных курсов** аналогичные процессы носят название соответственно **девальвации** и **ревальвации**.

186. **Основные факторы, влияющие на колебания цены равновесия валюты**

• Объем денежной массы.

• Объем валового национального продукта.

• Колебания циклического характера.

• Различия в процентных ставках и переливы капитала.

• Ожидания относительно будущей динамики валютного курса.

187. На **мировых валютных рынках** банки проводят **операции с валютами**, которые широко используются в международных сделках, т.е. со свободно конвертируемыми валютами. Сделки с менее распространенными в международном обороте валютами совершаются на **региональных и местных валютных рынках**.

188. **Валютный рынок** выполняет **множество функций**, основные из которых:

1) передача покупательной способности из одной страны в другую;

2) своевременное осуществление международных расчетов;

3) страхование (хеджирование) валютных рисков;

4) обеспечение взаимосвязи с кредитными и финансовыми рынками;

5) диверсификация валютных резервов банков и государств;

6) регулирование валютных курсов (рыночное и государственное);

7) получение его участниками спекулятивной прибыли в виде разницы курсов валют;

8) проведение валютной политики, направленной на государственное регулирование экономики, и согласованной

189. **Участники (**четыре основных уровня**) валютного рынка:**

1. **Первый (низший) уровень** – это традиционные категории населения:

туристы, экспортеры и импортеры, инвесторы, хеджеры, спекулянты и т.р. Это те, кто непосредственно покупает или предлагает (продает) иностранную валюту.

1. **Второй уровень – это девизные банки**, выступающие в роли расчетных

палат между теми, кто использует или предлагает иностранную валюту.

1. **Третий (особый) уровень** ‒ валютные брокеры, при посредстве которых

коммерческие банки, во-первых, выполняют инструкции клиентов относительно того, что, сколько и когда купить или продать, и, во-вторых, выравнивают поступление и расходы иностранной валюты между собой (так называемый межбанковский или оптовый рынок). Торговые решения и всю ответственность за финансовые последствия по торговым сделкам принимает на себя владелец финансовых средств.

1. **Четвертый (самый высокий) уровень** мирового валютного рынка ‒

центральные банки суверенных государств. Каждая страна, валюта которой торгуется на открытом рынке, заинтересована в том, чтобы колебания котировок не выходили за рамки некоторого установленного коридора. Если курс отклоняется, то центральный банк проводит специальные акции, которые называются **валютными интервенциями**.

190. **Мировой валютный рынок** со структурной точки зрения ‒ это совокупность центральных (эмиссионных) банков стран, девизных банков, специализированных брокерских и дилерских организаций, ТНК, фирм и физических лиц.

191. **Девизные банки**, которым предоставлено право на проведение валютных операций (девизом называют иностранную валюту).

192. **Валютные операции** ‒ это все действия, которые осуществляют участники национальных и мирового валютного рынков.

193. **Основные виды валютных операций**:

1) операции по купле-продаже или конверсии (обмену) валют, которые принято называть валютным дилингом;

2) операции коммерческих банков по привлечению и размещению валютных средств, называемые депозитно-кредитными операциями;

3) обслуживание международных и прежде всего внешнеторговых, расчетов в формах, принятых в международной практике;

4) обслуживание владельцев кредитных карточек и другие неторговые сделки (переводы, обслуживание туристов и т.п.).

194. **Мировая валютная система** является исторически сложившейся формой международных денежных отношений и может быть определена как совокупность межгосударственных органов, инструментов, правил, инструкций, а также соглашений, которые регулируют платежно-расчетные отношения между странами мирового хозяйства.

195. **Мировая валютная система** включает в себя:

• резервные валюты, международные счетные единицы;

• условия взаимной обратимости валют;

• унифицированный режим валютных паритетов;

• регламентацию режимов валютных курсов;

• межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности;

• межгосударственное регулирование валютных ограничений;

• унификацию правил использования международных кредитных средств обращения;

• унификацию основных форм международных расчетов;

• режим валютных рынков и рынка золота;

•межгосударственные организации, которые осуществляют межгосударственное валютное регулирование.

