

Федеральное агентство по образованию

Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет

**Е. Г. ГУЖВА, М. И. ЛЕСНАЯ,
А. В. КОНДРАТЬЕВ, А. Н. ЕГОРОВ**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Санкт-Петербург
2009

УДК 339(07)
ББК 65.5я7
М64

Рецензенты: М. А. Шапиро, д-р экон. наук, зав. каф. экономики и экон. политики СПб. гос. ун-та низкотемпературных и пищевых технологий (СПбГУНиПТ);
Е. Л. Горецкий, доцент, каф. экон. теории и экон. политики (СПбГУНиПТ);
Ю. М. Черных, канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой экон. и экон. политики Института бизнеса и права.

Гужва, Е. Г.

Мировая экономика: учебное пособие / Е. Г. Гужва, М. И. Лесная, А. В. Кондратьев, А. Н. Егоров; СПбГАСУ. – СПб., 2009. – 116 с.

ISBN 978-5-9227-0157-0

Рассматриваются теоретические вопросы мировой экономики в условиях глобализации. В разделе 1 представлены становление и сущность мирового хозяйства, природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства, классификация стран по их положению в мировой экономике. В разделе 2 излагаются вопросы международной торговли в мировой экономике, международного перемещения капитала, мировой валютной системы и международных расчетов, миграции рабочей силы, проблемы развития и интеграции России в мировую экономическую систему.

Предназначено студентам, аспирантам, научным сотрудникам и т. д., изучающим мировую экономику.

Библиогр.: 17 назв.

Рекомендовано Редакционно-издательским советом СПбГАСУ в качестве учебного пособия

ISBN 978-5-9227-0157-0

© Е. Г. Гужва, М. И. Лесная, А. В. Кондратьев,
А. Н. Егоров, 2009
© Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет, 2009

Оглавление

Предисловие	5
Раздел 1. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО	6
1.1. СТАНОВЛЕНИЕ И СУЩНОСТЬ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	6
1.1.1. Понятие «мировое хозяйство» и его субъекты	6
1.1.2. Этапы формирования мирового хозяйства	8
1.1.3. Основные экономические показатели развития мирового хозяйства	9
1.1.4. Современные тенденции развития мирового хозяйства	12
1.2. ПРИРОДНО-РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	13
1.2.1. Природный потенциал мирового хозяйства	13
1.2.2. Население и трудовые ресурсы мирового хозяйства	17
1.2.3. Капитальные ресурсы мирового хозяйства и его отраслевая структура	20
1.3. КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН ПО ИХ ПОЛОЖЕНИЮ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ	26
1.3.1. Классификация стран в мировой экономике	26
1.3.2. Развитие страны и их роль в мировой экономике	28
1.3.3. Страны с переходной экономикой в мировом хозяйстве	31
1.3.4. Развивающиеся страны, их классификация и особенности положения в мировом хозяйстве	33
Раздел 2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	44
2.1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	44
2.1.1. Теории международной торговли	44
2.1.2. Динамика и структура международной торговли	48
2.1.3. Методы государственного регулирования международной торговли	50
2.2. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ КАПИТАЛА	52
2.2.1. Международное движение капитала и его формы	52
2.2.2. Импорт и экспорт капитала	55
2.2.3. Мировые финансовые кризисы	58
2.3. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ	60
2.3.1. Миграция рабочей силы, ее причины и виды	60
2.3.2. Экономические и неэкономические аспекты миграции	65
2.3.3. Регулирование трудовой миграции	65
2.4. МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ	67
2.4.1. Международные валютные отношения. Эволюция мировой валютной системы	67

2.4.2. Формы международных расчетов. Платежный баланс	73
2.4.3. Международный валютный рынок. Виды валютных операций	77
2.4.4. Международный кредитный рынок. Рынок евровалют	80
2.4.5. Роль валютно-финансовых организаций системы ООН в международных экономических отношениях	82
2.5. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В СИСТЕМУ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	89
2.5.1. Модернизация и развитие производственной сферы России в сравнении с зарубежными странами	89
2.5.2. Особенности финансовой политики России внутри страны и в системе международных экономических отношений	91
2.5.3. Строительная сфера производства как локомотив развития национальной экономики	95
2.5.4. Покупательская способность населения. Переход на инновационный путь развития. Интеграция России в систему международных экономических отношений	103
Библиографический список	111
Приложение 1. Вопросы по курсу «Мировая экономика»	112
Приложение 2. Тесты по курсу «Мировая экономика»	113

ПРЕДИСЛОВИЕ

В настоящее время все большее количество людей в той или иной мере начинает интересоваться вопросами развития мировой экономики. Причина тому заключается в устройстве и развитии современной цивилизации. Сейчас уже нельзя скрыться за «железным занавесом» в тихой гавани плановой экономики. Процесс глобализации набирает силу, охватывая все большее количество стран, народов, домохозяйств. В этой связи негативное воздействие мирового финансового кризиса конца 2000-х годов лишний раз подчеркивает, как проблемы одной страны в области ликвидности на ипотечном рынке приводят, в конце концов, к экономической рецессии не только в этой стране, но и практически во всех странах мира. Однако в силу самой циклической природы рыночной капиталистической системы мирового хозяйства кризис неизбежно сменится периодом подъема и дальнейшего развития цивилизации.

Экономические проблемы, как показывает проявившаяся тенденция, занимают все большее место в жизни людей. Вопросы инфляции и дефляции, стоимости нефти на мировом рынке, платежного баланса страны становятся не просто гимнастикой для ума, а жизненно важными, от которых зависит уровень оплаты труда, накоплений и, в конечном счете, благосостояния как живущих людей, так и будущих поколений.

Данное учебное пособие представляет собой краткий курс по основным экономическим вопросам современности. Состоит оно из двух основных разделов, раскрывающих устройство мирового хозяйства и механизм функционирования международных экономических отношений, включающих такие базовые вопросы, как становление и сущность мирового хозяйства, его природно-ресурсный потенциал, классификацию стран по их положению в мировой экономике, международную торговлю и перемещение капитала, мировую валютную систему и международные расчеты, миграцию рабочей силы, проблемы развития и интеграции России в мировую экономическую систему, другие важные вопросы мировой экономики.

Учебное пособие предназначено как студентам, изучающим дисциплину «Мировая экономика», так и всем интересующимся вопросами мирового хозяйства и международных экономических отношений.

Раздел 1. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

1.1. СТАНОВЛЕНИЕ И СУЩНОСТЬ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

- ◆ *Понятие «мировое хозяйство» и его субъекты*
- ◆ *Этапы формирования мирового хозяйства*
- ◆ *Основные экономические показатели развития мирового хозяйства*
- ◆ *Современные тенденции развития мирового хозяйства*

1.1.1. Понятие «мировое хозяйство» и его субъекты

Современная научная и учебная литература не содержит единого толкования понятия «мировое хозяйство». Существуют различные подходы к его определению и в отечественной, и в зарубежной литературе. Выделяют важнейшие из них:

1) *мировое хозяйство* – совокупность национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда. Такое определение основано на представлении о мировом хозяйстве как сумме национальных экономик и не является полным;

2) *мировое хозяйство* – мировая система производственных и финансовых отношений. В таком подходе нашли отражение основные составные части мирового хозяйства – сфера реального производства и сфера обращения;

3) *мировое хозяйство* – совокупность национально-государственных и негосударственных структур, а также их взаимодействий на основе международного разделения труда и политических контактов. В данной трактовке мировое хозяйство представляет собой единое экономическое пространство (мегаэкономику), в котором субъектами хозяйственных отношений выступают:

- национальные экономики стран мира;
- субъекты мирового бизнеса – транснациональные корпорации и их альянсы;
- институты мирового хозяйства – международные экономические организации.

Национальные экономики стран мира – важнейшие субъекты мирового хозяйства. В мире насчитывается более 180 государств. Среди значительного количества государств с разнообразными показателями

экономического развития принято выделять различные группы стран, классифицированные по существенным признакам. Основные характеристики национальной экономики студенты получают в курсе экономики, в частности в разделе «Макроэкономика».

Транснациональные корпорации (ТНК) – крупнейшие компании мира, по сфере своей деятельности являющиеся международными, но имеющими национальный капитал в стране базирования.

На начало XXI века в мире насчитывалось примерно 70 тыс. ТНК и 850 тыс. их филиалов. Около 50 тыс. материнских компаний расположено в развитых странах. На долю ТНК приходится около 50 % мирового производства и 2/3 внешней торговли мира. Капитализация каждой из крупнейших ТНК мира, находящейся в первой десятке, составляет несколько сот тысяч долларов.

Критериями отнесения к ТНК являются:

- 1) число стран, где действуют ТНК;
- 2) число стран, где расположены производственные мощности ТНК;
- 3) размер корпорации;
- 4) доля иностранных операций в доходах и продажах;
- 5) владение акциями в нескольких странах;
- 6) интернациональный состав персонала.

На основе данных о компании рассчитывается индекс транснационализации – среднее значение отношения зарубежных активов компании к общему объему ее активов.

Среди особенностей современных ТНК выделяют следующие:

- колоссальный размер ТНК. Они представлены гигантскими промышленно-финансовыми комплексами с оборотами в несколько миллиардов долларов;
- роль ТНК. Она определяется важным значением отраслей экономики, в которых сконцентрированы интересы корпораций. Это передовые наукоемкие отрасли обрабатывающей промышленности, тесно связанные с научно-техническим прогрессом: автомобильная, электронная, химическая, фармацевтическая и т. п.

В развитии ТНК можно выделить несколько этапов:

1) конец XIX века и до начала Первой мировой войны. В этот период преобладали *картели* и *синдикаты*, которые работали в развивающихся странах и в основном занимались добычей сырья;

2) Первая мировая война – Вторая мировая война. В этот период господствовали *тресты* главным образом в удовлетворении военных потребностей;

3) после Второй мировой войны и до распада колониальной системы. На этом этапе преобладали *концерны* и *конгломераты* в отраслях современной обрабатывающей промышленности;

4) с 70–80-х годов XX века и в начале XXI века. Преобладающей формой ТНК становится *многоотраслевой концерн*.

Международные экономические организации – институты мирового хозяйства, роль которых особенно возросла в последние десятилетия.

Большинство международных экономических организаций – негосударственные, их около 3000. К ним относятся такие известные организации, как ВТО, МВФ, ОЭСР и т. п. Другая группа организаций – межгосударственные, их около 400. Среди них ЕС, НАФТА, АСЕАН и др.

Выделяют некоторые важнейшие интеграционные объединения мира – субъекты мировой экономики.

Европейский союз (ЕС). Начало формированию объединения положено в 1950 году, а Парижским договором 1951 года (заключен в Париже) было создано Европейское объединение угля и стали, в которое входило 6 европейских государств. В 1957 году Римский договор преобразовал организацию в Европейское экономическое сообщество, а с 1992 года – это Европейский союз. Сегодня число членов ЕС достигло 27.

НАФТА – Североамериканская ассоциация свободной торговли между США, Канадой и Мексикой (1994 г.).

АСЕАН – Азиатско-тихоокеанское объединение, созданное в 1967 году. В него входят 10 стран азиатско-тихоокеанского региона.

ВТО – Всемирная торговая организация, специализированное учреждение системы ООН, деятельностью которой регулируется 9/10 всей мировой торговли. Организация основана в 1995 году как преемница ГАТТ – Генерального соглашения по тарифам и торговле, существовавшего с 1947 года. В 1994 году появляется ГАТС – Генеральное соглашение по торговле услугами – и впоследствии ТРИПС – Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности.

1.1.2. Этапы формирования мирового хозяйства

Как единое целое мировое хозяйство имеет сравнительно недавнюю историю – около 100 лет. Основой постепенного формирования мирового хозяйства служил мировой рынок, образование которого проходило поэтапно в XV–XVIII веках, но особенно интенсивно – с середины XIX века, когда машинное производство становится преобладающим

в странах Запада. Становление массового производства способствовало перерастанию мирового рынка в мировое хозяйство. Наряду с обменом товарами существенное развитие получали также международные производственные связи по изготовлению конечных продуктов, что стало возможным на основе растущей миграции капитала.

В процессе эволюции современной мировой экономики выделяют несколько этапов:

1) конец XIX – до Первой мировой войны. Это этап усиления открытости мировой экономики. Сырьевая направленность мировой торговли преобладала. Однако доля экспорта постоянно росла;

2) период между Первой и Второй мировыми войнами. Он характеризовался неустойчивостью и кризисами, сопровождавшими развитие мировой экономики. Усилилась тенденция к автаркии национальных хозяйств и протекционизму, а также к снижению роли экспорта;

3) период 50–90-х годов XX века. Этап характеризуется восстановлением тенденции к формированию мирового хозяйства.

Важными субъектами мировых хозяйственных связей становятся транснациональные корпорации. ТНК сформировали интернациональные производственные комплексы, включающие создание продукта, его реализацию, расчеты, кредитование.

В середине 60-х годов кризис колониальной системы привел к появлению большой группы развивающихся стран – новых участников мирового хозяйства. Постепенно сформировались три центра соперничества: США, Япония, Западная Европа;

4) конец XX – начало XXI века – современный этап формирования мирового хозяйства. Его отличают возросшая степень освоения географического пространства, формирование международных производительных сил, усиление экономического взаимодействия и взаимозависимости. Вступление мирового хозяйства в новый этап развития сопровождается активизацией сотрудничества между странами в хозяйственной сфере.

1.1.3. Основные экономические показатели развития мирового хозяйства

Для проведения анализа экономического положения мирового хозяйства, как правило, используется система показателей, характеризующих состояние и динамику современного мирового хозяйства. Выделяют важнейшие из них:

1) **национальное богатство страны в целом и в расчете на душу населения.** **Национальное богатство** – совокупность накопленных ресурсов страны, уменьшенное на стоимость ее финансовых обязательств.

В мировой практике в национальное богатство принято включать такие элементы, как производственные активы, непроизводственные активы (земля, дома и используемые природные ресурсы), основные нематериальные активы (интеллектуальная собственность) и финансовые активы (деньги, золото, ценные бумаги и т. п.).

В статистике Госкомстата России в состав национального богатства страны принято включать основные и оборотные активы производственной сферы, а также накопленное домашнее имущество. Оцениваются также разведанные и вовлеченные в производство природные ресурсы.

Национальное богатство на душу населения в мировой статистике рассчитывается в тыс. долл. США. По данным Международного банка реконструкции и развития, в начале 90-х годов XX века оценки данного показателя были следующими:

Австралия	– 835;
Канада	– 704;
Швейцария	– 647;
Япония	– 565;
Швеция	– 496;
Катар	– 473;
Дания	– 463;

2) **валовой внутренний продукт (ВВП)** – рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны за год – один из наиболее часто применяемых показателей мировой экономики.

Для исследования реальной ситуации подсчет совокупного ВВП мира осуществляется в единой валюте – долларах США – по текущим или неизменным курсам. Многочисленные исследования показывают, что обменные курсы валют приближаются к фактическому соотношению национальных цен на товары, поступающие в каналы международной торговли. Понятно, что в интересах более точной оценки ВВП той или иной страны в других валютах проводятся сравнения покупательной способности валют. Они показывают отклонения реальных соотношений цен от валютных курсов. Подобные отклонения по ведущим развитым стра-

нам в сторону занижения достигают 20–40 %, но и в этом случае определение реальных валютных курсов зависит от точности определения цен определенных наборов продуктов.

Сегодня мировой уровень ВВП оценивается примерно в 35 трлн долл., свыше 1/3 его сосредоточено в трех странах: США, Германии и Японии.

По абсолютному размеру ВВП после Второй мировой войны с 1950 по 1970 годы Россия уступала лишь США. Устойчивая тенденция падения ВВП прослеживается с 1990 года. С 1990 по 1998 годы ВВП России сократился наполовину. В 1999 году впервые наблюдался прирост ВВП (на 3,5 %). Сегодня ВВП России оценивается примерно в 1 трлн долл.

ВВП на душу населения – важнейший показатель мировой экономики, рассчитывается обычно в долларах США.

По методологии ООН классификация оценки показателя по странам такова:

700	– низкий;
700–3000	– средний;
3000–10 000	– верхний средний;
10 000 и выше	– высокий.

Экономически развитые страны имеют показатель ВВП на душу населения на уровне от 20 000 до 50 000 долл., а развивающиеся, в основном, в пределах 1000–10 000 долл. США. Сегодня уровень ВВП России – примерно 9000 долл. на душу населения.

Темп роста ВВП также оценивается как важнейший показатель экономического роста страны, чаще всего в среднем за год. Показатель 3–4 % – нормальный темп экономического роста страны. Темп роста ВВП на уровне 6–10 % в год в последние десятилетия показывают динамичные азиатские экономики и некоторые страны СНГ, он является высоким;

3) **показатели участия страны в международных экономических отношениях.** Они многообразны. Среди них выделяют такой часто применяемый показатель, как *внешнеторговая квота – процентное отношение суммы экспорта и импорта к ВВП*. Для США этот показатель равен примерно 24 %, для Франции – 45 %, для Канады – 76 %. Оценка данного показателя для переходной экономики России пока – 8–10 %.

Другой показатель – *внешнеторговый оборот в расчете на душу населения*, рассчитываемый как средний стоимостный объем экспорта страны, приходящийся на гражданина данной страны. Так, для Швеции этот показатель составляет примерно 3500 тыс. долл., для США – 3200, для Китая – 150, для России – 700 долл.

1.1.4. Современные тенденции развития мирового хозяйства

Эволюция мирового хозяйства во второй половине XX века связывается с поступательным развитием экономики стран Запада. На этот процесс разнонаправленное воздействие оказывали такие глобальные факторы, как противостояние двух социальных систем, постепенное развертывание научно-технической революции, структурные и циклические кризисы. Тем не менее основополагающей тенденцией развития мировой экономики стала **интернационализация хозяйственной жизни**.

На рубеже XX и XXI столетий мировое хозяйство обретает новое качество – важнейшей формой и одновременно новым этапом интернационализации хозяйственной жизни становится **глобализация**.

По определению экспертов МВФ, этот феномен представляет собой **растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и многообразия международных сделок с товарами, услугами и мировых потоков капитала, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий**.

Таким образом, глобализация представляет собой процесс движения к мировому экономическому, финансовому, информационному и гуманитарному пространству, обусловливающему преодоление государственных барьеров на пути движения информации, капиталов, товаров, услуг и возрастание роли наднациональных институтов регулирования экономики.

Основными движущими силами процесса глобализации являются углубление международного разделения труда и информационная революция. Резко возрастает степень открытости и взаимозависимости национальных хозяйств. Глобальные экономические процессы становятся доминирующими, а центр тяжести предпринимательской стратегии перемещается с национального на наднациональный уровень. Национальное государство постепенно теряет возможность эффективно использовать традиционные рычаги макроэкономического регулирования (импортные барьеры, экспортные субсидии, курс национальной валюты, ставка рефинансирования центрального банка) и вынуждено ориентироваться в своей экономической политике на мировые тенденции.

Как известно, логика эволюции вела от **интернационализации обмена к интернационализации капитала и производства**. В ходе конкурентной борьбы между странами сложилась **система международного разделения труда**, которое находит свое выражение в устойчивом про-

изводстве товаров и услуг в отдельных странах сверх внутренних потребностей в расчете на международный рынок, и основывается на **международной специализации и международном кооперировании**.

Другой важной тенденцией в развитии современного мирового хозяйства стало экономическое сближение и взаимодействие стран на региональном уровне. **Международная экономическая интеграция** представляет собой **процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между отдельными национальными хозяйствами**.

Высшей формой межгосударственной экономической интеграции является экономический и валютный союз. Интеграционные процессы получили наибольшее развитие в Западной Европе (ЕС) и Северной Америке (Североамериканская ассоциация свободной торговли – НАФТА).

Помимо интеграционных объединений довольно заметное место в процессах взаимодействия в хозяйственной сфере отдельных государств занимают **ассоциации стран-производителей и экспортеров сырья, свободные экономические зоны**.

Таким образом, мировые хозяйственные взаимоотношения, проявляющиеся в интернационализации производства и интеграции, привели к усилению взаимосвязи отдельных национальных экономик, формированию целостности мирового хозяйства.

1.2. ПРИРОДНО-РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

- ◆ **Природный потенциал мирового хозяйства**
- ◆ **Население и трудовые ресурсы мирового хозяйства**
- ◆ **Капитальные ресурсы мирового хозяйства и его отраслевая структура**

1.2.1. Природный потенциал мирового хозяйства

Достижения научно-технического прогресса ведут к тому, что воздействие природно-ресурсного потенциала на экономику постепенно ослабевает, но экономике мира требуется все большее количество природных ресурсов.

Структуру природно-ресурсного потенциала можно представить следующим образом: как совокупность следующих ресурсов:

- земельных;
- водных;
- растительно-природных;
- полезных ископаемых;
- природно-рекреационных.

К природным ресурсам, участвующим в хозяйственной деятельности, всегда относили землю. Без земли трудно представить большинство видов хозяйственной деятельности. Известно, что площадь поверхности Земли – 510 млн кв. км. На долю суши приходится 149 млн кв. км, так как остальное пространство составляют океаны и моря.

Важнейшие направления и характеристики экономического использования земельного фонда мира:

общая площадь земельных ресурсов мира. Ее определяют в 129–135 млн кв. км, или 85–86,5 % площади суши (около 20 млн кв. км составляют площади Арктики и Антарктики);

структура земельных ресурсов:

11 % – обрабатываемые земли;

30 % – леса;

23 % – луга и пастбища;

3 % – антропогенные ландшафты: населенные пункты, транспортные линии, промышленные зоны и т. п.;

33 % – малопродуктивные земли (неэффективные территории).

По другим оценкам, сельскохозяйственные угодья занимают 51 млн кв. км и покрытые лесом площади – 38 млн кв. км. В составе сельскохозяйственных угодий пашня и многолетние насаждения составляют 13,4 млн кв. км, сенокосы и пастбища – 37,4 млн кв. км;

доля обрабатываемых площадей в земельном фонде и в среднем на душу населения. Земли, которые могут использоваться в хозяйственной деятельности, 13,4 млрд га. Площадь земель сельскохозяйственного назначения превышает 4,6 млрд га. Из них обрабатывается около 1 млрд га.

Если судить по доле обрабатываемых площадей в общем земельном фонде в отдельных странах, то это выглядит так:

Индия	– 57,1 %;	Китай	– 10,3 %;
Польша	– 46,9 %;	Россия	– 7,8 %;
Италия	– 40,3 %;	Австралия	– 6 %;
Франция	– 35,3 %;	Канада	– 5 %;
Германия	– 33,9 %;	Египет	– 2,8 %.

В среднем на душу населения в мире приходится 0,3 га пашни – основного источника получения продовольствия и фуража. Что касается площади пашни на душу населения в отдельных странах, то она резко различается. Так, в США на душу населения приходится 0,67 га пашни, в Германии – 0,12 га, в Великобритании – 0,11 га, в Японии – 0,03 га.

В послевоенные годы отмечалась тенденция к увеличению площади пашни в отдельных странах. Однако в нынешних условиях площади пашни сокращаются и абсолютно, и на душу населения. В мире имеются резервы для увеличения обрабатываемых площадей. По различным источникам, насчитывается несколько миллионов квадратных километров земель, которые можно было бы использовать для нужд сельского хозяйства, но их освоение требует значительных затрат, поэтому для увеличения производства в первую очередь стремятся улучшить использование имеющихся сельскохозяйственных земель. Большая часть обрабатываемой земли находится в Северном полушарии. Свыше половины ее расположено в Европе и Азии и 15 % – в Северной Америке. В этих странах производится основная часть продовольствия. Более половины площадей занято зерновыми культурами, и их урожайность в мире растет, в том числе и в развивающихся странах.

Во многих странах сельскохозяйственные угодья быстро сокращаются, так как отводятся под строительство. В мире отмечается и ухудшение, деградация земель. Так, вследствие эрозии из сельскохозяйственного оборота ежегодно выводится 6–7 млн га. Серьезную угрозу представляет и опустынивание прежде возделываемых земель, которое охватило территорию не менее 9 млн кв. км.

Известно, что большая часть мирового запаса воды приходится на Мировой океан (361 млн кв. км), который относительно тонким слоем (максимальная глубина – 11 км) покрывает поверхность Земли. На Мировой океан приходится около 95 % всей воды на Земле. Лишь 2–2,5 % – вода пресная, которая имеет решающее значение для жизнедеятельности людей и развития экономики. Причем если исключить полярные льды, пока еще недоступные для использования, то люди могут использовать лишь 0,3 % пресной воды стационарного количества.

Основные направления хозяйственного использования водных ресурсов мира следующие:

добыча рыбы, других морепродуктов и искусственное разведение рыбы. Уловы рыбы, составлявшие в начале XX века 4 млн т в год, а после Второй мировой войны – около 20 млн т, стали быстро расти.

Если в 1955 году он составлял 29 млн т, то в 1982–1983 – 77 млн т. Но произошли изменения (к худшему) в составе уловов. Это положение не замедлило сказаться, и в 90-е годы произошло снижение уловов до 60 млн т. Затем уловы стали снова расти. По некоторым оценкам ФАО, уловы могут увеличиться, причем весьма значительно.

Разведение рыбы дает в год примерно 9 млн т, получаемых с 6 млн прудов и рыбозаводов. До 1,5 млн т рыбы добывается в Западной Европе, а также в США. Значительное рыбоводство имеется в Китае, Японии. По мнению ФАО, если рыбоводные хозяйства в азиатских странах будут получать капитальные вложения не меньше тех, которые существуют в Европе, они смогут давать до 40 млн т рыбы в год, т. е. половину всей рыбы, вылавливаемой в мире;

потребление пресной воды для хозяйственных нужд. Из общего объема потребления пресной воды в среднем 70 % идет на сельскохозяйственные нужды, 20 % – на промышленные, 10 % – на нужды коммунального хозяйства и другие цели. Главным источником пресной воды остаются реки. Объем мирового потребления воды приблизился к 1/4 водных ресурсов планеты, которые могут быть использованы. В мировом хозяйстве сохраняется тенденция к увеличению спроса на воду. Считается, что именно нехватка воды, а не обрабатываемых площадей, является причиной нехватки продуктов питания во многих развивающихся странах. Обеспеченность ресурсами пресной воды по странам различна. Уровень использования водных ресурсов для нужд промышленности, сельского хозяйства и быта составляет в Египте – 97,1 %, Израиле – 84,4 %, Украине – 40 %, Италии – 33,7 %, Германии – 27,1 %, США – 18,9 %, Турции – 17,3 %, России – 2,7 %;

использование рек и морей в качестве транспортных артерий, а также для добычи электроэнергии (как гидроресурсы).

Лесопокрытая площадь планеты составляет 40 млн кв. км, или 28–30 % территории суши, но для использования пригодны лишь 23 млн кв. км. Мировые лесные ресурсы характеризуются показателями лесистости, лесной площади и запаса древесины на корню.

