# КУРС ЛЕКЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

# «Мировая экономика»

**Понятие мирового хозяйства. Международное разделение труда**

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

Мировая экономика является сложной системой, основу которой образуют международное и, ограниченные рамками отдельных государств, национальные производства материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление. Каждая из составляющих мирового воспроизводственного процесса как в глобальном масштабе, так в рамках отдельных государств оказывает влияние на функционирование всей мировой хозяйственной системы.

*Мировая экономика или мировое хозяйство – это совокупность национальных хозяйств, находящихся в постоянной динамике, обладающих растущими международными связями и, соответственно, сложнейшим взаимовлиянием, подчиняющаяся объективным законам рыночной экономики, в результате чего формируется крайне противоречивая, но вместе с тем более или менее целостная мировая экономическая система.*

В развитии современной мировой экономики и вовлеченности в нее национальных хозяйств выделяются несколько периодов.

*Первый период* (1920–1930-е гг.) характеризуется кризисными явлениями в развитии мирового хозяйства. Когда в 1917 г. из мирохозяйственных связей выпала Россия, экономическая блокада, проводимая западными странами, не могла привести к восстановлению мирохозяйственных связей на прежней основе. Глубокий социально-экономический кризис мирового хозяйства сопровождался общей неустойчивостью экономических связей, вызванных Первой мировой войной, «Великой депрессией» конца 1920–1930-х гг. в развитии экономики ведущих стран мира.

*Второй период* (конец 1940 – начало 80-х гг.) характеризуется интенсивным ростом вывоза предпринимательского капитала в мировой капиталистической экономике. За это время рост зарубежного производства оказал основное влияние на организационно-экономические параметры мирового хозяйства. Главной силой в производственных связях стали транснациональные корпорации (ТНК), которые образовывали интернациональные производственные комплексы, включающие создание продукта, его реализацию, расчеты, кредитование. В мировом хозяйстве в этот период происходили очень важные экономические процессы, среди них можно отметить следующие.

Резко усилившиеся по своей экономической мощи в годы Второй мировой войны США оказали помощь в экономическом возрождении Западной Европы. После завершения плана Маршалла (1951 г.) по мере распада колониальных империй программы помощи были переориентированы на развивающие страны с целью сохранения их в системе взаимоотношения западных стран. Ликвидация колониальной системы в середине 1960-х гг. вызвала на авансцену международной жизни большую группу развивающихся стран, которые до сих пор занимают особое место в мировом хозяйстве. В 1950–1980-е гг. произошло сближение уровней развития США и других промышленно развитых стран. Однако каждая отдельная страна не смогла достаточно близко подойти к уровню развития американской экономики. Вместе с тем общемировое экономическое доминирование США стало перерождаться в многополюсную систему.

Кризисная полоса в мировой экономике в 1970–1980-х гг. не сопровождалась тенденцией к экономической автаркии, как это было в 1920–1930-е гг. Наоборот, внешнеэкономические связи имели устойчивую тенденцию к расширению и углублению. Так, экспортная квота промышленно развитых стран за 1960 – первую половину 1980-х гг. не только не уменьшилась, но даже возросла с 11 до 21%, а развивающихся стран – с 18 до 26%.

Началом *третьего периода* в развитии мирового хозяйства предположительно можно считать последнее десятилетие XX в. Возросла степень освоения географического пространства, формирования международных, а в ряде случаев – планетарных производительных сил, усилилось экономическое взаимодействие и взаимозависимость. В восточноевропейских странах происходят процессы формирования и складывания, близких к западным государствам, экономических и политических структур. Проводимые в России с начала 1990-х гг. экономические реформы после распада СССР направлены на перевод экономики страны на рыночные условия хозяйствования и более глубокую ее интеграцию в мировое хозяйство. Вступление мировой экономики в новую фазу развития может ознаменовать активизацию сотрудничества между странами, вызвать усиление единства их экономических и политических структур.

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

Ведущее положение в мировом хозяйстве занимают семь промышленно развитых стран – США, Япония, Канада, ФРГ, Франция, Великобритания и Италия. На их долю приходится более 80% промышленного производства группы промышленно развитых стран (ПРС) и около 60% всего мирового промышленного производства; соответственно 70% и 60% производства электроэнергии; более 60% и около 50% экспорта товаров и услуг.

**6.2. Сущность международного разделения труда**

В основе объединения национальных хозяйств в единое мировое хозяйство лежит международное разделение труда (МРТ), представляющее собой специализацию отдельных стран на производстве отдельных видов продукции, которой страны обмениваются между собой.

Международное разделение труда – объективная основа международного обмена товарами, услугами и знаниями, развития производственного, научно-технического, торгового и иного сотрудничества между всеми странами мира независимо от уровня их экономического развития и характера общественного строя. Именно МРТ является важнейшей материальной предпосылкой налаживания плодотворного экономического взаимодействия государств в масштабах всей планеты.

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

Единый производственный процесс не может не расчленяться на относительно самостоятельные, обособленные друг от друга фазы. Вместе с тем такое расчленение – это одновременно и объединение обособившихся производств и территориально-производственных комплексов, установление взаимодействия между странами, участвующими в системе МРТ. В обособлении (и специализации) различных видов трудовой деятельности, их взаимодополнении и взаимодействии заключается основное содержание разделения труда. Иначе говоря, разделение труда есть одновременно способ соединения труда.

Необходимость повышения производительности труда, обусловливающей экономический и социальный прогресс, является движущей силой в разделении труда, в том числе и международного.

МРТ осуществляется в целях повышения эффективности производства, служит средством рационализации общественных производительных сил.

Международное разделение труда можно определить как важную ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, которое опирается на экономически выгодную специализацию производства отдельных стран на тех или иных видах продукции и ведет к взаимному обмену результатами производства между ними в определенных количественных и качественных соотношениях.

МРТ играет всевозрастающую роль в осуществлении процессов расширенного воспроизводства в странах мира, обеспечении взаимосвязи этих процессов, формировании соответствующих международных пропорций в отраслевом и территориально-страновом аспектах. Как и разделение труда, вообще, МРТ не существует без обмена, который занимает особое место в интернационализации общественного производства.

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

Закон стоимости – движущая сила МРТ в условиях товарного производства. Товары обмениваются в пропорциях, соответствующих законам мирового рынка, в том числе и закону стоимости. В итоге, все товары, поступающие на рынок, независимо от их происхождения, участвуют в формировании интернациональной стоимости, т. е. мировых цен. Реализация преимуществ МРТ в ходе международного обмена товарами и услугами обеспечивает любой стране при благоприятных условиях получение разности между интернациональной и национальной стоимостью экспортируемых товаров и услуг, а также экономию внутренних затрат путем отказа от национального производства товаров и услуг за счет более дешевого импорта.

К числу общечеловеческих побудительных мотивов к участию в МРТ, использованию его возможностей, относится необходимость решения совместными усилиями всех стран мира глобальных проблем, стоящих перед человечеством. Диапазон таких проблем очень велик: от охраны окружающей среды и решения продовольственной проблемы в планетарном масштабе до освоения космоса.

Под влиянием МРТ торговые связи между странами усложняются, перерастая в комплексную систему мирохозяйственных связей, в которой торговля в традиционном ее понимании хотя и продолжает занимать ведущее место, но постепенно теряет свое значение. Внешнеэкономическая сфера мирового хозяйства обладает сложной структурой. Она включает в себя международную торговлю, международную специализацию и кооперацию производства, научно-техническое сотрудничество, совместное строительство предприятий и их последующую эксплуатацию на международных условиях, международные хозяйственные организации, различного рода услуги и многое другое.

Всемирными производительные силы становятся в результате международной специализации и кооперации производства, проявляющихся в планетарном масштабе. Под воздействием специализации и кооперации рождается «дополнительная» сила, которая является как бы даровой и действует одновременно с материально-вещественными и личностными факторами общественного производства. Результаты деятельности каждого звена образующейся системы активно используются постоянно возрастающим числом участников кооперации, что приводит, в конечном счете, к усилению целостности этой системы, которая приобретает потенциал, превышающий сумму потенциалов составляющих ее частей. При всей сложности и противоречивости современный мир в экономическом отношении есть определенная целесообразная система, объединяемая международно-обобществленным производством при достижении относительно высокого уровня развития.

МРТ – это тот «интегратор», который образовал из отдельных элементов всемирную экономическую систему – мировое хозяйство. Являясь функцией развития производительных сил и производственных отношений, МРТ создало объективные условия для растущей взаимосвязи и взаимозависимости воспроизводственных процессов всех стран, расширило пределы интернационализации до общемировых.

При рассмотрении мирового хозяйства как системы также следует учитывать порождаемую МРТ взаимовыгодность экономического общения между различными странами, являющуюся движущей силой этой системы. Общность экономических отношений, придающая им всемирный характер и всемирный масштаб, состоит в совпадении объективных потребностей во взаимном экономическом общении и глубинных экономических интересов всех стран. Совпадение ни в коей мере не означает их однородности, равно как и единой политико-экономической природы отношений, из которых проявляются эти интересы.

Имеющиеся прогнозы и расчеты свидетельствуют о том, что МРТ и в перспективе будет неуклонно углубляться, и на его основе опережающими темпами будет расти международный обмен товарами и услугами.

В перспективе производство промышленно развитых стран все в большей степени будет ориентироваться на внешних потребителей, а внутренний спрос – на импорт. В развивающихся странах предполагается сравнительно быстрое, преимущественно экстенсивное расширение внутреннего рынка. Поэтому, несмотря на ожидаемые довольно высокие темпы увеличения производства в них, возможно относительное снижение степени (но не масштабов) вовлеченности развивающихся стран в МРТ.

**6.3. Единство и различия внутригосударственного и международного разделения труда**

Для того чтобы понять сущность, роль и значение разделения труда как такового, необходимо вспомнить слова Адама Смита, сказанные еще в 1776 г.: «среди людей самые несходные дарования полезны одно другому; различные их продукты благодаря склонности к торгу и обмену собираются как бы в одну общую массу, из которой каждый человек может купить себе любое количество произведений других людей, в которых он нуждается»[[1]](#footnote-2).

Общественное разделение труда (ОРТ), являясь, по определению К. Маркса, совокупностью многообразных полезных работ, расчлененных на множество различных родов, семейств, подвидов и разновидностей, в своем развитии прошло следующие исторические этапы:

1) отделение скотоводства от земледелия;

2) выделение ремесла в самостоятельный вид деятельности;

3) выделение торговли в самостоятельный вид деятельности.

МРТ является высшей ступенью развития ОРТ между странами. Оно представляет собой устойчивую, экономически выгодную специализацию отдельных стран на производстве тех или иных видов продукции и взаимный обмен результатами этой деятельности между странами в определенных количественных и качественных соотношениях.

Рассматривая МРТ, необходимо определить его единство и различия с внутригосударственным разделением труда (ВРТ).

Под разделением труда внутри страны понимается система или способ организации труда, при которой отдельные хозяйствующие звенья сосредоточивают свои усилия на производстве определенных предметов или услуг, а потом обмениваются ими. Значит, разделение труда характеризуется двумя конституирующими чертами – специализацией и обменом.

Внутригосударственное и международное разделение труда имеют ряд общих черт*.* Во-первых, они относятся к общественному разделению труда. Во-вторых, внутригосударственному разделению труда свойственны две характерные черты – специализация на производстве определенного рода предметов и обмен этими предметами. Эти же особенности присущи и МРТ с той лишь разницей, что их действие развертывается не внутри отдельной страны, а между независимыми странами. Именно это дает основание рассматривать МРТ как один из видов ОРТ.

Несмотря на то, что МРТ возникает на основе развития ВРТ, оно имеет свое экономическое содержание и отличается от ВРТ.

Наиболее важным отличием МРТ от ВРТ является присущая каждому из них особенность путей воздействия на структуру национального народнохозяйственного комплекса стран-участниц этого международного процесса. При развитии ВРТ происходит прямая перестройка структуры национальной экономики (т. к. цель ВРТ – распределить капитальные вложения по отдельным отраслям экономики таким образом, чтобы можно было удовлетворить основные потребности народного хозяйства при имеющихся ограниченных капитальных, природных и людских ресурсах), а при МРТ ее изменения осуществляются не прямо, а опосредованно, т. е. путем приспособления национальной экономики к потребностям других стран-участниц МРТ. Дело в том, что участие в МРТ позволяет стране сконцентрировать свои усилия на производстве тех продуктов, для которых у нее имеются наилучшие условия (т. е. низкие издержки производства), расширить производство этих продуктов до масштабов, способных удовлетворить потребности как своего населения, так и населения стран-партнеров. Это также позволяет стране отказаться от производства предметов, для которых у нее нет хороших условий производства, и обеспечить их потребление за счет импорта.

Движущие силы и побудительные мотивы МРТ – стремление любой страны, любой хозяйственной единицы к получению экономических выгод от участия в нем. Экономический эффект, достигаемый при этом, в наиболее общем виде выражается в экономии времени, повышении производительности труда. Реализация же указанного эффекта происходит путем использования закона стоимости, проявляющегося в различиях между национальной и интернациональной стоимостью. Реализация преимуществ МРТ в ходе международного обмена товарами и услугами обеспечивает любому непосредственному участнику при благоприятных условиях получение разности между интернациональной и национальной стоимостью экспортируемых товаров и услуг, а также экономию внутренних затрат путем отказа от национального производства товаров и услуг за счет более дешевого импорта.

В конечном счете, воздействие МРТ на структуру национальной экономики сводится к тому, что страны-участницы должны расширять производство на экспорт и импортное потребление. Как только в стране налажено постоянное производство товаров на экспорт и потребление импортной продукции, то имеются основания говорить, что она изменила структуру своей национальной экономики в соответствии с характером своего участия в МРТ. Это типичный результат включения страны в МРТ.

МРТ – важнейшая материальная предпосылка налаживания плодотворного экономического взаимодействия государств в масштабах всей планеты, объективная основа производительных, научно-технических, коммерческих связей между всеми странами мира, прямое продолжение ОРТ, закономерный итог его развития внутри стран и между ними. Таким образом, можно сделать вывод, что МРТ не является продолжением ВРТ, а представляет собой один из особых самостоятельных видов ОРТ.

**6.4. Типы МРТ. Факторы, определяющие участие страны в международном разделении труда**

Международная специализация, специфика участия страны в МРТ зависит от ряда факторов. Чтобы их рассмотреть, необходимо обратиться к типологии МРТ.

Исторически и логически выделяют *3 типа МРТ*:

*1. Общее МРТ* – специализация стран по сферам производства и отраслям народного хозяйства (отраслевая специализация). Отсюда вытекает разделение стран-экспортеров на индустриальные, сырьевые, аграрные и т. д.

*2. Частное МРТ* – специализация стран на отдельных видах готовой продукции и услуг (предметная специализация стран): производство часов (Швейцария), косметики (Франция), лакокрасочных материалов (Германия) и т. д.

*3. Единичное МРТ* – специализация стран на изготовлении отдельных деталей, узлов, компонентов, а также на стадиях технологического процесса (технологическая специализация). Это наиболее сложная и перспективная система, которая все больше определяет взаимодействие национальных экономик в целом, а также отдельных корпораций и фирм.

В значительной степени единичное и частное МРТ осуществляется в рамках единых корпораций, но действующих в разных странах (ТНК).

Отнесение страны к тому или иному типу МРТ уже позволяет, в какой-то мере, определить ее международную специализацию. Помимо этого необходимо рассмотреть факторы, определяющие участие страны в МРТ (см. табл. 6).

В табл. 6 представлены условия и факторы, от степени обеспеченности которыми зависит специфика участия страны в МРТ, ее международная специализация. Все перечисленные факторы в той или иной степени определяют величину национальных издержек производства, т. к. они определяют стоимость основных факторов производства: труда (уровень заработной платы); капитала (ставка ссудного процента); земли и природных ресурсов в целом.

*Таблица 6*

**Факторы, определяющие участие страны в МРТ**

|  |
| --- |
| *Национальные факторы МРТ* |
| Природно-географические различия отдельных стран | природно-климатические условия |
| природные ресурсы |
| величина территории |
| численность населения |
| экономико-географическое положение страны и т. д. |
| Социально-экономические особенности отдельных стран | положение страны в мировой экономике |
| особенности исторического развития, производственных традиций и традиции внешнеэкономических связей |
| достигнутый уровень экономики и научно-технического развития |
| тип хозяйствования (рыночное или плановое) |
| законодательная база внешних связей и т. д. |
| *Международные факторы МРТ* |
| Уровень НТП в мире: чем он выше, тем более наукоемкими становятся отрасли (продукты) специализации стран |
| Спрос на мировом рынке |
| Система международных расчетов |
| Экологические проблемы, которые по-новому ставят вопрос о стоимости природных ресурсов в качестве товаров |

**6.5. Теории абсолютных и сравнительных издержек – основа развития МРТ**

Поскольку МРТ играет все возрастающую роль в осуществлении процессов расширенного воспроизводства в странах мира, обеспечивая взаимосвязь этих процессов, это ведет к тому, что в отраслевом и территориально-страновом аспектах формируются соответствующие международные пропорции. Как и разделение труда вообще, МРТ не существует без обмена, который занимает особое место в интернационализации общественного производства.

Основным побудительным мотивом МРТ для всех стран мира, независимо от их социальных и экономических различий, является их стремление к получению экономических выгод. Такое стремление породило целый ряд вопросов, которые были и остаются актуальными:

* что лежит в основе развития МРТ;
* какая международная специализация является наиболее эффективной для отдельных стран и регионов и приносит им наибольшие выгоды;
* какими критериями должны руководствоваться фирмы, включаясь в международный обмен?

Каждая страна производит, в основном, те товары, которые ей производить наиболее выгодно и дешево. Она продает их на мировом рынке, а на вырученные деньги приобретает за рубежом недостающие на внутреннем рынке товары. Таким образом, совершенно необязательно каждому государству производить на собственной территории абсолютно все необходимые ему продукты.

Каждая экономика выигрывает от МРТ. Этот выигрыш состоит в следующем. На мировой рынок поступают те товары данной страны, у которых национальные издержки производства ниже мировых, а ввозятся товары, у которых национальные издержки производства выше мировых.

В свое время в книге «Исследование о природе и причинах богатства народа» *А. Смит* обосновал тезис, в соответствии с которым основой развития МРТ служит различие *«абсолютных издержек»*[[2]](#footnote-3)*.*Он отмечал, что следует импортировать товары из страны, где издержки абсолютно меньше, а экспортировать те товары, издержки которых ниже у экспортеров. Это можно проиллюстрировать на примере производства вина и сукна в двух странах: Англии и Португалии. Данные представлены в сравнительной табл. 7.

*Таблица 7*

**Показатели производства вина и сукна в Англии и Португалии**

|  |  |
| --- | --- |
| *Показатели* | *Виды произведенной продукции* |
| *Вино, л* | *Сукно, м* |
| *Англия* | *Португалия* | *Англия* | *Португалия* |
| Количество произведенной продукции | 50 | 50 | 25 | 25 |
| Количество рабочих дней, затраченных для производства данного количества продукции | 90 | 80 | 100 | 90 |

Сравнив данные таблицы, можно легко сделать вывод, что абсолютные издержки (в данном случае – количество рабочих дней, затраченных для производства данных объемов продукции) в Англии выше, чем в Португалии, и по сукну, и по вину. Однако взаимовыгодное МРТ возможно и в этом случае.