196. **Валютные системы** классифицируются **по степени гибкости обменных курсов валют** надве полярные альтернативы: **абсолютно гибкие** и **фиксированные валютные курсы** с множеством промежуточных компромиссных вариантов.

197. **Основные виды промежуточных валютных курсов**:

1) корректируемый фиксируемый курс;

2) «грязный», плавающий курс;

3) ползущий фиксированный курс;

4) совместный плавающий курс;

5) валютная змея (валютный коридор).

197. **Основные цели международной системы** – это:

1) обеспечение эффективного разделения труда между различными экономическими системами мирового хозяйства;

2) максимизация общего объема мирового производства и уровня занятости населения;

3) обеспечение устойчивого экономического роста национальных экономических систем;

4) сдерживание инфляции и поддержание внешнеэкономического равновесия;

5) оптимизация уровня благосостояния как различных стран, так и различных групп населения внутри каждой страны.

198. **Факторы эволюции мировой валютной системы** - это

• уровень развития товарного производства;

• степень интенсивности международного разделения труда;

• уровень развития мирового рынка;

• степень развития мировой системы хозяйства.

199. Мировая валютная система, появившись в 19 веке, прошла **три этапа эволюции**. Это:

• «Золотой стандарт» (**Парижско-Генуэзская система**);

• **Бреттон-Вудская** система фиксированных валютных курсов;

• **Ямайская система** плавающих валютных курсов.

200. **Международный кредит**– это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, платности срочности.

201. **Субъектами рынка международных кредитов** являются частные компании, государственные организации, правительства стран, международные и региональные финансовые организации.

202. **Основные функции международного кредитования** в условиях экономической глобализации:

1) перераспределение потоков капитала между странами с учетом потребностей международной торговли и экономического развития; международный кредит способствует выравниванию национальных норм прибыли в среднемировую норму;

2) экономию издержек обращения в сфере международных расчетов за счет использования кредитных инструментов и ускорения безналичных платежей; использование этих инструментов (например, векселей) позволяет экономить собственные средства плательщиков;

3) усиление концентрации и транснационализации международного бизнеса: привлечение внешних займов активно и в больших объемах используется для осуществления слияний и поглощений, а также создания новых компаний;

4) обеспечение дополнительных возможностей для расширения экспортно-ориентированного производства, интеграции национальных экономических систем в мировое хозяйство, для развития внутренних финансовых рынков.

203. **Риски кредитования**. Предоставление международного кредита предполагает анализ возможных рисков, для осуществления которого необходим учет значительного числа факторов в условиях неполноты информации: к традиционным рискам предоставления средств (кредитный, рыночный и др.) в международном кредитовании добавляются дополнительные, важнейшими из которых являются страновой и правовой.

204. **Становой риск** ‒ это риск возникновения убытков в результате неисполнения иностранными контрагентами своих обязательств из-за экономических, политических, социальных изменений в стране.

205. **Правовой риск** ‒ это риск возникновения убытков, прежде всего вследствие несоблюдения требований нормативных правовых актов и заключенных договоров, а также несовершенства правовой системы страны-заемщика или кредитора.

206. **Объектом купли-продажи на международном кредитном рынке** является заемный (ссудный) капитал (кредит), привлекаемый из-за границы или передаваемый в ссуду юридическим и физическим лицам иностранных государств.

207. **Субъектами (участниками) международного кредитного рынка** выступают государства, международные финансовые организации, юридические лица (банки, компании, ТНК и ТНБ, центральные банки, биржи, финансовые фонды, пенсионные фонды, сберегательные организации, инвестиционные фонды и др.), а также частные лица.

208. **Международный кредитный рынок с функциональной точки зрения** ‒ это система рыночных отношений, обеспечивающая аккумулирование и перераспределение кредитов между странами в целях непрерывности и рентабельности процессов воспроизводства в мировой экономике.

209. **Основные особенности международного кредитного рынка**:

1) Он обладает эффектом денежного мультипликатора, заключающегося в увеличении объекта кредитных операций по сравнению с величиной депозитов, что свойственно также и банковской системе в целом.

2) Международный кредитный рынок не имеет четких пространственных границ. Так же как мировой валютный рынок, он функционирует непрерывно, с учетом смены часовых поясов в поисках оптимальных условий купли-продажи кредитов.