Показатель лесной площади отражает размер территории, покрытой лесами, в том числе на душу населения. В мире покрытые лесом площади достигают 40 млн кв. км, в том числе на Россию приходится не менее 8, Бразилию – 3,2, Канаду – 2,6, США – 2 млн кв. км. За последние 200 лет площадь лесов сократилась примерно вдвое.

В середине 90-х годов объем заготовок леса составлял 3,4 млрд в год, что приближается к годовому приросту древесины. Несмотря

на существенные запасы древесины в России и Америке, возможности экстенсивной эксплуатации лесных ресурсов близки к исчерпанию.

К **полезным ископаемым** относятся природные минеральные вещества земной коры, которые могут быть использованы в хозяйстве в естественном виде или после предварительной переработки. Современное хозяйство использует около 200 видов минерального сырья.

Мировые прогнозные запасы геологического минерального сырья превышают 12,5 трлн т. Эти запасы состоят из угля (до 60 %), нефти и газа (около 27 %), а также сланцев, торфа и т. п.

Уголь. Из топливно-энергетических ресурсов в мире наиболее велики запасы угля. Угольные ресурсы разведаны в 75 странах. Крупнейшие месторождения угля сосредоточены в США, Китае, России, ЮАР, Германии, Австралии, Великобритании, Канаде и Польше. По экспертным оценкам, обеспеченность углем достигает нескольких тысяч лет.

Нефть. Запасы нефти сосредоточены на Ближнем и Среднем Востоке, в России, Африке и Латинской Америке. Примерно 75 % мировых запасов приходится на Азию. Обеспеченность мировой экономики разведанными запасами нефти при современном уровне добычи (около 3 млрд т в год) составляет почти 45 лет. За вторую половину XX века были открыты новые месторождения. Следует также учитывать, что при ныне существующей технике добычи на поверхность в среднем извлекается лишь 30–35 % нефти, залегающей в недрах.

Природный газ. Обеспеченность природным газом при современном уровне его добычи (2,2 трлн т в год) составляет 71 год. Крупнейшие разведанные запасы природного газа сосредоточены в России и Западной Азии.

Роль природных ресурсов, используемых для отдыха, постоянно растет. Важнейшими рекреационными территориями мира являются Альпы (климатические и бальнеологические курорты), Багамские острова (морские купания, водные виды спорта и туризма), Лазурный берег – полоса побережья Средиземного моря Франции (отдых и туризм) и др.

1.2.2. Население и трудовые ресурсы мирового хозяйства

К основным показателям, характеризующим трудовые ресурсы мировой экономики, можно отнести следующие:

общая численность населения мира и его демографические характеристики. Проблема учета численности населения мира зани-

мается наука демография. В 2000 году в мире проживало примерно 6 млрд человек, в то время как в середине XX века лишь 2,5 млрд. Ежегодный прирост населения равен примерно 30 млн человек. В 1987 году ООН торжественно отмечала день рождения 5-миллиардного жителя планеты. По прогнозам ООН, к 2010 году цифра составит почти 7 млрд, к 2015 году – 7,5 млрд, а к 2050 году – 9 млрд человек. Основной прирост населения приходится на развивающиеся страны. Следует отметить, что с 80-х годов XX века прирост населения постепенно снижается. 63 % населения проживает в Азии, 12 % – в Африке, 10, 7 % – в Европе, 6 % – в Северной Америке, 8,6 % – в Латинской Америке и 0,5 % – в Австралии.

Итоги переписей населения в млн чел. показывают следующие цифры в динамике по годам:

Население	Годы		
	1960	1980	2000
Всего населения	3021	4435	6071
В том числе:			
Африка	280	479	812
Азия	1701	2632	3680
Америка	422	617	836
Европа	604	692	727
Океания	16	23	31

Из представленных данных следует, что население мира удвоилось лишь за последние 40 лет. Жителей развивающихся стран в мире стало больше. Наименьший прирост населения показала Европа.

К основным демографическим характеристикам населения относятся:

а) **плотность населения** – среднее число людей, проживающих на 1 кв. км территории, 45 чел. Однако по различным странам мира отклонения существенны. В России эта цифра равна 8. По другим странам и регионам плотность существенно выше:

Азия – 115; Голландия – 244;
Япония – 221; Китай – 133;
Корея – 190; Бельгия – 383;

б) **возрастные характеристики населения.** Они включают такое понятие, как *медианный возраст* (возраст населения стран мира, когда 50 % старше его, а 50 % моложе). В среднем в мире это 26,8 года. Однако в развитых странах этот возраст, как правило, выше. Например, в США это 30 лет, а в России – 36,4 года. *Продолжительность жизни* людей

в мире в среднем увеличилась с 46 до 65 лет лишь за последние 50 лет. Но в таких странах, как Швеция, Норвегия и Япония, она составляет 83 года. *Рождаемость* измеряется по количеству рождений на 1 тыс. или 10 тыс. человек. Средний показатель по миру – 138 рождений на 10 тыс. человек в год. Однако в Мозамбике это 427 человек, в Иордании – 274, в Китае и России – 136 человек. *Смертность* населения имеет более низкие показатели – 95 человек на 10 тыс. в год;

численность трудоспособного населения и уровень занятости. К трудоспособному населению (это трудовые ресурсы) относится часть населения трудоспособного возраста, занятого в общественном производстве или которое может быть в нем занято. Средняя мировая оценка трудовых ресурсов – 55–65 % от общей численности населения стран мира. В развитых странах процент трудоспособных выше, в развивающихся – ниже. В развитых странах в трудовые ресурсы включаются возрастные группы от 16 до 65–70 лет, в некоторых развивающихся – от 16 до 50–55 лет.

Действующая часть трудовых ресурсов составляет рабочую силу или экономически активное население, занятое деятельностью, приносящей доход. Это такие группы, как наемные работники, самостоятельные работники и члены их семей, сезонные, временные и случайные работники, учащиеся, которые работают. К экономически неактивному населению относятся пенсионеры по старости и инвалидности, домашние хозяйки, учащиеся очных форм обучения, рантье, а также те, кто не хочет работать. По данным МОТ, экономически активная часть населения примерно равна 75 % трудовых ресурсов мира. Если же учитывать все население, то численность занятых в мировой экономике составляет в среднем 37,3 % населения Земли;

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

В развитых странах минимальный уровень занятости – в сельском и лесном хозяйстве: в Великобритании – 2,5 %, Франции – 8 %, Японии – 8 %, Греции – 30 %.

Основными резервами трудовых ресурсов располагают страны с большой и быстро растущей численностью населения. Среди них:

Китай	– 600 млн чел.;
Индия	– 350 млн чел.;
Индонезия	– 80 млн чел.;
Бразилия	– 70 млн чел.

Существенными резервами трудовых ресурсов располагают и развитые страны:

США	– 130 млн чел.;
Япония	– 70 млн чел.;
Германия	– 45 млн чел.;
Франция	– 30 млн чел.

Немалой численностью трудоспособного населения располагает и Россия – около 80 млн человек. Из них экономически активны примерно 70 млн человек;

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

По официальным данным, в мире насчитывается не менее 120 млн зарегистрированных безработных. Из них лишь 30 млн человек – в развитых странах. Есть и неофициальные данные: не менее 820 млн безработных, что приближается к 1/3 всего трудоспособного населения мира.

1.2.3. Капитальные ресурсы мирового хозяйства и его отраслевая структура

Капитальные ресурсы мирового хозяйства можно представить как совокупность накопленных основных материальных и нематериальных активов, а также оборотных активов, используемых в производстве. Соотношение между различными подразделениями экономики характеризует **отраслевая структура мировой экономики – совокупность пропорций и отношений между отраслями производственной деятельности**. Под отраслью понимается совокупность качественно однородных групп хозяйственных единиц, однотипных в технологическом отно-

шении и выполняющих особую роль в системе общественного разделения труда.

В соответствии с теорией секторов (или теорией структурных изменений), авторами которой являются И. Фишер и Кларк, выделяются три сектора общественного производства: первичный, вторичный и третичный. К первичному относятся отрасли, деятельность которых связана с получением первичных ресурсов, – сельское хозяйство и добывающие отрасли. К вторичному – отрасли обрабатывающей промышленности и строительство. Третичный сектор охватывает сферу услуг.

Развивая трехсекторальную модель экономики, У. Ростоу выделяет пять этапов экономического роста, определяемых уровнем развития техники, структурой потребления и долей накопления в национальном доходе. Первый этап, названный «традиционным обществом», отличается высоким удельным весом сельского хозяйства. На втором этапе – «периоде предпосылок для взлета» – начинается активное проникновение в производство достижений науки и техники, рост производительности в сельском хозяйстве, развитие торговли. Для третьего этапа, обозначенного как «взлет», характерна промышленная революция. На следующем этапе («движение к зрелости») наблюдается бурное развитие науки и промышленности, возникновение новых отраслей производства, увеличение доли квалифицированного труда. И, наконец, на пятом этапе, называемом «эрой высокого массового потребления», экономика практически полностью подчинена задачам личного потребления, на первый план выходит сервисная сфера, а не промышленность.

Основные методологические принципы теории постиндустриального общества получили развитие в работах Д. Белла, который выделяет три стадии экономического развития общества: аграрную, индустриальную и постиндустриальную. В доиндустриальном обществе рабочая сила используется, в основном, в добывающих отраслях и сельском хозяйстве. Индустриальное общество характеризуется массовым производством товаров и преобладанием класса промышленных рабочих. Переход к постиндустриальному обществу проходит несколько этапов. На первом развитие промышленности способствует экспансии транспорта и общественных служб как услуг, связанных с движением товара. Второй этап характеризуется расширением сфер торговли, финансов, операций с недвижимостью и страхованием в условиях массового потребления благ. На третьем этапе рост национального дохода сопровождается снижением доли расходов на питание, а высвобождаемый остаток на-

правляется сначала на приобретение товаров длительного пользования, а затем – предметов роскоши, на отдых и потребление услуг, среди которых доминируют образование и здравоохранение.

Д. Белл также дополняет трехсекторальную модель еще двумя этапами: «четвертичным» и «пятеричным», отражающими переход от индустриального к постиндустриальному обществу. В соответствии с этой моделью услуги относятся к трем секторам: «третичный» – транспорт и коммунальное хозяйство, «четвертичный» – торговля, страхование, операции с недвижимостью и финансовые услуги, «пятеричный» – здравоохранение, образование, исследовательская деятельность, отдых и государственное управление.

В хозяйственной практике используются не все теории. И классификация отраслевой структуры экономики неоднозначна. Например, чаще всего выделяют три группы отраслей: сельское хозяйство (первичные отрасли), промышленность и строительство (вторичные отрасли) и сферы услуг (третичные отрасли). По доле в создаваемой стоимости в среднем в мире на сельское хозяйство приходится лишь 10 %, на промышленность – 30–40 %, на услуги – 60 %.

Существует и другая классификация отраслевой структуры – деление на базовые отрасли и инфраструктурные. К базовым отраслям относят ТЭК, промышленность, сельское хозяйство и накопленный научно-технический потенциал, к инфраструктурным отраслям – транспорт, связь и телекоммуникации, а также информатику.

Общими тенденциями отраслевых сдвигов в экономике большинства стран мира является снижение удельного веса сырьевых отраслей и сельского хозяйства, капиталоемких отраслей, быстрый рост сферы услуг.

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК). ТЭК охватывает все процессы добычи и переработки топлива (топливные отрасли промышленности), электроэнергетику, а также транспортировку и распределение топлива и электроэнергии. Доля этого комплекса в совокупном мировом ВВП в последние годы составляла около 3 %.

Топливная промышленность представлена нефтяной, газовой, угольной, торфяной и сланцевой отраслями, электроэнергетика – ТЭС, ГЭС, АЭС и альтернативными (возобновляемыми) источниками энергии. К ТЭК следует отнести и нефтепроводы, ЛЭП, газопроводы.

Среди показателей развития ТЭК чаще всего используются как показатели энергопотребления в целом, так и в расчете на душу населения, а также структура первичного энергопотребления по видам энергоносителей.

Мировое энергопотребление в целом за последние годы существенно выросло, особенно за счет новых индустриальных стран Азии. Ожидается, что уже через два десятилетия около 2/3 мирового прироста потребления электроэнергии будет приходиться на Китай и Индию. В последние годы чуть более 20 % населения мира потребляют около 60 % всей производимой первичной энергии. При этом 2 млрд человек в беднейших странах используют лишь 0,2 т условного топлива в год на 1 жителя, тогда как 1 млрд человек из промышленно развитых стран потребляют не менее 5 т условного топлива в год, то есть в 25 раз больше.

В структуре используемых энергоносителей прогнозируется уменьшение роли нефти и угля, но возрастание роли ядерного топлива и возобновляемых источников энергии.

Однако суммарная доля трех главных природных энергоносителей: нефти, угля и природного газа – за последние годы изменилась незначительно. Доля ископаемых энергоносителей хотя и снижается, но медленно. Происходит существенный рост доли природного газа, который, по данным Международного энергетического агентства (МЭА), может выйти на первое место среди энергоносителей при условии, что он все-таки станет полноправным автомобильным топливом.

Самый крупный и сформировавшийся из рынков первичных энергоносителей – рынок нефтяной. На нем реализуется более половины всей добываемой нефти в мире. Основные центры потребления и добычи нефти географически не совпадают. Кроме Великобритании и Норвегии, располагающих существенными запасами нефти, другие развитые страны ее покупают.

На долю нефти приходится более 20 % суммарной стоимости экспорта всех развивающихся стран. Для некоторых стран Африки и Азии нефть – главная составляющая их экспорта (Нигерия, Ангола, Ливия, Саудовская Аравия). Список крупнейших покупателей нефти возглавляют США (27 %) и Япония (12,6 %). На долю развитых стран Европы суммарно приходится 65 %. Однако в развитых странах наблюдается последовательное замещение нефти в общем балансе энергопотребления, которое развивается по следующим направлениям:

- наращивание импорта нефти не из ближневосточных источников;
- всемерное увеличение добычи нефти непосредственно в промышленно развитых странах;
- расширение потребления в качестве топлива и химического сырья других углеводородов, в частности газа;

- рост потребления альтернативных энергоресурсов (угля, электроэнергии, атомной энергии);
- активное внедрение энергосберегающих технологий.

В итоге с середины 80-х годов наблюдается новая тенденция – все более замедленный рост мирового спроса на жидкое топливо по сравнению с темпами развития экономики в целом.

Удельный вес газа в энергопотреблении развитых стран растет. Основными факторами являются рост числа электростанций, работающих на газе; увеличение использования газа в жилом секторе; снижение привлекательности ядерной энергетики; дальнейшее повсеместное обострение экологических проблем.

Первое место по добыче природного газа занимает Россия (около 22 % добываемого в мире газа), за ней с небольшим отрывом следуют США. Однако использование природного газа требует дорогостоящей инфраструктуры. Вследствие географической удаленности основных его месторождений от крупнейших потребителей чрезвычайно высокими остаются расходы по его транспортировке.

Промышленность. По некоторым оценкам ООН, объем промышленного производства в мире оценивается в размере не менее 9 трлн долл., он растет и приближается к 1/3 совокупного ВВП мира. Ведущая роль в промышленном производстве принадлежит развитым странам. Так, на США приходится 16,6 %, Японию – 7 %, Германию – 6 %, Францию – 3 %. Совокупная доля «новых индустриальных стран» – не менее 25 %.

Ведущая роль экономики страны и ее положение в мире во многом определяются развитием машиностроительного комплекса. Мировое машиностроение – это комплекс отраслей обрабатывающей продукции мира, включающий производство металлоизделий и металлообработку, общее и транспортное машиностроение, радиоэлектронное и электротехническое машиностроение, приборостроение. Более 90 % машиностроительной продукции производится промышленно развитыми странами. Сегодня не менее 1/5 из общей массы предметов потребления приходится на машиностроительную продукцию.

В современном мировом хозяйстве выделяются четыре региональных машиностроительных центра:

- Северная Америка, где производится практически вся номенклатура машиностроительной продукции;
- Западная Европа, где производится главным образом массовая машиностроительная продукция и высоко развиты некоторые новейшие отрасли;

- Юго-Восточная Азия, где лидирует Япония, сочетающая продукцию массового машиностроения с изделиями самой высокой технологии;
- страны СНГ, где имеются достаточные производственные мощности, но наукоемких технологий недостаточно.

Самой быстрорастущей отраслью машиностроения уже длительное время остается электронная и электротехническая промышленность, доля которой к началу XX века выросла до 30–32 %. Ведущую роль в мировом машиностроении играют ТНК США, Германии и Японии.

Сфера услуг завоевывает все более устойчивые позиции в мировой экономике. В большинстве стран увеличиваются объемы ее производства и доля в структуре ВВП, возрастает численность занятых, развивается международная торговля услугами. Тенденция увеличения доли доходов от сферы услуг в структуре ВВП обозначилась в некоторых странах уже в 60–70-е годы XX века. В настоящее время, по оценкам Всемирного банка, эта доля составляет около 68 % мирового ВВП.

Современная сервисная сфера включает значительное число отраслей, подотраслей и видов деятельности, объединенных в группы. Так, например, в рамках ВТО выделяется свыше 150 видов услуг.

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

Среди важнейших показателей, характеризующих научные ресурсы общества, можно назвать:

- долю расходов на НИОКР в ВВП страны (3–5 %);
 - долю бюджетных расходов на НИОКР (20–50 % национальных научных расходов);
 - численность специалистов, занятых в науке и научном обслуживании;
 - долю наукоемкой продукции в ВВП;
 - индекс цитирования (ссылки в научных трудах на работы исследователей из данной страны);
 - количество и размер грантов, полученных из различных источников.
- Накопление научных ресурсов сегодня в мире реализуется следующими способами:
- прямым участием государства в производстве знаний на основе бюджетного финансирования образования и науки;

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

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

Главным инструментом научно-технической политики остается эффективное использование средств государственного бюджета. Государство в развитых странах берет на себя от 1/5 до 1/2 научных расходов. Для фундаментальных исследований этот показатель значительно выше – от половины до 2/3. Фундаментальная наука в университетах финансируется почти полностью.

Основным источником технологических нововведений стали крупные корпорации. В начале XXI века наиболее наукоемкими были отрасли, представляющие информационный комплекс и фармацевтику, причем фармацевтика опережает.

Доля США в мировом производстве наукоемкой продукции в конце XX века – примерно 50 %. Численность занятых в науке и научном обслуживании в этой стране – около 7,5 млн человек. В странах Западной Европы отмечено заметное отставание от США и Японии по исследованиям в сфере высоких технологий. Приоритетом исследований в фундаментальной науке этих стран являются биотехнологии, связанные с генетической природой живых организмов, улучшением качества и продлением жизни человека.

1.3. КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН ПО ИХ ПОЛОЖЕНИЮ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

- ◆ *Классификация стран в мировой экономике*
- ◆ *Развитые страны и их роль в мировой экономике*
- ◆ *Страны с переходной экономикой в мировом хозяйстве*
- ◆ *Развивающиеся страны, их классификация и особенности положения в мировой экономике*

1.3.1. Классификация стран в мировой экономике

Современное мировое хозяйство, несмотря на нарастание тенденции к формированию его целостности, является в достаточной степени

неоднородным. Позиции отдельных национальных экономик и регионов мира существенно различаются.

Можно выделить несколько классификаций стран мира.

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

По *уровню развития* страны подразделяются на развитые и развивающиеся. Постсоциалистические государства и страны, все еще официально провозглашающие целью своего развития строительство социализма, оказались в числе развивающихся.

По *степени развитости рыночной экономики* в международной практике все страны мира чаще всего подразделяются на три основные группы: развитые страны с рыночной экономикой, страны с переходной экономикой и развивающиеся страны. Такая разбивка на группы была выбрана для удобства анализа в ЭКОСОС (Экономическом и социальном совете ООН). Сегодня МВФ введен термин «передовые экономики» (или «передовые страны») для обозначения групп стран и территорий, традиционно относимых к развитым (это 23 страны). К передовым экономикам мира относят также четырех восточноазиатских «тигров» (Южная Корея, Сингапур, Гонконг, как особый административный район Китая, и Тайвань), Израиль и Кипр.

Среди лидеров мировой экономики находятся страны Северной Америки (США и Канада), Западной Европы (прежде всего Великобритания, Германия, Италия и Франция), Восточной Азии во главе с Японией. За ними следует заметно прогрессирующая группа новых индустриальных экономик, в том числе «азиатские тигры». Все еще на этапе реформирования в рамках перехода к рынку остается ряд государств Центральной и Восточной Европы, а также государств на территории бывшего СССР. Некоторые из них в последние годы были приняты в Европейский Союз, и группа развитых стран возросла до 30. Обширный массив стран – развивающаяся зона – насчитывает свыше 100 стран мира.

Для характеристики экономики стран мира используются уже известные показатели:

- ВВП на душу населения;
- отраслевая структура экономики и наукоемкие отрасли;
- уровень и качество жизни населения.

1.3.2. Развитые страны и их роль в мировой экономике

К числу развитых относят страны с высоким душевым производством ВВП, значительной долей промышленности и сферы услуг, высоким уровнем жизни.

Среди основных признаков развитых стран целесообразно выделить следующие:

1. ВВП на душу населения в среднем составляет примерно 20 тыс. долл. и постоянно растет. Это определяет высокий уровень потребления и инвестиций и уровень жизни населения в целом. Социальная опора – «средний класс», разделяющий ценности и основные устои общества.

2. Отраслевая структура экономики развитых стран эволюционирует в сторону доминирования промышленности и ярко выраженной тенденции превращения индустриальной экономики в постиндустриальную. Бурно развивается сфера услуг, и по доле населения, занятой в ней, она лидирует. Научно-технический прогресс оказывает значительное влияние на экономический рост и структуру экономики.

3. Структура бизнеса развитых стран неоднородна. Ведущая роль в экономике принадлежит мощным концернам – ТНК (транснациональным корпорациям). Исключение составляет группа некоторых малых стран Европы, где нет ТНК мирового уровня. Однако для экономик развитых стран характерно также широкое распространение среднего и мелкого бизнеса как фактора экономической и социальной стабильности. В этом бизнесе занято до 2/3 экономически активного населения. Во многих странах малый бизнес обеспечивает до 80 % новых рабочих мест и воздействует на отраслевую структуру экономики.

Хозяйственный механизм развитых стран включает три уровня: спонтанно-рыночный, корпоративный и государственный. Ему соответствуют развитая система рыночных отношений и диверсифицированные методы государственного регулирования. Их сочетание обуславливает гибкость, быструю приспособляемость к меняющимся условиям воспроизводства и в целом высокую эффективность хозяйственной деятельности.

4. Государство развитых стран – активный участник хозяйственной деятельности. Целями государственного регулирования являются формирование наиболее благоприятных условий для самовозрастания капитала и поддержание социально-экономической стабильности обще-

ства. Важнейшие средства госрегулирования – административно-правовые (развитые системы хозяйственного права), налогово-бюджетные (средства госбюджета и фондов социального страхования), денежно-кредитные и государственная собственность. Общей тенденцией с начала 60-х годов является снижение роли госсобственности в среднем с 9 до 7 % в ВВП. Причем она концентрируется, в основном, в сфере инфраструктуры. Различия между странами по степени госрегулирования определяются интенсивностью перераспределительных функций государства через его финансы: наиболее интенсивно – в Западной Европе, в меньшей степени – в США и Японии.

5. Экономика развитых стран характеризуются открытостью мировому хозяйству и либеральной организацией внешнеторгового режима. Лидерство в мировом производстве определяет их ведущую роль в мировой торговле, международном движении капитала, международных валютно-расчетных отношениях. В области международной миграции рабочей силы развитые страны выступают как принимающая сторона.

США. США – лидер мировой экономики. Первенство США обеспечивается их превосходством по масштабам и богатству рынка, уровню научно-технического потенциала, мощной системе мировых хозяйственных связей. Самый высокий уровень ВВП означает, что США расходуют больше любой другой страны на текущее потребление и инвестиции. Большой слой «среднего класса» ориентирован на высокие стандарты потребления. В США в среднем строится 1,5 млн новых домов, реализуется более 10 млн легковых автомобилей в год.

Современная промышленность США потребляет около 1/3 добываемого в мире сырья. На долю США приходится свыше 2/3 реализуемой в развитых странах продукции машиностроения. В то же время свыше 1/4 мирового экспорта машин и оборудования идет в США.

К началу 90-х годов XX века в США сложилась устойчивая прогрессивная структура хозяйства, в котором преобладающая роль принадлежит производству услуг (свыше 60 % ВВП), на промышленность приходится 27 % и лишь примерно 2,5 % составляет продукция сельского хозяйства. В занятости населения роль сферы услуг еще значительнее – более 70 %.

Ежегодные расходы на НИОКР превышают аналогичные совокупные расходы Великобритании, Германии, Японии, Германии и Франции. По-прежнему половину государственных ассигнований страна тратит на работы военного направления. На долю США приходится свыше

50 % крупных нововведений, генерируемых в развитых странах, в том числе в сфере высоких технологий.

Подобные успехи обусловлены ростом производительности труда, которая в нефермерском секторе повышалась на 2,2 % ежегодно. США лидируют по качеству рабочей силы – по удельному весу ученых и инженеров в составе рабочей силы. 2,5 % взрослого населения страны имеет высшее образование.

Прочные позиции США и в обработке накопленных массивов знаний, предоставлении информационных услуг: 75 % банков данных, имеющих в развитых странах, сосредоточены в США. Это усиливает зависимость от США экономик других стран мира.

Ныне США – крупнейший в мире экспортер, ведущий мировой инвестор, а также основной объект для иностранных капиталовложений, в том числе на хорошо развитые финансовые рынки, что повышает возможность вложения инвестиций в наиболее эффективные проекты.

Западная Европа включает 25 стран. На ее долю приходится 23 % совокупного ВВП и 7 % населения мира. По ВВП эти страны занимают места с 1-го по 44-е среди стран мира. Основная мощь региона – крупные страны: Германия, Франция, Италия и Великобритания. Здесь сосредоточено до 50 % населения и 70 % ВВП региона. Прочие государства относятся к малым промышленно развитым странам.

Западная Европа как регион занимает первое место в мире по размерам промышленного и сельскохозяйственного производства, экспорту товаров и услуг, запасам золота и валюты, развитию международного туризма.

Среди особенностей западноевропейской социально-экономической модели развития можно выделить:

- высокий уровень государственного регулирования, компенсирующий более низкий потенциал, и мощь западноевропейских ТНК по сравнению с американскими и японскими. Население стран Западной Европы имеет высокий уровень социальной защищенности, что позволяет говорить о наличии в этих странах социальной рыночной экономики;

- наибольшую степень открытости мировому хозяйству и интернационализации хозяйственной жизни. Последняя черта выражается в состоянии внешней торговли: экспортная и импортная квоты стран – членов ЕЭС неизменно находились вблизи 30 %-ной отметки, тогда как США – около 10 %, а Японии – 11–13 %. Основная часть внешней торговли в Западной Европе приходится на внутрифирменный оборот.