Взгляды А. Смита были дополнены и развиты Д. Рикардо, который сформулировал теорию *«сравнительных издержек»[[3]](#footnote-4)*. Он считал возможным взаимовыгодное разделение и при наличии абсолютных преимуществ одной страны перед другой при производстве всех товаров.

Поясним этот тезис расчетами. Абсолютные издержки в Англии выше, чем в Португалии, и по сукну, и по вину. Однако сравнительные издержки Португалии по сукну больше, чем в Англии. Они определяются отношением абсолютных издержек на производство единицы сукна к абсолютным издержкам на производство единицы вина.

Таким образом, необходимым условием существования МРТ выступает производство в различных странах одних и тех же товаров с различными издержками. Каждой стране целесообразно, согласно взглядам Д. Риккардо, специализироваться на производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно более низкие затраты труда и капитала.

Следовательно, специализация стран должна идти в соответствии с критерием экономии трудовых затрат и затрат капитала.

**6.6. Формы международного разделения труда на современном этапе. Современные тенденции развития МРТ**

МРТ на современном этапе выступает в двух формах: международная специализация производства (МСП) и международное производственное кооперирование (МПК).

*Международная специализация производства (МСП)* – это такая форма разделения труда между странами, при которой в рамках отдельных стран идет процесс изготовления все более однородных продуктов труда сверх внутренних потребностей отдельной страны; и в результате происходит прогрессирующая дифференциация национальных хозяйств.

МСП можно рассматривать в двух специализациях:

1. Как территориальная специализация: специализация отдельных стран, групп стран и регионов на производстве определенных продуктов или их частей для мирового рынка.

2. Как производственная специализация: межотраслевая, внутриотраслевая, специализация отдельных фирм.

К основным видам МСП относятся следующие:

1. Предметная: производство готовых продуктов (например, Франция – косметика, Швейцария – часы).

2. Подетальная: производство частей, узлов и других компонентов продуктов (например, специализация стран Азиатско-Тихоокеанского региона).

3. Технологическая (стадийная): осуществление отдельных операций или технологических процессов (например, сборка).

*Международное производственное кооперирование (МПК)* предполагает координацию хозяйственной деятельности предприятий-партнеров из разных стран в определенной сфере деятельности, что предполагает:

• предварительное согласование сторонами условий совместной деятельности;

• закрепление в качестве объектов кооперирования готовых изделий, компонентов и соответствующей технологии;

• распределение между партнерами заданий в рамках согласованной программы.

При выяснении сущности кооперирования прежде всего следует обратить внимание на его отличие от кооперации. В экономической литературе нередко отождествляют эти понятия. Между тем за ними скрывается принципиально разное экономическое содержание. Кооперацией называется особая форма организации труда, «при которой много лиц планомерно работают рядом и во взаимодействии друг с другом в одном и том же процессе производства или в разных, но связанных между собою процессах производства»[[4]](#footnote-5).

В противоположность кооперации кооперирование представляет собою производственные связи между разными предприятиями, участвующими в изготовлении определенного продукта, но при этом сохраняющими свою хозяйственную самостоятельность.

В кооперировании необходимо различать две характерные черты. С одной стороны, в условиях развития этого процесса самостоятельные производители разных стран на договорной основе осуществляют совместную деятельность по созданию отдельных видов продукции, имеющей строго адресное назначение и составляющей элементы конечной продукции. Иными словами, кооперанты специализируются или разграничивают между собою производственные обязанности по совместному выпуску согласованной продукции. С другой стороны, кооперирование предполагает обмен между участниками совместно производимой частичной продукции. Но это означает, что кооперирование обладает двумя характерными чертами МРТ и, следовательно, является одной из его форм.

В экономической литературе наряду с понятиями «кооперация» и «кооперирование», различие между которыми мы только что выяснили, употребляются и такие термины, как «промышленное кооперирование» и «производственное кооперирование». Промышленное кооперирование – это более узкое понятие по сравнению с производственным кооперированием, оно представляет лишь его частное проявление. В первом случае речь идет о развитии кооперирования только в сфере промышленности, во втором – как в промышленности, так и в других сферах деятельности. Например, в сельском хозяйстве действуют специализированные предприятия по выращиванию рассады, по подготовке семян к посеву, откормочные комплексы и т. д. Таким образом, производственное кооперирование – это более широкое понятие, чем промышленное кооперирование.

При определении сущности производственного кооперирования и отграничении от других сходных явлений необходимо уточнить его основные признаки. Для МПК характерны следующие особенности.

Кооперирование производства представляет собою объективный процесс развития устойчивых производительных связей между обособившимися предприятиями независимо от того, происходит ли он внутри страны или на международной арене. Кооперирование обусловлено всем ходом дифференциации общественного производства, отпочкования все большего числа его составных частей в самостоятельные сектора производственной деятельности. Специализация предприятий разных стран на изготовлении частичных продуктов связана с современным этапом научно-технической революции. Усложнение технологической структуры производства привело к большому росту числа деталей и узлов, используемых в готовом изделии. Например, в легковом автомобиле насчитывается до 20 тыс. деталей и узлов, в прокатных станах – около 100 тыс., а в электровозах – до 250 тыс. В целом в машиностроении 80% трудоемкости машин и оборудования приходится на узлы и детали.

Одной из причин развития МПК является тенденция повышения капиталоемкости выпуска новой продукции, требующей огромных финансовых средств. Международная специализация и кооперирование производства сокращает время налаживания изготовления новых товаров и снижает их капиталоемкость. Так, по данным ЕЭК ООН, международные соглашения о техническом сотрудничестве и обмене узлами и деталями на базе кооперирования в среднем примерно на 14‑20 месяцев уменьшают сроки налаживания производства новых видов изделий по сравнению с организацией его исключительно собственными силами, а также на 50‑70% снижают стоимость освоения производства. Кроме того, кооперирование дает возможность достигнуть свыше 90% уровня качества продукции иностранного партнера, тогда как освоение зарубежных технологий своими силами позволяет обеспечить лишь 70‑80% данного показателя. Это обусловлено тем, что международное кооперирование расширяет возможности более комплексного, длительного и мобильного использования различных производственных ресурсов. При этом возникает также экономия за счет новых технических и управленческих решений на базе передовых зарубежных разработок.

Традиционная классификация МПК приведена в табл. 8, где представлены варианты классификации видов международной кооперации производства, а также указаны их основные признаки.

Таким образом, МРТ, являясь основой мирового хозяйства, позволяет ему прогрессировать в своем развитии, создавать предпосылки для более полного проявления общих (универсальных) экономических законов. Сущность МРТ проявляется в динамическом единстве двух процессов производства – его расчленении и объединении.

Основными показателями, по которым можно судить о степени участия страны в МРТ, являются *экспортная* и *импортная квоты*. Ниже приводится специфика их расчета.

Экспортная квота: **Кэ = (Э/ВВП)100%**

Импортная квота: **Ки = (И/ВВП)100%,**

где:

**Э** – объем экспорта данной страны;

**И** – объем импорта данной страны.

*Таблица 8*

**Классификация МПК в соответствии с ее основными признаками**

|  |  |
| --- | --- |
| Принципы классификации | Характер кооперирования |
| По видам деятельности | экономическая кооперация |
| промышленное сотрудничество |
| научно-техническое кооперирование |
| кооперирование в области проектирования и строительства объектов |
| кооперирование в сфере сбыта |
| кооперирование в других отраслях хозяйственной деятельности |
| По стадиям производства | предпроизводственная |
| производственная |
| коммерческая |
| По использованным методам | выполнение совместных программ |
| договорная специализация |
| создание совместных предприятий (СП) |
| По структуре связей | внутри- и межфирменная |
| внутри- и межотраслевая |
| горизонтальная |
| вертикальная |
| смешанная |
| По территориальному охвату | между двумя и более странами |
| в рамках региона |
| межрегиональная |
| всемирная |
| По числу субъектов | Двух- и многосторонняя |
| По числу объектов | Одно- и многопредметная |

**Контрольные вопросы**

1. Чем отличаются широкое и узкое определения термина «мировая экономика»?

2. Какие формы международных экономических отношений вам известны?

3. Чем мировое хозяйство на рубеже XIX–XX вв. отличалось от современного мирового хозяйства, и в чем было схоже?

4. Что было характерно для мирового хозяйства в период с начала Первой мировой войны до начала 1950-х гг.?

5. Что характерно для современного периода развития мирового хозяйства?

# ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

*Глобализация экономики —* это процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний.

Данный процесс начался давно, несколько столетий тому назад, когда мировая экономика только начинала формироваться. Однако, лишь в конце XIX –– начале XX вв. (наиболее явно в 1870–1913 гг.) глобализация достигла такого размаха, что стала ощутимо воздействовать на экономику ведущих стран мира: экспортная квота (только по товарам) в развитых странах достигла почти 13% в 1913 г., по сравнению с 5% в 1850 г. Великобритания в начале XX в. вкладывала за границу капитала больше, чем в свою экономику. В России около трети акционерного капитала принадлежало иностранцам, а в США более половины рабочих были иммигрантами. Этот скачок (волна) глобализации произошел на базе накопленных результатов международного разделения труда и международного движения факторов производства. Именно растущая глобализация привела на рубеже XIX–XX вв. к образованию мирового хозяйства. Уже тогда экономисты заговорили об *интернационализации —* процессе усиления участия отдельных стран в мировом хозяйстве. Однако две мировые войны и кризис 1930-х гг. повернули интернационализацию вспять. Она возобновилась лишь с середины XX в., не только достигнув прежнего довоенного уровня, но и превзойдя его по многим показателям — размеры экспортной квоты в большинстве стран мира стали намного выше, международное движение экономических ресурсов происходит с намного большим размахом, а главное — активно идут процессы интеграции и транснационализации национальных экономик, которые ранее не наблюдались.

В результате с начала 70-х гг. XX в. стало возможным говорить о новой, более высокой стадии (фазе) глобализации, или ее второй волне. Но многие экономисты считают, что мир вступил не в новую стадию (волну) глобализации, а вообще только начал глобализацию своей экономики, т. к. в последние десятилетия она идет намного интенсивнее по сравнению даже с периодом конце XIX — начале XX вв.

Действительно, для современной глобализации характерно то, что для многих стран границы между национальным и соседними рынками товаров и услуг размываются (особенно в интеграционных объединениях), поступление экономических ресурсов извне сравнимо с их поступлением изнутри (капитала, рабочей силы и тем более знаний), чему сильно способствуют деятельность иностранных и собственных ТНК, и продолжающаяся внешнеэкономическая либерализация национальных экономик. А в результате глобализация стала для компаний, граждан и правительств этих стран повседневной реальностью, которую им надо постоянно учитывать.

Новыми чертами в процессе глобализации конце XX –– начале XXI вв. выступают:

• переплетение национальных границ при осуществлении трансакций с товарами, услугами или миграции рабочей силы;

• возникновение глобального экологического осознания опасности дальнейшего продолжения гонки вооружений, производства технологий и оружия массового уничтожения, оскудения природной среды и исчерпания природных ресурсов;

• появление новых арен межгосударственного регулирования для обеспечения дальнейшей жизни человечества во времени и пространстве;

• трансциркуляция технологических культур воспроизводственного процесса на базе усиления интернационализации последнего;

• возрастание экономической концентрации, которая противостоит преодолевающей национальные границы международной конкуренции, приобретающей все более регулируемый на международном уровне характер.

Обозначенные выше отличительные черты глобализации как процесса, охватывающего все сферы человеческого существования, одновременно иначе обозначают сферу международной ответственностиза безопасность человечества, заставляют по-иному осмыслить место и роль всего арсенала политических, дипломатических и экономических мер взаимодействия государств и наций в процессе регулирования всего комплекса международных отношений, составной частью которых выступают экономические отношения.

До настоящего времени нет единого мнения об историческом сроке возникновения глобализации как процесса, но практически все ученые четко склоняются к той точке зрения, что:

**•** процесс глобализации объективен;

• его течение практически не зависит от воли и действия людей;

• его корни лежат в диалектике развития человеческого общества, при доминанте экономической составляющей.

Процессу становления глобализации присущи следующие характерные черты:

• экспансия западной социально-экономической модели за пределы региона;

• превалирование экономических причин;

• возрастающее доминирование Запада над остальным человечеством.

Поэтому реальное начало глобализации следует относить к XV в., когда началась колонизация и разрозненные хозяйственные системы стали объединяться в единую мировую экономику. Саму глобализацию можно определить как продолжительный процесс установления и упрочения господства европейского капитализма.

Экономическая составляющая глобализации — доминанта данного сложного процесса, как бы это не отрицали сторонники социокультурной, инженерно-технологической и других сторон глобализации. Однако нельзя отождествлять развитие глобализационных процессов и формирование единого мирового хозяйства с навязыванием религиозных воззрений, с подавлением национально-этнических укладов жизни, с политикой колонизации и проявлением имперских амбиций.

Именно в XV в., в период великих географических открытий, существуют практически независимо друг от друга Американский континент, Европа, страны Азиатско-тихоокеанского региона, вся территория России и стран СНГ (используя современные дефиниции), Африканский и Австралийский материки. Торговые связи носили ограниченный, спорадический характер, техника и технологические культуры, практически также были обособленны; миграция населения, в т. ч. рабочей силы, носила узко ограниченный характер, а средства связи и информационного обмена не могли обеспечить формирования единого информационного пространства мирового хозяйства. Колонизаторские амбиции Испании, Португалии и Англии преследовали цели пополнения золотой казны, прямого обогащения и грабежа, вывоза дешевой рабочей силы, т. е. не базировались на объективной потребности оптимизации воспроизводственного процесса, снижения его издержек и трансакционных расходов (а тогда они уже имели место), повышения конкурентоспособности. Неслучайно появление в XVIII в. книги А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», где впервые обоснована идея свободной торговли, создающей больше перспектив хозяйственного развития, чем политика протекционизма и страх потери национальной независимости вследствие расширения и либерализации внешнеторговых потоков. Поэтому отождествлять глобализацию с политикой империализма (в т. ч. в ранних его проявлениях) некорректно и не соответствует реалиям.

Глобализация движима экономическими причинами, но не является определяющей сущностью современных мирохозяйственных связей и складывающихся в мировой экономике пропорций. В основе глобализации лежит интернационализация воспроизводственного процесса в масштабах мировой экономики.

Интернационализация — это вынос воспроизводственного цикла в целом или в отдельных его фазах за национальные рамки с целью достижения оптимальности затрат и максимизации прибыли. В основе интернационализации находится МРТ. Чем дальше углубляется исторический процесс МРТ, тем настоятельнее потребность тесного взаимодействия национальных хозяйственных комплексов, тем неизбежнее их постепенное интегрирование в региональные, а в дальнейшем — в единое мировое хозяйство. Интернационализация не предполагает революционногоизменения (способа) технологии производства или технологического цикла, а лишь их вынос за национальные рамки.

Основные цели этого процесса:

• снижение издержек производства и/или трансакционных расходов;

• приближение к источникам сырья и/или рынкам сбыта товаров;

• ускорение предоставления услуг послереализационного сервиса;

• ускорение захвата новых ниш и рыночных сегментов исторически традиционной продукцией компании.

В основе данного явления — сравнительный анализ стоимости факторов производства, издержек производства и реализации товаров, базирующийся на международном разделении и кооперировании труда. Дифференциация материального производства, дробление самого технологического процесса изготовления товара на отдельные самостоятельные операции приобретает перманентный, иногда ускоренный и широкообъемлющий характер. Торговля опосредует этот процесс и выступает «обратной стороной» постоянного углубления МРТ.

Поступательное развитие интернационализации воспроизводственного процесса в целом обусловливает снижение эффекта при национально-государственной форме организации производства. Поиск идет первоначально по пути формирования региональных комплексов отдельных стран, близких территориально, по уровню своего экономического и культурного развития, по типу хозяйствования.В развитии мировой экономики происходит постепенная интеграция экономических и социокультурных организмов, их взаимопроникновение и сращивание в целостный региональный хозяйственный, социальный и культурный комплекс. Рождается новый исторический феномен: моногосударственные экономические и социальные организмы (национальные хозяйства), которые постепенно трансформируются в полугосударственные комплексы, которые по форме остаются межгосударственными, а по содержанию все более превращаются в единый хозяйственный и социально-культурный организм.

Доказательством выступают создаваемые во всех регионах мира интеграционные группировки и объединения. Логическими фазами роста последних должны стать экономические и политические союзы. С развитием крупных региональных интеграционных социально-экономических организмов подойдет к логическому завершению тысячелетняя драматическая эпоха насильственного перераспределения природных ресурсов и продуктов производства. Рост таких структур вширь и позволит сформировать единую глобальную систему мирового хозяйства. Однако это перспектива очень далеких времен, поскольку нерешенными остаются вопросы социального и экономического неравенства как на уровне отдельного индивидуума, регионов и территорий национальных хозяйств, так и в рамках мирового хозяйства в целом. Приводимый в качестве примера Евросоюз свидетельствует, что в условиях благоприятного экономического развития интегрирование идет поступательно. Но при ухудшении экономической ситуации в Западной Европе — прием в состав ЕС 12 новых государств (2004–2007 г.г.), требующих серьезной экономической помощи Евросоюза, и наличие глубоких экономических диспропорций территориального развития — отодвинуло сроки формирования политического союза и принятие конституции союза.

Процесс глобализации набирает обороты, поскольку возрастает степень интернационализации воспроизводственного процесса. Объективная потребность в нем усугубляется именно в период кризисного или рецессионного состояния мировой и национальных экономик промышленно развитых стран (Западная Европа, Япония). Важнейшим субъектом процесса интернационализации производства выступают транснациональные корпорации (ТНК) или многонациональные корпорации, доминирующие на рынках нефти, полезных ископаемых, продовольствия и сельхозпроизводства. Эти субъекты хозяйственных связей в современных условиях отдают предпочтение контрактным отношениям как форме экономической экспансии на рынки других стран (франчайзинг, кооперация, распределительные сети и пр.). Такие предпочтения при высоком уровне развития информационно-коммуникативных технологий, облегчающих эволюционизирование по пути глобальности товарных и финансовых рынков, вовлекли в процесс интернационализации производства малые и средние предприятия, сформировав устойчивые трансграничные взаимосвязи. В ряде отраслей малый и средний бизнес проявили способность к постоянному обновлению, сформировав атмосферу гиперконкуренции, где ТНК перешли к оборонительной тактике. Конкурентные преимущества в глобальной экономике связаны не только с продуктами и технологиями, системами производства и распределения продукта, но и со скоростью внедрения инноваций. Ускорение конкуренции подстегивается информационной революцией, способствующей развитию трансграничных производственно-распределительных сетей с участием более подвижного и гибкого, в плане управления, малого и среднего бизнеса.

Вместе с тем в современных условиях существует определенный ограничитель интернационализации производства. Имеется в виду свобода доступа на многие национальные виды рынков, регулируемая национальными правительствами, для которых задачи национального государственного развития в интересах граждан должны быть приоритетными против корпоративных, что не всегда обеспечивается в реалиях.