3) Институциональная особенность международного кредитного рынка состоит в том, что он представляет собой совокупность кредитно-финансовых учреждений, через которые осуществляется купля-продажа кредитов. К таким учреждениям относятся частные фирмы и банки (в условиях глобализации это ТНК и ТНБ), фондовые биржи, государственные компании, центральные банки, правительственные и муниципальные органы, международные финансовые структуры.

4) Международный кредитный рынок отличается ограниченным доступом заемщиков. Основными заемщиками на этом рынке являются ТНК, правительства и международные финансовые организации.

5) Важной особенностью международного кредитного рынка, где осуществляются кредитные, расчетные, валютные, гарантийные, консалтинговые и другие операции, является его универсальность.

6) Международный кредитный рынок использует валюты ведущих стран и международные валютные единицы. На этом рынке доминируют доллар США, евро и йена, китайский юань.

210. **Виды кредита**

* Внутренний (валютный заем между субъектами одной страны)
* Внешний (заем между резидентами разных стран)
* Коммерческий (кредитование в сфере торговли, услуг)
* Финансовый (капитальные вложения, строительство объектов,

приобретение ценных бумаг)

* Товарный
* Валютный
* Кредит в валюте страны должника
* Кредит в валюте страны кредитора
* Кредит в валюте третьей страны
* Кредит в международной счетной единице (СДР)
* Сверхсрочный (1день - 3месяца)
* Краткосрочный (до1 года)
* Среднесрочный (от 1 года до 5 лет)
* Долгосрочный (более 5 лет)
* Обеспеченный (товарными документами, векселями, ценными бумагами, недвижимостью)
* Бланковые
* Наличный
* Акцептный (при акцепте переводного векселя; применяется в торговых

операциях.)

* Депозитный (приобретение депозитных сертификатов)
* Облигационный

211. **Долговой рынок –** это **з**начительный фрагмент международного кредитного рынка, он может быть достаточно четко структурирован на **рынок суверенных (государственных) долгов** и **рынок корпоративных (частных) долгов**.

212. **Индикаторы международного рынка суверенных долгов**. Основными показателями международного рынка суверенных долгов являются:

• объем суверенного долга;

• отношение «суверенный долг/ВВП страны»;

• отношение «суверенный долг/численность населения», т.е. долг на душу населения;

• доходность суверенных долговых обязательств (облигаций);

• отношение «дефицит госбюджета/ВВП страны»;

• уровень международного кредитного рейтинга стран-участниц рынка.

213. **Международные расчеты** – это регулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим в связи со всеми формами международных экономических отношений между юридическими и физическими лицами разных стран.

214. **Валюта цены –** валюта, в которой определяется цена на товар. При выборе валюты, в которой фиксируется цена товара, большое значение имеют вид товара, условия межправительственных соглашений. Иногда цена контракта указывается в нескольких валютах (в валютной корзине) в целях страхования **валютного риска.**

**215. Валюта платежа –** валюта, в которой должно быть погашено обязательство импортера (заемщика). Если валюта цены обычно фиксируется в наиболее устойчивых валютах, то валюта платежа, как правило, в валюте страны-импортера. Если валюты цены и платежа не совпадают, то в контракте оговаривается курс пересчета одной в другую. В контракте устанавливаются **условия пересчета,** в частности, устанавливается курс определенного вида платежного перевода; уточняется время корректировки на определенном валютном рынке; оговаривается курс, по которому осуществляется пересчет: обычно это средний курс, иногда курс продавца или покупателя на открытие или закрытие валютной биржи, или курс дня. **Несовпадение** валюты цены и валюты платежа – один из простейших методов **страхования валютных рисков.** Если курс валюты цены (например, доллара) снижается, то сумма платежа (например, в евро) пропорционально уменьшается, и наоборот. Риск снижения курса валюты цены несет экспортер (кредитор), а риск ее повышения импортер (должник).

**216. Условия платежа –** важный элемент внешнеэкономических сделок. Среди них: наличные платежи; расчеты с предоставлением кредита; кредит с опционом (права выбора) наличного платежа.