Страны – члены ЕЭС расходуют на научные исследования значительные средства, занимая передовые рубежи в таких сферах, как строительство АЭС, производство фармацевтических препаратов, техника связи и т. д. Наиболее прочны позиции этих стран в традиционных отраслях.

Среди отрицательных факторов развития – безработица (до 20 млн человек).

Япония. В настоящее время Япония – вторая экономическая держава мира. ВВП на душу населения страны превышает 30 тыс. долл., объем внешней торговли равен примерно 10 % мирового товарооборота. На долю Японии приходится от 20 до 40 % мирового рынка автомобилей, видеотехники и др. Золотовалютные резервы Японии – крупнейшие в мире. Япония – самый крупный в мире инвестор: на нее приходится примерно 40 % мирового рынка ссудного капитала. В основном это инвестиции в облигации и другие ценные бумаги США и стран Западной Европы. С середины 80-х годов Япония стала самым крупным кредитором мира. Она вышла на 1-е место по объему льготной экономической помощи развивающимся странам в рамках официальной помощи развитию с объемом ассигнований примерно 11 млрд долл. в год.

По расходам на НИОКР Япония занимает 2-е место в мире, уступая только США. На долю японского патентного управления приходится более 40 % всех зарегистрированных патентов в мире.

В послевоенные годы Япония подняла экономику из руин до положения равенства с наиболее развитыми странами мира. Послевоенные экономические достижения Японии оказались непревзойденными в мировой истории. Среди особенностей развития этой страны:

- высокие капиталовложения;
- сравнительно низкий уровень оплаты труда на первом этапе роста;
- относительно небольшие расходы на военные цели;
- всемерное поощрение экспорта национальных компаний;
- особенности японского менеджмента.

Современная экономика Японии в своей значительной части состоит из малого бизнеса, из которого формируются сети поставщиков и субподрядчиков крупных предприятий.

1.3.3. Страны с переходной экономикой в мировом хозяйстве

К этой группе относят государства, которые с 80–90-х годов XX века осуществляют переход от социалистической экономики к ры-

ночной (их называют постсоциалистическими). Это 12 стран Центральной и Восточной Европы, 15 стран – бывшие союзные республики, а также Монголия, Китай и Вьетнам.

Термин «переходная экономика» используется для характеристики преобразований экономики социалистических стран в рыночную. Переход к рынку требовал проведения ряда существенных преобразований, к которым относятся:

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

Первые программы реформ состояли из наборов стабилизационных мер и приватизации. Монетарные и фискальные ограничения должны были сбить инфляцию и восстановить финансовое равновесие, а либерализация внешних связей – привнести на внутренний рынок необходимую конкуренцию.

Экономические и социальные издержки перехода оказались выше, чем ожидалось. Затянувшийся экономический спад, высокий уровень безработицы, упадок системы социального обеспечения, углубление дифференциации доходов и снижение благосостояния населения стали первыми результатами реформ.

Практика реформирования в различных странах может быть сведена к двум основным альтернативным путям:

- 1) пути быстрых радикальных реформ («шоковая терапия»), принятому за основу во многих странах, в том числе и в России. Стратегия исторически была сформирована еще в 80-е годы МВФ для стран-должников. Ее чертами стала обвальная либерализация цен, доходов и хозяйственной деятельности. Макроэкономическая стабилизация достигалась за счет сокращения денежной массы и огромной инфляции как следствия. Срочные системные преобразования включали приватизацию. Во внешнеэкономической деятельности целью стало вовлечение национальной экономики в мировое хозяйство. Результаты «шоковой терапии» скорее негативные, чем позитивные;

- 2) пути постепенного эволюционного преобразования экономики, взятому за основу в Китае.

Уже с середины 90-х годов и с началом стадии оживления страны с переходной экономикой демонстрировали неплохие в целом показатели

хозяйственного развития и рыночной экономики. Показатели ВВП постепенно пошли вверх. Однако высоким остается пока уровень безработицы.

С учетом неодинаковых стартовых условий разного времени начала преобразований их результаты получились разные. Наибольших успехов добились Польша, Венгрия, Чехия, Словения, Эстония, Словакия. Во многих странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) велика доля государственных расходов в ВВП: не менее 30–50 %. В процессе рыночного реформирования снизился уровень жизни населения и увеличилось неравенство в распределении доходов: примерно 1/5 часть населения смогла поднять уровень жизни, а около 30 % превратились в нищих.

В одну группу можно выделить бывшие советские республики, которые ныне объединены в СНГ. Их экономики демонстрируют различную скорость рыночных преобразований.

1.3.4. Развивающиеся страны, их классификация и особенности положения в мировом хозяйстве

Существуют определенные основания для выделения вчерашних зависимых и колониальных стран, отставших в своем экономическом и социальном развитии и условно объединенных термином «развивающиеся», в особую группу государств. В этих странах (а их не менее 130) проживает 80 % населения мира, и судьба этого региона всегда будет в существенной степени влиять на мировые процессы.

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

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

Развивающиеся страны по-прежнему являются крупными поставщиками сырья и топлива на мировой рынок, несмотря на то, что доля развивающихся стран в импорте странами Запада топлива за последние

годы несколько уменьшилась. Даже США, являющиеся крупными производителями сырья и топлива, достаточно обеспеченные собственными ресурсами, покрывают за счет импорта из развивающихся стран более половины потребления основных его видов. Что касается Японии и стран Западной Европы, то они ввозят из развивающихся стран до 90 % и более стратегических видов потребляемого сырья.

Являясь поставщиками сырья, они зависят от импорта готовой продукции, поэтому сегодня удельный вес развивающихся стран в мировом экспорте составляет около 30 %, в том числе в поставках промышленных изделий – 21,4 %.

Велика зависимость экономики этой группы стран от ТНК, а также финансовая зависимость. ТНК с самой передовой технологией не идут на ее передачу при создании в развивающихся странах совместных предприятий, предпочитая размещать там свои филиалы. В развивающихся странах сосредоточено не менее 1/4 зарубежных вложений ТНК. Частный капитал сегодня стал главным элементом иностранных поступлений в развивающиеся страны. На долю прямых иностранных инвестиций сегодня приходится более половины всех средств, поступающих из частных источников. Сумма накопленных прямых иностранных инвестиций в развивающемся мире в 1997 году превысила 650 млрд долл., что почти в 2 раза больше по сравнению с 1990 годом. Портфельные инвестиции возросли за тот же период почти в 6 раз. Распределение иностранных инвестиций происходит крайне неравномерно: 341 млрд долл. приходится на Азию (Китай, Сингапур, Индонезию, Малайзию), 187 млрд – на Латинскую Америку и лишь 54 млрд – на Африку.

Привлечение иностранного капитала не привело к решению проблем, стоящих перед развивающимися странами. Более того, некоторые из них обострились: усилилась неравномерность развития, обострилось соперничество за привлечение иностранных инвестиций. Кроме того, льготы, предоставляемые иностранному капиталу, часто шли в ущерб интересам местных предпринимателей, а широкое привлечение портфельных инвестиций, легко подверженных спекулятивным колебаниям, внесло дополнительный элемент неустойчивости в экономику ряда стран.

Финансовые средства развивающимся странам могут предоставляться в различных формах. Это официальная помощь, предоставляемая безвозмездно по решению ООН промышленно развитыми странами; государственные займы на двусторонней или многосторонней основе, а также займы международных финансовых институтов, частные

займы. В настоящее время большинство займов – частные. Они дороже и даются на меньший срок, чем государственные. Воздействие долгового бремени остается серьезным фактором, сдерживающим экономический рост развивающихся стран. Общая величина их внешнего долга оценивается примерно в 1 трлн долл.

Уровень экономического развития развивающихся стран можно охарактеризовать как *экономическую отсталость* от наиболее развитой части мира. Низкий уровень развития производительных сил, отсталость технической оснащенности промышленности, сельского хозяйства и социальной инфраструктуры – основные черты экономики этих стран в целом. Наиболее характерный признак отсталости – *аграрный профиль экономики и доля населения, занятого в сельском хозяйстве*. Индустриально-аграрный профиль экономики не типичен для развивающихся стран. Он сложился лишь в наиболее развитых странах Латинской Америки и нескольких азиатских государствах. В подавляющем большинстве стран сельскохозяйственная занятость и поныне в 2,5 раза, а иногда и в 10 раз превышает индустриальную. В этом отношении многие нефтедобывающие страны стоят ближе к развивающимся странам, чем к развитым.

Особенности социально-экономической структуры развивающихся стран связаны с *многоукладностью экономики*. Уклад можно определить как конкретно-историческую форму способа производства, когда он отмирает, уступая место более прогрессивному способу производства, либо зарождается в рамках старой формации. Развивающимся странам присущ значительный набор форм производства: от патриархально-общинной и мелкотоварной до монополистической и кооперативной. Особую роль в экономике развивающихся стран играют государство и государственный сектор. Хозяйственные связи между укладами ограничены. Уклады характеризуются своей системой ценностей и образом жизни населения. Патриархальный уклад характерен для сельского хозяйства. Частнокапиталистический уклад включает различные формы собственности и существует в торговле, сфере услуг. Возникновение капиталистического уклада имеет здесь свои особенности. Во-первых, часто он связан с экспортом капитала из более развитых стран, и в условиях неподготовленной экономики носит «анклавный» характер. Во-вторых, капиталистический уклад, развиваясь как зависимый, не может ликвидировать многоукладность и даже ведет к ее расширению. В-третьих, не наблюдается последовательного развития одной формы собственно-

сти из другой. Например, монополистическая собственность, чаще всего представленная филиалами ТНК, не является продуктом развития акционерной собственности и т. п.

Социальная структура общества отражает многоукладность. Общинный тип доминирует в общественных отношениях, гражданское общество только формируется. Для развивающихся стран характерны бедность, перенаселение, высокий уровень безработицы.

Экономическая роль государства в развивающихся странах весьма велика и наряду с традиционными функциями включает:

- осуществление национального суверенитета над природными ресурсами;
- контроль над иностранной финансовой помощью, чтобы ее использовать для осуществления проектов, предусмотренных в программах социального и экономического развития государства;
- аграрные преобразования, связанные с увеличением производства сельскохозяйственной продукции, созданием кооперативов и т. п.;
- подготовку национальных кадров.

Классификация развивающихся стран. Существует классификация развивающихся стран в зависимости от **уровня экономического развития**, измеряемая показателем ВВП на душу населения:

- 1) страны с высокими доходами на душу населения, сопоставимыми с доходами в развитых странах (Бруней, Катар, Кувейт, ОАЭ, Сингапур);
- 2) страны со средними показателями ВВП на душу населения (Ливия, Уругвай, Тунис и т. п.);
- 3) бедные страны мира. В эту группу входит большинство стран тропической Африки, страны Южной Азии и Океании, ряд стран Латинской Америки.

Другая классификация развивающихся стран связана с **уровнем развития капитализма** как хозяйственного уклада. С этой точки зрения можно выделить следующие группы развивающихся стран:

- 1) это государства, где государственный, иностранный и местный капитал преобладает. Экономическая активность государства является госкапиталистической по содержанию. В этих странах высока включенность иностранного капитала в местный. В рамках этой группы выделяются следующие подгруппы:
 - страны, где капиталистические и государственно-капиталистические формы преобладают не только в ВВП, но и в занятости населения

уже на протяжении длительного времени. Можно говорить о том, что здесь капитализм вытеснил натуральное хозяйство. Наиболее типичный пример – Аргентина и Уругвай;

- страны, где капиталистические отношения не только имеют господствующее положение, но и достигли высокой степени зрелости. Это Бразилия и Мексика – страны-конкуренты империалистических центров. К ним подтянулись и некоторые страны Азии. В них целые отрасли оснащены новой техникой и технологией, а рядом с иностранным капиталом функционируют сопоставимые местные монополии;

- страны более молодого капитализма последних десятилетий – 4 страны и территории Юго-Восточной Азии: Сингапур, Гонконг, Тайвань и Южная Корея. Их динамичное развитие опирается на освоение современных высокотехнологичных производств. Капитализм освоил в этих странах в первую очередь экспортный сектор, поэтому по структуре экспорта эти страны встали в ряд с развитыми капиталистическими государствами аналогичного размера;

- малые и мельчайшие страны, расположенные в Тихом Океане и Карибском бассейне (Бермудские и Багамские острова, Барбадос, Мартиника и др.). Некоторые из них сохранили колониальный статус или являются продолжением экономического пространства метрополии. Хотя они и малы, их развитие представляет интерес;

- 2) вторая группа государств – самая большая. Их особенность в том, что здесь капитализм представлен «анклавами», причем иногда весьма изолированными. Среди них выделяются 4 подгруппы стран:

- Индия как уникальный образец. В этой стране есть национальные капиталистические структуры монополистического типа. Но местные докапиталистические структуры очень устойчивы и противостоят развитию капитализма. Государство в Индии поддерживает капитализм в промышленности. Но его характерная особенность – ориентация на внутренний рынок, линия на ограничение притока иностранного капитала, особенно в банковской сфере, протекционизм по отношению к местному частному предпринимательству;

- страны, капиталистическое развитие которых началось относительно недавно и опиралось на их включенность в мировое капиталистическое хозяйство по линии поставок сырья, спрос на которое длительное время расширяется. Это страны «нефтяного капитализма» – Ближнего Востока и Африки (Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт, Ливия, Нигерия и др.). Доходы их были преимущественно рентного характера, они

и преопределили рынок в накоплении капитала. Сотни миллиардов долларов были вложены ими в банки и ценные бумаги иностранных государств. На базе «нефтяных денег» стал складываться экспорт капитала из развивающихся стран, причем в Египте и Иордании это способствовало развитию капитализма. Нефтяной кризис 80-х годов ударил по экономике этих стран, но как следствие, наметилась автономизация экономического роста стран в зависимости от уровня нефтедобычи. Ранее накопленные финансовые ресурсы образуют страховой фонд развития;

- большие и средние страны, капиталистическое развитие которых началось как бы «в обход» традиционных структур. Но постепенно местный капитал стал осваивать внутренний рынок. Тем не менее значительный удельный вес в экономике остается за докапиталистическими укладами. В этой группе стран такие разные и в основном многонаселенные страны, как Филиппины, Таиланд, Пакистан, Индонезия, Нигерия и др.;

- средние и малые страны преимущественно «анклавного» развития капитализма в Центральной и Южной Америке (Гватемала, Сальвадор, Доминиканская Республика, Парагвай, Боливия) и Северной Африке (Тунис, Марокко, Кения). К этой подгруппе примыкает Иордания на Ближнем Востоке и Шри Ланка в Южной Азии. Освоение местного рынка здесь осуществлялось на начальных этапах в основном иностранным капиталом, часто совместно с государством. Но национальный капитал постепенно становился частью капиталистического уклада;

3) третья группа – наименее развитые государства мира, примерно 30 стран с населением около 15 % населения развивающегося мира. Капиталистический уклад в них существует в виде фрагментов. Эти капиталистические «анклавы», в основном, представлены иностранным капиталом. 2/3 наименее развитых стран находится в Африке. В докапиталистическом секторе преобладают натуральные связи. Почти все сферы занятости населения – традиционные уклады. Единственная моторная сила развития в большинстве из них – государство. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП не более 10 %, ВВП на душу населения – не более 300 долл., а уровень грамотности – не более 20 % взрослого населения. У этих стран мало шансов улучшить свое положение самостоятельно, опираясь лишь на внутренние силы.

Модели индустриализации развивающихся стран. Стратегическое средство ликвидации отсталости развивающихся стран – индустриализация. Она является не самоцелью, но средством, пользуясь которым,

можно решить важнейшие проблемы, стоящие перед этими странами. Для экономик развивающихся стран характерно преобладающее развитие сельского хозяйства на низкой технической базе и сосредоточение в этой отрасли основной массы занятых, слабое развитие фабрично-заводской промышленности, зависимость от внешнего рынка и зачаточное состояние инфраструктурных отраслей.

Многообразные и нередко расплывчатые определения индустриализации порождены стремлением отразить в них многообразие процессов, входящих в ее содержание. Это порождает расширительную трактовку индустриализации, когда она представляется не как какой-то один, хотя и важный процесс в хозяйстве, но как все экономическое развитие в целом. Вместе с тем имеется и целый ряд ограничительных трактовок индустриализации:

- трактовка ООН, которая использует этот термин для обозначения развития обрабатывающей промышленности;
- отождествление индустриализации с развитием тяжелой промышленности;
- индустриализация как противоположность аграрному развитию страны;
- индустриализация как замена ручной техники машинной в масштабах народного хозяйства.

Целесообразно поэтому употреблять понятие «индустриализация» в широком и узком смысле.

Индустриализация в широком смысле есть перманентный процесс прогрессирующего промышленного развития, сопровождаемый, как правило, развитием товарно-денежных отношений.

Индустриализация в узком смысле есть определенный отрезок в развитии общества, период, в течение которого происходит становление промышленной организации общественного производства на основе замены ручной техники машинной.

Индустриализация является одновременно и технико-экономическим, и социально-экономическим процессом. Она ведет к ликвидации технической отсталости и вооружает народное хозяйство современными достижениями науки и техники. В то же время она теснейшим образом связана с уничтожением социально-экономической отсталости, с преобразованием всех общественных отношений.

Можно выделить три основных элемента, характерных для любого процесса индустриализации, вне зависимости от его особенностей в отдельных странах:

- внедрение в производство новейших достижений науки и техники и подъем на этой основе производительности труда;
- производство или импорт оборудования и машин, в которых воплощаются важнейшие достижения науки и техники;
- реконструкцию народного хозяйства на базе новейшей техники и создание крупного производства.

Анализируя индустриализацию как социально-экономический процесс, можно проследить связь индустриализации с переходом от докапиталистических укладов к укладам, основанным на машинной технике. При любой индустриализации умирающим является патриархальное натуральное хозяйство, так как в его рамках производительные силы развиваются чрезвычайно медленно и консервируется ручная примитивная техника. Стабилизирующим укладом является мелкое товарное производство. Оно легко приспосабливается к условиям индустриализации и использует ее, в результате чего сохраняется длительный срок. Быстро развивающимся укладом становится и капиталистический.

Логика индустриализации связана с преобразованием отсталой структуры экономики. В самом общем виде ее можно представить как некую последовательность.

На первом этапе совершенствуются отрасли, связанные с производством предметов потребления и на их основе происходит интенсивный процесс импортозамещения ряда потребительских товаров с целью ослабить зависимость от бывшей метрополии. В странах, богатых природными ресурсами, индустриальное развитие начинается, как правило, с расширения экспортных отраслей в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. В странах с избытком трудовых ресурсов акцент делается на формирование легкой промышленности и производстве предметов потребления.

На следующем этапе активизируется развитие инфраструктурных отраслей, при этом создаются отдельные отрасли машиностроения, начинается индустриальное насыщение сельского хозяйства. Далее формируются отрасли, производящие средства производства, причем на национальной основе. Продолжается развитие и остальных отраслей народного хозяйства при ускоренных темпах роста аграрного сектора.

Можно выделить несколько основных стратегий индустриализации, исторически сменяющих друг друга.

Стратегия «облагораживания экспорта». Эта стратегия исходит из того, что полуфабрикаты на мировом рынке стоят дороже, чем сырье,

а готовые изделия – дороже, чем полуфабрикаты. Отсюда стремление базировать развитие промышленности на первоочередном строительстве предприятий по переработке сельскохозяйственного и минерального сырья для экспорта. Например, в Африке было построено много предприятий, связанных с первичной переработкой леса, каучука, кофе, какао, в Либерии – предприятий по обогащению железной руды, в Марокко – по производству минеральных удобрений, Сьерра-Леоне – по обработке бриллиантов и т. п. Необходимо отметить, что это не подлинная индустриализация, так как фактически сохраняются существующие экономические структуры, а экономика страны продолжает ориентироваться на внешние рынки. Это можно назвать «прединдустриализацией», то есть созданием условий, способных облегчить последующую индустриализацию. Однако такая стратегия ограничена узкими рамками: одновременно с повышением цен на полуфабрикаты и готовые изделия по сравнению с ценами на сырье растут и пошлины, взимаемые западными странами по этим группам товаров.

Импортозамещающая стратегия. Стратегия родилась в 30–40-е годы XX века в странах Латинской Америки. Ее цель – поощрять и развивать в стране промышленное производство для замещения импорта промышленных товаров национальной, преимущественно потребительского назначения продукцией. Ее цель – создание национальной экономики с развитием отраслей тяжелой промышленности, ограничение иностранного капитала. Импортеры должны были сформировать внутренний спрос на те или иные товары, чтобы национальная промышленность могла постепенно его удовлетворять. Импорт предметов потребления замещался импортом оборудования, необходимого для их производства.

В своем развитии эта стратегия прошла два этапа. Вначале она опиралась на государственный сектор и национальный частный капитал. Это привело к тому, что большая часть промышленного производства была сориентирована на внутреннее потребление, доля товаров местного производства на рынках развивающихся стран в середине 60-х годов достигала 80 %. Возросла самообеспеченность этих стран промышленной продукцией. С конца 60-х годов эффективность импортозамещения начала падать. Основные причины заключались в том, что развитие внутреннего рынка шло медленнее, чем рост мощностей импортозамещающих производств. Росла зависимость от внешнего финансирования. В результате достигнуть ослабления зависимости от импорта промышленных товаров не удалось, а, наоборот, объем промышленного им-

порта вырос, изменив свой ассортимент в результате роста доли полуфабрикатов и оборудования. В центре этой стратегии была обрабатывающая промышленность, но ее горизонтальные и вертикальные связи игнорировались, а архаичный аграрный сектор не мог служить источником накоплений, так как его техническая база фактически осталась на прежнем уровне.

Экспортноориентированная стратегия. Цель названной стратегии – мобилизация внутренних ресурсов преимущественно для развития экспортного сектора экономики, формирование самого экспорта как источника покрытия расходов по импорту широкого круга потребительских товаров. Существует несколько потоков промышленного экспорта из развивающихся стран: продукция филиалов иностранных фирм, поставляемая по внутрифирменным каналам; продукция филиалов иностранных фирм, экспортируемая самостоятельно; продукция национальных предприятий, вывоз которой регулируется субконтрактными отношениями с иностранными фирмами или соглашениями о передаче технологии, а также продукция собственно национальных предприятий. Доступность рынков сбыта в промышленно развитых странах прямо зависит от того, к какому из потоков принадлежит данный товар. Национальный экспортный сектор может включать в себя как выпуск традиционных товаров – продукции добывающей промышленности и тропического земледелия, так и выпуск отдельных видов товаров высокой степени промышленной переработки.

В итоге к концу 70-х годов в развивающихся странах было достигнуто определенное сочетание двух основных стратегий: импортозамещения и стимулирования экспорта. Однако идет и поиск альтернатив. К основным **альтернативным концепциям** индустриализации можно отнести:

- концепцию **основных потребностей**. Суть ее в том, что необходимо удовлетворить основные нужды малоимущих слоев населения в питании, питьевой воде, одежде, жилье, коммунальных услугах. Для этого необходимо увеличение инвестиций в сельское хозяйство, мелкое товарное производство, а также увеличение государственных социальных расходов. Данная стратегия не затрагивает существенных изменений в базисе общества;

- концепцию **коллективной самообеспеченности**. Эта концепция, учитывая весьма скудные результаты преобразований, переносит акцент на интеграцию рациональных хозяйств в отдаленной перспективе,

а в качестве ближайших задач ставит активизацию сотрудничества между развивающимися странами в различных областях с целью освободиться от центров мирового капитализма. Однако сходная товарная структура экспорта и ограниченность ее номенклатуры более способствуют конкуренции, чем хозяйственному сближению.

Раздел 2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Важнейшей чертой функционирования мировой экономики на протяжении XIX–XX веков и особенно во второй половине прошедшего столетия служит поступательное развитие мировых хозяйственных связей. Его суть в том, что движение к экономической независимости и укреплению отдельных национальных хозяйств неизбежно ведет к растущей интернационализации хозяйственной жизни, повышению степени открытости национальных экономик и усилению их взаимозависимости на основе дальнейшего углубления международного разделения труда.

Международные экономические отношения представляют собой сложную и противоречивую систему хозяйственных связей как между отдельными государствами, их региональными и прочими объединениями, так и между компаниями в рамках мирового хозяйства. Важнейшими звеньями международных экономических отношений являются международная торговля товарами и услугами, международное движение капитала, международные валютные отношения и международная миграция рабочей силы.

2.1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

- ◆ *Теории международной торговли*
- ◆ *Динамика и структура международной торговли*
- ◆ *Методы государственного регулирования международной торговли*

2.1.1. Теории международной торговли

Развитие мировой торговли опирается на выгоду, приносимую ею участвующим в ней странам. Теория международной торговли дает представление о том, что находится в основе этого выигрыша от внешней торговли, или чем определяются направления внешнеторговых потоков. Международная торговля служит инструментом, посредством которого страны, развивая свою специализацию, могут повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом увеличивать объем производимых ими товаров и услуг, повышать уровень благосостояния населения.

Меркантилистская теория международной торговли. Она возникла в период первоначального накопления капитала и великих географических открытий, основывалась на идее о том, что наличие золотых запасов является основой процветания нации. Внешняя торговля, считали меркантилисты, должна быть ориентирована на получение золота, поскольку в случае простого товарного обмена обычные товары, будучи использованными, перестают существовать, а золото накапливается в стране и может быть вновь использовано для международного обмена. Торговля при этом рассматривалась как игра с нулевой суммой, когда выигрыш одного участника автоматически означает проигрыш другого, и наоборот. Для получения максимальной выгоды предлагалось усиление государственного вмешательства и контроля за состоянием внешней торговли. Торговая политика меркантилистов, названная *протекционизмом*, сводилась к тому, чтобы создавать барьеры в международной торговле, защищающие отечественных производителей от иностранной конкуренции, стимулировать экспорт и ограничивать импорт, вводя таможенные пошлины на иностранные товары и получая взамен своих товаров золото и серебро.

Теория абсолютных преимуществ А. Смита. В своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» в полемике с меркантилистами Смит сформулировал идею о том, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут выиграть от нее независимо от того, являются они экспортерами или импортерами. Каждая страна должна специализироваться на производстве того товара, где она обладает *абсолютным преимуществом* – выгодой, основанной на разной величине затрат на производство в отдельных странах – участницах внешней торговли. Отказ от производства товаров, по которым страны не обладают абсолютными преимуществами, и концентрация ресурсов на производстве других товаров приводят к увеличению общих объемов производства, росту обмена между странами продуктами своего труда.

Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо и Д. С. Милля. В работе «Начала политической экономии и налогового обложения» Рикардо показал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал теорию сравнительного (относительного) преимущества. При анализе направлений развития внешней торговли следует учитывать два обстоятельства: во-первых, экономические ресурсы – природные, трудовые и др. – распределены

между странами неравномерно, во-вторых, эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинаций ресурсов.