Таким образом, основой развития глобализации мирового хозяйства выступает интернационализация воспроизводственного процесса в целом. Глобализация — есть объективно развивающийся процесс, ничего общего не имеющий с имперской политикой ряда стран. Политика империализма имела место на всех этапах развития мировой экономики; ее отличительная черта — насилъственность методов реализации(военные и террористические действия, аннексии территорий и пр.). Экономическая экспансия (движитель процесса интернационализации) выступала инструментом вовлечения в хозяйственнуюжизнь этих территорий.

В глобализации воплощаются закономерности, на протяжении столетий управляющие развитием мировой хозяйственной системы, базирующейся на товарном производстве. Имманентные свойства этого процесса:

• свобода спроса и предложения;

• свобода и демократизация процесса предпринимательства;

• конкуренция товаропроизводителей, порождающая экономическое неравенство и социальную несправедливость.

Система организации товарного производствана протяжении всей истории человечества породила дифференциацию уровней территориального развития, социально-экономическое неравенство наций и народов, разрыв в уровнях владения знанием и новыми, информационными технологиями, которые не могут быть ни ликвидированы, ни усилены развитием глобализации.

Глобализация не оказывает решающего воздействия на формирование справедливого миропорядка, но и не усугубляет несправедливости, она не ответственна за усиление неравномерности распределения богатства вмировой экономике. Избранное человечеством товарное производство — основа организации и реализации его поступательного развития — источник всех бед, приписываемых сначала феодализму, капитализму, а в современных условиях «глобализированному капитализму». Национальное государство единственная альтернативная сила,способная обуздать негативные следствия интернационализированного воспроизводственного процесса, основанного на товарно-денежных отношениях, и направить этот процесс по пути формирования социально-ориентированного общества, ликвидации диспропорций хозяйственного развития территорий и отдельных регионов, получения доступа к образованию и качественному медицинскому обслуживанию народов развивающихся стран. Функции государства претерпевают изменения в условиях трансформации международных экономических и политических отношений, системы их регулирования на межгосударственном уровне.

Современный этап глобализации основан не на политическом давлении, а на формально добровольном принятии всеми странами складывающейся системы организации товарного производства, и свидетельствует о неспособности многих государств построить на демократических началах общество и сформировать при этом эффективную экономическую систему. Беспрецедентный разрыв в благосостоянии «богатого» Севера и «бедного» Юга США в глобальном масштабе имеет ту же природу, что и имущественное неравенство внутри многих промышленно-развитых стран. Эта природа не связана с глобализацией, характеризующей независимо от воли и желания людей соответствующую ступень развития мирового хозяйства.

**Контрольные вопросы**

1. Дайте определение сущности глобализации экономики.
2. Какие этапы можно выделить в развитии глобализации?
3. Особенности современного этапа глобализации?
4. Как реализуются воспроизводственные процессы в условиях глобализации?
5. Роль интеграционных группировок и объединений в развитии глобализации?
6. Как влияют на глобализацию ТНК?
7. Развитие глобализации и формирование справедливого миропорядка?

# ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Сведения о *численности населения* получают на основе регулярно проводимых (обычно один раз в 10 или 5 лет) всеобщих переписей населения, а в промежутках между ними — путем расчетов, опирающихся на данные переписей как на базу. Численность населения постоянно изменяется. Поэтому в сравнительном анализе необходимо принимать во внимание точный момент времени, к которому приурочена численность населения (обычно это либо дата переписи, либо начало, середина или конец года) и административные границы территории, на которой население живет.

Однако во многих странах переписей уже давно не было. В частности, к началу 1990-х гг. насчитывалось 40 стран (из 209), в которых переписи населения не проводились более 10 лет. Поэтому общая численность населения Земли должна рассматриваться не как точная величина, а лишь как приближенная к точной величине оценка. Так, в середине 1950 г. численность населения Земли, по оценкам ООН, составляла 2516 млн чел., в середине 1987 г. — 4994 млн чел. За 36 лет она увеличилась на 2478 млн чел. 11 июля 1987 г. ООН отметила дату рождения пятимиллиардного жителя Земли. А уже в 1995 г. население Земли составляло 5716 млн чел. Относительно быстрее растет население развивающихся стран. В целом за период с 1975 по 1995 г. оно увеличилось в 1,4 раза, в то время, как население экономически развитых стран –– всего на 89%. По основным регионам Земли темпы роста населения в эти годы распределились таким образом: население Африки увеличилось в 1,8 раза, Латинской Америки — в 1,5, Южной и Юго-Восточной Азии — в 1,5, Австралии и Океании — в 1,3 раза, Северной Америки — на 81,6%, Западной Европы — на 93%. В начале XXI в. почти 60% мирового населения проживало в Азии, около 12% — в Африке, 8% — в Латинской Америке, 3,2% — в Западной Европе, 2,6% — в России, 5% –– в Северной Америке, 0,9% — в Австралии и Океании. По прогнозам ООН численность населения Земли в 2010 г. составит 6985, в 2015 г. — 7469 млн. чел., а к 2050 г. — не менее 9000 млн. чел.

Для анализа трудовых ресурсов мира исходное значение имеет классификация народонаселения по критерию трудоспособности и по тесно связанному с ним возрастному критерию. В международной практике наиболее распространенным является определение трудоспособного возраста в рамках интервала от 16 до 65 лет, хотя по статистическим методикам ООН к категории «дети и юношество» относится население в возрасте до 18 лет, далее следует категория «молодежь и взрослое население» (от 19 до 65 лет) и категория «пожилые люди» — старше 65 лет.

По критерию трудоспособности выделяют население, во-первых, в трудоспособном возрасте, во-вторых, за рамками трудоспособного возраста (которое распадается на две подгруппы — моложе трудоспособного и старше трудоспособного возраста) и, в-третьих, нетрудоспособное население.

По продолжительности жизни человека страны можно разделить на 3 группы:

* Государства с высокой продолжительностью жизни (свыше 70 лет). Это экономически развитые страны с высоким уровнем ВВП на душу населения. К их числу относятся: Япония, где средняя продолжительность жизни 80 лет, Швеция — 78 лет, Нидерланды, Норвегия, Франция, Австрия — 77 лет, США, Канада, Австрия, Великобритания, Германия, Израиль — 75-65 лет.
* Государства со средним уровнем продолжительности жизни (70–55 лет). К этой группе относятся Китай, Румыния, Россия, Польша, Мексика, Бразилия.
* Государства с низким уровнем продолжительности жизни (ниже 55 лет). Это страны Африки и Юго-Восточной Азии: Сьерра-Леоне, Замбия, Мавритания, Нигер, Чад, Афганистан и т. д.

Трудовые ресурсы подразделяются также на категории работающего, экономически активного и занятого населения.

*Работающее население* — это фактически функционирующие трудовые ресурсы, включающие в себя работающих лиц, как трудоспособного, так и нетрудоспособного возраста — это, работающие подростки и пенсионеры (в развитых странах преобладают пенсионеры, а в развивающихся — дети и подростки).

*Экономически активное население* включает в себя всех работающих, безработных, но ищущих работу, и занятых неполный рабочий день или неполную рабочую неделю (частично занятых). Экономически активное население не охватывает все элементы трудовых ресурсов, т. к. в его состав не входят люди, занятые в домашнем хозяйстве, студенты и другие виды обучающихся с отрывом от производства, военнослужащие, рантье и другие лица, по возрастным критериям относящиеся к трудоспособному населению, но не имеющие работы.

В системе рыночного хозяйства понятие экономически активного населения во многих аспектах соответствует понятию совокупного предложения на рынке труда. Общий объем трудовых ресурсов мировой экономики характеризует, в частности, тот факт, что к категории экономически активного относятся примерно 50% всего народонаселения планеты. Подавляющая часть –– 85% экономически активного населения — приходится на развивающиеся страны.

Категория *занятого населения* несколько шире категории экономически активного. К ней также относят всех работающих, а также студентов, военнослужащих; по некоторым трактовкам — людей, трудящихся в домашнем хозяйстве и выполняющих необходимые функции по обслуживанию семьи; в то же время в состав занятого населения не входят безработные.

*Занятость,* с точки зрения экономических позиций общества, — это деятельность трудоспособного населения по созданию общественного продукта или национального дохода. Предоставление возможности всем желающим и способным трудиться в общественном производстве ведет в идеале к полной занятости. Занятость в общественном производстве не исчерпывает всех видов полезной занятости, таких, как учеба в общеобразовательных и специальных учебных заведениях, служба в армии, занятость в домашнем хозяйстве, воспитание детей, уход за больными и престарелыми, участие в работе общественных организаций (не по найму) и т. д.

За пределами занятости остаются те, кто по субъективным или объективным причинам не смог найти для себя полезную сферу деятельности, не противоречащую закону. Решающее значение, с точки зрения развития самого общества, имеет занятость в общественном производстве, которая определяет как экономический потенциал общества, так и уровень, и качество жизни населения в целом, и благосостояние отдельных граждан. Занятость в общественном производстве можно рассматривать как продуктивную занятость, а соотношение продуктивной занятости с другими видами полезной занятости дает возможность определить *рациональную занятость*.

Какое значение имеют эти понятия для политики занятости на рынке труда?

Во-первых, они более точно определяют трудовой потенциал общества, участвующего в создании национального дохода, в условиях, когда участие и неучастие в общественном труде определяются не только экономическими факторами, но и потребностями самого человека, его приоритетами в сфере занятости и возможностями их реализации.

Во-вторых, они позволяют более точно прогнозировать объем трудового потенциала и его использование, как в масштабах всей страны, так и по регионам с учетом их экономического и демографического развития.

В-третьих, появляется возможность более дифференцированно разрабатывать социальную политику, выбирать приоритеты, разрабатывать социальные программы, определять источники их финансирования и условия реализации.

Большое значение имеет анализ отраслевой структуры экономически активного и занятого населения. В доиндустриальную эпоху подавляющая часть трудовых ресурсов общества была занята в сельском хозяйстве. После машинного переворота стала быстро увеличиваться доля занятых в промышленности, а также на транспорте и в строительстве. В условиях перехода к постиндустриальному обществу и формирования современной системы сервисной экономики растет доля занятых в сфере услуг. В настоящее время, в традиционных отраслях высокоразвитых стран занято порядка 20–30% совокупной рабочей силы, в то время как все увеличивающаяся ее доля приходится на сферу услуг (в широком смысле, т. е. включая сферы здравоохранения, образования, научного обслуживания, информационные и деловые услуги, рекреационную сферу, бытовое обслуживание, государственный аппарат и т. д.). Быстро снижается доля занятых в сельском хозяйстве — по совокупности развитых стран она составляет 3–4% занятых (но при этом значительно варьируется в отдельных странах — так, в США в этой отрасли занято менее 1,5% работающих, в Италии — 15%, в Греции — около 40%).

В *странах с переходной экономикой* прослеживается:

* Быстрый рост доли занятых в сфере услуг.
* Сокращение доли занятых в промышленности и строительстве.
* Сохранение довольно высокой доли занятых в сельском и лесном хозяйстве.

В *развивающихся странах:*

* Преобладающая часть занятого населения сосредоточена в сельском и лесном хозяйстве (от 40 до 60%). Однако в НИС доля занятых в сельском и лесном хозяйстве находится на уровне, близком к показателям стран с переходной экономикой (в Южной Корее — 18%, в Бразилии — 25%, на Тайване — 16%).
* Доля занятых в промышленности и строительстве невысока. Так, в Египте и Пакистане она составляет порядка 20%, в Индонезии — 13%. Заметно выше этот показатель в Южной Корее –– 35% и Бразилии — 23%.

Изменения в отраслевой структуре рабочей силы во многом предопределяют сдвиги в ее профессиональной структуре. Это проявляется в изменении соотношения числа занятых по различным профессиям, образовании новых и исчезновении старых профессий. Отраслевая структура занятости населения напрямую корректируется структурой производства ВВП. Так, в развитых странах подавляющая часть населения занята в секторе услуг (60–70%), меньше — в промышленном производстве (25–35%) и в сельском хозяйстве (2–5%). В НИС это соотношение занятых по отраслям и сферам хозяйства составляет: 45–55%, 20–25% и 10–25%. В большинстве развивающихся стран, особенно в наименее развитых странах (НРС), значительная часть населения занята в сельском хозяйстве от 30% и более, в промышленности — 15%, в сфере услуг (35–45%).

Одной из важных особенностей развития и взаимодействия хозяйственных и демографических факторов в мировой экономике в последние десятилетия стала урбанизация.

*Урбанизация* — процесс опережающего роста городского населения и усиления роли городов, городского хозяйства и городского образа жизни в развитии экономики и общества в целом. Этот процесс получил развитие при переходе к индустриальной стадии цивилизации, но особенно усилился во второй половине XX в. Если в 1900 г. в городах проживало примерно 14% населения мира, то в 1970-е гг. — уже около 40%, а в настоящее время — 48%. Городское население преобладает в Европе, Америке и Австралии. При этом наиболее высокие показатели урбанизации наблюдаются в развитых странах, где доля городского населения (коэффициент урбанизации) составляет около 80%, в т. ч. в Великобритании и Германии — более 90%, в Швеции и Австрии приближается к этому уровню, в США, Японии, Канаде, Франции — около 80%. В Латинской Америке коэффициент урбанизации превышает 70%, в России он, по данным переписи населения 2002 г., равен 73,3%. В Азии и Африке преобладает сельское население, за исключением некоторых развитых и новых индустриальных стран. В целом в развивающихся странах доля городского населения составляет, по разным оценкам, от 34 до 40%.

Урбанизация имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Положительные обусловлены возможностями ускорения процессов научно-технического прогресса в условиях городского типа хозяйства на базе индустриальных и постиндустриальных технологий. В городах выше уровень образования и профессиональной квалификации работников, шире возможности реализации трудового и в целом, жизненного потенциала личности. Унификация городского образа жизни ведет к осознанию единства мировой цивилизации, к глобализации менталитета городских жителей.

В то же время концентрация большого количества людей на ограниченных пространствах имеет и много отрицательных сторон, особенно с экологической точки зрения. Сложнейшей проблемой городов является интенсивное загрязнение природной среды и возникновение больших объемов производственных и бытовых отходов. Негативной особенностью городского образа жизни являются также стрессы, постоянное психологическое перенапряжение в служебной и во внеслужебной обстановке, различные формы дискомфорта, обусловленные чрезмерными скоплениями людей и т. д.

Кроме того, в некоторых развивающихся странах получили распространение формы экономически неэффективной или «сложной» урбанизации, при которой доля городских жителей в общем населении страны ощутимо превышает их долю в экономически активном населении; в городах концентрируются значительные массы безработных, бездомных и других негативных явлений.

Во второй половине XX в. резко усилился рост крупных и сверхкрупных городов, возникло большое количество городских агломераций и мегаполисов. Соотношение понятий «агломерация» и «мегаполис» в современной литературе является неоднозначным; исходно под агломерацией понималось скопление поселений вокруг крупного города, а под мегаполисом — крупный город, но в настоящее время на практике грани между этими явлениями стираются, что и находит отражение в неопределенности терминологии.

В последнее время в мегаполисах концентрируется основной научно-технический, информационный, производственный, торговый и финансовый потенциал современного мирового хозяйства, что превращает их в территориально-организационные «базы», в центры сосредоточения транснационального капитала. Вместе с тем крупнейшие города и урбанизированные комплексы становятся своеобразными и относительно автономными социально-экономическими субъектами глобального масштаба, сопоставимыми по экономической мощи со средними и даже крупными государствами.

Процессы урбанизации развиваются неоднозначно, в последнее время проявляются и противодействующие им тенденции, особенно в высокоразвитых странах. Отмечено, что при достижении в некоторой стране уровня урбанизации порядка 70% дальнейший рост ее доли прекращается. В Западной Европе и на северо-востоке США процессы урбанизации стабилизировались, а в некоторых западноевропейских мегаполисах началось и сокращение населения.

**Контрольные вопросы**

1. Дайте определение понятию экономически активное население.

2. Назовите проблемы динамики населения мира.

3. В чем заключаются диспропорции в распределении трудовых ресурсов по странам и регионам мира?

4. Какие категории населения входят в состав трудовых ресурсов?

5. Является ли преимуществом для нынешнего экономического развития Индии высокая доля детей и подростков в возрастной структуре населения?

6. Почему демографический взрыв второй половины XX в. называется мировым?

7. Охарактеризуйте подходы к определению взаимодействия роста населения и экономического развития.

8. Охарактеризуйте основные направления демографической политики в группах стран с разным уровнем экономического развития.

***Структурные изменения в развитии мировой экономики на рубеже XX–XXI вв.***

Многие годы отраслевая структура экономики каждой отдельной страны, а так же целых групп и блоков стран в мировой экономике оставалась более-менее стабильной, не подверженной значительным изменениям пропорций. Так, до промышленных переворотов XVIII–XIX вв. в мировом хозяйстве почти безраздельно господствовала аграрная структура, при которой сельское хозяйство и смежные с ним отрасли были основным источником получения материальных благ. Во второй половине XIX — первой половине XX вв. в экономически развитых странах сложилась индустриальная структура хозяйства с ведущей ролью промышленности.

Однако современный этап экономического развития ведущих стран мира характеризуется крупными сдвигами межотраслевых пропорций. На это, в первую очередь, повлияли энергетический и сырьевой кризисы 1970-х гг., повлекшие удорожание энергоносителей и сырья, а, следовательно, издержек производства во всех без исключения отраслях промышленности и строительства. Это стимулировало вступление стран рыночной экономики в новый этап технологической революции, произошел переход к принципиально новым технологическим процессам, новым видам и образцам техники.

На этой стадии мир вступил в новый этап НТР, который оказал и оказывает на пропорции мирового хозяйства (МХ) очень большое воздействие. Под влиянием НТР начала формироваться принципиально новая структура, которую обычно называют постиндустриальной (или информационной) структурой.

Вызванные всем этим изменения сложившихся пропорций в экономике шли по двум направлениям:

• ускорение смены поколений продукции, выпускаемой в секторе новых наукоемких отраслей;

• реконструкция и модернизация традиционных ведущих отраслей экономики.

Характерные структурные изменения в современной мировой экономике состоят в следующем:

*1. Идет ускоренный рост непроизводственной сферы (сферы услуг).*

Для постиндустриальной структуры экономики, прежде всего, характерно изменение пропорций между производственной и непроизводственной сферами в пользу последней. При этом процесс повышения удельного веса промышленности уступает место сокращению ее доли, а затем и абсолютной численности занятых в индустриальном секторе хозяйства и материальном производстве в целом. Одновременно происходит рост сферы услуг, науки, образования, культуры.

Первой страной, где число занятых в непроизводственной сфере превысило число занятых в производственной сфере, были США; это произошло в 1955 г. И в наши дни США сохраняют мировое первенство по доле занятых в непроизводственной сфере (2/3).

Самым быстрорастущим сектором услуг в мире является сектор кредитно-финансовых услуг; наименее динамично развивающийся сектор — транспорт и связь. Изменился состав и характер услуг. В настоящее время услуги глубоко интегрированы в производство, выполняя функции по его обслуживанию: широкое распространение получили отрасли так называемого «духовного производства» (наука, образование), а также отрасли, связанные с восстановлением физических и творческих способностей человека (здравоохранение, отдых, развлечения, спорт, физическая культура, искусство и т. д.). Они стали непосредственно влиять на эффективность производства, превратились сегодня в один из важнейших факторов развития производительных сил (прежде всего, человека).