**217. Наличные платежи** – оплата экспортных товаров после их передачи покупателю или платеж против документов, подтверждающих отгрузку товара согласно условиям контракта. Платеж осуществляется после прибытия товара в порт против комплекта товаро-отгрузочных документов: счета-фактуры, страхового сертификата, различных коносаментов (качества, происхождения и пр.) и т.д. Международные расчеты переплетаются с обменом валют и предоставлением кредитов.

218. **Платежная система (payment system)** трактуется как **набор инструментов, банковских процедур** и, в основном, состоит **из систем межбанковских переводов**, которые гарантируют обращение денег.

219. Согласно концепции специалистов Европейского центрального банка термин «**платежная система»** подразумевает **набор инструментов, организаций – посредников, правил, процедур, процессов, а также систем межбанковских переводов денежных средств, способствующих обращению денег в стране**. В ряде случаев термин «платежная система» используется как аналог термина «система межбанковских переводов».

220. **Розничные платежные системы** – системы, осуществляющие большой объем относительно небольших по стоимости платежей в форме кредитовых переводов, прямых дебетов или карточных платежей. Расчет в таких системах может проводиться как деньгами центрального банка, так и деньгами коммерческих банков

221. **Инновационне платежные технологии**

1. **Инновационные карточные платежи** (он-лайн платежи). Это платежи с использованием предоплаченных карт, бесконтактные карточные платежи (платежи, совершаемые в точках продаж (**POS) с** использованием карт со специальными функциональными возможностями (**RFID functionality).** Указанные платежи используются для операций с низкой стоимостью, где условие скорости осуществления платежа очень важно. Использование карт при осуществлении государственных платежей, платежи, связанные с он-лайн коммерцией **(В2С)** и персональными он-лайн платежами **(P2P),** платежи, совершаемые с использованием платежных карт, банковских переводов или виртуальных счетов также относят к платежным инновациям.

2. **Интернет-платежи.** Это выставление счетов продавцам к счетам клиентов и оплата через Интернет (электронное прямое дебетование), электронные кошельки для операций с электронными деньгами.

3. **Мобильные платежи** (удаленные технологии беспроводной связи – **NFC).** Это доступ к банковским счетам, платежи за счет средств у операторов связи, мобильные кошельки для операций с электронными деньгами.

222. **Платежный баланс** (ПБ) по своей форме – это правительственный документ, в котором отражаются соотношения сумм платежей, произведенных данной страной за границей, и поступлений, полученных ею из-за границы за определенный период времени. Если **поступления превышают платежи**, то **платежный баланс** **активен,** а если **платежи больше поступлений**, то он **пассивен.**

223. **Сущность платежного баланса** как систематизированного описания всех экономических сделок между резидентами страны и остальным миром за определенный период времени состоит в том, что он позволяет сделать выводы о внешнеэкономических позициях страны и характеризует реальное состояние ее экономики.

224. **Международная инвестиционная позиция** (МИП) показывает объем и структуру иностранных активов резидентов, т.е. требований резидентов к нерезидентам, а также объем и структуру иностранных обязательств резидентов, и составляется по состоянию на определенную дату (как правило, конец года).

225. **Основное отличие баланса международной инвестиционной позиции** страны **от платежного баланса** состоит в том, что **первый отражает международное финансовое положение страны в категории «финансового запаса»** и показывает, на какой ступени интеграции в мировое хозяйство находится суверенное государство, а второй – **отражает международное финансовое положение страны в категории «финансового потока»** и характеризует финансовый результат деятельности страны за определенный период времени.

226. **Формула баланса текущих операций**: Текущий баланс = Доходы от экспорта – Расходы на импорт – Чистые трансферты за границу.

227. **Формула баланса движения капитала**: Баланс, движения капитала = Поступления от продажи активов – Расходы на покупку активов за границей + Поступления по линии международных займов и кредитов + Поступления от операций центрального банка.