Преимущества, которыми обладают страны, не являются раз и навсегда данными, считал Д. Рикардо, поэтому даже страны, имеющие абсолютно более высокие уровни издержек производства, могут выиграть от торгового обмена. В интересах каждой страны специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество и наименьшую слабость и для которого не абсолютная, а относительная выгода является наибольшей – таков закон сравнительного преимущества Д. Рикардо. По версии Рикардо совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные (вмененные) издержки. Таким образом, *относительное преимущество* – выгода, основанная на более низких альтернативных (вмененных) издержках в стране-экспортере. Отсюда в результате специализации и торговли выиграют обе страны, участвующие в обмене.

Впоследствии Д. С. Милль в своем труде «Основания политической экономии» дал пояснения, по какой цене осуществляется обмен. Согласно Миллю, цена обмена устанавливается по законам спроса и предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность ее импорта – таков закон международной стоимости.

Теория Хекшера – Олина. Это теория ученых из Швеции, появившаяся в 30-е годы XX века, относится к неоклассическим концепциям международной торговли, так как эти экономисты не придерживались трудовой теории стоимости, считая производительными, наряду с трудом, капитал и землю. Поэтому причина торговли у них – разная обеспеченность факторами производства в странах – участницах международной торговли.

Основные положения их теории сводились к следующему: во-первых, в странах наблюдается тенденция экспортировать те товары, для изготовления которых используются имеющиеся в стране в избытке факторы производства, и, наоборот, импортировать товары, для производства которых необходимы относительно редкие факторы; во-вторых, в международной торговле прослеживается тенденция выравнивания «факторных цен»; в-третьих, экспорт товаров может быть заменен перемещением факторов производства за пределы национальных границ.

Неоклассическая концепция Хекшера – Олина оказывалась удобной для объяснения причин развития торговли между развитыми и развивающимися странами, когда в обмен на сырьевые товары, поступающие в развитые страны, в развивающиеся ввозились машины и оборудование.

Однако не все явления международной торговли укладываются в теорию Хекшера – Олина, так как сегодня центр тяжести международной торговли постепенно смещается к взаимной торговле «подобными» товарами между «подобными» странами.

Парадокс Леонтьева. Это исследования американского экономиста, подвергнувшего сомнению положения теории Хекшера – Олина и показывающего, что в послевоенный период экономика США специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, а не капитала. Эти же трудоемкие товары и экспортировались, хотя в США наблюдался избыток капитала, а не труда.

Теория жизненного цикла товара. Ее выдвинули и обосновали Р. Верной, Ч. Киндельбергер и Л. Вельс. По их мнению, продукт с момента появления на рынке и до ухода с него проходит ряд этапов, составляющих его жизненный цикл, а международное перемещение товаров происходит в зависимости от определенного этапа жизненного цикла. Так, на этапе *внедрения* осуществляется разработка нововведения, налаживание производства, сбыта и экспорта. Для этого этапа характерна повышенная трудоемкость изделия. Далее на этапе *роста* происходит переход к крупносерийному производству и проявляется тенденция повышения капиталоемкости производства, создаются предпосылки для организации производства за рубежом – сначала в развитых, а потом и в других странах. На этапе *зрелости* производство осуществляется уже во многих странах, а в стране нововведения начинает ощущаться насыщение рынка. Складываются условия для масштабного производства в развивающихся странах с вывозом нововведений. Наконец, этап *упадка* (с международных позиций) характеризуется сужением рынка данного товара в развитых странах, где крупнейшие компании развитых стран начинают производство и продвижение на рынок новых, более совершенных, товаров.

Теория М. Портера. Среди основных проблем внешней торговли находится совмещение интересов национальных экономик и интересов фирм, участвующих в международном товарообороте. По теории Портера, это связано с тем, как отдельные фирмы конкретных стран получают

конкурентные преимущества в мировой торговле некоторыми товарами в конкретных отраслях.

М. Портер на основе изучения практики компаний 10 ведущих индустриальных стран, на которые приходится половина мирового экспорта, выдвинул концепцию «международной конкурентоспособности наций». Он выделяет четыре атрибута страны, формирующих конкурентную среду, так называемый «национальный ромб». Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью следующих основных компонентов: 1) факторных условий; 2) условий спроса; 3) состоянием обслуживающих и близких отраслей; 4) стратегией фирмы в определенной конкурентной ситуации.

Серьезным стимулом к успеху на мировом рынке является достаточная конкуренция на внутреннем рынке. Искусственное доминирование предприятий с помощью государственной поддержки, с точки зрения Портера, – негативное решение, приводящее к растрате и неэффективному использованию ресурсов. Теоретические послышки М. Портера послужили основой для выработки рекомендаций на государственном уровне по повышению конкурентоспособности внешнеторговых товаров в Австралии, Новой Зеландии и США в 90-х годах XX века.

2.1.2. Динамика и структура международной торговли

Международная торговля – форма обмена продуктами труда в виде товаров и услуг между продавцами и покупателями различных стран.

Характеристиками международной торговли выступают объем мирового товарооборота, товарная структура экспорта и импорта и ее динамика, а также географическая структура международной торговли.

Экспорт – это продажа иностранному покупателю товара с вывозом его за границу.

Импорт – покупка у иностранных продавцов товаров с ввозом его из-за границы.

Современная международная торговля развивается достаточно высокими темпами. Среди основных тенденций развития международной торговли можно выделить следующие:

1. Происходит преимущественное развитие торговли по сравнению с отраслями материального производства и всего мирового хозяйства в целом. Так, по некоторым оценкам, за период 50–90-х годов XX века

ВВП мира вырос примерно в 5 раз, а товарный экспорт – не менее чем в 11 раз. Соответственно, если в 2000 году ВВП мира оценивался в 30 трлн долл., то объем международной торговли – экспорт плюс импорт – в 12 трлн долл.

2. В структуре международной торговли растет доля продукции обрабатывающей промышленности (до 75 %), из которой более 40 % – машиностроительная продукция. Лишь 14 % составляет топливо и другое сырье, доля сельскохозяйственной продукции – около 9 %, одежда и текстиль – 3 %.

3. Среди изменений в географическом направлении потоков международной торговли наблюдается повышение роли развитых стран и Китая. Однако развивающимся странам (в основном за счет выдвигения из их среды новых индустриальных стран с выраженной экспортной ориентацией) удалось существенно усилить свое влияние в этой сфере. В 1950 году на них приходилось только 16 % мирового товарооборота, а к 2001 году – уже 41,2 %. Среди отдельных стран лидерство в качестве мирового экспортера продолжали удерживать США. Вторую строчку среди ведущих мировых экспортеров занимает Германия. В целом на Западную Европу приходится не менее 1/3 внешнеторговых связей мира. В последние десятилетия значительный рывок в сфере международного обмена сделала Япония, выйдя на первое место в мире по вывозу машин и оборудования.

4. Важнейшим направлением развития внешней торговли является внутрифирменная торговля в рамках ТНК. По некоторым данным, на внутрифирменные международные поставки приходится до 70 % всей мировой торговли, 80–90 % продаж лицензий и патентов. Так как ТНК – важнейшее звено мировой экономики, мировая торговля является в то же время торговлей в рамках ТНК.

5. Расширяется торговля услугами, причем несколькими способами. Во-первых, это трансграничная поставка, например, дистанционное обучение. Другой способ поставки услуг – потребление за рубежом – предполагает передвижение потребителя или перемещение его собственности в страну, где услуга предоставляется, например, услуга гида в туристической поездке. Третий способ – коммерческое присутствие, например деятельность в стране иностранного банка или ресторана. И четвертый способ – перемещение физических лиц, являющихся поставщиками услуги за границей, например, врачей или преподавателей. Лидером в торговле услугами являются наиболее развитые страны мира.

2.1.3. Методы государственного регулирования международной торговли

С позиций классиков и неоклассиков представляется более рациональным осуществление свободной торговли, не ограничиваемой какими-либо протекционистскими барьерами, поэтому сторонники *фритредерства* (свободной торговли) обычно отмечают способность не регулируемого государством рынка обеспечить выбор наиболее эффективных вариантов международного разделения труда и повысить на этой основе уровень жизни населения стран-участниц. Приверженцы *протекционизма*, наоборот, указывают на необходимость для защиты интересов национальной промышленности, обеспечения занятости населения, его высокого жизненного уровня и т. д. Однако к началу XX века и неоклассическая теория признала как минимум два случая, когда свободная торговля невыгодна. Во-первых, это становление молодой отрасли в национальной экономике. В 40-х годах XIX века случай был рассмотрен немецким экономистом, представителем исторической школы Ф. Листом. Именно при зарождении отрасли, когда фирмы невелики и не способны конкурировать с иностранными, протекционистские меры оправданны. Во-вторых, введение пошлины эффективно, если в результате снижается цена и улучшаются условия торговли для страны, введшей пошлину. Такое возможно, если вызванное пошлиной падение импорта вынуждает иностранных экспортеров снизить цену, чтобы сохранить рынок сбыта.

На практике внешнеторговая политика государств отличается известным разнообразием, сочетая в себе элементы как либерализма, так и протекционизма.

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

1. **Тарифные методы** сводятся к использованию *таможенных пошлин* – особых налогов, которыми облагаются продукты международной торговли. Таможенные тарифы – это плата, взимаемая государством за оформление провоза за границу товаров и иных ценностей. Такая плата, называемая пошлиной, учитывается в цене товара и оплачивается, в конечном счете, потребителем. Таможенное обложение предполагает использование импортных пошлин для затруднения ввоза в страну иностранных товаров, реже используются экспортные пошлины. Протекционистский характер тарифов выражается в увеличении размеров пошлин для роста национальных цен на импортируемый товар. В результате происходит снижение его конкурентоспособности и обеспечи-

вается защита внутреннего рынка. Ввозные пошлины в основном колеблются в пределах 25 %, лишь для отдельных товаров они достигают 100 % их цены. Для облегчения национальным производителям конкуренции с иностранными фирмами, как правило, устанавливаются высокие таможенные пошлины при импорте готовой продукции и полуфабрикатов, особенно предметов роскоши, а более низкие – при импорте сырья и материалов. По форме исчисления различают пошлины:

- а) *адвалорные*, которые взимаются в процентах от цены товара;
- б) *специфические*, взимаются в виде определенной денежной суммы с объема, массы или единицы товара, например 10 долл. с 1 куб. м древесины.

Важнейшими целями использования импортных пошлин являются как непосредственное ограничение импорта, так и ограничение конкуренции, в том числе недобросовестной. Ее крайней формой является *демпинг* – продажа на внешнем рынке товара по ценам, ниже существующих на идентичный продукт на внутреннем рынке. Демпинг используется как для вытеснения конкурентов с рынка, так и для реализации излишков продукции и минимизации потерь прибыли в стране-экспортере.

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

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

- **валютный контроль** – ограничение в кредитно-денежной сфере. Например, финансовая квота может ограничивать количество валюты, которое может получить экспортер. Ограничения количественного порядка могут распространяться на объем иностранных инвестиций, количество иностранной валюты, вывозимой гражданами за границу, и т. п.;

- **налоги на экспортно-импортные операции** – налоги в качестве нетарифных мер, которые не регулируются международными соглашениями, как таможенные пошлины, и поэтому взимаются как с отечественных, так и с зарубежных товаров. Возможны и **субсидии** со стороны государства для экспортеров;

- **административные меры**, которые связаны в основном с ограничениями по качеству продаваемых товаров на отечественном рынке. Важное место занимают национальные стандарты. Несоблюдение стандартов страны может послужить поводом к запрету ввоза импортной продукции и ее реализации на внутреннем рынке. Подобным образом система национальных транспортных тарифов нередко создает преимущества в оплате перевозки грузов экспортерам по сравнению с импортерами. Кроме того, могут использоваться также другие формы косвенных ограничений: закрытие для иностранцев отдельных портов и железнодорожных станций, предписание об использовании при производстве продукции определенной доли национального сырья, запрет на приобретение государственными организациями импортных товаров при наличии национальных аналогов и т. д.

Следует отметить, что государство берет на себя значительную часть расходов по обучению кадров, исследованию конъюнктуры мирового рынка, а также по обеспечению необходимых политических условий их деятельности на внешнем рынке.

2.2. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ КАПИТАЛА

- ◆ *Международное движение капитала и его формы*
- ◆ *Импорт и экспорт капитала*
- ◆ *Мировые финансовые кризисы*

2.2.1. Международное движение капитала и его формы

Движение капитала – миграция капиталов между странами, приносящее доход их собственникам. Это также движение финансовых потоков между кредиторами и заемщиками различных стран. Рынок капи-

тала можно представить и как торговлю финансовыми активами между различными странами. В отличие от мировой торговли, которая имеет устойчивую тенденцию к ежегодному росту, в движении капитала существуют значительные колебания в зависимости от состояния и развития мировой общехозяйственной конъюнктуры.

Особенностью движения капитала на современном этапе является включение все большего числа стран в процесс ввоза и вывоза капитала. В целом государственная политика по привлечению иностранного капитала стала более либеральной. С начала 90-х годов стремление привлечь иностранных инвесторов становится одной из важнейших тенденций экономической политики большинства стран мира.

Международное движение капитала не предполагает физического перемещения из страны в страну производственных зданий и сооружений, оборудования и других инвестиционных товаров. Однако если машины и оборудование перевозятся в страну в качестве вклада в уставной капитал создаваемой или приобретаемой там фирмы, то в этом случае сделка будет рассматриваться как вывоз капитала.

На пути международного движения капитала стоят меньше барьеров и ограничений, чем на пути миграционных потоков рабочей силы. Но потоки движения капитала связаны с немалыми рисками. Информация о кредитоспособности может быть недостоверной. Существуют риски политического характера. Кроме того, если экспроприация иностранной собственности представляет собой редкое явление, то дискриминационные иностранные налоги довольно распространены. Наконец, зарубежный инвестор сталкивается с проблемой колебаний валютных курсов.

В современной экономической теории движение капитала, равно как и миграция рабочей силы, рассматривается как субституты международной торговли. Когда торговля между странами вызывается различиями в обеспеченности стран факторами производства, международное перемещение факторов производства, в первую очередь капитала, замещает внешнюю торговлю. Международные потоки капитала устремляются туда, где реализация инвестиционных проектов обеспечивает большую экономическую отдачу. Это создает важный источник получения выигрыша от международного перемещения капитала.

По **источникам происхождения** различают государственный и частный капитал. Государственный капитал представлен займами, ссудами, грантами и т. п., частный капитал – инвестициями и кредитами.

По **срокам размещения** выделяются кратко-, средне- и долгосрочные вложения капитала. К долгосрочным относят обычно вложения на срок более 15 лет.

По **целям кредитования** различают прямые, портфельные и ссудные инвестиции. Прямые инвестиции связаны с собственностью и правом контроля над предприятием. Портфельные дают лишь долгосрочное право на доход, связанный, в основном, с ростом курса акций. Прямые и портфельные инвестиции относятся к предпринимательскому капиталу. Как правило, они благоприятно влияют на состояние платежного баланса страны.

Ссудные инвестиции связаны с иностранными займами и кредитами в различных формах, требующих платности, срочности и возвратности. Преимуществом ссудного капитала является относительная свобода их использования.

В мировой практике под **прямыми инвестициями** понимаются капиталовложения, сделанные юридическими и физическими лицами, полностью владеющими предприятием или не менее 10 % акций акционерного предприятия. Закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» также отражает эту закономерность. Иностранцам инвесторам прямые инвестиции обеспечивают право на управление предприятием и представляют собой преимущественно взносы в уставные фонды совместных предприятий и кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятий.

Сравнивая относительную предпочтительность капитала в различных формах, следует подчеркнуть, что прямые инвестиции имеют ряд преимуществ, в том числе такие, как активизация деятельности частного сектора, облегчение доступа к новым технологиям и методам управления, расширение возможностей реинвестирования прибылей внутри страны, создание новых рабочих мест и т. п.

Под **портфельными инвестициями** понимается покупка нерезидентами акций, паев, векселей, государственных ценных бумаг, составляющих менее 10 % акционерного капитала предприятия. Портфельные инвестиции не дают вкладчикам права участвовать в управлении предприятием.

С середины 90-х годов прослеживается тенденция к увеличению импорта в Россию портфельных инвестиций. Они стали внедряться в связи с телекоммуникации, пищевую, деревообрабатывающую и другие отрасли российской промышленности. Иностранные инвесторы сыграли важ-

ную роль и в становлении рынка корпоративных ценных бумаг. Данный рынок в значительной степени сформировался под влиянием заказов на покупку ценных бумаг, которые размещали зарубежные инвесторы.

Ссудные инвестиции в официальной статистике России относятся к прочим инвестициям. Это торговые кредиты, банковские вклады и кредиты правительств иностранных государств, выданные под гарантии правительства Российской Федерации. В мировой практике прослеживается устойчивая тенденция к росту ссудных инвестиций. Как показывает мировой опыт, ни одно государство в мире при создании развитой рыночной экономики не могло обойтись без внешних заемных финансовых ресурсов.

Большая часть ссудных инвестиций приходится на международные финансовые организации, крупные коммерческие банки и банковские консорциумы, фонды экономического сотрудничества. Как свидетельствует мировая практика, более жесткие условия займов и кредитов предлагают частные банки и государственные организации при кредитовании экспортных поставок. Наиболее предпочтительными являются кредиты международных финансовых организаций и двусторонняя помощь развитию.

2.2.2. Импорт и экспорт капитала

Развитие мирового производства требует постоянного использования значительных объемов капитала. Нехватка внутренних средств и стремление капитала к самовозрастанию вызывают перемещение огромных масс капитала между странами. Мощным импульсом движения капитала является несбалансированность государственных финансов во многих странах. Международное движение капитала представляет собою одно из важнейших орудий в конкурентной борьбе компаний и стран.

Товарами или инструментами международного рынка капитала является любое финансовое требование, обозначенное в иностранной валюте: валюта, акции, векселя и др. Эти и другие финансовые инструменты представляют определенные формы движения капитала – ссудного или предпринимательского.

Динамика мирового импорта прямых иностранных инвестиций говорит о существенном росте и возрастании их объема с 200 млрд долл. в 1990 году до 1 трлн в 2000 году, то есть за 10 лет не менее чем в 5 раз. Большая часть привлекаемых инвестиций связана с концентрацией ка-

питала в форме международных слияний и приобретения зарубежных компаний (трансграничных слияний). Наиболее интенсивно эти процессы происходили в таких отраслях мировой экономики, как финансовые услуги, телекоммуникации, химическая и фармацевтическая промышленность, энергетика.

Распределение инвестиционных потоков капитала в мировой экономике происходит в острой конкурентной борьбе между отдельными странами за финансовые ресурсы. В географическом распределении импорта капитала усилилась долгосрочная тенденция к повышению удельного веса развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Доля указанных стран в ежегодном притоке прямых иностранных инвестиций увеличилась с 17 % в конце 80-х годов до почти 30 % к концу 90-х.

Как показывает мировой опыт, привлечение зарубежных инвестиций оказывает положительное влияние на экономику принимающих стран. Рациональное использование зарубежных капиталовложений способствует развитию производства, передаче новых технологий, созданию новых рабочих мест, росту производительности труда, повышению конкурентоспособности продукции на мировом рынке, развитию отсталых регионов. Привлечение иностранного капитала и создание совместных предприятий расширяют налогооблагаемую базу и могут стать важным дополнительным источником формирования доходной части государственного бюджета.

Эффективность привлечения иностранного капитала определяется рядом макроэкономических показателей:

- удельным весом иностранных инвестиций в общем объеме внутренних валовых капиталовложений;
- объемом и долей продукции, выпускаемой на предприятиях с участием иностранного капитала в общем объеме промышленного производства;
- количеством и долей занятых на предприятиях с участием иностранного капитала в общей численности занятых;
- производительностью труда с участием иностранного капитала;
- долей продукции предприятий с участием иностранного капитала в общем экспорте и импорте страны;
- удельным весом продукции предприятий с участием иностранного капитала в ВВП.

Мотивы экспорта капитала из одной страны в другую были определены еще классиками политической экономии капитализма. Основной

мотив вывоза – более высокая норма прибыли. В настоящее время компания или фирма, принимая решение о вывозе капитала, учитывает множество факторов, но основной мотив остается прежним.

Данные о движении капитала свидетельствуют о том, что финансовые отношения превратились в самостоятельный современный сектор мирового хозяйства. И если до середины 70-х годов финансовые операции были тесно связаны с развитием производства и внешней торговлей, то сейчас они являются саморазвивающимися, слабо связанными с материальной, вещной, экономикой.

В современном процессе глобализации и интеграции мировой экономики экспорт капитала, преимущественно в форме прямых инвестиций, занимает одно из ведущих мест. Вместе с тем, несмотря на увеличение абсолютных объемов капиталовложений, их доля в мировом производстве остается незначительной. Прямые иностранные инвестиции в 1913 году составляли 9 % от мирового объема производства, а в начале третьего тысячелетия этот показатель остается практически на прежнем уровне. По объему к 2000 году экспорт предпринимательского капитала превысил 1 трлн долл. Значительное увеличение прямых инвестиций в мире в последние годы было связано с ростом трансграничных слияний и приобретений.

В настоящее время в структуре инвестиционных потоков сохраняется тенденция к увеличению доли реинвестиций в общем объеме новых капиталовложений. Согласно проведенным исследованиям, на протяжении последнего десятилетия прошлого века около 75 % новых капиталовложений за рубежом осуществлялось за счет реинвестиции прибыли. Оставшаяся часть приходилась на межфирменные кредиты, поставку инвестиционного оборудования и безвозмездные вложения.

В отраслевой структуре экспорта капитала прослеживается устойчивая тенденция к последовательной переориентации с отраслей добывающей промышленности в 50-е годы на отрасли обрабатывающей промышленности уже в 60–70-е годы и на сферу услуг в 80–90-е годы.

Лидирующие позиции по экспорту капитала занимают промышленно развитые страны, хотя их доля в вывозе предпринимательских инвестиций имеет тенденцию к сокращению. Основная доля средств на международных рынках капитала поглощается заемщиками из стран ОЭСР (60–90 %). Крупнейшими среди них являются корпорации США (65–70 %). Основными кредиторами на международных рынках капитала также выступают хозяйствующие субъекты развитых стран: Японии, Германии,

Швейцарии и др. В 2000-е годы к ним присоединился ряд развивающихся стран: КНР, Саудовская Аравия и др.

Получение средств на международных рынках капитала происходит на определенных условиях. Цена кредита определяется процентной ставкой. Долгосрочные мировые процентные ставки в 1960-е годы составляли в среднем 3 %, во второй половине 1970-х годов они понизились до 0,5 %, а затем повышались. В конце 1990-х годов они равнялись 3,5 %, а в 2000–2005 годы повысились до 4,1 %. Краткосрочные ставки в 1960-е годы составляли 1,25 %, затем понизились, в начале XXI века повысились до 2,5 %. Расчеты показывают, что увеличение государственного долга вызвало основной сдвиг в процентных ставках в последние десятилетия. На величину процентных ставок влиял также уровень прибыли, которая в среднем повысилась.

2.2.3. Мировые финансовые кризисы

Развитие мировых финансовых отношений сопровождается вспышками финансовых кризисов. Уже в прошлом столетии они стали приобретать международный характер. Ярко выраженный международный характер финансовых кризисов проявился в XX веке, что было отражением происходящих структурных изменений в мировой хозяйственной системе.

Возможности финансового кризиса заложены в характере и формах движения капитала. Сделки на рынках капиталов означают финансирование будущей стоимости, которую еще предстоит создать. Разрыв между будущими доходами и поиском ликвидности создает угрозу невозвращения средств кредитору.

Под *международным финансовым кризисом* понимается глубокое расстройство кредитно-финансовых систем в целом ряде стран, приводящее к резким диспропорциям в международных валютно-кредитных системах.

Центром финансовых кризисов является денежный капитал, а непосредственной сферой проявления – кредитные учреждения и государственные финансы.

Финансовый кризис включает следующие явления:

- обвальное падение валютных курсов и их резкие скачки;
- повышение процентных ставок;
- изъятие банками своих депозитов в других кредитных учрежде-

ниях, ограничение и прекращение выдачи наличности со своих счетов (банковский кризис);

- нарушение нормальной системы расчетов между компаниями посредством финансовых инструментов (расчетный кризис);

- кризис денежного обращения;

- долговой кризис.

Как правило, условиями финансовых кризисов являются нарушения в соотношении различных видов активов в определенных звеньях финансовой системы. Так, при признаках неблагополучия в компании акционеры начинают продавать акции, что может вызвать тенденцию понижения в биржевых курсах. Когда возникают сомнения в надежности банков, вкладчики стремятся изъять свои вклады, а так как банки обладают ограниченными ликвидными средствами, то они не могут сразу вернуть значительную часть вкладов.

В силу взаимосвязанности элементов хозяйственной системы может начаться цепная реакция, приводящая к финансовому кризису. Иностраный капитал начинает уходить из страны. Уходит и национальный капитал. Бегство капитала из страны приводит к увеличению спроса на иностранную валюту. Даже высокий уровень валютных резервов страны может оказаться неспособным удовлетворять нарастающий спрос.

Широкое использование информационной техники привело к тому, что кризисы, возникающие на национальных финансовых рынках, быстро приобретают международный характер.

В последние десятилетия на внутренние предпосылки финансовых кризисов накладываются внешние, связанные с огромными потоками капитала через границы, которые способны подорвать финансовое положение страны в связи с ослаблением государственного регулирования. Это увеличило возможности проведения чисто спекулятивных операций в мировой финансовой системе.

В мире насчитывается 4 тыс. «хеджфондов», специализирующихся на спекулятивных операциях. Большая часть активов этих фондов находится в США. Они сосредотачивают сотни миллиардов ликвидных средств, которые могут быть использованы для получения спекулятивной прибыли. По оценке МВФ, крупнейшие фонды способны мобилизовать огромные активы для нападения на ту или иную национальную валюту или фондовый рынок.

Финансовые кризисы являются отражением нестабильности мировой экономики и результатом массивного привлечения иностранно-

го капитала, особенно в ссудной краткосрочной форме. Большие внешние дисбалансы делают хозяйство страны чувствительным к внешним изменениям в структурах обменных курсов валют. Финансовые кризисы показывают необходимость перестройки мировой финансовой системы, введения большей открытости, улучшения отчетности, укрепления национальной экономической политики.

2.3. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

- ◆ *Миграция рабочей силы, ее причины и виды*
- ◆ *Экономические и неэкономические аспекты миграции*
- ◆ *Регулирование трудовой миграции*

2.3.1. Миграция рабочей силы, ее причины и виды

Важную часть всемирных экономических отношений составляет *международная трудовая миграция* – перемещение трудящихся, ищущих работу, в другие страны.

Несмотря на наличие безработицы в развитых странах Запада, эти страны широко используют иностранных рабочих из государств с менее высоким уровнем экономического развития и более дешевой рабочей силой. Предприниматели заинтересованы в использовании таких рабочих, поскольку те согласны фактически на любые условия труда и низкую заработную плату, с готовностью берутся за тяжелую, опасную и грязную работу, на которую не соглашается большинство местного населения, трудятся дольше, чем обычно полагается в данной стране, не имеют сколько-нибудь надежной социальной защиты. Иностранцев рабочих в случае необходимости легко уволить. Главным мотивом миграции рабочей силы является более высокая заработная плата.