Структурные сдвиги в отраслях MX, если рассматривать их в длительных исторических рамках, проявились сначала в быстром росте первичных отраслей — сельское хозяйство и добывающая промышленность (довоенный период); вторичных — производство и строительство (послевоенные десятилетия); и в последнее время — третичных отраслей — инфраструктура промышленности, сфера услуг.

*2. Происходит переход от базовых отраслей, являющихся ресурсоемкими, к наукоемким отраслям.*

Наблюдается временная последовательность в приоритетности развития отраслей: сырьевые производства, капиталоемкие производства, материалоемкие производства, наукоемкие производства.

*3. Сокращается доля сельскохозяйственного производства в ВВП; одновременно возрастает его эффективность.*

НТР вызвала большие сдвиги и в структуре материального производства, в котором во всем мире занято 1,5 млрд чел. Они проявились, прежде всего, в изменении соотношения между промышленностью и сельским хозяйством в пользу первой. Это объясняется тем, что от развития промышленности в первую очередь зависит рост производительности труда во всех других отраслях хозяйства, снабжение населения товарами длительного пользования и пищевыми продуктами. Но это объясняется также и повышением интенсивности сельского хозяйства, которое благодаря агропромышленной интеграции все более приобретает индустриальный характер, превращаясь в своеобразный вид промышленного производства.

В развитых странах произошло образование аграрнопромышленных комплексов (АПК), что привело к улучшению использования сельскохозяйственного сырья и повышению качества конечных продуктов. Доля сельскохозяйственного производства в ВВП в развитых странах составляет 2,3%, в развивающихся — 15,4%.

*4. Обрабатывающие отрасли в сфере материального производства становятся основными в структуре промышленности* (23% ВВП и 83% промышленной продукции развитых стран; 20% и 73%, соответственно, в развивающихся странах).

Ведущими отраслями промышленности остаются машиностроение, электроэнергетика и химическая промышленность.

Машиностроение и электроэнергетика — потому, что они непосредственно связаны с НТП всей мировой экономики; они обеспечивают 20% всего производства предметов потребления. Машиностроение в развитых странах обеспечивает 28% ВВП, в развивающихся — 27% ВВП.

Химическая промышленность развивается, в основном, за счет появления многих видов синтетических материалов, получивших массовое применение в настоящее время.

Для легкой и пищевой промышленности характерны низкие темпы роста.

Металлургическая промышленность большей частью пребывает в экспрессивном состоянии, что предопределяется следующими причинами:

– в MХ применяются ресурсосберегающие технологии;

– широко используются новые конструкционные материалы, производимые химической промышленностью.

Объем выплавки стали по сравнению с рекордным уровнем 1970-х гг. значительно снизился. В металлургию сейчас осуществляются крупные капитальные вложения, направляемые не на расширение производственных мощностей, а на модернизацию оборудования с использованием достижений НТП.

*5. Доля добывающей промышленности во всех подсистемах MX постоянно снижается* в силу более экономного и рационального использования топлива и сырья (доля продукции добывающих отраслей в промышленности развитых странах составляет менее 5% ВВП; в развивающихся — около 7% ВВП).

*6. В структуре внешней торговли за последнее десятилетие постоянно увеличивается доля продукции обрабатывающей промышленности.*

Таковы основные структурные изменения межотраслевых пропорций MX. Указанные тенденции нашли отражение и в воспроизводственной структуре MX. Под влиянием НТП, в частности изменилась и технологическая структура капитальных вложений в обрабатывающей промышленности:

– значительные инвестиции направлялись на замену морально и физически устаревшего основного оборудования;

– крупные капвложения осуществлялись в экологически грязные отрасли: химия, металлургия, энергетика, целлюлозно-бумажная, цементная промышленность (осуществлялась реконструкция производства с целью снижения его негативного влияния на окружающую среду). В некоторых экономически развитых странах размер природоохранных расходов доходит до 16% валовых инвестиций.

***Место и роль современной промышленности в мировом хозяйстве***

Промышленность, как уже отмечалось, остается ведущей отраслью материального производства, причем ее доля в общем объеме продукции отраслей материального производства даже растет.

Можно выделить следующие факторы повышения роли промышленности в мировом хозяйстве:

1. Растет уровень механизации (как продукта промышленности) во всех отраслях экономики: так, сельское хозяйство, строительная индустрия, торговля, банковское дело, даже домохозяйство все в возрастающих объемах нуждаются в средствах механизации.

2. Натуральное сырье (продукция сельского хозяйства) все больше вытесняется синтетическим сырьем, что изменяет структуру MX в пользу промышленности. Например, для производства синтетического сырья требуется соответствующее оборудование, т. е. продукция промышленности.

3. Ряд отраслей и производств переходят в сферу промышленности из других сфер хозяйства. Так, в частности:

• производство кормов для животноводства раньше было исключительно функцией сельскохозяйственного производства, теперь создана мощная комбикормовая промышленность;

• строительство все более превращается в промышленное производство по сборке готовых конструкций;

• в торговле такие виды деятельности, как расфасовка, упаковка перешли в промышленность.

4. Продукты питания (как традиционная продукция сельского хозяйства) во все большей мере поступают в потребление после промышленной обработки. Этот факт также говорит об увеличении объема промышленного производства.

***Топливно-энергетический комплекс — ТЭК***

Структура ТЭК в MX определяется видами используемой *первичной* энергии и балансом между ними. Представим наглядно источники первичной энергии и соответствующие им виды вторичной энергии, получающейся в результате преобразования (табл. 1.4).

*Таблица 1.4*

**Виды первичной и вторичной энергии**

|  |  |
| --- | --- |
| *Виды первичной энергии* | *Соответствующие им виды вторичной (преобразованной) энергии* |
| Каменный и бурый уголь | Кокс, агломераты, электроэнергия |
| Нефть | Бензин, керосин, дизельное топливо, мазут |
| Природный газ | Энергия теплоэлектростанций |
| Вода | Гидравлическая энергия |
| Урановые и т.п. руды | Атомная энергия |

Структура потребления первичных энергоресурсов в MX выглядит следующим образом:

• нефть — 41,2%;

• твердое топливо — 28,3%;

• газ –– 22,3%;

• атомная энергия — 9%;

ГЭС и прочие нетрадиционные источники — остальное потребление. География потребления энергии в MX:

• развитые страны — 53%;

• развивающиеся — 29%;

• СНГ и страны Восточной Европы — 18%.

Основные крупнейшие в мире источники добычи энергоресурсов:

•нефть: Самотлор (Западная Сибирь, Россия); Саудовская Аравия и Кувейт;

• газ: Республика Коми, Уренгой (Россия); Голландия, США.

России принадлежит первое место в мире по совокупной добыче нефти и газа.

*Основные тенденции развития ТЭК:*

• значительный рост добычи нефти и газа;

• уголь, бывший ранее главным источником энергии, утрачивает свою былую роль;

• повышается доля нетрадиционных источников энергии (солнечной, например).

В целом добыча и потребление энергоресурсов растет. Ежегодная потребность MX в энергии оценивается в 11,7 млрд т нефтяного эквивалента.

Таким образом, несмотря на применение прогрессивных энергосберегающих технологий, потребление энергии в мире возрастает: расширение масштабов мирового производства и потребления увеличивает и потребность в энергии (особенно в развивающихся странах).

Однако в XXI в. ожидается падение общей потребности в энергоресурсах. В условиях НТП возросла роль атомной энергии в топливно-энергетическом комплексе MX (развитие этого источника сдерживается его небезопасностью для окружающей среды).

***Роль сельского хозяйства в мировом хозяйстве. Агропромышленный комплекс и тенденции его развития***

Доля сельскохозяйственной продукции в мировом экспорте в последние десятилетия неуклонно снижается: по продовольственным товарам — с 13% в 1970 г. до 9% в 2000 г., по сельскохозяйственному сырью — с 7 до 2,5%. Такое снижение объясняется: во**-**первых, успехами в самообеспечении продовольствием Западной и Центральной Европы, Китая и Индии, а во-вторых, использованием вместо натурального сельскохозяйственного сырья заменителей.

К тому же в последние десятилетия наблюдается ярко выраженная тенденция к опережающему росту торговли готовыми к употреблению продовольственными товарами.

В мировом экспорте продовольственных товаров доля развитых стран почти не изменилась (72,4% в 1970-х гг. и 72,1% в 2000-х гг.), тогда как доля развивающихся стран за это время возросла с 17,5% до 20,9%, а доля стран с переходной экономикой, наоборот, снизилась с 9,9% до 6,6%.

Мировые экспортные ресурсы зерна составляют ежегодно около 200 млн т (10–11% валового сбора), в том числе 90–100 млн т пшеницы, 60–70 млн т кукурузы, 15–20 млн т риса. Главными экспортерами пшеницы являются США, Канада, Франция, Австралия, Аргентина, а кукурузы — США. Крупнейшие импортеры пшеницы — Китай, Япония, Бразилия, Египет. Лидирующие позиции в мировом экспорте риса занимают Таиланд, США, Вьетнам, Мьянма, Пакистан, а значительными импортерами выступают Индонезия, Бангладеш, Иран, КНДР, Саудовская Аравия, Бразилия.

Крупнейшим импортером зерна в 1970–1980 гг. был Советский Союз (среднегодовой объем закупок в 1986–1990 гг. достигал 32,4 млн т, или 16,9% валового сбора зерна). Россия в 1990–1991 гг. импортировала по 20 млн т зерна ежегодно, в 1992 г. — 27 млн т, но в 1993 г., в связи с сокращением спроса на фуражное зерно, импорт снизился до 11 млн т, а в 1994–1997 гг. вообще сошел на нет.

Основными поставщиками говядины являются Австралия, Бразилия, Нидерланды, Канада и США; баранины — Австралия и Новая Зеландия; битой птицы — США, Франция, Бразилия. На мировой рынок ежегодно поставляется свыше 5 млн голов крупного рогатого скота, 9–10 млн голов свиней и 15 млн овец. Основными экспортерами живого племенного скота являются США, Канада и страны — члены ЕС.

Ежегодный объем мировой торговли молочными товарами превышает 11 млн т. В экспорте сыра лидируют Нидерланды, Ирландия, Дания и Франция, а масла — Новая Зеландия, Нидерланды, Ирландия, Дания. Крупным импортером молочной продукции является Россия.

Сельское хозяйство остается одной из ведущих отраслей материального производства в MX. В настоящее время в связи с интенсивным воздействием НТП сельское хозяйство переживает период глубокой структурной перестройки. Произошел переход сельскохозяйственного производства на машинную стадию развития: сельское хозяйство превращается в составную часть крупного аграропромышленного комплекса (АПК).

Под АПК подразумевается сложившаяся в общественном производстве единая система сельскохозяйственных и промышленных предприятий, связанных тесными стабильными, долговременными коммерческими отношениями, основывающимися на использовании совместной собственности или на договорных отношениях (например, контрактных) и охватывающих всю агропромышленную цепь: производство средств производства для сельского хозяйства, их транспортировку, производство исходных сельскохозяйственных продуктов, их хранение, переработку и сбыт готовых продуктов.

В АПК различают три сферы:

1) промышленность, производящая средства производства для сельского хозяйства;

2) собственно сельскохозяйственное производство;

3) отрасли, занятые транспортировкой, переработкой и сбытом конечной продукции — сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

В современном развитии агропромышленного комплекса можно выделить ряд следующих характерных тенденций.

*1. Развитие межотраслевой кооперации.*

Конечная продукция АПК является результатом взаимодействия всех трех его сфер. Развитие процесса межотраслевой кооперации ведет к тому, что в стоимости конечной продукции АПК неуклонно повышается удельный вес 1-й и 3-й сфер при понижении доли 2-й сферы, т. е. собственно сельского хозяйства. Такая тенденция имеет место и в настоящий момент и говорит о том, что сельскохозяйственное производство ведется интенсивными методами, глубоко вовлечено в процесс разделения труда.

*2. Перепроизводство продуктов питания.*

Ввиду значительного снижения стоимости производства важнейших продуктов питания в MX происходит их перепроизводство в долгосрочной перспективе.

*3. Возрастание роли крупных объединений в сельском хозяйстве.* Роль первичной производственной единицы во все большей степени переходит от традиционных фермерских и крестьянских хозяйств к аграрно-промышленным объединениям (АПО).

*4. Рост производства продукции сельского хозяйства в расчете на душу населения.*

Наблюдается абсолютный рост объема продукции сельскохозяйственного производства: начиная с 1980 г. оно увеличивалось в среднем на 25%, каждые 10 лет и обгоняло рост населения. В развивающихся странах этот рост шел еще более высокими темпами — на 45%. Соответственно, в MX увеличилось производство сельскохозяйственной продукции на душу населения — на 2,2%; однако в Восточно-Европейских странах и странах бывшего СССР произошло значительное сокращение производства сельскохозяйственной продукции: сокращение на душу населения составило, соответственно, 15 и 7%.

*5. Интенсификация сельскохозяйственного производства.*

Происходит постепенное сокращение используемых сельскохозяйственных земель, увеличивается объем производства продукции за счет интенсификации производства под воздействием НТП.

*6. Улучшение мировой продовольственной безопасности.*

Увеличение в MX сельскохозяйственного производства улучшило международную продовольственную безопасность (в мире в целом, но не по всем отдельно взятым странам).

*7. Относительное сокращение доли сельскохозяйственной продукции в ВВП.*

Происходит уменьшение доли продукции сельского хозяйства в ВВП MX. В разных странах эти данные заметно отличаются: в США, например, доля продукции сельского хозяйства составляет 20% ВВП.

*8. Увеличение продовольственной группы в структуре сельского хозяйства.*

Конечная продукция сельского хозяйства разделяется на две группы: продовольственная продукция и технические культуры. Продовольственные товары в настоящее время составляют 80% сельскохозяйственной продукции, и их доля продолжает расти. Причем на протяжении уже 30 лет основой питания населения в основном остаются зерновые культуры:

56% — зерно;

11% — продукты животноводства;

9% — жиры и масла;

7% — корнеплоды.

*9. Изменение структуры потребления сельскохозяйственной продукции.*

Падает доля потребления продукции растениеводства на душу населения; возрастает доля продукции животноводства. Как следствие, в MX активизировалось развитие животноводства.

***Социально-экономические последствия НТП в сельском хозяйстве.***

***Аграрная политика***

Под воздействием НТП производительность труда в сельском хозяйстве рослабыстрее, чем в промышленности: снизилось число занятых в сельском хозяйстве, расширились связи сельскохозяйственной отрасли с другими отраслями экономики.

Последствия воздействия НТП на сельскохозяйственное производство в целом сводятся как к положительным, так и к отрицательным моментам. К основным *положительным последствиям* можно отнести следующие:

1. Возрос уровень механизации и автоматизации производственных процессов, что повысило производительность и культуру труда в сельском хозяйстве.

2. Широкое применение удобрений, химических средств борьбы с сорняками и вредителями резко повысило урожайность сельскохозяйственных культур.

3. Внедрение искусственно созданных высокоурожайных сортов растений и эффективных пород скота повысили рентабельность сельскохозяйственной отрасли.

Экономически эффективное использование современных средств и методов агротехники возможно лишь в крупных хозяйствах (достаточная площадь земельных угодий, наличие финансовых ресурсов). Эта особенность приводит к концентрации современного сельскохозяйственного производства: численность фермерских хозяйств постоянно снижается: в США в 1950 г. их было 5,1 млн, в начале 1990-х гг. — 2,2 млн.

Крупные хозяйства составляют сегодня около 7% от общего числа хозяйств, но они концентрируют около 80% производства сельскохозяйственной продукции в мире. Концентрации сопутствует разорение мелких хозяйств: попытки фермерскими хозяйствами приобретать дорогостоящие технику и удобрения приводят к крупным задолженностям и банкротству.

Среди *отрицательных последствий* внедрения НТП в сельском хозяйстве целесообразно выделить следующие проблемы:

1. Перепроизводство в мире сельскохозяйственной продукции.

2. Дотационность во многих странах фермерских хозяйств.

3. Возникновение конфликтов в сфере торговли продовольствием (в частности, между производителями и реализаторами).

4. Снижение уровня конкуренции в аграрной сфере экономики (реализация корпоративного интереса).

Необходимость разрешения этих и ряда других не менее важных проблем вызывает необходимость и целесообразность государственного регулирования сельскохозяйственного сектора экономики, что проявляется в соответствующей аграрной политике государства.

*Цели аграрной политики развитых стран:*

• поддерживать высокий уровень сельскохозяйственного производства;

• поддерживать экспортную квоту сельскохозяйственной продукции страны;

• защищать отечественных производителей сельскохозяйственной продукции от внешней конкуренции. Такая политика наносит, с другой стороны, очевидный ущерб сельскому хозяйству развивающихся стран.

*Задачи государственного регулирования сельскохозяйственной сферы экономики:*

1.Урегулирование социально-экономических проблем, снятие социального напряжения в сельских районах (безработица, разорение и т.п.).

2. Стимулирование освоения в сельском хозяйстве достижений НТП. Во многих странах проводятся структурные реформы сельского хозяйства, направленные на форсирование роста АПК.

*Формы и методы государственного регулирования в сельском хозяйстве:*

1. Поддержка закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию.

2. Меры по изменению производственной структуры сельскохозяйственного производства.

3. Поддержание уровня финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий (льготное кредитование, создание ипотечных и сельскохозяйственных банков и т. д.).

4. Щадящая налоговая политика.

5. Осуществление экологического контроля.

6. Поддержка внедрения научных разработок, агротехнических новшеств в АПК.

7. Централизованное регулирование трудовых отношений в сельском хозяйстве.

Подведем краткие итоги всему выше сказанному.

1. Всемирное хозяйство с точки зрения его отраслевой структуры подразделяется на три сектора: первичный (сельское и лесное хозяйство), вторичный (промышленность) и третичный (услуги). В экономике развитых стран на этапе постиндустриального развития ведущую роль играет сектор услуг (свыше 60% ВВП), а доля промышленности и строительства постепенно снижается; доля первичного сектора достигла, видимо, минимального уровня. В экономике большинства постсоциалистических стран промышленность постепенно теряет ведущую роль, а в новых развитых и новых индустриальных странах ее роль в отраслевой структуре ВВП растет.

2. Под воздействием научно-технического прогресса в отраслевой структуре мирового хозяйства происходит снижение доли добывающих отраслей. В то же время стремительно развиваются отрасли, производящие наукоемкую продукцию. Эти тенденции характерны для развитых стран. Усиливается специализация постсоциалистических и развивающихся стран на ресурсоемких и трудоемких отраслях (нефтепереработка, металлургия, химическая, легкая промышленность).

3. Сельское хозяйство развитых стран после завершения перестройки на индустриальной основе вступило в этап, который характеризуется широким применением биотехнологии. «зеленая революция» в развивающихся странах, включающая выведение высокоурожайных сортов сельскохозяйственных культур, орошение и применение современной техники, удобрений и средств защиты растений, привела к росту производства продуктов питания, ослабив тем самым остроту продовольственной проблемы.

4. В топливно-энергетическом комплексе развитых стран усиливается тенденция к энергосбережению, включающая не только относительное сокращение потребления нефти в качестве энергоресурса, но и перестройку отраслевой структуры промышленности из-за свертывания энергетических производств.