228. **Показатели платежного баланса**

|  |  |
| --- | --- |
| Разделы | Учитываемые операции |
| Товары | Экспорт и импорт по внешнеторговым каналам; товары, не пересекающие таможенную границу; гуманитарная и техническая помощь в товарной форме; бартерные сделки; товары, приобретаемые судами в портах; товары, ввозимые по финансовому лизингу; прочие операции с товарами, включая челночную торговлю |
| Услуги | Транспорт, включая страхование: водный, воздушный, трубопроводный, прочие виды транспорта; поездки: служебные, частные, туризм, транзит, приобретение за рубежом автомашин для личного пользования: финансовые услуги банковского и небанковского сектора; строительные услуги; роялти и лицензионные платежи; прочие услуги (операционный лизинг, консалтинг и др.) |
| Оплата труда и доходы от инвестиций | Оплата труда резидентов за рубежом и нерезидентов в стране; доходы от инвестиций: дивиденды и прибыль банков и нефинансовых предприятий, проценты по депозитам и ценным бумагам государственного сектора, банков и нефинансовых предприятий, проценты по ссудам и займам тех же секторов и субъектов |
| Текущие  трансферты | Получение и оказание гуманитарной и технической помощи в натуральной и денежной формах (балансирующие проводки к показателям импорта и экспорта товаров и услуг); взносы в международные организации; прочие трансферты (перевод подоходного налога и пенсий) |
| Капитальные  трансферты | Трансферты, связанные с миграцией населения: вывоз и ввоз товаров, наличной иностранной валюты и наличных рублей, безналичные перечисления иностранной валюты (балансирующие проводки к показателям торгового баланса и операций с финансовыми инструментами) |
| Прямые  инвестиции | Вложения резидентов в зарубежные предприятия и нерезидентов в национальные предприятия по линии банковского сектора и нефинансовых организаций |
| Портфельные  инвестиции | Вложения резидентов в иностранные ценные бумаги и нерезидентов в российские ценные бумаги (акции, облигации и пр.) по линии государственного сектора, банков и нефинансовых предприятий |
| Прочие  инвестиции | Изменения международных активов (требований) и пассивов (обязательств) в связи с осуществлением следующих операций: ввоз и вывоз наличной иностранной валюты и матичных рублей; движение средств по текущим счетам, краткосрочным и долгосрочным депозитам резидентов за рубежом и нерезидентов в страну; получение и предоставление торговых авансов, экспортных и импортных кредитов; получение и предоставление ссуд и займов по линии государственного сектора, международных организаций, банков, небанковских финансовых учреждений и нефинансовых предприятий; погашение основного долга по ссудам и займам; просрочки и переносы платежей по ссудам и займам; задержки перевода экспортной выручки и погашения импортных авансов, все прочие изменения активов и пассивов |
| Резервные  активы | Прирост или уменьшение международных ликвидных активов, принадлежащих официальным властям – центральному банку и министерству финансов страны. Резервные активы включают монетарное золото, иностранную валюту, специальные права заимствования (СДР), резервную позицию (право на безусловное получение кредита) в МВФ |

229. **Три основные аналитические группировки статей платежного баланса**, результатом которых определяется соответствующее сальдо: **торговый баланс, баланс текущих операций**; **общий баланс** или **баланс официальных расчетов**.

230. **Международная экономическая интеграция (от лат. «іntеgгаtіо» ‒ целый, англ. ‒ объединять, «іпtеgгаtіоn» ‒ объединяться)** **‒** это процесс сближения, взаимопроникновения и постепенного объединения национальных экономических систем.

231. **Объективной экономической основой международной интеграции** является высокая степень интернационализации хозяйственной жизни, при которой определяющими характеристиками международных экономических связей становятся комплексность, долгосрочность и масштабность взаимодействия стран-участниц, интернациональный механизм регулирования. В результате происходит сближение и переплетение всех структур национальных экономик, которые, по сути, образуют международный хозяйственный комплекс.

232.**Объективный процесс интеграции национальных экономик**, который основывается на рыночных механизмах, в то же время требует сознательных, согласованных и целенаправленных действий государств, является регулируемым международными соглашениями, межгосударственными и надгосударственными институтами.

233. **Интеграционные процессы** связаны **с** **экономической регионализацией ‒**сближением хозяйств определенного региона, прежде всего тех, в которых сложились объективные и субъективные предпосылки для объединения.