Для предпринимателей выгода использования иностранной рабочей силы заключается в повышении нормы прибыли не только за счет более низкой оплаты труда самих иммигрантов, но и вследствие давления, которое они неизбежно оказывают на общий уровень заработной платы в сторону его понижения. Наплыв работников из-за границы осложняет проблему занятости в развитой стране, отрицательно воздействует на экономическое положение трудящихся в ней.

В развивающихся странах, откуда рабочая сила уходит за рубеж, также возникают серьезные осложнения. Эти страны лишаются наиболее мобильной и обычно лучшей части трудовых ресурсов, в силу чего правительства ряда развивающихся стран проводят политику, сдерживающую отток квалифицированных работников за границу.

Международная трудовая миграция – это межгосударственное перемещение трудовых ресурсов со сменой постоянного места жительства. Она включает два встречных явления: эмиграцию и иммиграцию. *Эмиграция* – выезд населения страны за границу, *иммиграция* – въезд населения других стран на территорию данной страны. Эти разнонаправленные потоки трудовых ресурсов формирует международный рынок труда, который объединяет аналогичные рынки на уровне государств и регионов. Трудовая миграция является формой существования международного рынка труда.

Исторически миграционные процессы возникли много столетий назад. Первым массовым перемещением трудящихся был завоз рабов из Африки в Америку. После отмены рабства в США началась новая волна миграции. История свидетельствует, что размеры ежегодных притоков иммигрантов зависят от экономических условий страны. Снижение экономического роста, неблагоприятные торговые условия, рост безработицы и снижение реальных доходов определяют большой потенциал эмиграции. Бурное промышленное развитие и повышение уровня жизни в XIX веке значительно сдерживали рост общей эмиграции из Великобритании и Германии. В 60-е годы прекратилась эмиграция граждан Японии в связи с ростом экономики страны. На протяжении всей истории миграции рабочей силы менялись ее причины и формы, масштабы и направления. Точками притяжения мигрантов из других стран являются США и Канада, Западная Европа, Ближний Восток и Австралия.

Массовая миграция в США всегда была велика. Богатства этой страны привлекали и привлекают население многих стран мира. Размеры ежегодного притока мигрантов зависели от экономических условий в США, стимулирующих миграцию из Европы и других регионов. Сегодня в страну легально иммигрирует более 700 тыс. чел. в год.

В середине 90-х годов приток иммигрантов в Западную Европу был на уровне 180 тыс. чел. в год. Странами, принимающими основную массу иммигрантов, являются Германия, Франция, Великобритания, Швейцария. Созданию новых рабочих мест в странах Европейского союза способствует ускоренный экономический рост. Это привлекает иммигран-

тов. С 70-х годов стал формироваться мировой рынок рабочей силы в районе нефтедобывающих стран Ближнего Востока. К началу 90-х годов иностранная рабочая сила здесь более чем в два раза превышала численность местного рабочего населения. В ОАЭ, к примеру, удельный вес иностранцев в общей численности рабочих составляет около 97 %, в Кувейте – 86,5, в Саудовской Аравии – почти 40 %. Без международной трудовой миграции было бы невозможно освоение богатых месторождений нефти, расположенных на территории этих стран, собственные трудовые ресурсы которых не в состоянии обеспечить этот процесс.

Классической страной иммиграции Азиатско-Тихоокеанского региона является Австралия. В XIX–XX веках эта страна принимала большое количество эмигрантов из разных стран. В начале 90-х годов Австралия проводит миграционную политику, стимулирующую развитие бизнеса, поэтому в первую очередь привлекаются иностранцы, осуществляющие инвестиции в экономику страны. Именно с этого десятилетия иммиграционная волна в Австралию заметно уменьшилась.

Новым регионом мировой миграции рабочей силы стали страны СНГ. Миграция проявилась в оттоке видных ученых, писателей, артистов, составляющих культурный потенциал бывшего СССР.

В последние два десятилетия миграция приобрела и экономический характер. Она обусловлена внутренними проблемами, возникающими в процессе перехода к рыночной экономике. Одним из экономических факторов, стимулирующих миграцию, является безработица. В странах СНГ она порождена сокращением производства во многих отраслях народного хозяйства, упадком культуры, образования.

Важным фактором, объясняющим «миграционное настроение», является заработная плата, средний уровень которой не обеспечивает нормального существования.

Итак, *причины миграции* могут быть различными. За последние годы все большую роль стали играть экономические причины: поиск работы, повышение доходов, уровня жизни и т. п. Хроническая безработица, которая существует в некоторых странах (особенно слаборазвитых), стала важным фактором усиления миграции. Этому же способствуют увеличение в последние годы размеров вывозимого капитала, создание разветвленной сети филиалов крупных фирм за рубежом, так как вслед за капиталом в эти страны устремляются и желающие получить работу. *Миграционные потоки* направляются, как правило, из развивающихся в промышленно развитые страны. В промышленно развитых странах бла-

годаря возможности решать комплекс социально-экономических задач сложился достаточно высокий жизненный уровень населения, обладающего, в основном, определенным уровнем образования и культуры. Поэтому в производстве и инфраструктуре существует целый перечень непрестижных низкооплачиваемых работ и специальностей, на которые трудно найти работника. В то же время в развивающихся и бывших социалистических странах, где высок уровень безработицы, а зарплата низкая, существует много желающих занять такие места и решить, таким образом, проблему материальной обеспеченности семьи.

Международная миграция рабочей силы между развитыми странами осуществляется прежде всего по неэкономическим причинам. В этом случае значительную роль играют престижность работы или фирмы, возможность профессионального роста, карьеры, культурные потребности. Для развитых стран большая проблема – так называемая «утечка умов», например, из Европы в США. Своеобразным центром притяжения иммигрантов стал Израиль, созданный в 1947 году. Его население на 60 % увеличилось за счет миграционных потоков и в значительной мере (на 30 %) за счет выходцев из СССР.

Еще одно направление в миграции рабочей силы – это *отъезд квалифицированных специалистов и ученых* в развивающиеся страны, который зачастую вызван экономическими факторами, новыми возможностями в работе и, наконец, просто желанием устроиться на новом месте, проверить свои возможности в новых условиях работы. Данный поток мигрантов сравнительно небольшой.

Каковы результаты миграции трудовых ресурсов для стран, экспортирующих рабочую силу, и стран, принимающих ее? Для отдельной страны экспорт рабочей силы является важным источником валюты в страну. Она поступает регулярно в виде переводов семьям и при возвращении работника из-за рубежа. Отъезд рабочей силы за границу означает улучшение ситуации на внутреннем рынке труда, сокращение безработицы в стране. В то же время пересылаемые в страну переводы позволяют семьям повышать уровень потребления, увеличивают совокупный спрос, стимулируют развитие производства, т. е. дают возможность стране в целом успешнее решать комплекс внутренних социально-экономических проблем. Часть полученных денег через покупку акций, земли, недвижимости прямо вкладывается в развитие национальной экономики. Работающие за границей в процессе труда приобретают новые профессиональные навыки, опыт, знания, которые используют при возвращении на родину, повышая результативность труда.

Страны, импортирующие рабочую силу, решают прежде всего задачу снижения затрат на производство. Рабочие-иммигранты получают значительно меньшую зарплату, чем местные рабочие, что позволяет снизить издержки производства и повысить конкурентоспособность национальных товаров на мировом рынке. Если импортируется квалифицированная рабочая сила, то в стране снижаются издержки на ее подготовку.

Особенностью современной международной трудовой миграции становится возрастание ее объемов. Если в 1960 году в мире насчитывалось 3,2 млн трудящихся-мигрантов, то в 1995 году их было уже более 35 млн.

Выход России на международный рынок труда ограничивается рядом обстоятельств. Более высокий уровень жизни в промышленно развитых странах и более высокая оплата труда постоянно увеличивают количество желающих выехать на работу. Но возникают противодействующие факторы: языковой барьер, непризнание большинством стран мира отечественных дипломов о высшем образовании, в целом невысокая квалификация рабочих и служащих.

Миграционные процессы в России. Начиная с 80-х годов наблюдалось стабильное превышение численности иммигрантов над эмигрантами в пределах 100–200 тыс. человек. С 1992 года наметилась тенденция иммиграции в Россию. В 1994 году в структуре иммиграционного потока преобладала доля прибывших (96,2 %) из бывшего СССР. За пределами России в 1993 году проживало более 17 % русских, в том числе только на Украине (или, как теперь говорят, в Украине) 11,4 млн человек, то есть 22 %. В республиках Средней Азии и Казахстана проживают еще 10 млн русских, около 3 млн – в странах Прибалтики и Молдовы.

Националистические настроения в упомянутых государствах приводят к оттоку русскоязычного населения из стран бывшего СССР. В докладе о тенденциях миграции в Европе, подготовленном Институтом ООН, численность славянского населения в неславянских странах бывшего СССР к 2016 году уменьшится на 15–30 %.

Помимо проблем иммиграции из стран ближнего зарубежья в России существует проблема беженцев и нелегальных мигрантов из развивающихся стран Азии и Африки, принявшая весьма внушительные размеры.

На фоне возросших иммиграционных процессов эмиграция в России имеет тенденцию к сокращению. По сравнению с 1988 годом – годом эмиграционного пика, по данным на 1994 год, число эмигрировавших из России уменьшилось более чем в 2 раза. Данный год стал годом стабилизации эмиграции россиян в страны дальнего зарубежья. В 1998 году, когда

в России произошли дефолт и финансово-экономический кризис, резкое обесценивание национальной валюты, возникла невозможность государства выполнить свои обязательства, в стране наметились тенденции к эмиграции в западные страны, в том числе в США, Канаду, Великобританию, Австралию, Израиль, Германию, Францию, Испанию. Но эти миграционные процессы были незначительными, так как социально-экономическое положение в Российской Федерации начиная с 1999 года стало улучшаться.

2.3.2. Экономические и неэкономические аспекты миграции

Социально-экономические аспекты международной трудовой миграции можно рассматривать с трех точек зрения: мигранта, страны выбытия и страны прибытия.

Общеизвестно, что экономический интерес мигрантов состоит в повышении своего жизненного уровня в стране прибытия. Страны в зависимости от разных факторов могут быть заинтересованы как в иммиграции, так и в эмиграции. Эмиграционный интерес, как правило, имеют развивающиеся страны, где весьма сложная демографическая ситуация и относительно низкий уровень жизни. Интересы всех трех субъектов могут совпадать или противоречить друг другу.

Примером классического совпадения интересов может быть период освоения Нового Света. Избыток трудовых ресурсов в Европе и потребность в них в Америке привели к гармонии интересы двух континентов. Интересы мигрантов, вызванные более высоким уровнем жизни в Америке, полностью отвечали интересам обеих стран.

Кроме экономического и социального аспектов международной миграции, есть еще демографический и политический аспекты. Так, повышение плотности населения усложняет отношения в системе человек – природа. Концентрация населения в городах вызывает рост социальной напряженности, ведет к разжиганию национальных конфликтов, росту преступности и т. п. При формировании концепции миграционной политики следует учитывать и те, и другие аспекты.

2.3.3. Регулирование трудовой миграции

Для ликвидации отрицательных последствий и усиления положительных эффектов, получаемых страной в результате трудовой миграции, необходимо использовать набор средств государственного и межго-

сударственного регулирования миграционных процессов. Вмешательство государства в процесс перемещения рабочей силы через государственные границы возникло раньше, чем регулирование международных рынков товаров и услуг. Уже на исходе XIX века появились законодательные акты, запрещающие выезд своих рабочих и въезд нежелательных иностранных граждан. Напротив, поощрялась иммиграция специалистов для перспективных отраслей экономики, представителей редких профессий, лиц с мировым именем в области науки, культуры, искусства и спорта, представителей бизнеса, инвестирующих свой капитал в экономику принимающей страны, и, наконец, рабочих, согласных выполнять вредные и тяжелые работы за минимальную заработную плату.

Сегодня в государствах мирового сообщества сложилась целая система мер регулирования межстрановой миграции рабочей силы, включающая законодательство о юридическом, политическом и профессиональном статусе мигранта. Миграционная политика проводится непосредственно через национальные службы миграции, создаваемые, как правило, при министерствах труда, юстиции или иностранных дел. Иммиграционные службы осуществляют функции контроля за въездом в страну. В круг их обязанностей входят выдача въездных виз, разрешений, согласование их с заявками предпринимателей относительно найма на работу, а также контроль за временем пребывания иностранной рабочей силы в стране.

Определенную роль в регулировании миграции рабочей силы играют международные организации, в частности Международная организация труда (МОТ). В 1962 году было принято соглашение об основных нормах социальной политики, согласно которому мигранты должны пользоваться не меньшей защитой и преимуществами, чем коренные жители страны-импортера. Соглашение обязывало государства – члены МОТ обеспечивать сохранение мигрантам по месту их жительства права на получение социальных пособий, приобретенных по месту найма (пособия по болезни, материнству, инвалидности, старости, в случае смерти кормильца и т. д.). В начале 70-х годов в связи с кризисным состоянием экономики в странах иммиграции стало наблюдаться общее ухудшение положения на рынках труда, сопровождающееся негативным отношением к иностранным рабочим. Оценив сложившуюся ситуацию, правительства многих западных стран стали разрабатывать и реализовывать программы стимулирования возврата рабочих на родину. Проводилось оказание материальной помощи иммигрантам, желающим вернуться на

родину. Источниками выплат и пособий служили средства пенсионного фонда и фонда социального страхования, отчисления в которые проводили сами рабочие за время пребывания в стране иммиграции.

Вопреки ожиданиям эффект от программ материального стимулирования оказался в целом незначительным. Большая часть иностранцев осталась в Европе, надеясь в перспективе получить там работу и улучшить свое материальное положение.

Как показывает практика, жесткие меры при регулировании миграционных потоков также не приводят к положительным результатам.

2.4. МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ

- ◆ *Международные валютные отношения. Эволюция мировой валютной системы*
- ◆ *Формы международных расчетов. Платежный баланс*
- ◆ *Международный валютный рынок. Виды валютных операций*
- ◆ *Международный кредитный рынок. Еврорынок валют и кредитов*
- ◆ *Роль валютно-финансовых организаций системы ООН в международных экономических отношениях*

2.4.1. Международные валютные отношения. Эволюция мировой валютной системы

Важнейшей составной частью международных экономических отношений являются валютные отношения, через них осуществляются платежные и расчетные операции в мировой экономике. Формой организации и регулирования валютных отношений является валютная система. **Валютная система** – это совокупность экономических отношений, связанных с формированием валюты и форм их организации (наличием соответствующих институтов: организаций, учреждений, правовых норм).

Мировая валютная система – это форма организации валютных отношений, обусловленная развитием мирового хозяйства, усилением интеграционных процессов в мире и юридически закрепляемая межгосударственными соглашениями.

Основой мировой валютной системы являются:

- национальные валюты, а также коллективные резервные валютные единицы, такие как СДР, ЭКЮ, сейчас евро; резервные валюты выполняют функцию платежного и резервного средства, а также являются международными счетными единицами;

- международные ликвидные активы, т. е. платежные средства, принимаемые для погашения международных обязательств;

- валютные паритеты и курсы;

- условия взаимной обратимости, конвертируемости валют;

- международные расчеты и валютные ограничения;

- валютные рынки и мировые рынки золота;

- органы регулирования, контроля и управления, представленные национальными и межгосударственными организациями.

Международные валютные отношения основываются на национальных валютах. Под **валютой** понимаются национальные денежные единицы, используемые в международном платежно-расчетном обороте. Термин валюта (от итал. *valute* – цена, стоимость) многозначен, им обозначаются:

- национальные денежные единицы страны;

- денежные знаки иностранных государств и выраженные в них кредитные и платежные средства;

- международные счетные валютные единицы СДР (SDR – Special Drawing Rights – специальные права заимствования); использовавшиеся ранее европейские валютные единицы ЭКЮ (ECU – European Currency Unit), а в настоящее время евро.

Валютные отношения оказывают существенное влияние на национальный воспроизводственный процесс, что в свою очередь способствует увеличению объемов мировой торговли валютой, появлению новых финансовых инструментов и институтов.

Национальные денежные единицы приравниваются друг к другу в определенных пропорциях, в результате определяется «цена» одной валюты в денежных единицах другой страны. Соотношение между двумя валютами, устанавливаемое законодательно или под влиянием спроса и предложения, называется **валютным курсом**. Фиксирование курса национальной валюты в иностранной валюте называется **валютной котировкой**. Валютный курс может быть определен разными способами: во-первых, в форме *прямой котировки*, т. е. как число единиц национальной валюты (рублей), необходимое для приобретения одной едини-

цы иностранной валюты, т. н. **обменный курс**. Во-вторых, он может быть определен в форме *обратной котировки*, т. е. как число единиц иностранной валюты, необходимое для приобретения одной единицы национальной валюты, т. н. **девизный курс**. При прямой котировке курс продажи выше курса покупки. Разница между курсами называется **маржой**; за счет маржи покрываются издержки и получают прибыль банки, осуществляющие операции с валютой. Кроме того, в валютных операциях используется также расчетный курс двух иностранных валют, устанавливаемый на валюты, не являющиеся национальными для участников сделки. Таким образом, одну валюту можно приравнять к другой в определенной пропорции непосредственно или через третью валюту.

Курс валюты определяется прежде всего покупательной способностью валюты, в которой отражаются средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции, а конкретная величина курса валюты – темпами инфляции, разницей в процентных ставках, состоянием платежного баланса. При определении курса валюты большое значение имеет такой фактор как доверие к национальной и иностранной валюте, кроме того, на курс валюты оказывают существенное влияние ожидания тех или иных изменений в экономической политике страны. Для России, кроме названных факторов, существенное значение имеет и разная степень вовлеченности сфер народного хозяйства в мировые хозяйственные связи.

Различают номинальный и реальный валютные курсы. **Номинальный курс** – это определенная конкретная «цена» национальной валюты, выраженная в определенном количестве иностранной валюты, и наоборот. **Реальный валютный курс** рассчитывается умножением номинального курса на соотношение уровней цен двух стран. Реальный валютный курс можно рассчитать и на базе средних цен в странах, являющихся основными торговыми партнерами данного государства. В этом случае валютный курс будет характеризовать конкурентоспособность национальной продукции по сравнению с иностранной продукцией. Валютный курс оказывает существенное влияние на международные экономические отношения.

Во-первых, он позволяет сравнивать издержки производства страны с ценами мирового рынка, т. е. позволяет прогнозировать финансовые результаты экономической деятельности предприятия, отрасли.

Во-вторых, он оказывает влияние на экономическое положение страны, что отражается в состоянии ее платежного баланса.

В-третьих, он способствует перераспределению мирового валового продукта между странами, что зачастую приводит к разногласиям между странами и требует принятия соответствующих межгосударственных соглашений, направленных на разрешение возникающих конфликтов.

Обмен валюты по установленному курсу осуществляется на валютных рынках. **Валютный рынок** – это совокупность отношений, возникающих между субъектами валютных сделок. Он представлен коммерческими банками и другими финансовыми учреждениями, имеющими право осуществлять операции с валютой. Формирование устойчивых отношений по поводу купли-продажи валюты и их юридическое закрепление привели к формированию сначала национальных, а затем региональных и международных валютных систем.

Важной характеристикой валютной системы является степень конвертируемости валют. По этому критерию различают свободно конвертируемую валюту, частично конвертируемую и неконвертируемую валюту. **Конвертируемость** – это связь внутреннего и мирового рынков через валютный курс национальной денежной единицы. В рамках золотого стандарта обеспечивалась абсолютная конвертируемость по золотому паритету валют. При всех других условиях конвертируемость – относительная, т. е. валюта одной страны обменивается только на валюту другой страны. Относительная конвертируемость может быть полной или частичной, т. е. степень конвертируемости определяется наличием валютных ограничений. Эти ограничения могут быть экономическими, юридическими и организационными. Полностью конвертируемыми валютами в настоящее время являются валюты промышленно развитых стран. В большинстве других стран существуют те или иные ограничения. Для России конвертируемость рубля достигнута по текущим операциям, полная конвертируемость может быть достигнута при глубокой структурной перестройке и восстановлении экономического потенциала по всем определяющим направлениям развития народного хозяйства.

Национальная валюта обменивается на иностранную валюту по **паритету** – определенному соотношению, устанавливаемому государством в законодательном порядке. Различают два режима валютного курса: фиксированный (жесткий, иногда допускающий колебания в рамках установленных пределов) и свободно плавающий (определяющийся на основе спроса и предложения на валюту).

Формирование валютных отношений – это исторически длительный и сложный процесс.

Эволюция мировой валютной системы. Первая мировая валютная система сформировалась к концу XIX века. Этот процесс был объективно обусловлен развитием мировых хозяйственных отношений. На основании решений **Парижской конференции** в 1867 году был принят **золотой** (золотомонетный) **стандарт**. В рамках золотого стандарта золото использовалось как денежный товар. Каждая национальная валюта имела золотое содержание, в соответствии с которым устанавливался ее паритет к другим валютам. За золотом была признана роль мировых денег, и производился свободный обмен валют на золото.

В конце XIX – начале XX века изменились условия развития мировой экономики, на смену совершенной конкуренции пришла несовершенная конкуренция, усилилась неравномерность развития капиталистических государств, обострились противоречия, Первая мировая война привела к крушению прежней валютной системы.

В 1922 году прошла **Генуэзская конференция**, утвердившая новую систему валютных отношений, основанную на **золотодевизном стандарте**, т. е. наряду с золотом в международных расчетах использовались девизы – иностранные валюты. В рамках этой системы были сохранены золотые паритеты и режим плавающих курсов валют, а такие страны, как США, Великобритания, Франция использовали золотослитковый стандарт. Этот стандарт пережил сильные потрясения, связанные с экономическим кризисом 1929–1933 годов.

В период Второй мировой войны произошли коренные изменения в соотношении мировых экономических сил. США превратились в мощную державу мира, позиции Великобритании и Франции были слабы, а экономика Германии и Японии была разрушена.

Под давлением США на **Бреттон-Вудской конференции** в 1944 году был принят **золотодолларовый стандарт**, т. е. за основу валютной системы была взята связь доллара с золотом. Доллар стал единственной валютой, конвертируемой в золото, при этом обменивать американский доллар на золото могли только центральные банки стран. В рамках Бреттон-Вудской системы были сохранены золотые паритеты, принята система фиксированных валютных курсов, т. е. были определены пределы колебаний валют, а золото могло использоваться как платежное и резервное средство. Были созданы две валютно-финансовые и кредитные организации: Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). В обязанности этих организаций входило:

- оказание помощи странам при возникновении дефицита платежного баланса и решение проблем, связанных с обеспечением стабильности валюты;

- осуществление контроля за соблюдением обязательств странами-участницами.

В рамках этой системы США практически полностью определяли мировое предложение денег, кроме того, все страны должны были поддерживать паритет доллара к золоту путем девальвации или ревальвации своей валюты. После ослабления экономических позиций США в 60–70-х годах наступил кризис Бреттон-Вудской системы.

В 1976 году прошла **Ямайская конференция** в Кингстоне, которая утвердила четвертую мировую валютную систему. Решения Ямайской конференции вступили в силу в 1978 году. Золотодевизный стандарт был заменен системой плавающих курсов валют. Новая система возникла не случайно. В начале 60-х годов в связи с неадекватным ростом добычи золота возникла дискуссия по поводу увеличения международной ликвидности. В 1967 году была предложена схема использования специальных прав заимствования (СДР) международных активов в виде записей на специальных счетах в МВФ без какого-либо обеспечения. В 1969 году была внесена поправка к Положению МВФ, позволившая использовать СДР. Первое их размещение произошло в 1970 году, последующие выпуски осуществлялись в 1971, 1972, 1979, 1980 и 1981 годах. Стоимость 1 единицы СДР определялась на основе валютной корзины, включавшей доллар США (39 %), немецкую марку (21 %), японскую иену (18 %), английский фунт стерлингов (11 %) и французский франк (11 %). С переходом к стандарту СДР юридически был завершён процесс демонетизации золота, отменены золотые паритеты. Но введение СДР оказалось не столь успешным, как предполагали сторонники этой системы. Ямайское соглашение пересмотрело оценку и сферу возможного использования СДР. Страны – члены МВФ получили право выбирать любой режим валютного курса.

В Западной Европе в конце 70-х годов юридически была принята региональная Европейская валютная система (ЕВС), денежной единицей стало ЭКЮ, стоимость которого определялась по методу валютной корзины, включающей денежные единицы стран Европейского союза. В середине декабря 1996 года страны Евросоюза приняли решение о переходе с 1 января 1999 года к единой валюте – евро. С 1999 года единица евро стала использоваться в оптовом обороте, а с 2003 года и в рознич-

ном обороте. В России валютная система находится на стадии формирования, после отделения от других республик СССР рубль превратился в частично конвертируемую валюту по текущим операциям с сохранением ряда валютных ограничений.

Таким образом, формирование устойчивых экономических отношений охватывает и сферу купли-продажи валюты, что объективно требует юридического оформления мировых валютных систем, отражающих диалектику интеграционных процессов в мире и изменяющуюся роль промышленно развитых стран в этом процессе. Экономические, культурные, научно-технические связи между странами порождают денежные требования и обязательства, что требует разработки определенных форм и принципов взаимных расчетов.

2.4.2. Формы международных расчетов. Платежный баланс

Международные расчеты представляют собой организацию и регулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам страны. Эти требования и обязательства в валюте возникают в ходе формирования экономических, научно-технических, политических, культурных связей между странами. Национальная валюта используется для погашения возникших обязательств государства перед иностранными юридическими и физическими лицами. Иностранная валюта поступает в страну в виде платежей по требованиям нашего государства.

Международные расчеты, как правило, осуществляются безналично через банки путем установления корреспондентских (договорных) отношений между кредитными учреждениями разных стран. Корреспондентские соглашения бывают двух видов: во-первых, *ностро* – счета данного банка в других банках и, во-вторых, *лоро* – счета других банков в данном банке. В этих соглашениях оговариваются порядок расчета, величина комиссионного вознаграждения, методы пополнения корреспондентского счета по мере расходования средств.

В зависимости от степени конвертируемости валюты, позиций национальной и иностранной валюты, условий контрактов используются различные формы международных расчетов, которые включают определенные способы платежа и средства расчетов. К способам платежа относятся авансовые платежи, аккредитивы, инкассо, платежи по открытому счету, платежи сразу же после отгрузки товара.

Расчет в форме аванса – платеж после отгрузки товара, который производится покупателем (сумма может достигать 1/3 общей суммы

контракта) после получения телеграфного или телексного сообщения от продавца с описанием отгруженных товаров. Если оплата от покупателя не поступает, то экспортер имеет определенную гарантию сохранности груза, поскольку все документы находятся у него. Такой способ платежа содержит определенный риск, поэтому может использоваться между надежными партнерами.