5. В химической промышленности мира происходит перемещение традиционных производств (минеральных удобрений, кислот). Развитые страны все более специализируются на выпуске наукоемкой продукции высокой степени обработки (медикаментов, конструкционных пластмасс и др.).

6. Мировая черная и цветная металлургия все больше концентрируется в новых развитых, новых индустриальных и постиндустриальных странах.

7. В машиностроении значительно усиливаются позиции стран Восточной и Юго-Восточной Азии, которые наращивают выпуск автомобилей и бытовой электроники, тогда как развитые страны концентрируют свои усилия на развитии наукоемких производств.

8. Характерной чертой мирового военно-промышленного комплекса являются заметные сдвиги в структуре военного производства, соотношении сил и возможностей основных военно-промышленных центров.

9. При тенденции к снижению мирового уровня военных расходов продолжаются расширение военных поставок и рост военных бюджетов в ряде стран Ближнего Востока, Южной и Юго-Восточной Азии. США и их партнеры по военно-политическим блокам интенсивно наращивают разработку вооружений новых поколений. Стимулируется слияние крупных военно-промышленных корпораций, расширяются интеграционные связи разработчиков и производителей оружия.

10. Лидирующие позиции в разработке и выпуске современных вооружений занимают США, страны Западной Европы. Военная промышленность России и стран — членов СНГ (Украины, Казахстана, Белоруссии, Узбекистана) утратила свои прежние позиции. Модернизирует военную промышленность Китай. Совершенствует технологию военного производства и качество вооружений Япония. В число мировых производителей и экспортеров оружия входят Бразилия, Индия, Испания, Израиль, Северная и Южная Корея.

11. Конкуренция на мировом рынке вооружений в силу ряда причин резко обострилась. В заключении экспортно-импортных сделок все более важную роль играет военно-политический фактор.

12. В легкой промышленности возникла тенденция к перемещению текстильного, швейного и обувного производства из развивающихся стран в развитые, что вызвано стремлением к расширению производства особо модных изделий поблизости от рынков сбыта.

13. В развитии мировой транспортной системы на передний план все в большей степени выступает фактор качества транспортного обслуживания, что определяет сдвиги в структуре перевозок в сторону опережающего развития автомобильного и трубопроводного транспорта.

14. В секторе услуг в развитых странах растет удельный вес финансово-кредитной сферы, услуг здравоохранения, образования, культурно-рекреационных учреждений. Одновременно остается на прежнем уровне доля торговли и снижается значение государственного управления как подотрасли третичного сектора. Международный туризм является одной из наиболее динамичных форм обмена услугами.

**Контрольные вопросы**

1. Понятие научно-технического потенциала мирового хозяйства.

2. Воздействие научно-технического прогресса на развитие экономики.

3. Информационный потенциал мирового хозяйства.

4. Основные тенденции развития мирового АПК.

5. Содержание понятия «экономика знания».

6. Основные характеристики информационного общества.

7.Социально-экономические последствия НТП в сельском хозяйстве.

# КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН ПО УРОВНЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Наиболее полное представление о группах стран в мировой экономике дают универсальные международные организации, членами которых являются почти все страны мира. Прежде всего, это *Организация Объединенных Наций, Международный валютный фонд* и *Мировой банк.* В настоящее время в ООН входят 192 страны, МВФ — 181 страна, в Мировой банк — 180 стран. Разность состава связана с тем, что не все страны предоставляют полные данные о социально-экономическом развитии или предоставляют их несвоевременно. Например, из классификации МВФ выпадают Куба, КНДР, а также Сан-Марино из числа развитых и Эритрея из числа развивающихся стран.

Каждая международная организация классифицирует страны по своим критериям, т. е. исходя из целей и задач самой организации. Например, ООН обращает больше внимания на социальные аспекты и демографическую ситуацию, а Мировой банк — на уровень экономического развития каждой страны.

В классификации стран в международной практике все страны мира подразделяются на три основные группы:

1) развитые страны с рыночной экономикой;

2) страны с переходной экономикой;

3) развивающиеся страны.

Такая разбивка на группы была выбрана для удобства в 1980 г. в *ЭКОСОС* (Экономический и Социальный Совет ООН) и в настоящее время пересматривается с учетом происшедших в последнее время кардинальных экономических изменений.

Выделение стран в те или иные группы и подгруппы связано с особенностями их исторического, экономического, культурного и политического развития. Как правило, в те или иные группы в мировой экономике объединяются страны, имеющие общие или близкие характеристики экономического развития, сложную институциональную структуру хозяйственного управления, близкие принципы организации производства, общие проблемы и цели.

*Группа стран с развитой рыночной экономикой* включает 24 страны. Далее она подразделяется для анализа на частично совпадающие классификационные подгруппы крупнейших промышленно развитых стран, куда входят семь стран с наибольшими объемами ВВП: Германия, Италия, Канада, Соединенное Королевство Великобритания, США, Франция, Япония. Эти же семь стран относятся к группе развитых стран с рыночной экономикой.

Страны вышеперечисленной семерки играют наиболее существенную роль среди индустриально развитых государств мира, обеспечивая 47% мирового ВВП и 51% международной торговли. Они же координируют свою экономическую и финансовую политику на ежегодных встречах в верхах, которые проводятся, начиная с 1975 г.

На европейском континенте, где находятся четыре из семи крупнейших индустриальных стран мира (Германия, Италия, Соединенное Королевство Великобритания, Франция), наиболее значимым объединением является Европейский союз (ЕС) в составе 27 стран, дающих 21% мирового ВВП и 41% экспорта, указанные четыре страны обеспечивают 73% ВВП стран ЕС и 64% их экспорта.

*Развивающиеся страны* относятся к самой большой группе, включающей около 160 стран. На данный период их основные характеристики таковы: общий объем ВВП в 12 раз меньше, показатель на душу населения в 10 раз меньше по сравнению с соответствующими показателями группы развитых стран с рыночной экономикой. Для большинства развивающихся стран сохраняется старая модель МРТ, т. е. это основные сырьевые районы, где структура хозяйств характеризуется многоукладностью, преобладанием добывающих отраслей над обрабатывающими.

Из стран бывшего социалистического лагеря Китай рассматривается отдельно. В силу большого разнообразия развивающихся стран в мировой экономике их принято классифицировать как по географическим признакам (региональными особенностям), так и по различным аналитическим критериям (уровню развития) и т. д.

***Классификация стран группы экспертов ООН***

В данной классификации страны мирового хозяйства по уровню развития и региональным особенностям подразделяются на четыре группы:

А — афро-азиатские страны;

В — промышленно развитые страны;

С — латиноамериканские страны;

D — страны с централизованно планируемой экономикой.

Сумма двух групп А + С — это развивающиеся страны, которые по своей структуре очень дифференцированы по уровню развития и, в свою очередь, подразделяются на три группы стран:

I – с максимальным уровнем развития (верхний эшелон) — это «новые индустриальные страны» (НИС) и страны-экспортеры нефти;

II – со средним уровнем развития;

III – с низким уровнем развития, т. е. недостаточно развитые страны.

Критерии отнесения к НИС по данной классификации таковы:

• не менее 30% промышленной продукции в объеме ВВП;

• более 50% готовой продукции в экспорте;

• ВВП на душу населения более 1000 долл.;

• страна должна иметь способную к оперативным (не более 5 лет) перестройкам экономику.

По времени образования НИС делятся на следующие группы: первой волны — Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань; второй волны — Бразилия, Мексика, Аргентина; третьей волны — Филиппины, Малайзия, Таиланд.

***Классификация стран мира на базе исследований и расчетов учреждений и организаций ООН***

*1. Группа развитых стран с рыночной экономикой* включает 24 страны, куда входят семь стран с самыми большими объемами ВВП плюс остальные страны Западной Европы, включая Европейское сообщество, Северную Америку и Японию.

• *Европейское экономическое сообщество* (с 1957 г. по 1992 г.),или *Европейский союз* (с I993 г.): Бельгия, Германия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция (1957 г.), Великобритания, Дания, Ирландия (1973 г.), Греция (1981 г.), Испания, Португалия (1986 г.), Австрия, Финляндия, Швеция (1995 г.), Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия, Эстония (2004 г.), Болгария, Румыния (2007 г.).

• *Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ):* Австрия, Дания, Португалия, Норвегия, Финляндия, Швейцария и Швеция (1960 г.), Исландия (1970 г.), Лихтенштейн, (1991 г.). Большинство стран вышли, став членами ЕС, остались Норвегия, Швейцария, Исландия, Лихтенштейн.

• *Бенилюкс:* три страны подписали (1958 г.) ряд соглашений о сотрудничестве так называемых малых стран Европы: Бельгии, Нидерландов, Люксембурга.

• *Центральноамериканский общий рынок:* Гватемала, Гондурас, Коста-Рика (1976 г.), Никарагуа и Сальвадор.

• *Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ) — с 1980 г. заменила ЛАСТ — 1960 г.):* Мексика, Бразилия, Аргентина, Чили, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор, Боливия и другие страны континента, за исключением Гайаны, Французской Гайаны, Суринама.

• *Андское соглашение о субрегиональной интеграции:* Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор (Чили вышла из состава Пакта 1976 г.);

• *Карибское сообщество (с 1973 г.):* Тринидад, Барбадос, Тобаго, Ямайка, Гайана (1973 г.), Белиз, Гренада, Доминика, Антигуа и Барбуда, Монтсеррат, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия (1974 г.), Багамские острова (1983 г.), Суринам (1995 г.), Гаити (2002 г.).

• *Ассоциация государств Юго-Восточной Азии* (АСЕАН): Бруней-Даруссалам, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины (1967 г.).

• *Южноафриканский таможенный союз (САКУ) (с 1910 г.):* Ботсвана, Лесото, Свазиленд, ЮАР, Намибия (1990 г.).

• *Арабский общий рынок (с 1964 г.):* Египет, Иордания, Ирак, Йемен, Ливийская Арабская Джамахирия, Мавритания и Сирийская Арабская Республика.

• Австралия и Новая Зеландия — достаточно прочно объединены через торговое соглашение об укреплении экономических связей между ними.

2. *Группа стран с переходной экономикой* подразделяется: на страны Восточной Европы, к которым относятся Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Чехия, Словакия; новые государства, возникшие после распада СССР; новые страны, возникшие после развала Югославии — Сербия, Черногория, Хорватия, Македония, Босния, Герцеговина.

*3.* *Развивающиеся страны* обычно группируются по регионам с учетом их географического положения. Для целей анализа отдельно выделяются *страны-импортеры капитала*. Последние, в свою очередь, подразделяются на *страны-экспортеры и страны-импортеры энергоресурсов*. Страна считается экспортером энергоресурсов, если:

• производство ею первичных энергоресурсов (включая каменный уголь, сырую нефть, природный газ, гидроэнергию, атомную энергию) превышает потребление по меньшей мере на 20%;

• экспорт энергоресурсов составляет не меньше 20% общего объема экспорта (Заир, Йемен, Мьянма как наименее развитые страны не включены в эту группу).

Среди развивающихся стран-импортеров энергоресурсов выделяются страны с недавно сформировавшимся активным платежным балансом, к которым относятся четыре азиатские страны, считавшиеся первым поколением успешных экспортеров готовых изделий, — Гонконг, Южная Корея, Сингапур и Тайвань.

***Классификация стран по ЮНКТАД***

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) была создана в 1964 г. по инициативе социалистических и развивающихся стран как вспомогательный орган ООН для разработки мер, способствующих расширению международной торговли, а также для ускорения развития, прежде всего, в сферах сырья, финансовых ресурсов развивающихся стран и ведения торговых переговоров.

*ЮНКТАД* разделяет существующие страны на четыре группы по региональному признаку:

1 группа — страны с развитой рыночной экономикой (26 стран): это 15 малых стран Западной Европы; 7 развитых; Австралия, Новая Зеландия, Израиль, ЮАР;

2 группа — страны Восточной Европы — бывшие социалистические государства и СССР;

3 группа — социалистические страны Азии — Китай, КНДР, Монголия, Вьетнам;

4 группа — развивающиеся страны (все оставшиеся страны).

В свою очередь, развивающиеся страны классифицированы по следующим критериям:

*Критерий А* — *по специализации экспорта*:

а) страны-экспортеры нефти (20 стран);

б) промышленные экспортеры: Бразилия, Гонконг, Мексика, Южная Корея, Сингапур, Тайвань, бывшая Югославия (взятая в целом);

в) наименее развитые страны — 46 стран (Бангладеш, Чад и т.д.);

г) другие страны.

*Критерий В* — *по группам дохода на душу населения*:

а) высокий уровень развития — более 4,5 тыс. долл. (50 стран);

б) средний уровень развития — от 1000 долл. до 4,5 тыс. долл. (50 стран, включая Кубу);

в) низкий уровень развития — менее 1000 долл. (65 стран).

***Классификация Международного валютного фонда***

Международный валютный фонд (МВФ) учрежден как специализированный орган ООН в 1944 г. Главная задача — поддержка стабильности в международных валютных отношениях, для того чтобы способствовать экономическому росту, развитию международной торговли и валютного сотрудничества путем регулирования валютных курсов, установления контроля за их соблюдением.

Прежде всего, в основе классификации находятся две группы:

• индустриальные страны — 24 страны.

• все оставшиеся страны.

Затем идет деление стран на аналитические группы по соответствующим критериям. При этом выделяются страны *по доминирующему экспорту*,в частности: страны-экспортеры жидкого топлива; страны-экспортеры другого сырья; страны-экспортеры промышленно-готовой продукции; страны-экспортеры услуг.

Первый аналитический критерий *доминирующего экспорта* выделяет:

а) группу стран, в которых 50% и более экспорта составляет нефть, — Алжир, Бахрейн, Конго, Эквадор, Габон, Индонезия, Иран, Ирак, Кувейт, Ливийская Арабская Джамахирия, Мексика, Нигерия, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Сирия, Тринидад, Тунис, Объединенные Арабские Эмираты, Венесуэла. Меньшее количество экспортируют Аргентина, Боливия и другие страны;

б) группу стран, в которых 50% и более экспорта составляют сырьевые продукты (минеральное сырье и сырье сельскохозяйственного происхождения), –– Боливия, Ботсвана, Чили, Гвинея, Гайана, Ямайка, Либерия, Мавритания, Марокко, Нигерия, Перу, Сьерра-Леоне, Суринам, Того, Заир, Замбия, Зимбабве;

в) следующий ряд — группа стран, в которых 50% экспорта составляет готовая продукция: Китай, Гонконг, Венгрия, Индия, Израиль (МВФ относит Израиль к числу развивающихся стран), Польша, Румыния, Южная Корея, Сингапур, Тайвань (провинция Китая), Турция, страны бывшей Югославии. Большая группа развивающихся стран — страны, экспортирующие торговые услуги, и т.д.

Следующий критерий — *финансовый.* Здесь выделяются две группы стран: экспорта капитала и импорта капитала.

К разряду стран-экспортеров капитала относятся: Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты. Зачастую эти страны депонируют свой капитал в банках развитых стран: США, Германии, Японии и др. и получают проценты, на что и живут.

Страны, импортирующие капитал, — это в основном должники стран-экспортеров нефти.

Существует еще ряд других критериев:

• *страны высокой задолженности;*

• *страны с низким уровнем доходов на душу населения;*

• *страны, не экспортирующие нефть.*

Международный валютный фонд и ЮНКТАД выделяют страны с низким уровнем дохода, причем ЮНКТАД низшую планку держит на уровне 1000 долл., МВФ — 1100 долл. Классификацию стран валютный фонд проводит периодически.

*ЮНИДО* — Организация Объединенных Наций по промышленному развитию и ускоренной индустриализации развивающихся стран путем мобилизации национальных и межгосударственных ресурсов. Создана в 1986 г. как автономный орган Генеральной Ассамблеи ООН. Насчитывает 137 государств-членов.

ЮНИДО выделяет три группы стран:

1. Страны с централизованно планируемой экономикой.

2. Страны с развитой рыночной экономикой.

3. Развивающиеся страны, которые, в свою очередь, делятся:

а) по уровню дохода на душу населения — высокие, средние, низкие;

б) по уровню промышленного развития — высокие, средние, низкие.

В классификации ЮНИДО в *качестве основного критерия принята НДС* (новая добавленная стоимость). Удельный вес группировок стран в общем объеме вновь добавленной стоимости по промышленному производству в мире в 1988 г. имели следующие соотношения: 20% мирового производства вновь созданной стоимости приходилось на социалистические страны, 65% — на развитые страны и 15% — на развивающиеся страны. В 2008 г это распределение выглядело принципиально иначе: страны с развитой рыночной экономикой — 85%;, развивающиеся страны — немного более 14%; страны с централизованно планируемой экономикой — менее 1%.

Далее ЮНИДО рассматривает структуру стран по группам отраслей, по доле отраслей обрабатывающей промышленности во всей структуре. Эта организация приводит также классификацию по конечному использованию продукта.

Наиболее важным методом классификации стран в мировой экономике является деление их по уровню экономического развития. Связано это с тем, что отнесение страны к той или иной группе предоставляет либо закрывает ей доступ к льготному режиму финансирования со стороны мирового сообщества, получению безвозмездной помощи от развитых стран, льготным кредитам.

*Мировой банк,* который охватывает 209 стран, выделяет три основных уровня развития (с расчетами, отнесенными к 1994 г.):

• страны с низким уровнем доходов — 64 государства, в которых ВНП на душу населения составил менее 725 долл.;

• страны с доходами ниже среднего уровня — 66 государств, в которых ВНП на душу населения составил 726–2895 долл.;

• страны с доходами выше среднего уровня — 35 государств, в которых ВНП на душу населения составил 2896–8995 долл.;

• страны с высоким уровнем доходов — 44 государства, в которых ВНП на душу населения составил более 8995 долл.

Чисто территориально большинство стран с высоким уровнем доходов являются индустриальными государствами Америки и Западной Европы, практически все страны с низким уровнем доходов — африканские государства к югу от Сахары. В группу стран с доходами ниже или выше среднего уровня включаются все страны с переходной экономикой и многие развивающиеся государства Латинской Америки, Азии и Арабского Востока. Россия и большинство других стран с переходной экономикой относятся к группе стран с доходами ниже среднего уровня, при этом — ближе к началу этой группы.

**Контрольные вопросы**

1. В чем заключается необходимость макроэкономической классификации стран в международной практике?

2. На какие группы делятся страны мира исходя из степени зрелости в них рыночных отношений?

3. На какие группы делятся страны мира исходя из уровня экономического развития?

4. Назовите основные характеристики развивающихся стран в системе мирового хозяйства.

**СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ВИДЫ**

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Внешнеэкономические связи* — это международные хозяйственные, торговые, политические отношения, включающие обмен товарами, различные формы экономического содействия, научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, оказание услуг и совместное предпринимательство.

Создание в России рыночной экономики предполагает ее открытость и интеграцию в мировое хозяйство. Любые предприятия, фирмы, кооперативы и их союзы независимо от формы собственности, участвуя в формировании рыночных отношений, должны иметь выход на внешний рынок. Только в этом случае удастся обеспечить их реальное вхождение в международные экономические процессы.