**234. Объективными предпосылками международной экономической интеграции** выступают:

**• близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран,** в основном интеграционные процессы интенсивно развиваются между странами, которые имеют примерно одинаковый уровень экономического развития, поскольку значительные различия в национальных уровнях производительности труда, квалификации рабочей силы, конкурентоспособности продукции интегрирующихся стран, могут привести к получению односторонних преимуществ, однобокой специализации отдельных национальных экономик, обострение противоречий и появления центробежных тенденций;

**• географическая близость интегрирующихся стран,** практически все интеграционные группировки зарождались в результате объединения стран, которые имели общую границу, и к которым в дальнейшем присоединялись другие страны, расположенные в том же регионе;

**• наличие устоявшихся экономических связей** ‒ длительные хозяйственные отношения и опыт экономического сотрудничества близких стран региона, исторически сложившиеся, повышают вероятность их дальнейшего развития в условиях интеграции;

**• наличие общих экономических, социальных, научно-технических и других проблем развития** выступает побудительным фактором объединения стран с целью их решения;

**• факторы экономической конъюнктуры как стран-участниц, так и всего региона** ‒ усиление интеграционных тенденций, как правило, приходится на годы устойчивого экономического роста, в периоды экономических спадов усиливаются дезинтеграционные тенденции.

**235. Субъективными предпосылками международной экономической интеграции**служат:

**• деятельность государственных органов власти, политических партий, неформальных объединений и др.** направленная на развитие интеграционных процессов;

**• «демонстрационный эффект»** - эффект влияния положительных экономических сдвигов (ускорение темпов экономического роста, снижение уровня инфляции, повышение уровня занятости, доходов, прогрессивные структурные изменения и др.) в интегрированных странах на другие, который может побудить к стремлению как можно быстрее войти в интеграционное объединение, даже при отсутствии объективных предпосылок для такого вхождения;

**• «эффект домино»** **-** эффект ухудшения условий развития, что возникает для стран региона, которые не вошли в интеграционного объединения; связан с переориентацией экономических связей членов группировки и нераспространением преимуществ интеграции на другие страны; стремление избежать рисков потерь служит побудительным мотивом присоединения к интеграционному объединению.

236**. Создание интеграционного объединения преследует цели,**важнейшими из которых являются следующие:

**• использование преимуществ эффекта масштаба ‒**увеличение размеров рынка и объединения производственных мощностей разных стран в едином международном хозяйственном комплексе позволяет воспользоваться преимуществами крупного производителя и продавца товаров и крупного покупателя ресурсов, то есть снизит затраты на единицу продукции, в т.ч. за счет концентрации финансовых и материальных ресурсов, уменьшению трансакционных издержек, доступа к новейшим технологиям, которыми владеют партнеры, устранению дублирования в проведешь поисковых научно-исследовательских работ;

**• расширение инвестиционных возможностей для экономического развития** обеспечивается, во-первых, большим потенциалом финансовых рынков, во-вторых, повышением привлекательности для прямых иностранных инвестиций из «третьих» стран;

**• обеспечение поддержки национальных производителей** осуществляется, во-первых, за счет возникновения крупного регионального рынка и соответствующего увеличения спроса на их продукцию, во-вторых, за счет торговых обменов и доступа товаров «третьих» стран на интегрированный рынок;

**• обеспечение прогрессивных структурных сдвигов,** структурные различия экономик, которые интегрируются, постепенно нивелируются благодаря использованию опыта стран-лидеров и переориентации на приоритеты постиндустриальному и социально-ориентированному развитию;

**• укрепление взаимопомощи и сотрудничества стран-участниц в политической, военной, социальной, культурной и других неэкономических сферах.**

237. **Международная экономическая интеграция приводит к возникновению двух типов эффектов**:

•    статические эффекты, проявляющиеся сразу после создания интеграционного объединения, вследствие перераспределения существующего капитала, труда и других ресурсов стран-участниц интеграционного объединения;

•    динамические эффекты, проявляющиеся позднее и влияющие на производственные мощности, производительность, темпы экономического роста в интегрированных экономиках.