Аккредитив – это поручение банка-эмитента произвести по просьбе клиента (покупателя) оплату документов в пользу третьего лица – экспортера (бенефициара) при выполнении им определенных условий. Аккредитивная форма расчета состоит в том, что экспортер и импортер заключают контракт на поставку товара или оказание услуги с указанием того, что расчеты будут производиться в форме аккредитива. Импортер обращается в свой банк (банк-эмитент) с заявлением об открытии аккредитива в пользу экспортера. Банк-эмитент направляет аккредитивное письмо банку в стране экспортера, с которым поддерживаются корреспондентские связи (авизирующий банк). Получив копии аккредитива, экспортер производит отгрузку товара и представляет необходимые документы в авизирующий банк. Этот банк пересылает документы банку-эмитенту, который после проверки правильности оформления документов производит оплату.

Инкассо – это форма расчета, при использовании которой банк по поручению экспортера получает платежи от импортера после отгрузки товаров и оказания услуг. Полученные с импортера платежи зачисляются на счет клиента (экспортера) в банке. Платежи с импортера могут взыскиваться на основании:

- только финансовых документов. Это простое, или чистое инкассо;
- финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами (т. н. документарное инкассо).

Расчеты по открытому счету – это периодические платежи, совершаемые импортером экспортеру после получения товаров. По завершении расчетов осуществляются окончательная выверка и погашение оставшейся задолженности. Экспортер при такой форме расчета не имеет твердых гарантий в получении оплаты отгруженных товаров. Такая форма расчета предполагает высокую степень доверия между деловыми партнерами.

Интересы экспортеров и импортеров не совпадают, что определяет выбор форм расчета (способов платежа). Так, для экспортера самой выгодной формой расчета является авансовый платеж, а невыгодной – рас-

чет по открытому счету. Для импортера более выгодным является расчет в форме инкассо, поскольку исключается риск оплаты за не отгруженный еще товар. Экспортер стремится получить платежи от импортера в кратчайший срок, а импортер – отсрочить платеж до момента окончательной реализации товара. Формы расчетов – это всегда компромисс, они тщательно обсуждаются: учитываются экономические позиции партнеров, экономическая конъюнктура, политическая ситуация и др.

К средствам расчетов относятся чек, вексель, банковская тратта, перевод в виде почтового, телеграфно/телексного платежного поручения, а также международные платежные поручения, кредитные карточки. В последние годы все шире используются в международных расчетах кредитные карточки – именные денежные документы, дающие возможность применения безналичных форм расчета. Международные расчеты и их регламентация осуществляются в соответствии с выработанными мировой практикой правилами, обычаями. Основные документы приняты Международной торговой палатой и в случае присоединения к данным правилам становятся обязательными для банков и их клиентов. При этом следует учитывать, что к основным документам присоединяются не страны, а банки. Периодически правила пересматриваются, изменяется их содержание и редакция.

По мере внедрения научно-технических достижений в практику международных расчетов возрастает роль электронных средств, что способствует снижению степени риска для участников международных сделок.

В России преобразования, происходящие в экономике, способствуют формированию национальной валютной системы с учетом сложившейся мировой практики. Подтверждением этого является вступление России в 1995 году в Международный валютный фонд (МВФ) и принятие на себя уставных обязательств этой организации. Российские коммерческие банки устанавливают корреспондентские связи с иностранными банками, начинают все шире применять формы международных расчетов.

Обобщающее выражение движения валюты отражается в платежном балансе. **Платежный баланс** – это выраженное в валюте каждой страны соотношение между суммой платежей, полученных страной за определенный период времени, и суммой платежей, переведенных за границу за этот же период времени. Платежный баланс отражает движение товаров и капитала и показывает чистые поступления иностранной валюты от всех сделок. В статье «Изменение официальных резер-

вов» отражается движение официальных валютных резервов, включая золото, иностранную валюту, кредитную долю страны в МВФ с учетом СДР. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой примерно 2/3 объема всех активов банковского сектора составляют международные резервы страны. В промышленно развитых странах эта доля не превышает 20 % активов, большую же часть иностранных активов банковского сектора составляют активы коммерческих банков.

Операции, осуществляемые центральным банком и правительственными органами по купле-продаже иностранной валюты, золота и других активов, отражаются на счете резервных активов. Целью этих процедур является не извлечение прибыли, а урегулирование несбалансированности платежного баланса, поддержание курса валюты и др. Если возникает дефицит платежного баланса по двум основным его статьям: «Счет текущих операций» и «Движение капиталов», то Центральный банк продает накопленные запасы резервных активов или государство берет валютные кредиты в других банках. В результате происходит уменьшение резервов Центрального банка, что приводит к увеличению предложения валюты на рынке и в балансе отражается знаком плюс. Активное сальдо по «Счетам текущих операций» и «Движения капиталов» приводит к увеличению официальных валютных резервов, и это отражается в балансе знаком минус. В идеале сумма сальдо текущего счета, счета движения капиталов и изменения величины резервов должна составлять ноль. В реальной жизни платежный баланс может иметь как положительное, так и отрицательное сальдо. Положительное сальдо показывает, что страна получила больше валюты, чем потратила, за счет этого произошло увеличение валютных резервов. Отрицательное сальдо свидетельствует, что страна израсходовала валюты больше, чем заработала. Размер дефицита составляет сумму уменьшения официальных резервов. Общепринят в мировой практике критерий трехмесячной достаточности международных резервов для оплаты импорта товаров и услуг. Платежный баланс, таким образом, отражает состояние международных экономических отношений данной страны с зарубежными партнерами. Состояние платежного баланса дает возможность определять валютную, денежно-кредитную, налогово-бюджетную, внешнеторговую политику и осуществлять выбор инструментов в сфере управления государственной задолженностью.

2.4.3. Международный валютный рынок. Виды валютных операций

Формирование валютных рынков относится к XIX веку. **Валютный рынок** – это система устойчивых экономических и организационных отношений, складывающихся при проведении операций по купле-продаже иностранной валюты и платежных документов в иностранных валютах. В зависимости от числа торгуемых валют и объема торговли валютой выделяют национальные, региональные и мировые валютные рынки. Развитие международной торговли и усиление движения капиталов между странами способствовали формированию **мирового валютного рынка**. Ускоренный рост валютных рынков наблюдается после крушения Бреттон-Вудской системы. Ямайская система разрешила свободу выбора режима валютного курса. С одной стороны, это дало более широкие возможности центральным банкам для маневра с валютными курсами, а с другой – усилило нестабильность валютных курсов из-за возросших масштабов **валютной спекуляции**. Сама валютная спекуляция оценивается двояко: она увеличивает ликвидность, и в то же время она может дестабилизировать валютные рынки. Чтобы нейтрализовать негативное воздействие валютной спекуляции, центральные банки прибегают к валютным интервенциям.

Валютной интервенцией называется купля-продажа центральным банком иностранной валюты. Ее объем определяется величиной сальдо платежного баланса и накопленными золотовалютными резервами. Валютные интервенции направлены на нейтрализацию воздействия валютных спекуляций на экономические отношения как внутри страны, так и мировом масштабе.

В рамках мирового валютного рынка сложилась своя внутренняя иерархическая система. Верхнюю ступень занимают три центра валютного рынка: Лондон, Нью-Йорк и Токио. Крупными региональными валютными рынками являются в Европе Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Париж, Брюссель, в Азии – Сингапур и Гонконг. Операции в рамках мирового валютного рынка унифицированы. Но действия субъектов мирового рынка носят децентрализованный характер, связь между ними осуществляется на основе договоренностей, поэтому существует определенный риск при проведении валютных операций. В современных условиях с развитием электронной аппаратуры сокращается время проведения валютных операций, хотя это не снимает окончательно проблемы

риска. Мировой валютный рынок действует круглосуточно, но расстояния играют подчас определяющую роль. Разница во времени между Нью-Йорком и Токио составляет 10 часов, между Токио и Лондоном – 9 часов, между Лондоном и Нью-Йорком – 5 часов.

В ряде стран важную роль играют валютные биржи, но по мере развития внебиржевых и межбанковских операций объем биржевых операций сокращается.

Российский валютный рынок в середине 90-х годов оставался локальным, местным. Основными его сегментами были биржевой, внебиржевой (межбанковский) и фьючерсный рынки. Определяющую роль играл биржевой рынок по объему операций, но к концу 90-х годов XX века – началу XXI века внебиржевой рынок стал значительно превышать показатели биржевого сегмента.

Разные виды валютных операций совершаются на валютных рынках. **Валютные операции** – это сделки по купле-продаже валюты, в результате которых происходит смена собственника национальной или иностранной валюты, или двух иностранных валют; сюда же относятся операции по предоставлению ссуд и осуществлению расчетов в иностранной валюте.

Основными видами валютных операций являются спот и форвард.

Спот – это кассовые операции с наличной валютой, сроки поставки которой составляют два рабочих дня с момента заключения сделки. По курсу спот – базовому курсу валютного рынка – происходит урегулирование текущих торговых и неторговых операций.

Форвард – это срочные сделки, при которых валюта поставляется через определенное время (месяц и более) на фиксированную дату по согласованному на момент сделки курсу. На валютных биржах применяются **фьючерсные сделки**, при которых платежи осуществляются в оговоренный срок (от недели до пяти лет) по курсу на момент заключения контракта. Форвардные (фьючерсные) операции могут осуществляться в спекулятивных целях и с целью страхования валютных рисков во времени и на разных рынках.

Хеджирование (страхование) валютных рисков направлено на то, чтобы не допустить ни чистых активов, ни чистых пассивов, т. е. избежать потерь. В финансовых терминах это действия по ликвидации открытых позиций в иностранной валюте. Открытые позиции бывают двух видов: «длинная» (нетто-активы в иностранной валюте) – это такое положение, когда требования превышают наши обязательства; «короткая»

(нетто-пассивы) – когда обязательства превышают требования в данной валюте. В любом случае учитывается будущая динамика курсов валют.

В последние годы увеличился объем других видов сделок.

Валютный арбитраж – это купля-продажа иностранной валюты с последующей обратной сделкой в целях получения прибыли от разницы валютных курсов во времени. Это т. н. временной валютный арбитраж. Если же при данной сделке используются различия в курсе данной валюты на разных рынках, то применяется пространственный арбитраж. Он может осуществляться с двумя и большим числом валют.

Аутрайт – это простая срочная валютная сделка, предусматривающая платежи по курсу «форвард» в сроки, строго предусмотренные сторонами сделки.

Опцион – это срочная с предварительным премированием сделка, дающая право выбора на альтернативной основе условий контракта. Она обязательна для исполнения при соблюдении условий другой стороной.

Своп – это операция, осуществляемая центральными банками по обмену национальной валюты на иностранную валюту с обязательством обратного обмена на взаимовыгодной основе через определенный срок на условиях спот. Своп представляет собой соглашение, оформленное одним документом, по которому обе стороны осуществляют периодически платежи друг другу с учетом сравнительных преимуществ на рынке одной из валют. Валютный своп может осуществляться в виде двух конверсионных сделок на условиях как немедленной поставки – спот, так и поставки валюты в будущем – форвард.

Валютная интервенция – это целевая операция по купле-продаже иностранной валюты для ограничения динамики курса национальной валюты определенными пределами: повышения курса национальной валюты или его понижения.

Валютные спекуляции – это операции банковских учреждений, юридических и физических лиц ради получения прибыли от изменения курсов валют по времени или на разных рынках.

Существует также вид валютных операций предпринимателей, связанный с манипулированием сроками расчетов для получения экономических выгод. Этот вид часто применяется при повышении или понижении валютных курсов, при значительных колебаниях процентных ставок, чтобы снизить степень риска.

В последние десятилетия существенно изменилась структура валютных операций. Значительно снизился удельный вес операций спот

и значительно возрос уровень сделок типа своп, опцион, фьючерсы, валютная спекуляция. Такая динамика, с одной стороны, характеризует стремление снизить валютный риск, а с другой – порождает новые проблемы, связанные с неустойчивостью валютного рынка. Такова основная тенденция развития валютного рынка на современном этапе.

2.4.4. Международный кредитный рынок.

Рынок евровалют

Международный валютный рынок тесно связан с международным кредитным рынком. Это определенным образом организованная сфера движения кредитных ресурсов между странами. На нем предоставляются средне- и долгосрочные кредиты в иностранной валюте, причем банками одной страны банкам другой страны.

В 80–90-х годах рынок ссудных капиталов претерпел серьезные изменения, связанные с поиском компромисса в условиях нестабильности курсов валют в этот период. Кроме того, значительными темпами росла задолженность развивающихся стран.

Рынок евровалют – это международный оффшорный рынок валют основных промышленно развитых государств (Запада). Он возник в конце 50-х годов как рынок долларов, хранящихся в банках европейских финансовых центров. Затем этот рынок охватил все основные валюты и вышел за пределы Европы, включил в себя и Северную Америку, и Дальний Восток.

Евровалюта – это национальная валюта, которая переводится на счет иностранного банка и используется им для кредитных операций в любой стране. Рынок евровалют появился как реакция на отсутствие мировой валюты в условиях интернационализации экономических отношений. Лидирующие позиции в этих операциях занимает американский доллар, а главным центром, где осуществляется движение евровалюты, является Европа. Операции с евровалютой осуществляют многочисленные филиалы и отделения существующих банков и международных кредитно-финансовых институтов, связанные между собой системами электронных коммуникаций. Вкладчиками и заемщиками на этом рынке являются центральные банки и международные финансовые организации, промышленные и коммерческие предприятия, государственные организации, транснациональные корпорации, частные лица.

Время кредита может колебаться от одного дня до десяти лет, а ставки процента связаны со ставками на лондонском межбанковском рынке

депозитов. Разрыв между ставками процента на депозиты и кредиты небольшой, поскольку объемы банковских операций очень велики, а издержки малы. В рамках рынка евровалют в зависимости от объема, срока и гарантий кредиты предоставляются на различных условиях.

Международный кредитный рынок связан в своей деятельности с финансовым рынком, который специализируется в основном на эмиссии ценных бумаг и их обращении. Финансовый рынок осуществляет эмиссию иностранных и международных облигаций – «еврооблигаций». В последние годы быстрыми темпами растет объем купли-продажи еврооблигаций.

Еврооблигации – это облигации в евровалютах. Такие облигации выпускаются в валюте, отличной от валюты страны выпуска и размещаются на международных рынках капиталов. Срок погашения таких облигаций составляет 10–15 лет. Еврооблигации выпускаются на предъявителя, поэтому обладают высокой ликвидностью. Их размещение осуществляют международные кредитно-финансовые организации, банковские консорциумы. Основной валютой для выпуска еврооблигаций является американский доллар, за ним следуют евро, фунт стерлингов, швейцарский франк.

Важным инструментом на рынке ссудных капиталов является **евровексель** – краткосрочное долговое обязательство, которое может отчуждаться, т. е. переуступаться. Именно проценты по евровекселям более точно отражают динамику текущих рыночных ставок. Евровекселя, в отличие от других ценных бумаг, могут выпускаться компаниями, не имеющими официального рейтинга, и на любой срок в интервале от 3 до 6 месяцев.

На еврорынке используются также **депозитные сертификаты** – выдаваемые банками письменные свидетельства о депонировании вкладчиками определенной суммы денежных средств. Депозитные сертификаты дают право на получение вклада и процентов. Сроки вкладов колеблются от одного месяца до нескольких лет. Используются и другие инструменты.

Интеграционные процессы, качественные изменения в формах экономических связей привели к совершенствованию форм и методов взаимных расчетов, к формированию рынка ссудных капиталов. Он стал интернациональным по своей сущности и глобальным по сфере действия. Это повышает эффективность сделок, с одной стороны, но с другой – значительно увеличивается степень риска. В новых условиях развития

кредитного рынка возрастает значение международных валютно-кредитных и финансовых организаций и институтов.

2.4.5. Роль валютно-финансовых организаций системы ООН в международных экономических отношениях

В системе международных экономических отношений существенную роль играют международные валютно-финансовые и банковские организации и институты. Сферой их деятельности является обеспечение стабильности и целостности всемирного хозяйства, налаживание сотрудничества между странами, что особенно важно при ослаблении противостояния государств и усилении процесса интеграции. Важными также являются изучение, анализ и обобщение информации о тенденциях развития мирового хозяйства, выработка рекомендаций по важнейшим проблемам перспектив глобализации, определение места и роли международных валютных, кредитных и финансовых отношений.

В системе ООН особое место занимают такие организации, как Международный валютный фонд (МВФ) и группа Всемирный банк, включающий Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и три его филиала: Международную ассоциацию развития (МАР), Международную финансовую корпорацию (МФК) и Многостороннее инвестиционно-гарантийное агентство (МИГА).

Международный валютный фонд (МФВ) был основан в декабре 1945 года после ратификации соответствующих статей соглашения, принятого на Бреттон-Вудской конференции ООН по валютно-финансовым вопросам. С 1947 года МФВ стал специальным органом ООН. Каждый член этого фонда имеет свою долю, квоту в совокупном капитале организации. Квота каждого государства выражается в международных счетных единицах СДР. При этом квота для каждой страны определяется исходя из ее национального дохода, валютных резервов, отношения экспорта к национальному доходу и других экономических индикаторов. Квота стран-участниц регулярно пересматривается и изменяется, ее величина определяет права заимствования страны как по регулярным, так и по специальным кредитам, кроме того, с учетом величины квоты осуществляется выделение ей СДР и права голоса при голосовании. Именно от величины квоты зависит число голосов, которое имеет страна – участница МВФ. Наибольшую квоту имеют США – 17,7 % от общего количества голосов, Германия и Япония – по 5,5 %, страны Европейско-

го союза – более 26 % голосов, Россия – 2,9 %. Число голосов имеет особое значение при принятии решений. По самым важным вопросам для их принятия требуется квалифицированное большинство 75 и 85 %, поэтому страны с наибольшим числом голосов могут блокировать неудобные им решения. Страны – члены МВФ (их более 180) вносят свою квоту в капитал фонда резервными активами: 25 % в СДР и свободно плавающей валюте по согласованию с фондом и 75 % в национальной валюте.

Задачи МВФ – это:

- стимулирование международного валютного сотрудничества;
- содействие сбалансированному росту международной торговли;
- создание многосторонней системы расчетов по текущим операциям между членами МВФ и устранение валютных ограничений, тормозящих рост международной торговли;
- оказание помощи странам-участникам в корректировке дефицитов их платежных балансов, предоставлении при необходимости кредитных ресурсов;
- оказание помощи в достижении стабильности валютных курсов с целью сохранения последовательности макроэкономической политики на мировом уровне.

МВФ является форумом для консультаций и сотрудничества в области международных валютных вопросов. Исполнительная власть в МВФ принадлежит Совету управляющих, включающему по два представителя от каждой страны-участницы. Повседневная работа фонда осуществляется постоянным штатом под руководством директора-распорядителя и Совета директоров.

МВФ выполняет следующие функции: регулирующие, консультативные (по сути контрольные) и финансовые.

Регулирующие функции состоят в том, что этот фонд осуществляет надзор за соответствием политики стран-участниц тем обязательствам, которые они принимают на себя, становясь членами МВФ, и особое внимание уделяет политике валютных курсов.

Консультативная функция реализуется в контроле направлений экономической политики стран-участниц в рамках регулярных (ежегодных) двусторонних консультаций с официальными представителями государств – участников фонда. Обсуждаются вопросы фискальной, валютной, кредитно-денежной политики, состояние платежного баланса, внешнего долга страны и т. п.

Финансовая функция состоит в предоставлении кредитов на общеэкономическую реструктуризацию. При этом кредиты предоставляются на весьма жестких условиях. Страна должна предоставить веские доказательства в необходимости такого кредита; МВФ должен убедиться, что страна, обратившаяся за такой помощью, сможет погасить возникшую задолженность; страна, воспользовавшаяся кредитом фонда, должна гарантировать, что в установленные сроки решит проблемы устойчивости платежного баланса и стабильного экономического роста, по мере необходимости будет осуществлять структурную перестройку экономики. Такая политика МВФ воспринимается рядом стран как диктат со стороны фонда. Одним из крупных заемщиков МВФ в середине 90-х годов стала Россия.

Важным по значимости в сфере международных экономических и валютных отношений является **Всемирный банк**.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) был основан в 1945 году, как и МВФ, в соответствии с решениями Бреттон-Вудской конференции ООН. Этот банк, неофициально называемый Всемирным банком, в 1947 году получил статус специального органа ООН и первоначально занимался сбором и размещением капитальных ресурсов для послевоенного восстановления стран Европы. Затем его главной задачей стало оказание помощи странам-участницам в развитии тех сфер, где отсутствовал частный капитал, путем предоставления займов под инвестиционные проекты. Такие займы давались на льготных условиях со сроком погашения в 15 лет. Займы предоставляются и развивающимся странам, находящимся на более продвинутых стадиях развития, причем правительствам или под гарантии правительства.

Банк финансирует свою деятельность за счет взносов стран-участниц (их число составляет около 160 государств), а также займов на мировых рынках капиталов и продажи части своих займов. Ставка ссудного процента банка пересматривается ежеквартально и основывается на средневзвешенной (по величине и срокам) стоимости капитальных фондов, взятых в займы банком в предыдущий период.

Банк осуществляет и координирует программы технической помощи странам-участницам, производит экспертизу выполнимости и оценку проектов; действует как исполнительный орган при реализации проектов развития, финансируемых в соответствии с Программой развития ООН; осуществляет связи с международными и региональными органами, решающими проблемы развития.

Деятельность МБРР дополняется работой трех организаций-филиалов: **Международной финансовой корпорации**, созданной в 1956 году и с 1957 года ставшей специальным органом ООН. Имея статус филиала, корпорация является самостоятельным юридическим лицом с собственным акционерным капиталом и собственными пакетами акций в проектах развития. Она стимулирует экономический рост и развитие местных рынков капитала в странах-участницах путем предоставления займов и покупки акций без правительственных гарантий. Корпорация финансирует на заемных условиях проекты при нехватке частного капитала. Деятельность корпорации финансируется за счет взносов стран-участниц и периодической продажи принадлежащих ей пакетов акций. В МФК состоит около 180 государств.

Другим филиалом МБРР является **Международная ассоциация развития** (МАР), которая была основана в 1960 году и является специальным органом ООН, филиалом Всемирного банка. Ассоциация предоставляет фонды правительствам для реализации проектов развития в странах-участницах на более выгодных условиях, чем рынки частного капитала или Всемирный банк. Займы даются самым бедным странам с низким душевым потреблением. Под этот критерий подпадают 40 стран. Большинство займов предоставляется на срок от 40 до 50 лет с десятилетним льготным периодом и без процентов, не считая небольшой платы за услуги в 0,75 % в год. Займы даются на создание и совершенствование транспортных систем, а также систем передачи электроэнергии, защиты от наводнений и т. п. В МАР входит свыше 160 государств.

Третьим филиалом, созданным в 1988 году, является **Многостороннее инвестиционно-гарантийное агентство** (МИГА). Целью создания этого агентства было стимулирование инвестиций в странах-членах, число которых составляет около 150 государств. МИГА предоставляет иностранным инвесторам гарантии от потерь, связанных с некоммерческими рисками.

Деятельность и функции Всемирного банка, как и МВФ, совершенствуются с учетом изменений общемировой экономической среды, мирового хозяйства в целом на рубеже XX–XXI веков.

Особое место среди международно-кредитных и финансовых организаций занимает **Банк международных расчетов** (БМР). Он создан в 1930 году как межправительственная финансовая организация со штаб-квартирой в Базеле (Швейцария). Банк был создан для помощи и координации деятельности в осуществлении репарационных платежей между

национальными банками по завершении Первой мировой войны. После объявления моратория на репарационные платежи он продолжил выполнение международных финансовых операций и постепенно превратился в «банк центральных банков».

БМР выполняет следующие основные функции:

- оказывает помощь центральным банкам в управлении своими валютными резервами и инвестициями;
- выступает в роли агента Европейского фонда валютного сотрудничества и Комитета управляющих центральными банками стран – членов ЕС;
- является официальным депозитарием Европейского объединения угля и стали;
- оказывает содействие сотрудничеству между центральными банками и обеспечивает благоприятные условия для проведения международных финансовых операций;
- выполняет функцию доверенного лица или агента при осуществлении международных расчетов;
- осуществляет контроль за краткосрочными колебаниями курсов валют, вызываемыми спекулятивной деятельностью;
- собирает и распространяет международную макроэкономическую и валютную информацию.

БМР по форме организован как акционерное общество, его акционерами являются главным образом промышленно развитые страны. Совет директоров состоит из управляющих центральными банками Бельгии, Великобритании, Италии, Нидерландов, ФРГ, США, Швейцарии, Швеции, а также шести представителей торговли, финансов и промышленности, ответственных за руководство деятельностью банка. С учетом изменения роли азиатских государств и роста значения развивающихся государств в 90-х годах в члены банка было принято девять новых стран, в том числе и Россия.

В последние годы усиливается влияние региональных банков в сфере валютно-финансовых и кредитных отношений. Они оказывают серьезное конкурентное влияние на Всемирный банк.

Азиатский банк развития (АБР) учрежден в 1965 году и находится в Маниле. Он предоставляет примерно одну треть кредитов на льготных условиях. Приоритетными для него являются отрасли инфраструктуры.

Африканский банк развития (АБР) основан в 1965 году со штаб-квартирой в Абиджане (Кот-д'Ивуар). Он кредитует целевые программы

развития африканских стран, оказывает им содействие в подготовке кадров и экспертизе инвестиционных проектов, кроме того, как и Азиатский банк развития, управляет фондами развития с льготным режимом кредитования.

Межамериканский банк развития (МБР) основан в 1960 году со штаб-квартирой в Вашингтоне (США). Кредитует инвестиционные проекты в сфере энергетики, сельского хозяйства и рыболовства. Благоприятный режим кредитования распространяется на наиболее развитые страны Латинской Америки: Аргентину, Бразилию и Мексику.

Исламский банк развития (ИБР) создан в 1974 году организацией Исламская конференция для содействия экономическому развитию мусульманских стран и регионов. Операции банк выполняет с 1975 года, штаб-квартира находится в г. Джидда (Саудовская Аравия). Банк придерживается принципов Корана, отвергающего ростовщичество, не предоставляет процентных ссуд и кредитов. Он финансирует проекты промышленного развития, приобретая акции или предоставляя займы за номинальные «комиссионные», также предоставляет кредиты странам-участницам, необходимые им для финансирования импорта.

В рамках Европейского союза (ЕС) осуществляют валютно-финансовые и кредитные операции несколько институтов. Они возникли как результат начавшихся интеграционных процессов в Европе, но, возникнув, оказывают на них стимулирующее воздействие.

Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) создан в 1957 году в соответствии с Римским договором об образовании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), штаб-квартира его в Люксембурге. Свои операции банк начал осуществлять с 1958 года. Первоначальная функция ЕИБ состояла в содействии развитию ЕЭС путем:

- предоставления и гарантирования долгосрочных кредитов менее развитым регионам;
- финансирования программ промышленной модернизации и конверсии, совместных проектов.