К основным формам внешнеэкономических связей относятся:

1. *Торговля.* С помощью этой формы осуществляется:
* купля-продажа товаров широкого потребления: одежды, обуви, парфюмерии, галантереи, культтоваров, а также продовольственных товаров и сырья;
* происходит также торговый обмен продукцией для промышленного потребления: узлы, детали, запасные части, прокат, подшипники, агрегаты и т. д.;
* покупка товаров и оборудования для общественного потребления: городской транспорт, оборудование и лекарства для больниц, поликлиник, курортов, устройства и оборудование для охраны окружающей среды;
* купля-продажа продукции интеллектуального труда: лицензии, ноу-хау, инжиниринговая продукция.

2) *Совместное предпринимательство.* Данная форма внешнеэкономических связей может быть реализована в промышленности, сельском хозяйстве, науке, образовании, медицине, транспорте, культуре, искусстве, кредитно-финансовой сфере.

3) *Оказание услуг.* Большое распространение в международном бизнесе принадлежит посредническим, банковским, биржевым услугам, страхованию, туризму, международным перевозкам грузов. Быстро растет объем услуг, который оказывают компьютерные сети, имеющиеся в развитых странах мира.

4) *Сотрудничество, содействие.* Все большее распространение во внешнеэкономических связях получают научное, техническое, экономическое сотрудничество. Усиливается научный и культурный обмен, увеличивается количество спортивных мероприятий.

Внешняя торговля на современном этапе — это наиболее интенсивно развивающаяся форма международных экономических отношений.

Заинтересованность практически всех стран в расширении своей внешней торговли связана:

* с потребностью сбыта национальной продукции на внешних рынках;
* необходимостью получения определенных товаров извне;
* стремлением извлечь высокую прибыль за счет международного разделения труда, позволяющего добиться экономии общественного труда в процессе рационального производства и обмена его результатами между различными странами.

Приоритетным во внешней торговле следует считать ориентир на развитие экспорта, т. к. покупку товаров по импорту можно осуществлять при наличии либо иностранной валюты, либо конкурентоспособного товара.

Для получения наибольшего экономического эффекта необходимо поставлять на экспорт наукоемкую продукцию, позволяющую получить максимальную валютную выручку на единицу затрат труда, а ввозить следует те товары, которые имеют наибольшие затраты труда на единицу вложенных средств.

Взаимоотношения между понятиями «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность» заключаются в следующем. *Внешнеэкономические связи* относятся к уровню макроэкономического, (межгосударственного) регулирования, а *внешнеэкономическая деятельность* — к микроуровню, т. е. к уровню фирм и предприятий. Функции внешнеэкономических связей России в настоящее время направлены на обеспечение экспортных поставок для федеральных нужд и межгосударственных экономических (включая валютно-кредитные, торговые) соглашений России. Реализуются внешнеэкономические связи «сверху вниз»: объемы и перечень номенклатуры товаров и услуг определяются на правительственном уровне. Они реализуются через систему госзаказа (посредством организаций, определенных в качестве государственных заказчиков) и за счет лимитов с централизованным обеспечением материальными и валютными ресурсами.

Понятие внешнеэкономической деятельности появилось сравнительно недавно и связано с децентрализацией внешней торговли, осуществляемой в рамках реформы экономики и системы управления России. Согласно Закону «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», под данной деятельностью понимается предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности. Внешнеэкономическая деятельность осуществляется на уровне фирм и предприятий, которые пользуются полной самостоятельностью в выборе иностранного партнера, номенклатуры товаров и услуг для заключения внешнеторговой сделки, в определении цены и стоимости контракта, объема и сроков поставки. Следовательно, внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций фирм и предприятий. Понятие внешнеэкономических связей значительно шире понятия внешнеторговой деятельности.

***Классификация внешнеторговых операций***

Современные внешнеторговые операции очень разнообразны. Поэтому не представляется возможным предложить один критерий, в соответствии с которым можно дать исчерпывающую классификацию внешнеторговых сделок. Все они должны рассматриваться с нескольких точек зрения: по направлениям торговли; видам товаров и услуг; степени готовности товаров; применяемым методам торговли; организационным формам. На рис. 2.1 представлена классификация внешнеторговых операций, характеризующая их многообразие.



*Рис. 2.1.* Классификация внешнеторговых операций по основным критериям торговли

По направлению торговли внешнеэкономические операции могут быть подразделены на экспорт, импорт, реэкспорт и реимпорт.

Экспортирование или импортирование товаров обычно является первой внешнеэкономической операцией, с которой сталкивается фирма, ставшая участником международного бизнеса. Но экспортно-импортные операции не прекращаются и тогда, когда фирма переходит к другим внешнеторговым сделкам. В этом случае руководство ищет новые рынки либо осуществляет экспортно-импортные сделки в комплексе с другими внешнеторговыми операциями.

Специфика российского экспорта состоит в том, что преобладающими его статьями по-прежнему остаются нефть, нефтепродукты, природный газ. Другими значительными сделками российского экспорта являются прокат черных металлов, цветные металлы и их сплавы, целлюлоза, пиломатериалы. Экспорт же машин и оборудования не превышает 1%.

Традиционными статьями импорта являются продовольственные, потребительские и промышленные товары, а также сырье и полуфабрикаты для производства товаров широкого потребления.

По видам товаров и услуг, служащих предметом торговли, можно выделить:

♦ торговлю сырьевыми товарами;

♦ торговлю продовольственными товарами;

♦ торговлю товарами широкого потребления;

♦ торговлю машинами и оборудованием;

♦ торговлю научно-техническими знаниями и объектами интеллектуальной собственности;

♦ торговлю услугами производственного назначения (техническое обслуживание, инжиниринг, консалтинг и т. д.);

♦ торговлю услугами для населения, включая туризм.

Торговлю машино-технической продукцией, кроме того, можно подразделить по степени ее готовности к использованию:

♦ готовая продукция;

♦ продукция в разобранном виде;

♦ комплектное оборудование.

В последнее время российские предприятия все больше ориентируются на создание смешанных инжиниринговых фирм с целью промышленного освоения и внедрения результатов научных исследований российской стороны и экспериментальной базы западных компаний. Это особенно важно для российских КБ и НИИ, налаживающих производство товаров на внутренний и внешний рынки, используя собственные технические достижения, изобретения и открытия, а также для успешной конверсии оборонных производств.

В связи с протекционистской внешней политикой многих стран, торговля разрозненным или комплектным оборудованием иногда является, чуть ли не единственным средством проникновения на рынки сбыта.

Организационные формы торговли предполагают многообразие условий и возможностей проведения международных сделок в зависимости от целевой установки внешнеэкономической политики и требований внешней среды. Среди них можно выделить: бартерные операции; встречные закупки или операции «бай-бек»; компенсационные сделки; операции на давальческом сырье; выкуп устаревшей продукции; промышленное сотрудничество, включая производственную и отраслевую кооперацию, создание смешанных производств и развитие такой новой формы производственной кооперации, как «продакшн шеринг», предполагающей совместное освоение природных ресурсов.

Под методами торговли понимаются либо прямые договоры, либо посреднические операции.

При прямом методе торговли экспортер сам занимается поиском клиентов на зарубежном рынке и организацией работы с ними. Соответственно нет необходимости выплачивать комиссионные вознаграждения посредникам. Сделка не ставится в зависимость от того, насколько добросовестен и опытен посредник. Экспортер владеет полной информацией о рынке и может оперативно корректировать характеристики товара или методы его продвижения исходя из ситуации.

Таким образом, продается сложное промышленное оборудование, осуществляется строительство крупных объектов, закупаются большие партии сырья и сельскохозяйственной продукции на основе долгосрочных соглашений.

Однако позволить себе самостоятельную экспортную деятельность могут только крупные фирмы, обладающие специальными знаниями в области международной торговли. Для компаний, только начинающих работать на экспорт, выгоднее воспользоваться услугами специализированных посредников. Дело в том, что исследования незнакомого рынка требуют больших финансовых затрат экспортера, в то время как посредники уже обладают необходимыми опытом и знаниями. Кроме того, им хорошо знакомы обычаи местного рынка и его конкурентная среда. Посредники могут предоставлять клиентам дополнительные услуги, которые повышают шансы товара быть проданным (приспособление товара к условиям местного рынка, организация послепродажного сервисного обслуживания, разукрупнения партий товаров, продажа сопутствующих товаров, предоставление кредитов покупателям). Поэтому более половины внешней торговли осуществляется при помощи посредников: брокеров, торговых агентов, комиссионеров, консигнаторов, дистрибьюторов.

Отдельные виды товаров в международной торговле продаются с помощью конкурсных методов на товарных биржах, аукционах, международных торгах. В настоящее время после отмены государственных квот на экспорт в России довольно активно внедряется конкурсный (тендерный) подход к экспортно-импортным поставкам.

Приведенная классификация внешнеторговых операций характеризует их многообразие. Открытие экономики для внешнего мира, широкая либерализация внешнеэкономической деятельности постепенно формируют в России новую модель международного бизнеса.

**Контрольные вопросы**

1. В чем сущность внешнеэкономических связей?
2. Основные формы внешнеэкономических связей?
3. Критерии классификации внешнеторговых операций?
4. Основные методы торговли?
5. Разделение видов товаров и услуг?
6. Роль специализированных посредников в ВЭД?
7. Организационные формы торговли?

# 2.2. Мировой рынок и его конъюнктура

*Конъюнктура* — это временное, приходящее состояние факторов и условий, влияющих на развитие мировой экономики, экономическое развитие отдельной страны, а также развитие какой-либо сферы воспроизводства.

Различают общехозяйственную конъюнктуру и конъюнктуру отдельных отраслей экономики или отдельных товарных рынков.

*Общехозяйственная конъюнктура* характеризует состояние всего мирового хозяйства или экономики отдельной страны на конкретный период времени — рассматривается в совокупности весь процесс воспроизводства.

При анализе конъюнктуры товарных рынковизучаются текущие изменения и колебания в сфере производства и сбыта отдельных товаров. Конъюнктура отдельных товарных рынков не развивается изолированно — изменение конъюнктуры того или иного товарного рынка, усиление или ослабление воздействия на него колебаний общехозяйственной конъюнктуры или изменений на других рынках происходит в процессе развития циклов.

*Цикл —* это совокупность среднесрочных конъюнктурообразующих факторов.

В цикле выделяют *четыре стадии:*

1. *Кризис —* противоречие между общественным характером производства и способом присвоения его результатов. Возникает ситуация, когда объем производства больше объема потребления, следовательно, начинает падать объем производства, увеличиваются неиспользованные производственные мощности, безработица и, как следствие, падает спрос. Кризису обычно предшествует падение товарных цен, курса акций, объема торговли, максимальный рост процента и др., т. е. симптомы начала кризиса проявляются в сфере обращения и кредита, затем в сфере производства.

2. *Депрессия* — застой в экономике. Возникает цепочка зависимостей: сокращение производства ⇒уменьшение поступления товаров на рынок (снижение предложения) ⇒прекращение падения цен ⇒уменьшение товарных запасов (затоваренная масса начинает рассасываться благодаря расширению спроса).

Главный элемент перехода от кризиса к застою — нет ни падения производства, ни его роста; не наблюдается повышения цен; прекращаются увольнения, но при этом нет увеличения количества рабочих мест; а также отсутствует рост товарных запасов.

3. *Оживление —* нарастающее обновление основного капитала. Это происходит за счет снижения издержек:

♦ либо манипулируя рабочей силой;

♦ либо интенсивно приобретая капитальные товары.

Возникает цепочка зависимостей: поступление крупных инвестиции в основные отрасли ⇒модернизация ⇒увеличение спроса ⇒ рост цен ⇒ увеличение потребности в ссудном капитале ⇒ рост прибыли.

4. *Подъем* — достижение уровня производства, превосходящего уровень предшествующего пика производства, — появление новых предприятий.

***Цели и задачи конъюнктурно-ценовой работы***

При изучении конъюнктуры необходимо учитывать следующие моменты:

1) в силу роста НТП уменьшается период обновления основного капитала;

2) современным циклам присуща постепенность прихода к фазе кризиса, т. е. «вползание» в кризис;

3) для современных циклов более характерным является не товарное перепроизводство, а рост избыточных мощностей;

4) требуется, прежде всего, анализ ряда факторов *нециклического характера* (государственное регулирование, природно-климатические условия, милитаризация экономики, организованность работников (склонность к забастовкам), менталитет и деловая культура), которые определяют специфику производства и избыток товаров;

5) факторы циклического и нециклического характера оказывают прямое и косвенное воздействие на конъюнктуру;

6) существует два вида изучения конъюнктуры — изучение общехозяйственной конъюнктуры и конъюнктуры отдельных рынков;

7) важно знать и фирменную структуру рынка, т. е. степень концентрации производственного капитала на конкретном рынке, а также межфирменные связи, так как это оказывает существенное влияние на цены, условия платежа и условия поставки;

8) при экспорте надо дать ответы на вопрос — может ли быть реализован наш товар на конкретном товарном рынке, в каком количестве, на каких условиях;

9) важным элементом изучения любого товарного рынка для экспортера являются:

♦ оценка емкости рынка (в стоимостном и физическом выражении);

♦ рассмотрение позиций конкурента;

♦ особенности каналов распределения;

♦ информация о покупателях;

♦ особенности спроса;

♦ товарная номенклатура;

♦ формы и методы международной торговли;

♦ особенности инфляционных процессов и т. д.;

10) изучение конъюнктуры должно носить постоянный характер, люди должны иметь соответствующие знания и квалификацию. ***Конъюнктурообразующие факторы*** (см. рис. 2.2)по связи с экономическим циклом делятся на:

1) циклические;

2) нециклические, которые подразделяются на:

– постоянно действующие(изменение внешних условий развития мировой экономики, НТП, влияние корпораций, воздействие государства, инфляционный процесс);

– непостоянно действующие(сезонность, социальные конфликты, политический кризис, стихийные бедствия).

****

*Рис. 2.2.* Классификация конъюнктурообразующих факторов

*Постоянно действующие нециклические факторы:*

1)Изменение внешних условий развития мировой экономики— увеличение доли развивающихся стран вследствие проведения политики индустриализации — до 25% импорта машин и оборудования.

2)Научно-технический прогресс (НТП).Существует несколько тенденций развития НТП:

♦ все чаще мировой рынок предъявляет спрос на средства труда с более коротким сроком службы и материало- и энергосберегающим эффектом;

♦ бурное развитие новых отраслей промышленности (лазерная, робототехника, компьютерные технологии и др.);

♦ появляется глобальная информационная инфраструктура;

♦ конъюнктура рынков морально устаревшей продукции ухудшается.

3)Влияние международных корпораций и монополий*.* В настоящее время идет концентрация производства и капитала:

♦ появляются концерны, которые объединяются в альянсы;

♦ многие концерны больше стараются использовать кооперационную стратегию, чем конкурентную;

♦ часто компании сотрудничают с банками (финансово-промышленные группы).

4)Влияние (воздействие) государства:

♦ государство следит за изменением конъюнктуры рынка;

♦ государство является крупнейшим покупателем на внешнем и внутреннем рынке;

♦ государство выпускает стандарты, занимается унификацией;

♦ государство планирует программы стратегического характера;

♦ государство выплачивает субсидии и т. д.

Существует двоякое влияние милитаризации— концентрация военных отраслей оттягивает из промышленных отраслей большой объем ресурсов.

5)Воздействие инфляциипротиворечиво — степень воздействия инфляции зависит от ее темпов:

♦ если инфляция умеренная (ползучая) до 2–4% в год, то она выгодна капиталу и способна создать стимул для увеличения производства, тогда цены на продукцию растут быстрее, чем издержки;

♦ если инфляция выше, то происходит «бегство от денег»*,* население начинает приобретать определенные товары;

♦ если же инфляция составляет (10–12%) — это очень опасно, поскольку начинает происходить нарушение функционирования денежно-кредитной системы, т. к. банкам становится трудно спрогнозировать темп инфляции, который может быть выше процента за кредит.

*Непостоянно действующие нециклические факторы*

1)Сезонность представляет собой неравномерное поступление определенных товаров на рынок в течение года. К таким товарам относятся:

♦ сельскохозяйственная продукция;

♦ продукция рыбной промышленности;

♦ продукция пищевой промышленности.

2)Социальные конфликтыоказывают сильное влияние на мировую конъюнктуру, поскольку ведут к падению объемов производства. Забастовки в базовых отраслях экономики ведут к ее резкому ухудшению.

3)Политический кризис(политические конфликты, предвыборные кампании и т. д.) влечет за собой разрыв экономических связей, приостановку экономической деятельности, в худшем случае может привести к экономической блокаде, эмбарго, ограничению кредитов.

4)Стихийные бедствия и погодные изменениявлияют на всю общехозяйственную конъюнктуру страны (например, на сбор сельскохозяйственных культур), что ведет к повышению цен.

**Контрольные вопросы**

1. Понятие конъюнктуры и ее виды.
2. В чем состоит взаимосвязь конъюнктуры мирового рынка и экономических циклов?
3. Факторы нециклического характера, влияющие на конъюнктуру.
4. Основные параметры и показатели для анализа конъюнктуры товарного рынка.
5. Направления взаимодействия государства на конъюнктуру рынка.
6. Особенности непостоянно действующих факторов влияния на конъюнктуру рынков.

# Современные формы и методы международной торговли

*Формы* международной торговли — виды внешнеторговых операций.

Существуют *развитая (совершенная) и несовершенная* формы международной торговли.

1. *Совершенная —* форма международной торговли, в рамках которой экспортно-импортные операции осуществляются раздельно на коммерческой основе (рис. 2.3).



 *Рис.2.3.* Совершенная форма международной торговли

*Экспорт —* продажа товара, произведенного в данной стране, покупателям стран-торговых партнеров.

*Импорт —* покупка товара, произведенного за рубежом, покупателями данной страны.

2. *Несовершенная —* форма международной торговли, в рамках которой сделки заключаются с условием полного или частичного обмена товарами (лишь разница покрывается деньгами), (рис. 2.4).



*Рис. 2.4.* Несовершенная форма международной торговли

*Встречная торговля —* торговая сделка, предусматривающая участие продавца в реализации товаров, предлагаемых покупателями.

Виды встречной торговли:

♦ *Бартер —* вид встречнойторговли, при котором сделки основаны на материальном обмене. Соглашения о бартерной сделке, как правило, единовременны. В ней участвуют два партнера без посредников, представлен один контракт, в котором одновременно оговариваются импорт и экспорт товаров, сразу определяется количество товаров, поставляемых друг другу.

♦ *Встречные закупки —* сделки, осуществляемые с участием денег (продавец участвует в реализации товара покупателя) (см. рис. 2.5).

Страна ***X***продает стране ***Y*** оборудование ***Т1,***причем продовольственные товары ***Т2*** страны ***Y*** для нее не представляют интереса, поэтому она продает их в другие страны.



*Рис. 2.5.* Встречные закупки

♦ *Компенсационные соглашения —* сделки, предусматривающие участие продавца в реализации товаров предлагаемых предприятием покупателя.

Суть этих сделок заключается в том, что продавец поставляет покупателю оборудование, обучает персонал, в ответ на что покупатель частично экспортирует продавцу товары, произведенные на данном оборудовании (рис. 2.6).



*Рис. 2.6.* Компенсационные соглашения

*Методы* международной торговли *—* способ осуществления международного торгового обмена (торговой сделки).