238. **Среди статических эффектов** наибольшее значение имеют **эффекты расширения торговли и отклонения торговли.** Так как таможенный союз предусматривает снятие ограничений на внутриинтеграционную торговлю и одновременное сохранение ограничений на торговлю с третьими странами, то он может оказывать на торговлю как положительное, так и отрицательное воздействие. Положительное воздействие получило название эффект расширения торговли.

239. **Эффект расширения торговли** достигается в том случае, если устранение ограничений на торговлю стимулирует увеличение объемов торговли между интегрирующимися странами и не происходит сокращения объемов торговли с третьими странами. Эффект расширения торговли будет иметь место, если экономики интегрирующихся стран являются конкурентоспособными и обладают диверсифицированым производством. Чем больше стран интегрируются друг с другом, и чем больше их размер, тем выше вероятность преобладания эффекта расширения торговли.

240. Отрицательное воздействие таможенного союза на торговлю получило название **эффект отклонения торговли**. Эффект отклонения торговли – это покупка интегрирующимися странами друг у друга тех товаров и услуг, которые они до создания интеграционного объединения покупали по более низким ценам у третьих стран. Эффект отклонения торговли возникает в том случае, когда экономики интегрирующихся стран были до создания интеграционного объединения взаимодополняемыми, т.е. имели взаимную специализацию.

241. **Ко второму типу экономических эффектов международной экономической интеграции** относятся **динамические эффекты**: расширение рынка, рост конкуренции между производителями из разных стран, которая сдерживает рост цен, улучшает качество товаров, стимулирует создание новых технологий; использование преимуществ экономики масштаба, что позволяет увеличивать объемы производства и сокращать издержки; увеличение притока иностранных инвестиций, поскольку корпорации из стран, не вошедших в объединение, стремятся сохранить за собой сегмент закрытого общим таможенным барьером рынка за счет создания предприятий внутри интегрирующихся стран.

242. **Международная экономическая интеграция** – закономерный результат развития мирового хозяйства. Теоретические исследования интеграции показывают, что в большинстве случаев позитивные эффекты, которые возникают в результате ее развития, превышают эффекты негативные. Если в результате образования таможенного союза возникает только эффект расширения торговли, то благосостояние всех стран – как участвующих, так и не участвующих в интеграции – повышается. Если в результате образования таможенного союза возникает эффект отклонения торговли, то благосостояние не участвующих стран однозначно ухудшится, а стран-участниц интеграции либо ухудшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам превзойдет эффект расширения торговли, либо улучшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам будет меньше эффекта расширения торговли. При проведении внешнеторговой политики страна должна учитывать как выгоды, которые получит национальная экономика от участия в интеграционном объединении, так и возможные потери.

**Литература**

1. Григорьева, Е.М. Мировая экономика. Краткий курс для бакалавров: Учебное пособие / Е.М. Григорьева. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 192 c.

2. Гурова, И.П. Мировая экономика.: Учебник для студентов / И.П. Гурова. - М.: Омега-Л, 2012. - 400 c.

3. Джинджолия, А.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие / Л.С. Шаховская, А.Ф. Джинджолия, Е.Г. Попкова . - М.: КноРус, 2013. - 256 c.

4. Зубенко, В.В. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник и практикум / В.В. Зубенко, О.В. Игнатова, Н.Л. Орлова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 409 c.

5. Ивасенко, А.Г. Мировая экономика: Учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. - М.: КноРус, 2013. - 640 c.

6. Короткова, Т.Л. Мировая экономика. Краткий курс для бакалавров: Учебное пособие / Т.Л. Короткова. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 192 c.

7. Кудров, В.М. Мировая экономика: Учебное пособие / В.М. Кудров. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 416 c.

8. Лаптев, С.В. Основы теории государственных финансов: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика» / С.В. Лаптев. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 240 c.

9. Ломакин, В.К. Мировая экономика. Практикум: Учебное пособие / В.К. Ломакин. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 223 c.

10. Ломакин, В.К. Мировая экономика: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / В.К. Ломакин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 671 c.

11. Ломакин, В.К. Мировая экономика: Учебник / В.К. Ломакин. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 671 c.