Заключение различных соглашений позволило ЕИБ расширить свои функции и сферу действия. Если вначале сферой его деятельности были только страны-участницы, то впоследствии он мог оказывать свои услуги и заморским территориям стран-участниц, а также средиземноморским странам, имевшим соглашения о сотрудничестве с ЕС, и другим странам, предлагавшим проекты, представляющие интерес для стран ЕС. Банк является неприбыльной организацией, поэтому его ставки процента

близки к ставкам рынков капитала, из которых он пополняет свои фонды. Кредиты банка предоставляются в различных валютах в зависимости от его ресурсов и пожеланий заемщиков.

В 1973 году был основан *Европейский фонд валютного сотрудничества* (ЕФВС) для реализации Базельского соглашения 1972 года о создании регулируемого валютного коридора, известного под названием европейской валютной «змеи». Фонд действует через Банк международных расчетов как клиринговый агент по взаимозачету, возникающих в результате интервенций на рынках валют стран ЕС. Фонд также управляет системой краткосрочного кредитования, которой могут воспользоваться страны-участницы для смягчения временных трудностей с платежными балансами. В настоящее время некоторые функции ЕФВС перешли к Европейскому валютному институту, но многие функции он продолжает выполнять в рамках европейской валютной системы.

В 1994 году был создан *Европейский валютный институт* (ЕВИ), штаб-квартира находится во Франкфурте-на-Майне. На ЕВИ была возложена задача подготовки перехода к заключительному этапу создания экономического и валютного союза в рамках ЕС. К концу 90-х годов ЕВИ был трансформирован в Европейский центральный банк (ЕЦБ). Первое заседание ЕЦБ состоялось во Франкфурте в июне 1998 года. Уставный капитал определен в 4 млрд евро. Доли были распределены между 15 странами-участницами. Ради создания экономического и валютного союза была учреждена Европейская система центральных банков (ЕСЦБ) во главе с ЕЦБ. В настоящее время уточняются рамки компетенции этой наднациональной структуры с тем, чтобы она гармонично помогала выполнять другим организациям и структурам ЕС их миссии.

В апреле 1991 года была создана финансовая организация *Европейский банк реконструкции и развития* (ЕБРР) для оказания помощи странам Центральной и Восточной Европы при переходе к рыночной экономике. Учредителями ЕБРР являются ЕС и Европейский инвестиционный банк, а также около 60 стран-участниц. Доли разных стран в капитале ЕБРР и соответственно число голосов менее дифференцированы, чем в МБРР, поэтому ни одна из стран не может заблокировать принятие важных решений. ЕБРР дает кредиты на более выгодных условиях, чем обычные частные банки. Объем займа, предоставляемого ЕБРР, не может превышать 35 % стоимости проекта, поэтому банк часто использует синдицированные кредиты.

В ноябре 1995 года был создан *Ближневосточный банк развития*, свои операции он начал выполнять с 1997 г.

В октябре 1996 года был учрежден 11 странами-участницами Черноморского экономического сотрудничества, в том числе и Россией, *Черноморский банк развития*.

Международные валютно-финансовые и кредитные организации являются важной составной частью институциональной структуры мировой экономики, их деятельность согласуется с деятельностью Всемирной торговой организации (ВТО) и др. Углубление интеграционных процессов, усиление тенденций глобализации, определенная либерализация торговых режимов создают условия и потребность в дальнейшем совершенствовании валютно-финансовых и кредитных институтов.

2.5. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В СИСТЕМУ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

- ◆ *Модернизация и развитие производственной сферы в России в сравнении с зарубежными странами*
- ◆ *Особенности финансовой политики России внутри страны и в системе международных экономических отношений*
- ◆ *Значение строительной сферы для развития национальной экономики*
- ◆ *Покупательская способность населения и ее влияние на развитие национальной экономики*
- ◆ *Переход на инновационный путь развития. Интеграция России в систему международных экономических отношений*

2.5.1. Модернизация и развитие производственной сферы России в сравнении с зарубежными странами

За более, чем пятнадцатилетний период формирования в России рыночной экономики заложен фундамент для эффективного, на основе конкуренции, развития страны: произошло разгосударствление средств производства (предприятия в основной массе приобрели различную форму собственности), функционирует рыночный механизм ценообразования, обеспечивая наличие и многообразие товаров на рынке в условиях пусть во многом и несовершенной (монополистической) конкуренции.

Однако, к сожалению, приходится констатировать, что бурный рост экономики страны, как показывают примеры других стран (например,

Китай, который вышел в настоящее время на 2-е место в мире по ВВП), и, как следствие, значительный подъем уровня жизни населения не наблюдаются в РФ. Важно рассмотреть основные причины этого негативного для практики мирового экономического развития явления, а также пути ускоренного развития экономики России (несмотря на экономический кризис).

Порой можно услышать высказывания, которые более соответствуют периоду плановой экономики: раз государство сформировало значительные золотовалютные средства, давайте направим их на развитие промышленности: закупим современные технологические линии, подготовим кадры и т. п. Но это выбрасывание денег населения на ветер, не более, именно денег населения, недополученных по воле чиновников, ответственных за макроэкономические параметры в стране, воплощавших в жизнь «монетаристскую» модель экономики. Через несколько лет технологическое оборудование устареет, продукция никому будет не нужна, и мы опять будем вынуждены либо вкладываться в дальнейшие инновации (а это эффективно получается, как показывает мировой опыт, лишь у частного капитала), либо прекращать производство, либо в той или иной мере его дотировать.

На предприятиях Запада накоплен колоссальный опыт постоянной замены основных фондов предприятия. Объем начисляемого ежегодно амортизационного фонда может достигать 60 % от валового оборота предприятия (вот почему так часто, например, ведущие автомобилестроительные компании имеют возможность выпускать новые модели автомобилей). У нас подобное формирование амортизационного фонда с ускоренным начислением износа основных средств, который, как известно, включается в себестоимость продукции, скорее всего, будет рассмотрено налоговыми органами как уменьшение налогооблагаемой прибыли предприятия.

Возникает резонный вопрос, почему в России 30 лет выпускаются одни и те же модели автомобилей, что производителям выгодно (иначе бы давно обанкротились). Ответ заключается в следующем: хоть компании и частные в настоящее время, но государство их поддерживает, поставляя энергоносители по внутренним, а не мировым рыночным ценам, вводя завышенные пошлины на зарубежные аналогичные, но более качественные товары, осуществляя и другие протекционистские мероприятия.

На первый взгляд, подобная поддержка государством собственных производителей благое дело: ВВП увеличивается, занятость населения

тоже и т. п. Предприятия, которые поддерживает государство, практически всегда «прибыльны». Обратная сторона вопроса заключается в том, что *неэффективные предприятия, чтобы хоть как-то обеспечить рентабельность своих производств, вынуждены устанавливать низкий уровень зарплат рабочих, а это неизбежно влияет на формирование низкой покупательской способности населения, которое не стремится покупать продукцию своих предприятий. В результате производства становятся еще более неэффективными.* Получается экономический застой, стагнация. Во времена же экономического кризиса наступает момент истины: если производства неэффективные, они просто закрываются – и здесь даже государство (порой) не в силах их спасти.

2.5.2. Особенности финансовой политики России внутри страны и в системе международных экономических отношений

Необходимо отдать должное Министерству финансов РФ, которое, не поддавшись на «благие призывы» направить финансовые средства на неэффективную, а во многом и бесполезную модернизацию производств (это дело частного капитала, от государства требуется создание благоприятных условий для привлечения частных инвестиций в ту или иную отрасль народного хозяйства), сумело создать колоссальные золотовалютные резервы (свыше 500 млрд долл.), рассчитавшись при этом по основным внешним долгам России.

В настоящее время в период мирового кризиса накопленные резервы позволяют во многом нейтрализовать его негативное воздействие на экономику. Однако иностранные кредиты, набранные российскими банками (при низком курсе доллара), могут стать неподъемными для них, как только доллар значительно подорожает (а набрано их на значительную сумму – свыше 100 млрд долл.). К тому же объем кредитных средств, полученных на Западе частными российскими компаниями, значительно превышает указанную сумму, взятую банками (свыше 400 млрд долл.). Опасность их банкротства, конечно, представляет серьезную угрозу для экономики государства, но оно не столь катастрофично, как возможный коллапс банковской системы.

Вместе с тем именно созданный резерв позволил осенью 2008 года предотвратить коллапс финансовой системы, а также путем проведения гибкой политики ЦБ на межбанковской валютной бирже сформировать

российским банкам и частным компаниям – должникам по зарубежным кредитам – необходимые объемы валютных средств для осуществления платежей по ним в 2009 году (по некоторым оценкам приблизительно 80–115 млрд долл.).

Золотовалютные резервы необходимо стараться сохранять. Планы распределения их должны быть хорошо продуманными, а использование – максимально осторожным (израсходовать их на бесполезные проекты можно довольно быстро – не так уж он велик). Плавная дефляция, проведенная в конце 2008 – начале 2009 года была направлена на устранение диспропорции в макроэкономике, прежде всего в платежном балансе страны, вызванной понижением мировых цен на нефть и стремлением правительства предотвратить значительный спад производства вследствие кризиса, а при удачном регулировании и сохранить развитие. Понижение курса рубля по отношению к бивалютной корзине повысило конкурентоспособность товаров национальных производств по сравнению с импортными. В неблагоприятных условиях оказались отдельные производства, в которых доля импортных составляющих достаточно высока, и, к сожалению, население по уровню зарплаты в долларовом эквиваленте. С повышением оплаты бюджетников, а также снижением импортных пошлин по поставкам компонентов для сферы производства эти негативные составляющие нивелируются. Важным положительным эффектом дефляции также является значительное уменьшение темпов снижения золотовалютного запаса страны и, следовательно, сохранены возможности маневрирования в сложных высокодинамичных условиях мирового экономического кризиса.

Однако вопрос, в каких инструментах и в каких пропорциях этот запас сохранять, необходимо постоянно отслеживать и при необходимости корректировать. Это, в принципе, и делается Министерством финансов весьма квалифицированно. Например, в случае сочетания 55 % на 45 % американской и европейской валют, при котором падение доллара компенсируется ростом евро, обесценивания валютной составляющей резервов не происходит.

Не следует забывать и о казначейских ценных бумагах США, экономика которой по-прежнему остается самой мощной и устойчивой, несмотря на кризис, в мире. Ипотечный и фондовый кризисы следует рассматривать как оздоровительные саморегулирующие действия, которые заложены в самой природе экономической системы Запада, и не больше. По некоторым оценкам до половины накопленных Россией резервов находится в финансовых инструментах США.

Но, очевидно, неприемлем сам факт вложения средств в американскую экономику путем покупки государственных ценных бумаг, так как предоставляется возможность использования финансовых средств в целях, которые противоречат политике России на международной арене. Хотя, с другой стороны, подобными действиями Россия приобретает цивилизованные экономические рычаги для проведения своей политики. Например, всегда остается возможность предъявить приобретенные ценные бумаги казначейства США к оплате в случае возникновения серьезных проблем в наших отношениях (даже для такой мощной экономики, как американская), финансовый кризис практически гарантирован.

В современном мире роль экономического давления возрастает. Например, договоренности правительств России и Сербии о придании последней в будущем ключевой роли в поставках энергоносителей на Запад изыщны по своим замыслам: Сербия получает реальные экономические рычаги для сохранения своей территориальной целостности. Несмотря на провозглашение независимости, все будут решать время и последовательность в отстаивании своих позиций; при этом для России нет необходимости в резких политических телодвижениях, но в то же время будет проводиться ее внешнеполитический курс.

Однако можно сделать акцент на пропорциях золотовалютного резерва и на ценных металлах, например золоте – инструменте, который тысячелетиями не подводил еще ни одно государство своей надежностью. Тем более, по прогнозам аналитиков, ожидается рост стоимости золота в ближайшие 5–7 лет более чем 2 раза. Идея вложения какой-то части средств в более доходные (но и более рискованные) инструменты, например, на мировом фондовом рынке, скорее всего, принесет значительные барыши посредническим структурам и брокерским компаниям.

Если не вкладывать государственные средства непосредственно в развитие производства, как добиться развития экономики России и роста благосостояния людей? ***Необходимо повысить покупательскую способность всего населения, тем самым сформировав качественный спрос, а не спекулятивный, который мы видим на рынке жилой недвижимости.***

Деньги от экспорта нефтепродуктов и высокие зарплаты нефтяников, конечно, влияют на повышение цен на жилье, но не являются столь определяющими, как сама система, превратившая рынок недвижимости в сверхэффективный инструмент сохранения и приумножения финансового капитала.

Для выявления причинно-следственной сущности механизма этой системы необходимо вспомнить существовавший до дефолта 1998 года высокодоходный рынок ГКО (государственных краткосрочных обязательств), на котором прежде всего финансовые структуры получили баснословные прибыли (да и не только они, все, кто имел в той или иной мере доступ, за исключением основной массы населения, которому были предложены весьма рискованные схемы финансовых пирамид).

При этом расчет был на то, что сначала банки заработают начальный капитал, а затем будут финансировать развитие производства в стране. Но не было в стране качественного спроса, поэтому реально промышленный сектор экономики не развивался (а жаль, *если бы были созданы реальные благоприятные условия для развития малого бизнеса, упрощенная схема регистрации, льготное налогообложение, доступные кредиты, то в тот период гиперинфляции можно было реструктурировать и развить производственные секторы экономики*, как в свое время в Японии). Но в России выбрали путь создания капиталов по чисто финансовым схемам.

Благоприятное время для развития производственных отраслей экономики было упущено. В результате, в основном, сейчас в России работают предприятия, построенные еще во времена СССР, да и то не все.

Финансовые и промышленные группы справедливо (а часто и не справедливо) упрекали в том, что деньги вывозят за рубеж. *А деньги – это инструмент, который во времена глобализации, чаще всего независимо от самого владельца, работает там, где выгодно.* Китай имеет государственную систему, которая по своей природе противоестественна западным ценностям но, тем не менее, входит в ВТО, получает значительные зарубежные инвестиции.

Нельзя не отметить позитивные перемены, происходящие в экономике России. Денежная масса в стране за последние годы неуклонно увеличивалась, доходы населения несколько подросли, банковский сектор предложил доступные почти всему населению кредитные продукты на товары широкого потребления, а также на приобретение легкового автотранспорта. И сразу же рынки отреагировали резким ростом инвестиций в производственные секторы экономики (ведущие фирмы мира открывают автомобильные заводы, сборочные цехи различных видов электронных устройств и др.).

2.5.3. Строительная сфера производства как локомотив развития национальной экономики

Строительство, которое называют иногда и локомотивом экономики, является важнейшей сферой экономического развития. В США среди важнейших текущих экономических показателей развития присутствует показатель количества заложенных фундаментов новых зданий (или количество новостроек). Такой интерес строительству отводится далеко не случайно. Как правило, вокруг каждого объекта функционирует около десятка инфраструктурных фирм как производственного, так и посреднического характера (снабжающих арматурой, строительными материалами, инженерным оборудованием для зданий и т. п.), позволяющих организовать оптимизированную логистическую структуру осуществления возведения конкретного объекта. Если объекты замораживаются (как в период кризиса в России) или мощности строительного комплекса падают в силу потери спроса на его продукцию, эти инфраструктурные фирмы (не говоря уже о строительных компаниях) закрываются, растет безработица.

Важна роль строительного комплекса в формировании и развитии всех производственных и непроизводственных сфер, так как он обеспечивает зданиями и сооружениями, в которых, собственно говоря, и осуществляется создание различных видов продукта, в том числе, что особенно важно, и инновационного характера.

США в соответствии с планом выхода из кризиса путем поддержания различными способами заемщиков ипотечных кредитов, планируют финансовые вливания. Поддержка будет осуществляться, главным образом, не банков, а населения страны, его покупательской способности, это неизбежно поддержит в свою очередь и банки, и строительный сектор экономики, и инфраструктурные фирмы.

А как обстоят дела в строительном секторе России? Чтобы понять причины сегодняшнего его состояния, необходимо вернуться к периоду развития экономики страны после 1998 года. Накопленные в результате смены формации в 90-х годах XX века значительные финансовые средства требовали инструментов для их приложения. Западный банковский рынок предлагал 1–3 % на вклады, фондовый – требовал знаний, опыта, владения иностранным языком. При этом часто необходимо было какое-то достаточно длительное время проживать на Западе. Все это создавало некомфортные условия для русских бизнесменов на Западе, поэтому,

пусть и не сразу, но был сформирован высокодоходный инвестиционно-строительный рынок в России.

Торговый, банковский, промышленный капитал России в конце 90-х годов XX века вышел на строительный рынок жилья и сформировал, с одной стороны, спрос, а с другой – инвестиционное предложение. Рынок получился сильно монополизированным (а такая цель и преследовалась, так как необходимо было обеспечить постоянный рост цены на жилую недвижимость, иначе инвестиции были бы весьма рискованными). При этом строительный комплекс: предприятия по производству материалов и конструкций, проектные, строительные фирмы и др. начал развиваться, наращивая мощности, что, конечно же, весьма положительно для экономики страны.

С одной стороны, по оценкам некоторых экономистов, 60 % населения России нуждается в улучшении своих жилищных условий, с другой – существующие цены достигли столь высокого уровня, что просто не соответствуют уровню доходов основной массы жителей РФ, их покупательской способности. Итак, как же решить такой острый для большинства россиян вопрос, как жилищный? Строить жилье за счет государственного финансирования с последующим бесплатным предоставлением его нуждающимся работникам бюджетной сферы? Эффективное решение этой проблемы видится все-таки в рамках рыночного механизма при активной роли государственного регулирования.

Очевидно, что необходимо осуществить ряд экономических мероприятий, которые позволили бы сделать стоимость жилья доступной для широкого круга населения России, в том числе и для работников бюджетной сферы.

При этом бесплатное бюджетное жилье может быть только для людей, которые по каким-то причинам не могут трудиться: пенсионеров, инвалидов и др.

Прежде всего, бюджетные инвестиции должны быть осуществлены при реконструкции существующей инфраструктуры районов города: дорог, сетей, больниц, школ и др. или при новом строительстве, что благоприятно повлияет на снижение себестоимости строительства и увеличение объемов вводимого жилья.

Кроме того, в крупных городах стоит серьезная задача расселения коммуналок, что тоже потребует значительных бюджетных инвестиций, для того чтобы схемы расселения были доступными и максимально простыми.

Следует обратить внимание на благоприятную возможность в настоящее время (в частности, для Петербурга) превратить центральные районы города из домов-коммуналок в современные туристические и деловые центры. Для этого необходимо выстроить новые микрорайоны, связанные с центром города линиями метрополитена, и переселить в них всех остро нуждающихся в полноценном жилье людей. Если при выделении квартир руководствоваться справедливыми принципами, то люди согласятся поехать в просторные отдельные квартиры новых домов с хорошо развитой инфраструктурой.

Что касается ценовой доступности жилья, то необходимо отметить, что подавляющая масса остро нуждающегося в жилье населения не может создавать тот спрос, который отражается в существующих высоких ценах на квартиры.

Причина в том, что **в сформированном спросе на рынке жилья решающую роль играет спекулятивная составляющая.** Жилье превратилось в эффективный инструмент сохранения денег. Колоссальные финансовые ресурсы, накопленные в торговом, корпоративном, банковском и других видах бизнеса, требовали и требуют их эффективного вложения. А вкладывать в производство, в сферу услуг рискованно и низко rentabelно, можно сказать даже, что до последнего времени было убыточно, потому что **покупательский спрос населения был (и все еще остается, к сожалению) весьма низкий.** Еще один важнейший рыночный закон, о котором порой забывают в погоне за низкими инфляционными показателями – **спрос рождает предложение.** Только для здоровой экономики **он должен быть не спекулятивным, а качественным, т. е. сформированным потребителем для собственных нужд.**

Можно ли приостановить рост цен на жилье (что, в принципе, уже и сделал кризис) или даже их постепенно снизить до уровня покупательской способности основной массы населения? Вполне, в том числе и путем государственного регулирования. В случае, если не будет осуществлено регулирование, то за государственные институты это сделает кризис путем обвала цен в 4 раза и более, что, конечно же, негативно повлияет на социально-экономический климат в стране.

Самое простое (как это было сделано по некоторым позициям на продовольственном рынке) – собрать вместе основных игроков и сказать, что цены замораживаются. Тем более что рынки у нас монополизированные, а условия их функционирования нуждаются в значительном совершенствовании.

Следует заметить также, что *монополизированная экономика во многом похожа на плановую, так как важнейший принцип функционирования рыночной экономики – конкуренция – находится в неразвитом состоянии*. Остается предположить, что если бы во времена СССР строго соблюдался принцип равновесия «спрос – предложение» (как путем увеличения ассортимента и объемов предложения, так и через адекватные цены), то полки магазинов ломались бы от товаров народного потребления, объемы производства были высокими, да и импорт тоже поступал, может, и не в требуемых количествах, но его можно было бы скорректировать в соответствии с потребностями. Очередей за пресловутой колбасой, о которых так любят вспоминать реформаторы, не было бы и в помине.

Однако хотелось бы подчеркнуть, что эффективность рыночной экономики несопоставимо выше, чем плановой. Тем не менее государственному регулированию в рыночной экономике тоже отводится весьма важное место. Только не упомянутым выше способом (в приказном порядке), а с помощью проверенных тысячелетиями инструментов, прежде всего путем *льготного налогообложения, развития конкуренции, уменьшения (а в особых случаях и отмены) импортных пошлин* и др. В этой связи вполне уместна постановка ряда вопросов.

Почему адекватно не отреагировало Минэкономики, контролирующее соответствующие макроэкономические параметры, когда начался бурный рост цен на жилую недвижимость (и это даже в то время, когда была объявлена национальная программа «Доступное жилье»)? Почему не были резко снижены налоги в данной отрасли экономики, почему не были созданы реальные льготные условия для появления новых предприятий, прежде всего в таких сильно монополизированных сферах, как производство цемента, щебня, песка. Как так получилось, что цемент в России стал стоить дороже, чем на Западе? Почему не были открыты рынки для западных товаров и услуг в тех сегментах, где существующие предложения не удовлетворяли растущий спрос?

Нельзя не отметить, что в этом направлении делаются определенные шаги. Например, правительство отменило импортные пошлины на цемент сроком на 9 месяцев, но с непозволительным опозданием, потому что бюрократический аппарат оказался абсолютно «неповоротливым» даже в той области, за которую он, в первую очередь, и ответствен. (Что говорить тогда об эффективности финансовых вливаний для поддержки производств. С достаточно высокой вероятностью можно пред-

положить, что часть их будет растрочена впустую, а часть перейдет в собственность доверенных лиц, как это уже случилось в России не раз за годы реформ.)

Важный ресурс в скорейшей реализации программы доступного жилья в России – организация работы строительного-сберегательных касс (ССК), которые позволяют накопить финансовые средства, получить заем под процент, близкий к нулевому, и купить жилье.

Насколько известно, в настоящее время в Государственной думе этот вопрос прорабатывается. А где были раньше законодатели, почему не попытались использовать этот эффективный инструмент, с успехом примененный во многих странах Европы? Например, Германия после войны поднималась из руин с помощью ССК.

По той скудной информации, которая просачивается в прессу, механизм функционирования строительного-сберегательных касс предполагается достаточно сложным, скорее всего, будет трудно реализуем и, следовательно, неэффективным, поэтому следует акцентировать внимание разработчиков и законодателей на создании максимально простой схемы их функционирования.

Например, для вкладчиков строительного-сберегательных касс государство должно гарантировать (прежде всего своими выплатами) повышенный по сравнению с банковским процент на вложенные сбережения. При этом условии в ССК потекут серьезные финансовые потоки, образованные как желающими накопить деньги для покупки жилья, так и простыми вкладчиками с целью увеличения своего капитала. Нуждающиеся в жилье смогут взять в ССК ссуду под 0 % или близкий к этой цифре процент (без права продажи купленного жилья, скажем, в течение 15 лет с целью отсеять спекулятивный спрос).

Таким образом, все участники ССК остаются в выигрыше: государство выделяет на ипотеку в 5 раз меньше средств, при этом решаются острая социально-экономическая задача и важная финансово-экономическая – появляется эффективный инструмент для связывания свободной денежной массы; заемщики получают льготный ипотечный кредит под 0 %; вкладчики – гарантированный государством высокий процент по вкладам в ССК.

Законодателям совместно с правительством необходимо лишь разработать механизм организации и функционирования ССК (структуру, основные параметры, гарантии, методику контроля, порядок регулирования и др.).

Вместе с тем, если учитывать остроту проблемы доступности приобретения жилья для значительной части населения РФ, возникает логичный вопрос о том, что не позволяет *реально* пустить на наш рынок западного производителя материалов, конструкций, изделий, иностранные строительные компании, наконец, может быть, даже и *поддержать* в связи с бюрократической спецификой нашего рынка?

«Забота» об отечественном производителе? Но она ведет лишь к поддержанию его неэффективности, росту цен, в итоге богатая ресурсами страна не может решить острейшую для своего населения проблему.

Разве цель государственного регулирования – это поддержка, например, неэффективных вертикально интегрированных холдингов, чье время уже давно должно было пройти? Они хороши лишь для стран с неразвитыми конкурентными предложениями и для этих условий создавались, чтобы обеспечить какую-то надежность в производстве продукции, выполнении контрактных обязательств. Сейчас часто можно наблюдать ситуацию, когда в холдинг входит и низкорентабельное предприятие по производству строительных материалов, и прибыльная с высоким уровнем производства строительная компания. Последняя вынуждена порой покупать у предприятия своего холдинга материалы по более высокой цене (качество их может быть даже ниже), чем имеющиеся предложения на рынке строительных материалов в конкретном регионе. (И такая ситуация наблюдается повсеместно, а не только в строительной отрасли.)

Правительство России осознает значимость строительной сферы, планируя финансирование строительства дорог, инженерных коммуникаций, жилищного строительства. Однако в связи с упавшими потребностями (и следовательно, ценами на нефть и металлы на мировом рынке) оно ограничено в своих ресурсах. Тем не менее возможности для развития есть.

Прежде всего, несмотря на всю важность, ответственность объектов строительства, чиновничью разрешительную структуру необходимо кардинально реформировать. *Процесс всевозможных разрешений и согласований длится недопустимо долго, что увеличивает время использования заемного капитала для строительства и, следовательно, выражается в росте цены на продукцию.* Чтобы как-то выйти из затруднительного положения, некоторые строительные компании возводят здания на основе объектов-аналогов без предварительного согласования самого проекта. Все согласовывается окончательно чуть ли не по

свершившемуся факту строительства. Это, конечно, недопустимо. Возводимые типовые здания имеют различные грунтовые основания. Кроме того, осуществляется строительство новых кварталов с архитектурой 70–80-х годов прошлого века.

Почему бы не обратиться к опыту Франции (напомним, в свое время, это она нам продала технологии хорошо известных в нашей стране заводов КЖД). К началу 70-х годов французские строители вышли на значительные объемы возведения многоквартирных зданий из КЖД. Но затем пришлось сократить объемы этого производства, так как спрос склонился к индивидуальному домостроению. Кроме того, появились более современные технологии.