В международной торговле применяются два основный метода торговли:

1) *прямой метод —* совершение операции непосредственно между производителем и потребителем;

2) *косвенный метод —* совершение операции через посредника.

*Прямой метод* приносит определенную финансовую выгоду:

♦ сокращает издержки на сумму комиссионного вознаграждения посреднику;

♦ снижает риск и зависимость результатов коммерческой деятельности от возможной недобросовестности или недостаточной компетенции посреднической организации;

♦ позволяет постоянно находиться на рынке, учитывать изменения и реагировать на них.

Но прямой метод требует значительной коммерческой квалификации и торгового опыта.

Международная торговля более рискованна, по сравнению с внутренней, из-за различных экономических, политических, правовых и социальных условий в разных странах.

Более половины международного товарного обмена осуществляется при содействии *торговых посредников.*

На мировом рынке действуют следующие посредники:

♦ *брокеры (простые посредники)* подыскивают продавцов и покупателей, не принимают в сделках непосредственного участия ни своим именем, ни капиталом;

♦ *поверенные со стороны продавца или покупателя* совершают сделки от имени и за счет доверителей (продавец или покупатель), получают вознаграждение и возмещение расходов;

♦ *комиссионеры* подписывают контракты от своего имени, но за счет продавца или покупателя, которые несут все риски по осуществлению сделки;

♦ *стокисты* осуществляют операции на основе специального *договора консигнации* (форма договора-комиссии). Данная форма договора применяется в основном для реализации товаров массового спроса. По таким условиям экспортер *(консигнант)* поставляет товар на склад посредника *(консигнатора)* для реализации в течение определенного срока. Непроданные к установленному сроку товары консигнатор имеет право вернуть консигнанту. Таким образом, экспортер кредитует посредника на средний срок реализации товара и сохраняет право собственности на товары до их реализации покупателям;

♦ *дистрибьюторы* — независимые торговые фирмы, заключающие договора купли-продажи с одной стороны с продавцами, с другой стороны — с покупателями;

♦ *агенты* действуют в интересах и от имени экспортера или импортера *(принципала)* на основе соглашения, часто включающего дополнительные обязательства агента (исследование рынков, реклама, предпродажная доработка товаров и т. д.).

В качестве особых типов посредников можно рассматривать международные товарные биржи и международные торговые ярмарки.

Международные товарные биржи (Exchanqe) — это постоянно действующий крупный оптовый рынок, на котором по определенным правилам совершаются сделки купли-продажи на массовые, качественно однородные и взаимозаменяемые товары (они включают в основном сырье и продовольствие).

Оборот международных товарных бирж по всем видам операций оценивается в 3,5–4,0 трлн долл. ежегодно. Объектами международной торговли выступают в настоящее время примерно 70 товаров, на долю которых приходится около 30% международного товарооборота.

Все обращающиеся на бирже товары можно условно разделить на две группы:

♦ Первая группа — сельскохозяйственные продукты: зерновые, семена масленичных культур, продукция животноводства, сахар, кофе, какао-бобы, пиломатериалы.

♦ Вторая группа — промышленное сырье и продукция его переработки. Сюда входят энергоносители, драгоценные и цветные металлы.

Крупнейшей товарной биржей мира является «Чикаго Борд оф Трэйд». На ней заключаются сделки с контрактами на пшеницу, кукурузу, овес, соевые бобы, серебро, золото, а также государственные ценные бумаги, банковские депозиты. Вторая по величине биржа мира также расположена в Чикаго — «Чикаго Меркэнтайл Эксчейндж». Собственно товары составляют сравнительно небольшую часть ее оборота. Большинство сделок — это продажи контрактов, в основе которых лежат валюты, государственные ценные бумаги. Третьей по обороту является «Нью-Йорк Меркэнтайл Эксчейндж». По объему сделок с товарами эта биржа сопоставима с «Чикаго Борд оф Трэйд».

В качестве представителей крупнейших бирж Европы можно назвать английские биржи: Лондонская биржа металлов (алюминий, медь свинец, никель, цинк), Лондонская международная нефтяная биржа (мазут, дизельное топливо, нефть), а также Парижскую биржу «МАТИФ», которая вышла на четвертое место по биржевому обороту после вышеперечисленных бирж США. Крупнейшей японской биржей является Токийская товарная биржа. На ней заключаются сделки с хлопковой и шерстяной пряжей, каучуком, платиной, золотой, серебром.

К числу международных относятся также региональные биржи, которые обслуживают преимущественно рынки нескольких стран. Так «Болтик фьючерз эксчейндж» в Лондоне ведет торговлю сельскохозяйственной продукцией и ориентирована в основном на рынок стран ЕС. К этой категории бирж относят также Сиднейскую, Сингапурскую, Парижскую и др.

Одним из наилучших путей поиска контакта между производителем и потребителем являются ярмарки, чаще всего специализированные, что позволяет потребителю сравнить и выбрать наиболее подходящий ему по потребительским качествам и цене товар, не затрачивая громадных усилий на поиск информации о производителях необходимых ему товаров. На тематических ярмарках производители выставляют на выставочных площадях свой товар, а потребитель имеет возможность выбрать, купить или заказать необходимый ему товар прямо на месте. Ярмарка представляет собой обширную выставку, где стенды с товарами и услугами распределены согласно тематике, отрасли, назначения и т. п. Поэтому любой желающий, сориентировавшись по темам выставок, может выбрать ту, которая позволит встретиться с интересующими его производителями. Соответственно и производитель встречает на ярмарке аудиторию, интересующуюся именно его товаром.

Роль ярмарок возрастет с развитием международного разделения труда, которое еще больше углубится благодаря свободному товарообмену в Европе. За некоторыми исключениями посетителям и участникам Европейских ярмарок не создается никаких помех и ограничений. И это несмотря на то, что организация ярмарочного дела в различных странах Европы весьма различна.

Так в Германии ярмарки, как правило, проводятся устроительными обществами, для которых это является основной деятельностью. Они принадлежат государству или коммунам, независимы от участников и владеют территорией, где проводятся ярмарки. Крупнейшие из них имеют годовой оборот до 400 млн евро. Для немецкого ярмарочного дела характерно также интенсивное сотрудничество между тремя сторонами — устроителями, участниками и посетителями.

Во Франции многочисленные отраслевые выставки организуются устроительными обществами, в большинстве случаев не располагающими своими ярмарочными территориями. Почти все подобные территории и здания в Париже находятся в ведении или принадлежат торгово-промышленной палате, т. к. в провинции многие устроители располагают собственными возможностями для организации ярмарок и выставок. Но подавляющее большинство отраслевых и специализированных ярмарок проводится во французской столице.

В ярмарочном деле Великобритании выделяются две крупные, действующие и за пределами страны, компании — «Рид» и «Бленхейм». Однако значительную часть своего оборота они получают и за пределами Великобритании, так что в самой стране ярмарки поводятся преимущественно многочисленными небольшими частными компаниями. Выставочные территории в большинстве случаев принадлежат коммунальным организациям.

**Контрольные вопросы**

1. Совершенная форма международной торговли.

2. Несовершенная форма международной торговли.

3. Виды встречной торговли.

4. Содержание компенсационных соглашений.

5. Прямой метод международной торговли.

6. Косвенный метод международной торговли.

7. Международная биржевая торговля.

8. Международные торговые ярмарки.

# Международное движение капитала. Иностранные инвестиции в Российскую экономику и их регулирование

Мировой рынок капитала — рынок, на котором различные страны торгуют активами (ценные бумаги, акции, долговые обязательства).

Участниками мирового рынка капиталов являются:

• коммерческие банки;

• корпорации;

• небанковские учреждения.

Международное движение капиталов представляет собой вывоз капитала за рубеж. Возможность вывоза капитала обусловливается тем, что большинство стран уже вошли в мировое хозяйство — они связаны друг с другом развитой сетью транспортных, информационных и других коммуникаций.

Причины вывоза капитала:

• относительный избыток его на национальном рынке;

• стремление транснациональных компаний использовать отличие между странами в уровне издержек производства;

• стремление получить свободный доступ к источникам сырья;

• приближение к потребителям;

• получение преимуществ, связанных с использованием высококвалифицированной рабочей силы, развитой производственной и социальной инфраструктуры;

• большая доля капиталовложений в развивающиеся страны;

• вывоз капитала интенсифицирует вывоз товаров;

• улучшение конъюнктурных условий предпринимательства.

Роль, которую играет вывоз капитала, различна для стран экспортирующих и импортирующих. Принято считать, что вывоз капитала замедляет экономическое развитие экспортирующей страны, но является эффективным средством ее внешнеторговой экспансии. С другой стороны, ввоз капитала ускоряет экономическое развитие принимающих стран.

В современных условиях миграция капитала разрешает ряд экономических противоречий:

• преодолеваются проблемы внутреннего производства, ограниченности ресурсов и их эффективного использования;

• расширяется товарный экспорт;

• меняется роль и место транснациональных корпораций и все большая часть национальной экономики включается в интернациональный воспроизводственный процесс, ускоряются темпы НТП.

Выделяют следующие ***формы вывоза капитала***.

1. По характеру использования капитала:

• вывоз ссудного капитала;

• вывоз предпринимательского капитала.

*Вывоз ссудного капитала* осуществляется в виде международных займов, кредитов, банковских депозитов, средств на счетах иностранных финансовых институтов. В зависимости от срока вывоза, ссудный капитал делится на *краткосрочный* (вклады в иностранных банках до 1 года) и *долгосрочный* (более 1 года).

*Вывоз предпринимательского капитала* осуществляется следующими путями:

• за счет строительства зарубежных собственных или на паях предприятий;

• через приобретение ими контрольного пакета или части акций действующих предприятий;

• путем открытия за границей собственных филиалов или дочерних компаний.

В зависимости от контроля над капиталовложениями в зарубежные предприятия различают два вида предпринимательского капитала: *прямые* и *портфельные зарубежные инвестиции.*

Ссудный капитал отличается от предпринимательского тем, что при вывозе предпринимательского капитала инвестор получает прибыль, а при выдаче ссуды — процент.

2. В зависимости от формы собственности(по источникам происхождения):

• частный вывоз (крупные промышленные компании и банки);

• государственный вывоз капитала;

• вывоз капитала международными финансовыми компаниями и организациями.

В частном вывозе преобладает вывоз предпринимательского капитала, а в государственном — вывоз ссудного капитала.

Доминирующей формой вывоза капитала в настоящее время являются *международные займы.*

***Иностранные инвестиции в экономике России***

Экономическая жизнь индустриальной России во многом определяется оборотом промышленного капитала, связанного с инвестиционным циклом. Помимо внутренних инвестиций, являющихся основным мотором инвест-цикла, Россия с конца 1980-х гг. пытается активно использовать и иностранные инвестиции (ИИ).

*Использование иностранных инвестиций является объективной необходимостью, обусловленной системой участия экономики страны в международном разделении труда и переливом капитала в отрасли, свободные для предпринимательства.*

В конце 1990-х гг. финансовый капитал в мире составлял огромную величину — несколько десятков триллионов долларов. Эти деньги — основа мирового финансового рынка, опоясывающего весь земной шар. Как привлечь эти средства в экономику России? И нужно ли их привлекать?

Официальная точка зрения такова, что следует активно привлекать иностранные инвестиции, создавая благоприятный инвестиционный климат. В то же время существуют и другие мнения о нежелательности широкого доступа иностранного капитала в российскую экономику. Крайним выражением подобных точек зрения является тезис об угрозе «распродажи России» международным монополиям. Как правило, глубокого экономического анализа за такого рода высказываниями не стоит. Скорее, они используются как пропагандистский лозунг в борьбе с политическими оппонентами.

Другой, более логичной позицией, являются взгляды тех экономистов, которые в притоке иностранного капитала видят угрозу серьезной конкуренции для российской промышленности. Они протестуют против низкой цены предприятий, выставляемых на аукционы в ходе приватизации, в которых участвуют иностранцы. В США и Европе аналогичные объекты стоят гораздо дороже. От таких мнений не стоит отмахиваться. Вместе с тем объективные законы мировой экономики, процессы международной миграции, капитала свидетельствуют о том, что Россия не может стоять в стороне от активного привлечения и использования иностранного капитала.

Как свидетельствует практика, мировое хозяйство и отдельные национальные хозяйства не могут эффективно функционировать без перелива капитала в мировом масштабе, без его эффективного использования. Это объективная необходимость и одна из важнейших отличительных черт современного мирового хозяйства и международных экономических отношений.

Мировая экономическая наука еще в 1960-е гг. убедительно доказала, что любая развивающаяся страна, стремящаяся к быстрому увеличению национального дохода, сталкивается с неразрешимыми трудностями, если она пытается осуществить программу капиталовложений, ограничиваясь лишь мобилизацией национальных средств.

Поставить цель интегрироваться в мировое хозяйство, признавая необходимость следования идеалам открытой экономики, нельзя не признать объективности процессов притока капитала в Россию. Привлечение иностранного капитала в Россию относится не к конъюнктурно-тактическим, а к стратегическим задачам развития российской экономики.

Как и другие страны, Россия рассматривает иностранные инвестиции как факторы:

1) ускорения экономического и технического прогресса;

2) обновления и модернизации производственного аппарата;

3) овладения передовыми методами организации производства;

4) обеспечения занятости, подготовки кадров, отвечающих требованиям рыночной экономики.

Инвестиционная активность является самым слабым местом в российской экономике с начала рыночных реформ. Динамика внутренних капиталовложений отрицательная. Так, если в 1996 г. по сравнению с уровнем 1991 г. объем ВВП сократился на 39%, промышленного и сельскохозяйственного производства, соответственно, на 49% и 35%, то объем капиталовложений упал за это пятилетие на 71%. Налицо острый инвестиционный кризис.

В условиях инвестиционного кризиса в России привлечение иностранных инвестиций становится задачей, от эффективности решения которой зависят ход, темпы и во многом результаты проводимых реформ. В условиях перехода от одной хозяйственной системы к другой требуется огромный объем инвестиций для обеспечения такого перехода.

Специфические условия нашей страны делают этот процесс, не имеющим аналогов в мире. (Пожалуй, лишь Китай с его огромным населением и обширной территорией и широкомасштабными реформами мог бы послужить в качестве адекватного примера).

Проблемная специфика России выражается, прежде всего:

– в обширности территории, неразвитости коммуникационной структуры;

– в наличии устаревшего производственного аппарата;

– в гипертрофированности военно-промышленного комплекса (ВПК) при отсутствии целого ряда производств, необходимых для нормальной гражданской экономики;

– в слабости сельского хозяйства.

Для перестройки всего народнохозяйственного комплекса на рыночную основу, модернизации экономики, усиления ее социальной ориентации требуются огромные капиталовложения. Конечно, наивно думать, что иностранные капиталы смогут утолить весь наш инвестиционный голод в полной мере. Однако, в определенной степени, в рамках развития отдельных ключевых областей и сфер производства это, по-видимому, возможно.

Для нормализации российской экономики в ближайшие 5–7 лет, по оценке американской консалтинговой компании «Эрнст и Янг» нужно привлечь 200–300 млрд долл. При этом, только одному топливно-энергетическому комплексу России для преодоления кризисных явлений потребуется 100–140 млрд долл. Для замены и модернизации активной части производственных фондов России нужно ежегодно привлекать 15–18 млрд долл. Для этого примерно десятую часть международных прямых инвестиций необходимо перераспределять в пользу нашей страны. Реально Россия будет конкурировать на уровне предложения капиталов объемом 40 млрд долл. К тому же и «переварить» ежегодно она сможет, в лучшем случае, 40–50 млрд долл., но это в том случае, если ей предложат такой объем инвестиций.

По оценкам некоторых российских экспертов, в реальности России придется конкурировать за более скромный объем иностранного капитала, где-то в пределах 10 млрд долл. Общая тенденция распределения мирового потока инвестиций может быть представлена следующим образом на рис. 2.7.



*Рис 2.7.* Конкурентная зона России на мировом рынке прямых инвестиций (2000-е гг.)

Имея множество альтернативных предложений на более благоприятных, чем в России, условиях, иностранный капитал не спешит и не будет спешить инвестировать в российскую экономику. Ближайшие соседи России, будучи более расторопны, перехватывают потоки западных инвестиций. Так, например, Венгрия, Польша, Чехия получили значительную часть иностранных инвестиций с начала 1990-х гг. И хотя по абсолютной сумме иностранных инвестиций Россия занимает 2-ое место после Венгрии, это не должно вводить в заблуждение. Так, в Венгрии уже 17% предприятий имеют в своем капитале иностранную долю, а в странах бывшего СССР — только 0,2%.

**Контрольные вопросы**

1. Что представляет собой денежный рынок и чем на нем торгуют?

2. Каковы функции рынка ссудных капиталов?

3. Какие существуют в настоящее время виды и формы кредитов?

4. Что такое обеспеченность кредита?

5. В чем заключается политика дорогих и дешевых денег?

6. Чем отличается международная торговля от международного движения факторов производства?

7. Чем отличаются прямые инвестиции от международных займов?

8. Какую опасность для страны представляет большой внешний долг?

9. Что означает понятие «обслуживание внешнего долга»?

10. Каковы основные причины экспорта и импорта прямых инвестиций?

11. Почему иностранное финансирование более предпочтительно, чем другие формы ввоза капитала?

# Государственное регулирование ВЭД

На современном этапе развития мировой экономической системы каждое государство стремится регулировать развитие внешнеэкономической деятельности не административными запретами и ограничениями, а путем создания благоприятных экономических условий для осуществления тех внешнеэкономических операций, которые способствуют повышению эффективности национальной экономики, реализации тех или иных задач социально-экономического развития страны. В то же время для операций, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на экономику страны, создаются менее благоприятные экономические условия. Административные меры могут использоваться только в том случае, если с помощью иных, т. е. экономических, методов невозможно достигнуть поставленных целей. Рыночной системе хозяйства в принципе больше соответствуют экономические инструменты регулирования ВЭД, но эффективность их использования имеет определенные рамки. В нынешний период значительного ухудшения, кризисного состояния экономики, правительства в интересах мобилизации и лучшего использования ограниченных ресурсов вынуждены прибегать к административным инструментам регулирования экспортно-импортных операций. Однако активное применение административного регулирования не должно сводиться к использованию наиболее жестких инструментов репрессивного характера. Важно задействовать весь разработанный мировой практикой арсенал таких средств и создать с их помощью комплексную систему регулирования внешнеэкономической деятельности. Ее целью должно быть не столько ограничение торговли, сколько контроль за ее развитием. В России использование собственных административных инструментов сочетается с общепринятыми в мире правилами регулирования ВЭД. В частности, в России декларировано установление таких инструментов в качестве временных; предусмотрены распространение положений соответствующих документов на всех торговых партнеров, и возможность изменять процедуру регулирования только на основе публикуемых законодательных актов.

По мере укрепления рыночных отношений основными субъектами ВЭД должны стать самостоятельные предприятия любых форм собственности, действующие в рамках закона под свою ответственность. Главная же задача государства — всемерное содействие и облегчение ВЭД этих субъектов. Без мощной поддержки государства — торгово-политической, кредитно-финансовой, налоговых и иных льгот — молодым, начинающим российским предпринимателям не вписаться без огромных потерь для себя и для страны в международные экономические отношения. Именно это направление — содействие и поддержка — должно стать главным в деятельности государственных органов при усовершенствовании регулирования ВЭД вообще и тем более на данном, кризисном для всего мира, этапе.