12. Ломакин, В.К. Мировая экономика: Учебник. / В.К. Ломакин. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 671 c.

13. Любецкий, В.В. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник / В.В. Любецкий. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 350 c.

14. Мороз, И.И. Мировая экономика и международные экономические отношения (для бакалавров) / И.И. Мороз. - М.: КноРус, 2013. - 256 c.

15. Николаева, И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров / И.П. Николаева, Л.С. Шаховская. - М.: Дашков и К, 2014. - 244 c.

16. Николаева, И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров / И.П. Николаева, Л.С. Шаховская. - М.: Дашков и К, 2016. - 244 c.

17. Орлов, А.И. Мировая экономика и международный бизнес. Экспресс-курс / А.И. Орлов. - М.: КноРус, 2013. - 280 c.

18. Павлов, П.В. Финансовое право: Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / П.В. Павлов. - М.: Омега-Л, 2013. - 302 c.

19. Пашковская, М.В. Мировая экономика: Учебник / М.В. Пашковская, Ю.П. Господарик. - М.: МФПУ Синергия, 2012. - 528 c.

20. Поляков, В.В. Мировая экономика / В.В. Поляков, Р.К. Щенин. - М.: КноРус, 2013. - 320 c.

21. Поморина, М.А. Мировая экономика. Международные экономические отношения. Глобалистика / М.А. Поморина. - М.: КноРус, 2013. - 320 c.

22. Пономарева, Е.С. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие / Е.С. Пономарева, Л.А. Кривенцова. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 287 c.

23. Пономарева, Е.С. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие / Е.С. Пономарева, Л.А. Кривенцова. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 287 c.

24. Пономарева, Е.С. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие для студентов вузов, обуч. по экономическим специальностям / Е.С. Пономарева, П.С. Томилов, Л.А. Кривенцова . - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 287 c.

25. Раджабова, З.К. Мировая экономика: Учебник / З.К. Раджабова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 304 c.

26. Салимжанов, И.К. Мировая экономика и международный бизнес. Практикум / И.К. Салимжанов. - М.: КноРус, 2013. - 400 c.

27. Салин, В.Н. Мировая экономика и международный бизнес. Практикум. Практическое пособие / В.Н. Салин, Е.П. Шпаковская. - М.: КноРус, 2013. - 400 c.

28. Спиридонов, И.А. Мировая экономика: Учебное пособие / И.А. Спиридонов. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 272 c.  
29. Стрелкова, И.А. Мировая экономика: Учебное пособие / И.А. Стрелкова. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2013. - 267 c.

30. Трофимова, Т.И. Мировая экономика / Т.И. Трофимова. - М.: КноРус, 2013. - 640 c.

31. Халевинская, Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник / Е.Д. Халевинская. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 400 c.

32. Хасбулатов, Р.И. Мировая экономика: Учебник для бакалавров / Р.И. Хасбулатов. - М.: Юрайт, 2013. - 884 c.

33. Чеботарев, Н.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров / Н.Ф. Чеботарев. - М.: Дашков и К, 2014. - 352 c.

34. Чеботарев, Н.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров / Н.Ф. Чеботарев. - М.: Дашков и К, 2016. - 352 c.

35. Чеботарев, Н.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров / Н.Ф. Чеботарев.. - М.: Дашков и К, 2013. - 352 c.

36. Шимко, П.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П.Д. Шимко. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 392 c.

37. Шкваря, Л.В. Мировая экономика. Курс лекций: Учебное пособие / Л.В. Шкваря. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 303 c.

38. Шкваря, Л.В. Мировая экономика. Схемы и таблицы: Учебное пособие / Л.В. Шкваря. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 391 c.

39. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров / Под ред. В.Б. Мантусова. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 447 c.

40. Мировая экономика. Практикум: Учебное пособие / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 223 c.

41. Мировая экономика: Учебное пособие / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 399 c.

42. Мировая экономика: Учебное пособие / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 399 c.

43. Мировая экономика: Учебник / Под ред. Ю.А. Щербанина. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 519 c.

44. Мировая экономика: Учебник. / Под ред. Ю.А. Щербанина. - М.: ЮНИТИ, 2016. – 519с.