Зачем же нам повторять чужие ошибки? Почему бы и в России не стать на путь индивидуального домостроения в пригородах, на малоосвоенных территориях Северо-Запада и других регионов России, например, домов усадебного типа? Многие избрали бы данный вариант, если бы были развиты транспортные коммуникации, тепло- и энергосети, социальная инфраструктура.

К сожалению, даже в пригородах больших городов приходится повсеместно встречать полуразвалившиеся строения времен чуть ли не начала XX века, в которых все еще живут люди. (Интересно, что в те времена человек с невысоким уровнем доходов был в состоянии построить для своей семьи дом, а сейчас – нет.)

Роль государственного регулирования особенно важна. Так, из кризиса 30-х годов США выходили в том числе и путем строительства автомобильных дорог, а Министерство финансов РФ высказало опасение, что масштабное инвестирование в строительство дорог вызовет виток инфляции. Следует продумать компенсирующие инструменты по развитию товарного предложения и услуг приоткрыть, наконец, рынок для западных товаров и услуг ровно настолько, насколько необходимо, чтобы не было галопирующей инфляции.

Государственное регулирование сводится не к тому, чтобы менеджеров основных торговых сетей «вызывать на ковер» для проникновенных бесед. В случае необходимости государство может (и должно) выступать игроком на рынке. Например, когда несколько лет назад в России был низкий спрос на зерно (урожай высокий, цена низкая), почему бы в то время государству не скупить часть зерна и засыпать его в элеваторы на хранение, поддержав тем самым производителя, так как цена впоследствии неизбежно повысилась бы? А сейчас, когда цена на хлеб вы-

росла, это зерно очень пригодилось бы в качестве предложения на рынке. Возможно, цены на продовольствие не поползли бы вверх так стремительно. Однако Минэкономики России не выступило с предложением о подобном регулировании. Чиновники бездействовали, хотя за прошедший год значительно выросло финансирование государственного аппарата. Зарплата чиновников (как и всех работников госбюджетной сферы) тоже возросла. Пусть работают эффективнее. Например, ***в строительстве необходимо установить жесткие временные нормативы на получение разрешений, согласований и т. п.***

Государство может проявить себя в качестве активного участника на строительном рынке, создавая ***унитарные предприятия в том сегменте строительного комплекса, где явно наблюдается монополизм производителей*** (например, в производстве цемента). ***Они могут организовываться и на условиях государственно-частного партнерства.***

При этом на строительные предприятия следует набирать не только рабочих – граждан РФ, но и граждан так называемого ближнего и дальнего Зарубежья. Еще видный деятель дореволюционной России Витте в своих публикациях аргументированно доказал, что все ведущие развитые мировые державы своим высоким уровнем благосостояния во многом обязаны миграции части населения из других стран.

Для динамичного развития экономики России тоже необходимы дополнительные трудовые ресурсы. Это иллюзия, что гастарбайтеры занимают рабочие места резидентов (несмотря на кризис и увеличившееся количество безработных, резиденты не спешат занимать аналогичные места, предлагаемые на биржах), и еще бóльшая иллюзия, что они способны сколько-нибудь значительным образом повлиять на уровень зарплат в стране. Яркое доказательство тому – развитие послевоенной Германии. Да и относительно недавнее решение правительства Польши о необходимости привлечения более 300 тыс. работников из Украины, Беларуси и России подтверждает эту прописную истину.

Что касается организации государством предприятий для создания конкуренции, то предприятиям на первых порах должна быть обеспечена устойчивость в работе (государство, при необходимости, помогает с заказами, льготным кредитованием и т. п.).

Виды и количество создаваемых предприятий должны быть такими, чтобы возникла хорошая конкуренция во всех сегментах строительного комплекса страны. В дальнейшем предполагается акционирование этих предприятий (их акции должны присутствовать на фондовом рын-

ке), после чего государство постепенно может (и должно) уйти со строительного рынка и осуществлять более свойственное ему регулирование путем изменения налогообложения и торговых пошлин, устранения барьеров инвестициям во всех сегментах строительного комплекса.

Применение комплекса мер по регулированию цен на жилую недвижимость может как остановить рост цен, так и существенно их снизить, поэтому важно иметь в виду различные сценарии развития событий, в том числе и сценарий негативный: спекулятивные игроки, которые сейчас определяют по сути состояние рынка и благодаря которым строительный комплекс смог серьезно нарастить свои производственные мощности, потеряв финансовый интерес, могут резко уйти со строительного рынка. Как следствие, обвал цен – невозврат выданных кредитов (так как выгоднее будет не платить, а сдать банку заложенную недвижимость, а затем уже по обвалившимся низким ценам приобрести новую) – банковский кризис – замораживание вкладов населения и прочие катастрофические для экономики страны последствия.

Что же делать? Должно быть осуществлено постепенное изменение спекулятивной составляющей в спросе на жилье в пользу качественной. И путь здесь один – необходимо поднять доходы населения до уровня реальной доступности ипотечного кредита, уровней стран Евросоюза (Прибалтийских стран, Польши, Португалии, Испании и других).

2.5.4. Покупательская способность населения. Переход на инновационный путь развития. Интеграция России в систему международных экономических отношений

Часто можно слышать, что уровень развития производства, его производительность не позволяют повышать уровень оплаты труда в России. Соглашаясь с классической экономической закономерностью эпохи индустриального развития, в то же время, хотелось бы возразить: ***низкая покупательская способность населения (а следовательно, низкий спрос) как раз и не позволяет развивать производство***, включить механизм конкуренции, серьезных инвестиций и т. п. Те положительные экономические тенденции, которые наметились в последние годы, произошли благодаря увеличению денежной массы, росту доходов населения. Западные компании, почувствовав возникший спрос, сразу поспешили открыть свои дочерние предприятия в России. Наметился рост в мясомолочной промышленности, в которую потянулся с инвестициями и российский капитал.

Следует заметить, во второй половине 2000-х годов при увеличении ежегодной денежной массы в стране на 25 % прирост инфляции составлял 3-4 %, что несущественно. Инфляция болезненно воспринимается обществом лишь потому, что, во-первых, повышение уровня доходов населения, главным образом бюджетников, происходит не опережающими темпами, а едва-едва поспевает за инфляцией; во-вторых, ее уровень по основным потребляемым продуктам населения с низкими доходами: хлебу, молочным продуктам – значительно выше. Как и в ситуации с зерном, соответствующие государственные структуры не осуществляли прогнозирование и не выполняли необходимое регулирование, очевидно посчитав, что рынок сам решит проблемы.

Отчасти с этим можно было бы согласиться, вот только не хватает для этого весьма существенных предварительных действий: **разбюрократизировать рынок, изменить неэффективную налоговую систему, убрать единый социальный налог на зарплату** (для формирования пенсионного фонда его не хватает, как и для достойного медицинского страхования; он сдерживает рост оплаты труда и в целом экономики государства, способствует неофициальным «черным зарплатам»), **и лет пять, как минимум, не вспоминать ни о каких налогах с предприятий на их фонды оплаты труда, пока уровень доходов населения не вырастет до мировых соотношений между ВВП и зарплатой**. Почему-то забыто мнение авторитетного академика Львова, что по данному соотношению Россия значительно отстает от США.

Пенсионные и страховые начисления необходимо переложить на федеральный бюджет (по крайней мере до тех пор, пока зарплата основной массы работающих существенно не вырастет, и лишь затем перейти к существующим в мировой практике стандартам, когда сам человек решает, за что и кому платить). Следует помнить, что идея монетаризации льгот (сейчас нечто подобное планируется сделать с медицинским обслуживанием) с величайшим трудом находит понимание в основной массе людей из-за низкого уровня доходов, не позволяющих обеспечить минимально необходимые потребности, адресная компенсация воспринимается населением как возможность потратить эти средства на первостепенные нужды, например на питание, а не на проезд, как предусматривалось.

Люди, которым полагаются льготы, получают компенсации. В то же время государство сняло с себя бремя дотирования неэффективной работы частных компаний, например транспортных. Все, вроде бы, спра-

ведливо. Но для правительства, поставившего перед собой цель построить процветающее, комфортное для проживания людей государство, должно быть далеко не безразлично, воспользовался ли конкретный житель России компенсацией по адресу или нет. При проведении подобных реформ необходимо учитывать весь комплекс финансовых, социально-экономических, психологических и других возможных факторов.

Инфляционные процессы зависят не только от денежной массы, от финансового инструмента регулирования – ставки рефинансирования Центрального банка РФ, но и от объема товаров и услуг, представленных на рынке.

Если торговые сети носят монополизированный характер и не могут удовлетворить спрос населения иначе, как путем поднятия цены, то нужно приоткрыть российский рынок для западных товаров и услуг, ровно настолько, чтобы связывать возрастание денежной массы. К слову сказать, правительство располагает широким набором инструментов для балансировки с денежной массой (например, таких, как выпуск государственных ценных бумаг и т. п.). Естественно, что чиновники, регулирующие этот сегмент рынка, должны быть высокой квалификации.

Если же причина роста цен на российском рынке, как это можно часто услышать, в возросших ценах на западных рынках на аналогичные товары, то тем более необходимо повышать доходы населения. Они-то уж точно не смогут обвалить западные рынки, вызвав в свою очередь новое повышение цен в наших магазинах.

Распространено мнение, что открытие российского рынка для западных товаров и услуг ударит по российскому производителю и отразится на ВВП. Но так как 80 % доходов бюджета страны – доходы от экспорта углеводородов и металлов, то существенным образом на благосостоянии населения открытие российского рынка, в принципе, не может отразиться. При этом возрастет качество российских товаров, неэффективные производства с нищенскими зарплатами рабочих исчезнут. Кроме того, можно, как принято во всем мире, дотировать своего российского производителя. Пример – США и другие развитые страны, дотирующее производство сельскохозяйственной продукции.

Низкий уровень оплаты труда в России пытаются объяснить низкой производительностью. Однако на современном заводе «Форд» в г. Всеволожске действуют самые современные технологические линии с высокой производительностью труда. Почему же уровень зарплаты на заводе такой же низкий, как и в целом по стране? Да потому, что ры-

ночная стоимость оплаты труда в России низкая, производительность труда в данном случае никакого значения не имеет.

В то же время планы российского правительства по значительному увеличению производительности труда вполне реальны. Как только Россия вступит в ВТО, многие западные компании перенесут свои самые современные высокорентабельные производства на российскую территорию. В России недорогое сырье, дешевая и в то же время высококвалифицированная рабочая сила, льготное налогообложение – условия, близкие к идеальным.

Отечественные производители смогут подняться до уровня мировых производителей, используя современные западные технологии, менеджмент, инвестиции.

В стране, где основную долю ВВП составляют доходы от экспорта нефти, газа и металлов, такой переход производств на новые технологии можно осуществить абсолютно безболезненно для общества. Государству необходимо создать лишь соответствующие условия для этого, повысить уровень доходов основной части населения.

В то же время необходимо иметь в виду, *человечество в своем развитии находится не на индустриальном этапе*, закончившемся еще в прошлом веке, *а на информационном*, при котором бизнес по созданию и продаже новых технологий более прибылен, чем само производство при внедрении этих инноваций. Существует спорная (во многом) точка зрения, что в информационном обществе любое производство теоретически убыточно, так как его окупаемость не поспевает за разработкой новых технологий и их внедрением в аналогичное производство. Но не поэтому ли производства ведущих брендов перемещаются в развивающиеся страны (Китай, Индию и др.)? Если проанализировать балансы крупных западных фирм, то станет ясно, что 80 % их активов составляют не основные фонды (как это было 20 лет назад), а нематериальные активы (программное обеспечение, KNOW-HOW и т. п.). В этой связи, насколько верно, что крупные ведущие российские газовые, нефтяные и сталелитейные компании скупают по всему миру аналогичные производства? Конечно, устойчивость укрупненных компаний к неблагоприятным конъюнктурным воздействиям повышается, но становятся ли их производства эффективнее? И в какой мере это соответствует переходу на инновационный путь развития страны?

Так как же поднять уровень оплаты труда в России? Ситуация в настоящий момент для этого весьма благоприятная. С одной стороны,

государство не может диктовать менеджерам частных компаний уровень оплаты труда на их предприятиях, но с другой – оно располагает возможностью повысить зарплату в бюджетной сфере.

При этом потребуется пересмотреть расходные статьи бюджетов (федерального и субъектов федерации). Что же касается налоговых отчислений государству на доходы предприятий от разработки и экспорта углеводородного сырья, то в этом вопросе, очевидно, необходимо ориентироваться на мировой опыт, например, опыт той же процветающей Норвегии, где доля государственного изъятия доходов нефтедобывающих предприятий составляет приблизительно 80 %. Речь идет, конечно, не только о доле, но и в целом о механизме функционирования, чтобы предприятия могли развиваться, обновлять основные фонды, разрабатывать новые месторождения и т. п. Особенно продуманным в налогообложении должен быть подход для угледобывающих предприятий.

Доля работающего населения в бюджетной сфере велика. Поэтому *повышение уровня заработной платы бюджетников создаст конкуренцию, и частные компании тоже будут вынуждены поднимать зарплату своим работникам*. Если устранить к тому же ЕСН (единый социальный налог на зарплату, который обязано платить предприятие), то путь к повышению благосостояния населения России будет открыт.

Достижение доходов населения России уровня доходов развитых стран относительно ВВП позволит включить рыночные механизмы решения важнейших проблем, над которыми наше правительство работает не один год, а именно: развития производств в различных секторах экономики (и прежде всего на инновационной основе); решения жилищной проблемы (и не только потому, что жилье станет доступным по цене основной массе населения, а еще и потому, что станет возможным аренда качественного жилья). Мировые тенденции свидетельствуют о том, что значительная доля населения развитых стран арендует жилье. Тогда проблемы ЖКХ станут решаться, так как в настоящее время население из-за низких доходов «привязано» к своим квартирам и не может проголосовать рублем, например, арендовать жилье в доме, где проблемы ЖКХ решены. Имеющаяся в стране жилая площадь будет более эффективно использоваться, тогда, может, и не понадобятся те объемы строительства типового жилья, к которым мы так стремимся, пытаясь решить острейшую жилищную проблему. Проблемы коммуналок, хрущевок, брежневков будут безболезненно для общества решены: проблемные реконструированы либо снесены. Новое строительство (в условиях возросших

требований покупателя) будет осуществляться по индивидуальным проектам высокой архитектурной ценности. При этом будет развиваться так хорошо зарекомендовавшее себя в России начала XX века строительство доходных домов.

Получение основной массой работающих достойной зарплаты решит многие социальные проблемы, возрастет уровень медицинского обслуживания, снизится преступность, возрастет самоуважение населения России.

Финансовая независимость способна сделать человека действительно свободным и счастливым, добросовестным и гуманным. Богатство и процветание страны определяются высоким уровнем жизни ее населения, его доходами. К процветанию способен привести рынок, необходимо только запустить в действие его базовые механизмы.

Топтание на месте в проведении рыночных реформ порождает у населения психологическую усталость, недоверие к наиболее эффективной экономической системе – рынку на основе динамично развивающейся конкуренции за счет частного предпринимательства (доля малого бизнеса в ВВП должна достигать 70 %), расширения ассортимента, количества и качества товаров и услуг при увеличении доходов основной части работающего населения.

Для того чтобы экономика государства перешла на инновационный путь развития, необходимо обозначить цель и выработать реальный механизм ее достижения:

1) разработать и осуществить схемы кардинального повышения доходов населения, чтобы сформировать нормальный для функционирования рыночных отношений покупательский спрос. Именно спрос, сформированный основной массой населения России, не только позволит решить острейшую жилищную проблему, но и послужит локомотивом перехода на инновационный путь развития;

2) активизировать государственное регулирование в строительной отрасли с помощью рыночных инструментов:

- льготного налогообложения предприятий;
- развития конкуренции, в том числе и путем организации унитарных предприятий (особенно в секторах строительного комплекса с высокой степенью монополизации) с последующим их акционированием;
- уменьшением при необходимости импортных пошлин на материалы и изделия;
- своевременной разработки генпланов развития городов и выделения опережающими темпами участков под застройку;

- организации строительно-сберегательных касс;
- создания альтернативных доходных инструментов для сохранения финансовых капиталов (выпуск государственных ценных бумаг и др.);

• способствования переходу строительной отрасли на инновационный путь развития;

3) осуществить государственное финансирование создания социально-культурной и транспортно-сетевой инфраструктуры при строительстве домов в новых районах, в частности строительства школ, детских садов, поликлиник, спортивных сооружений, прокладки дорог, водо-, газо- и энергоснабжения, что приобретает особую значимость в условиях экономического кризиса, так как позволяет значительно влиять на уровень безработицы в стране;

4) учесть, что базовыми факторами перехода на инновационный путь развития являются:

- кардинальное усовершенствование системы грантов на проведение научных исследований (они должны быть более чем привлекательными своими суммами, а также доступными – вплоть до заявительной формы для получения их учеными);

- способствование образованию инновационных компаний малого бизнеса; для чего необходимо освободить фирмы (или физических лиц), занимающиеся разработкой инновационных технологий, от налогообложения и необходимости сдачи налоговой отчетности на 5 лет (оставить только годовую декларацию физических лиц с соответствующей уплатой налога на доходы. Сам процесс учреждения новой фирмы, если в ее название входит имя самого ученого, не обязателен; в крайнем случае достаточно предусмотреть регистрацию в Торгово-промышленной палате РФ на соответствующем сайте;

- прекращение поддержки государством неэффективных производств (поставка дешевых энергоносителей, протекционизм в конкуренции с западными товарами и т. п.);

- предоставление реальной возможности предприятиям ускоренного начисления износа их основных фондов с соответствующим формированием амортизационных фондов;

- уменьшение облагаемой базы налога на прибыль в размере затрат предприятия на инновации;

- осуществление инноваций в различных секторах экономики мощным потоком, способным повлиять на конъюнктуру рынка;

5) ускорить процесс интеграции российской экономики в систему международных экономических отношений через комплекс мероприятий: вступление в ВТО, внедрение международных институциональных стандартов и др.

Для России, как и для любой страны мира, нет иного пути развития, как дальнейшая интеграция в мировую экономическую систему. Процессы глобализации объективны, они определены ходом развития нашей цивилизации. Но для российской экономики важнейшее значение имеет роль, которую она будет играть в международной системе экономических отношений: сырьевого придатка или высокотехнологичной страны с инновационно ориентированной экономикой.

Библиографический список

1. Андрианов, В. Д. Россия в мировой экономике: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В. Д. Андрианов. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002. – 400 с.
2. Басовский, Л. Е. Мировая экономика: курс лекций / Л. Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 208 с.
3. Буглай, В. Б. Международные экономические отношения: учеб. пособие / В. Б. Буглай, Н. Н. Ливенцев; под ред. Н. Н. Ливенцева. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 144 с.
4. Воронин, В. П. Мировое хозяйство и экономика стран мира: учеб. пособие / В. П. Воронин, Г. В. Кандакова, И. М. Подмолодина; под ред. В. П. Воронина. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 240 с.
5. Ван дер Вее, Г. История мировой экономики. 1945–1990 / Г. Ван дер Вее; пер. с фр. – М.: Наука, 1994. – 413 с.
6. Гладков, И. С. Экономика: интегрированный учебный курс для вузов по курсам «Экономическая теория», «История экономики», «Мировая экономика», «Международные экономические отношения» / И. С. Гладков, Е. А. Марыганова, Е. И. Сулова; под ред. д-ра экон. наук И. С. Гладкова. – М.: КНОРУС, 2005. – 448 с.
7. Осьмова, М. Н. Глобализация мирового хозяйства: учеб. пособие / М. Н. Осьмова, В. Ф. Железнова и др.; под ред. д-ра экон. наук, проф. М. Н. Осьмовой; канд. экон. наук, доц. А. В. Бойченко. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 376 с.
8. Кудров, В. М. Национальная экономика России: учебник / В. М. Кудров. 2-е изд. – М.: Дело, 2007. – 544 с.
9. Поляков, В. В. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В. В. Полякова, д-ра экон. наук, проф. Р. К. Щенина. 3-е изд. – М.: КНОРУС, 2006. – 656 с.
10. Николаева, И. П. Экономическая теория / И. П. Николаева. – М.: ПРОСПЕКТ, 1998.
11. Ломакин, В. К. Мировая экономика: учебник для студ. вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / В. К. Ломакин. 3-е изд. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2007. – 671 с.
12. Овчинников, Г. П. Международная экономика: учеб. пособие / Г. П. Овчинников. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., Изд-во «Полиус», 1998. – 620 с.
13. Спиридонов, И. А. Мировая экономика: учеб. пособие / И. А. Спиридонов. – М.: ИНФРА-М., 1998. – 256 с.
14. Столяров, В. И. Экономика: учебник для студ. высш. учеб. заведений / В. И. Столяров. – М.: Изд. центр «Академия», 2008. – 512 с.
15. Сутырин, С. Ф. Международные экономические отношения: учеб. пособие / С. Ф. Сутырин. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 1999. – 107 с.
16. Цыпин, И. С. Мировая экономика: учебник / И. С. Цыпин, В. Р. Веснин. – М.: ТК Велби, изд-во «Проспект», 2005. – 248 с.
17. Фомишин, С. В. Международные экономические отношения / С. В. Фомишин. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 608 с.

ВОПРОСЫ ПО КУРСУ «МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА»

1. Понятие «мировая экономика», субъекты мировой экономики.
2. Основные показатели развития мировой экономики.
3. Основные этапы становления мировой экономики.
4. Природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства и показатели его развития.
5. Отраслевая структура мирового хозяйства.
6. Топливо-энергетический комплекс мировой экономики и тенденции его развития.
7. Население и трудовые ресурсы мирового хозяйства и показатели его развития.
8. Циклическое развитие мировой экономики. Виды экономических циклов.
9. Транснациональные корпорации и их особенности.
10. Промышленность в мировой экономике и роль машиностроения.
11. Международное разделение труда и его основные формы.
12. Международные экономические организации.
13. Роль России в мировой экономике: достижения и проблемы.
14. Глобализация и глобальные проблемы в мировой экономике.
15. Бедность как глобальная проблема. Теории бедности и критерии бедности.
16. Международные экономические отношения и их виды.
17. Международная миграция рабочей силы и ее характеристики.
18. Валюта и ее виды в мировой экономике.
19. Классификация стран в мировой экономике.
20. Развитые страны в мировой экономике и их признаки.
21. Развивающиеся страны в мировой экономике и их признаки.
22. Теории индустриализации развивающихся стран.
23. Современные тенденции развития мировой торговли и ее показатели.
24. Страны с переходной экономикой и их особенности в мировом хозяйстве.
25. Теории международной торговли.
26. Внешнеторговая политика: тарифная и нетарифная.
27. Валютный курс и валютный рынок.
28. Международная миграция капитала. Прямые и портфельные инвестиции.
29. Влияние миграции на экономику стран – экспортеров и стран – импортеров рабочей силы.
30. Платежный баланс и его структура.

ТЕСТЫ ПО КУРСУ «МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА»

Вопрос 1. Отметьте группу государств, которые аккумулируют половину мирового дохода и обладают более чем 1/3 покупательской способности всех стран мира:

- а) Китай, Великобритания, Франция;
- б) Россия, Канада, Австралия;
- в) Япония, США, Германия.

Вопрос 2. Совокупная стоимость всего объема конечной продукции и услуг за год, произведенных национальными производителями независимо от местонахождения предприятий, это:

- а) ЧВП; б) ВВП; в) ВНП; г) НДС.

Вопрос 3. Основой интернационализации мирового хозяйства является:

- а) система договоров между государствами об обмене продукции;
- б) международное разделение труда;
- в) решения всемирных экономических организаций;
- г) унификация требований к национальным налоговым, кредитным и таможенным секторам.

Вопрос 4. Внешнеторговая квота – это:

- а) отношение стоимости суммы экспорта и импорта за год к ВВП за год;
- б) отношение стоимости экспорта за год к ВВП за год;
- в) разность между экспортом и импортом за год;
- г) доля экспорта товара в общей стоимости экспорта страны за год.

Вопрос 5. Какой показатель особенно подчеркивает разницу в уровне развития между развитыми и развивающимися странами:

- а) общий объем ВВП;
- б) производство промышленной продукции;
- в) ВВП на душу населения;
- г) природно-ресурсный потенциал.

Вопрос 6. Как можно оценить позиции России в мировой экономике:

- а) сильные;
- б) возрастающие;
- в) стабильные;
- г) слабые.

Вопрос 7. Субъекты мирового хозяйства – это:

- а) нации и народности, предприятия, ТНК, коллективы и отдельные граждане;
- б) ассоциации и социальные группы;
- в) валюта и валютный курс;
- г) иностранные инвестиции ресурсами.

Вопрос 8. Тенденции уровня безработицы в мировом хозяйстве:

- а) уровень безработицы в мире падает;
- б) уровень безработицы в мире растет;
- в) уровень безработицы в мире стабилен.

Вопрос 9. Основные группы стран в мировом хозяйстве:

- а) НИС, ОЭСР, ОПЕК;
- б) ЕС, НАФТА, СНГ;
- в) развитые, развивающиеся, страны с переходной экономикой;
- г) бедные и богатые;
- д) страны Запада и третьего мира.

Вопрос 10. Мировое хозяйство – это:

- а) простая сумма хозяйств отдельных стран;
- б) отраслевая структура всех стран мира, созданная на основе международного разделения труда;
- в) глобальный хозяйственный механизм, в котором его отдельные части (национальные хозяйства) находятся во взаимосвязи посредством международных экономических отношений;
- г) совокупность стран, связанных системой международных экономических отношений.

Вопрос 11. Сущность транснациональных корпораций:

- а) крупная фирма – лидер в нескольких отраслях экономики внутри страны;
- б) союз фирм в одной или нескольких сферах экономики;
- в) крупная фирма, контролирующая производство и сбыт большой доли однородной продукции;
- г) национальная компания с зарубежными филиалами и активами, контролирующая производство определенных товаров.

Вопрос 12. Что не относится к определению понятия «глобализация»:

- а) интернационализация производства и усиление экономической власти ТНК;
- б) интеграция;
- в) разобщение товарных рынков с целью ограничения конкуренции;
- г) обострение конкуренции;
- д) информатизация.

Учебное издание

Гужва Евгения Григорьевна
Лесная Майя Ивановна
Кондратьев Алексей Викторович
Егоров Андрей Николаевич

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Редактор А. В. Афанасьева
Корректор К. И. Бойкова
Компьютерная верстка И. А. Яблоковой

Подписано к печати 04.09.09. Формат 60×84 1/16. Бум офсетная.
Усл. печ. л. 6,7. Уч.-изд. л. 7,3. Тираж 500 экз. Заказ 89. «С» 38.
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет.
190005, Санкт-Петербург, 2-я Красноармейская ул., 4
Отпечатано на ризографе. 190005, Санкт-Петербург, 2-я Красноармейская ул., 5.