***Развитие законодательной базы, регламентирующей ВЭД***

Общее законодательство регулирует экономическую деятельность во всех ее видах и сферах. Радикальные изменения в экономике России, связанные с ее превращением в рыночную, происходят в рамках права.

Изменения в экономике привели также к радикальным изменениям во внешнеэкономической сфере: ликвидации монополии внешней торговли, предоставлении права участия во ВЭД всем юридическим и физическим лицам, организации внутреннего валютного рынка, развитию иностранного предпринимательства, усилению контролирующей функции государства, расширению экономического метода регулирования ВЭД и т. д.

Интеграция России в мировое хозяйство невозможна без развития национального законодательства в соответствии с международным.

Правовое регулирование ВЭД — это совокупность нормативных актов, в рамках и на основе которых осуществляется ее практика. Эта совокупность представлена:

– национальным законодательством по ВЭД, законами, постановлениями и решениями правительства, кодексами, а также подзаконными актами;

– международными правилами и нормами, подписанными РФ, межгосударственными договорами и соглашениями России с другими странами.

Основы государственного устройства Российской Федерации, её системы управления, в том числе и внешнеэкономической деятельности, определены Конституцией РФ.

Согласно ст. 71 Конституции[[5]](#footnote-6), в ведении РФ (применительно к сфере внешнеэкономической деятельности) находятся: внешняя политика и международные отношения, международные договоры, и внешнеэкономические отношения. Также, в ведении РФ находятся установление правовых основ единого рынка, финансовое, кредитное, валютное, таможенное регулирование, основы ценовой политики, денежная эмиссия, федеральные экономические службы, включая федеральные банки, федеральный бюджет, федеральные налоги и сборы, федеральные фонды регионального развития.

Более подробное положение относительно разграничения полномочий между Российской Федерацией и её субъектами содержится в Законе РФ от 08.12.2003 №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»[[6]](#footnote-7).

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность и управление ею в России регулируются законодательными актами, принятыми федеральным правительством и законодательным органом (Федеральным Собранием). К их числу следует отнести, прежде всего, общеэкономические законы, например: «О предприятиях и предпринимательской деятельности», «О собственности», налоговое законодательство и многие другие[[7]](#footnote-8). В этих законодательных актах, как правило, содержатся специальные статьи и разделы, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, например ст. 25 Закона РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» и др. Так же принимаются законодательные акты по тем или иным аспектам внешнеэкономической деятельности, например: Таможенный кодекс РФ, «Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации», Законы РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», «Об иностранных инвестициях», «Об экспортном контроле», «О техническом регулировании», «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами», «О международном коммерческом арбитраже», «О таможенном тарифе» и др.

Наряду с законодательными актами первостепенное значение имеют указы и распоряжения Президента РФ, а также постановления и распоряжения Правительства РФ. На основе и в развитие упомянутого выше законодательства, федеральные министерства и иные федеральные органы исполнительной власти в пределах своей компетенции принимают нормативные акты в форме инструкций, положений, правил и т. д.

Таким образом, регулирование ВЭД в России осуществляется целой системой органов государственной власти и её объёмной правовой базой.

Одной из главных задач, стоящих перед нашей страной и её экономикой переходного типа, является интеграция в мировое хозяйство. Новым этапом такой интеграции стало создание Таможенного союза между 3-мя странами ЕврАзЭС.

С 01.01.2010 г. между Российской Федерацией, Республикой Беларусь и Республикой Казахстан начинает действовать новое таможенное соглашение. Оно основано на ряде документов, которые будут регламентировать отношения внутри этого Таможенного союза.

С 01.01.2010 г. вступили в силу:

– Единые правила нетарифного регулирования на территории Таможенного союза;

– Единые правила таможенно-тарифного регулирования на территории государств-участников Таможенного союза;

– ТН ВЭД Таможенного союза.

Главами трех государств принят Таможенный кодекс таможенного союза (ТК ТС), который с 01.07.2010 г. стал главным законодательным актом, которым будут руководствоваться при совершении внешнеторговых операций участники ВЭД[[8]](#footnote-9). Он был разработан в целях создания единых правовых основ таможенного регулирования на таможенной территории Таможенного союза.

Важность принятия этого международного документа велика, поскольку без единого таможенного администрирования на единой таможенной территории Таможенного союза невозможно представить дельнейшее развитие интеграционных процессов.

ТК ТС — это надгосударственный международный правовой акт, который регламентирует функции и порядок действий таможенных органов в условиях единой таможенной территории и единой таможенной границы Таможенного союза в целях обеспечения экономических и иных интересов государств-участников Таможенного союза.

Кодекс союза содержит 8 разделов или 50 глав — это 373 статьи Общей и Специальной части.

В ТК ТС закреплены основные принципы перемещения товаров через территорию Таможенного союза (по всей его территории), закреплены правила определения страны происхождения товара, формирования его таможенной стоимости и порядок применения различных процедур. На всей территории союза действуют единые условия транзита. Определено, что единую территорию Таможенного союза составляют территории Белоруссии, Казахстана, России, исключительные экономические зоны и континентальные шельфы государств, искусственные острова, установки, сооружения и иные объекты. В Таможенном кодексе определено, что законодательство Таможенного союза включает:

– Таможенный кодекс Таможенного союза;

– Международные договоры между сторонами в области таможенного регулирования;

– Нормативные правовые акты Комиссии Таможенного союза, издаваемые во исполнение положений Таможенного кодекса.

Также, в ТК закреплены основные термины (40 терминов), использующиеся в ТК, они представлены в п. 1 ст. 4.

В ТК ТС четко определены таможенные органы, их основные задачи и правила их работы.

ТК ТС отличается рядом особенностей от ТК РФ:

1) По сравнению с российским законодательством до 4 месяцев увеличен срок уплаты таможенных пошлин. В нашей стране они вносятся в течение 15 суток.

2) Предоставляется возможность вносить в декларацию изменения до и после выпуска товаров.

3) Предусмотрен щадящий режим таможенного контроля в отношении участников ВЭД, находящихся под юрисдикцией государств-участников Таможенного союза.

Вместе с ТК ТС 01.07.2010 г. вступили в силу:

– Соглашения о порядке декларирования таможенной стоимости товаров и о порядке осуществления контроля правильности определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза;

– Пакет документов, регламентирующих порядок применения санитарных, ветеринарно-санитарных и фитосанитарных мер, особенности и порядок обращения продукции, подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия на таможенной территории Таможенного союза;

– Соглашение о принципах взимания косвенных налогов и протокол о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в Таможенном союзе.

Сейчас продолжается разработка нормативно-правовой базы, конкретизирующей основные положения вновь принятых законодательных актов Таможенного союза.

***Организации, регулирующие и поддерживающие ВЭД в России***

В соответствии со сложившейся системой управления внешнеэкономическим комплексом России, должны существовать такие органы и организации, на которые, на основании действующего законодательства, Правительство РФ может возлагать регулирование и поддержку внешнеэкономической деятельности в России.

В период 1995–2000 гг. название и количество таких органов менялось несколько раз. До 1998 г. таким органом было – Министерство торговли, а с 2000 по 2008 г. — Министерство экономического развития и торговли РФ. С 12.05.2008 г. и по сей день регулирование и поддержку внешнеэкономической деятельности Правительство РФ возлагает на Министерство промышленности и торговли РФ (Минпромторг России).

**Министерство промышленности и торговли** РФ разрабатывает и реализует государственную политику и нормативно-правовое регулирование в сфере промышленного и оборонно-промышленного комплексов, а также в области развития авиационной техники, технического регулирования и обеспечения единства измерений, науки и техники в интересах обороны и безопасности государства, внешней и внутренней торговли.

**В сфере ВЭД Минпромторг** России обеспечивает поддержку экспорта промышленной продукции, доступ на рынки товаров и услуг, выставочную и ярмарочную деятельность, проведение расследований, предшествующих введению специальных защитных, антидемпинговых или компенсационных мер при импорте товаров, применение мер нетарифного регулирования, а также осуществляет государственное регулирование внешнеторговой деятельности, за исключением вопросов таможенно-тарифного регулирования и вопросов, связанных с присоединением Российской Федерации к Всемирной торговой организации, и техническое регулирование.

Непосредственно вопросами регулирования ВЭД занимается Департамент государственного регулирования внешнеторговой деятельности Министерства промышленности и торговли.

Данный Департамент в соответствии с возложенными на него задачами в установленном порядке осуществляет следующие функции:

1) разрабатывает предложения по государственному регулированию внешнеторговой деятельности в РФ;

2) участвует в разработке предложений по формированию налоговой и таможенной политики в части, касающейся внешней торговли;

3) участвует в международном сотрудничестве, в том числе:

– в разработке и реализации мер по обеспечению эффективной интеграции экономики РФ в мировую экономику;

– в подготовке предложений по проектам международных договоров с иностранными государствами и их союзами и объединениями, в том числе по вопросам создания интеграционных объединений;

– в проведении переговоров по заключению международных соглашений и подписанию протоколов по торгово-экономическому сотрудничеству;

– в консультациях с торговыми партнерами РФ по вопросам государственного регулирования внешнеторговой деятельности и др.;

4) разрабатывает предложения о применении предусмотренных законодательством РФ специальных защитных, антидемпинговых, компенсационных мер;

5) совместно с другими федеральными органами исполнительной власти разрабатывает предложения о применении запретов и ограничений в отношении экспорта и импорта отдельных видов товаров, а также обеспечивает реализацию решений о введении таких запретов и ограничений, в том числе:

– разрабатывает предложения о введении лицензирования, количественных ограничений экспорта и импорта отдельных видов товаров, запрете экспорта и импорта товаров;

– осуществляет расчет экспортных и импортных квот при введении количественных ограничений;

– разрабатывает предложения об установлении наблюдения за экспортом и (или) импортом отдельных видов товаров и др.;

6) рассматривает вопросы, касающиеся участия РФ в международных экономических санкциях в отношении иностранных государств, и разрабатывает соответствующие предложения;

7) участвует в регулировании внешнеэкономической деятельности в отношении товаров военного и двойного назначения;

8) осуществляет оформление, учет паспортов бартерных сделок и обмен информацией между Министерством и Федеральной таможенной службой в целях контроля внешнеторговых бартерных операций;

9) осуществляет нормотворческую работу, в том числе:

– участвует в разработке и (или) согласовании подготавливаемых другими структурными подразделениями центрального аппарата Министерства проектов нормативных правовых актов по вопросам, связанным с государственным регулированием внешнеторговой деятельности;

– обеспечивает согласование с федеральными органами исполнительной власти проектов международных договоров и иных нормативных правовых актов, разрабатываемых Департаментом;

10) осуществляет сбор, систематизацию и анализ информации по вопросам внешней торговли и готовит соответствующие аналитические материалы, прогнозы, ведёт банки данных Министерства по статистике внешней торговли. Всего в деятельности Минпромторга РФ таких направлений насчитывается 23.

Важнейшую роль в регулировании внешнеэкономической деятельности России играет Федеральная таможенная служба (ФТС) России.

ФТС России — центральный правоохранительный орган в сфере ВЭД, участвующий в разработке и реализации таможенной политики страны. ФТС выполняет следующие функции:

– обеспечивает в пределах своей компетенции экономическую безопасность, защищает экономические интересы РФ;

– обеспечивает соблюдение законодательства, ведет борьбу с контрабандой, нарушениями таможенных правил и налогового законодательства, относящегося к товарам, перемещаемым через таможенную границу РФ;

– применяет средства таможенного регулирования торгово-экономических отношений, взимает таможенные пошлины, налоги и иные таможенные платежи;

– осуществляет и совершенствует таможенный контроль и таможенное оформлении, создает условия, способствующие ускорению товарооборота через таможенную границу РФ;

– ведет таможенную статистику внешней торговли и товарную номенклатуру ВЭД;

– обеспечивает выполнение международных обязательств РФ в части, касающейся таможенного дела, учувствует в разработки международных договоров РФ, затрагивающих таможенное дело; осуществляет сотрудничество с таможенными и иными компетентными органами иностранных государств, международных организаций, занимающихся вопросами таможенного дела;

– выполняет другие функции в организации таможенного дела в РФ.

Определённое значение в регулировании ВЭД на уровне государства имеют и другие органы федеральной исполнительной власти:

*–* Федеральная служба финансово-бюджетного надзора;

– Министерство иностранных дел РФ;

– Федеральная налоговая служба РФ;

*–* Федеральная служба по техническому и экспортному контролю РФ*;*

– Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству РФ.

Ещё одна важная роль в регулировании ВЭД принадлежит Центральному банку. Внешнеэкономическая деятельность ЦБ России сводится к тому, что он предоставляет интересы страны в центральных банках других стран, международных банках и иных финансово-кредитных организациях при условии осуществления сотрудничества на уровне центральных банков, выдает лицензии на осуществление коммерческими банками операций в иностранной валюте и на открытие представительств иностранных банков и иных финансово-кредитных учреждений на территории РФ. Кроме того, Центральный банк управляет официальными золотовалютными резервами РФ, определяет и публикует официальный курс рубля к денежным единицам других государств. Банк России вправе осуществлять любые операции в иностранной валюте в РФ и за границей, которые соответствуют законодательству России и приняты в международной банковской практике.

Помимо органов исполнительной власти существует множество организаций, содействующих и поддерживающих ВЭД в России.

Одной из более значимых организаций такого рода является Торгово-промышленная палата Российской Федерации.

Торгово-промышленная палата (ТПП) РФ является негосударственной некоммерческой общественной организацией. Она призвана содействовать всем формам предпринимательства в России, а также содействовать развитию разнообразного международного сотрудничества. Она состоит из региональных палат, объединяющих несколько тысяч предприятий и организаций, различных их союзов и объединений. Деятельность ТПП регулируется Федеральным Законом «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации», подписанным Президентом РФ 7 июля 1993 г.

Задачами ТПП в сфере ВЭД являются:

1. содействие развитию экспорта российской продукции;

оказание помощи российским участникам ВЭД в их внешнеторговых операциях, освоении новых форм международного экономического и научно-технического сотрудничества;

1. организация мероприятий по обучению и повышению квалификации российских предпринимателей в сфере ВЭД;
2. помощь зарубежным предпринимателям в нахождении надежных российских партнеров.

ТПП имеет 18 представительств за рубежом и участвует в деятельности 8 смешанных международных палат. При ТПП РФ действуют: Международный коммерческий арбитражный суд, Морская арбитражная комиссия, Третейский суд для разрешения экономических споров.

В систему ТПП входят и различные внешнеэкономические организации:

*ОАО «Центр Международной Торговли»*, который, являясь частью всемирной сети Центров международной торговли, способствует расширению мировой торговли, развитию стабильности, глобальной экономики и укреплению мира в регионе, предоставляя широкий спектр деловых высокотехнологичных услуг на уровне мировых стандартов.

*ЗАО «Экспоцентр»* регулярно организует представительные международные выставки по самой широкой номенклатуре товаров, которые содействуют развитию прямых контактов между российскими участниками ВЭД и зарубежными предпринимателями.

*АНО «Союзэкспертиза» (СОЭКС)* — ведущая и старейшая в России независимая инспекционная компания, выполняющая по заявкам российских и иностранных юридических и физических лиц экспертизы и проверки количества и качества экспортных и импортных товаров в России и за рубежом.

СОЭКС — единственная российская компания, являющаяся полным членом Международной Федерации Инспекционных Агенств (IFIA) и имеет лицензию Иранского института стандартов и промышленных исследований на право проведения инспекции экспортно-импортных товаров. СОЭКС также имеет лицензии Госатомнадзора России и Министерства транспорта РФ.

СОЭКС выполняет:

– сертификацию продукции и систем обеспечения качества изготовления товаров на предприятиях в соответствии с требованиями национальных и международных стандартов;

– независимую техническую оценку проектов;

– оценку недвижимости и незавершенного строительства;

– оценку машин и оборудования, транспортных средств;

– сертификацию туристских услуг и услуг гостиниц;

– оценку бизнеса;

– многостороннюю проверку предприятия на возможность выполнения условий Заказчика;

– экспертизу происхождения продукции;

– оценку бартерных сделок;

– оценку уровня цены товара;

– таможенное декларирование грузов.

*OOO «Союзпатент»* — старейшая фирма в России на рынке патентно-правовых услуг. Специалисты фирмы OOO «Союзпатент» оказывают квалифицированную помощь своим клиентам в области интеллектуальной собственности, включая изобретения, товарные знаки, промышленные образцы, полезные модели, лицензирование, передачу технологий, авторское право, а также услуги, связанные с защитой прав клиентов при незаконном использовании объектов промышленной собственности, включая недобросовестную конкуренцию и ненадлежащую рекламу, в том числе: сбор доказательств нарушения прав владельцев на территории всей России; внесудебное урегулирование споров; подготовка, подача исков и ведение дел в судах и административных органах.

*«Внешэкономсервис»* — внешнеэкономическое предприятие, его деятельность направлена на:

– оказание услуг по поиску покупателей и продавцов;

– предоставление агентских и посреднических услуг, осуществление экспортно-импортных операций с различными товарами;

– осуществление поставок технологического оборудования.

В целях повышения степени надежности выбора деловых партнеров ТПП ведет «Реестр надежности российских предприятий и предпринимателей» для совместной экономической деятельности. На его базе создано *Российское агентство экономических рисков*. В его задачи входит:

1) прогнозирование рисков (рисков национализации, экспроприации или конфискации, риска ограничения доступа к производственным и финансовым ресурсам);

2) экспертиза степени надежности потенциальных партнеров для предпринимательской и внешнеэкономической деятельности с учетом репутации, хозяйственного и финансового положения партнера;

3) всесторонний анализ потенциальных объектов инвестирования, оценка их уязвимости с учетом возможных рисков.

Также в ТПП входит ряд отраслевых объединений производителей и экспортеров, включая «Всероссийскую ассоциацию рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров», «Союз машиностроителей России», «Совет производителей и экспортеров черных металлов» и др. Их основные задачи:

1. координация ценовой политики российских экспортеров;
2. представительство и защита общих интересов на мировых рынках;
3. создание системы контроля количества, качества и цены экспортных товаров;
4. участие в разработке российской внешнеэкономической политики по основным товарным группам;
5. сотрудничество в продвижении российской продукции на зарубежные рынки.

Одним из важнейших направлений экономической политики Российской Федерации на современном этапе является развитие экспорта, увеличение в его структуре доли продукции с высокой степенью переработки и повышение конкурентоспособности российской продукции на внешнем рынке, что потребует укрепления экспортного потенциала РФ. Россия заинтересована в оказании поддержки российским организациям-экспортерам промышленной продукции, т. к. это обеспечивает увеличение объемов отечественного производства, приводит к росту налоговых поступлений в бюджет и созданию дополнительных рабочих мест, что очень важно в нынешнее кризисное время.

Организацией, призванной оказывать финансовую поддержку экспорта, в течение многих лет еще в период централизованного планирования экономики и монополии внешней торговли являлся Внешторгбанк. Для развития финансовой поддержки экспорта этот банк в 1990-е гг. начал привлекать крупные средства с международных финансовых рынков.

Внешторгбанк и Росатом намерены совместно поддерживать экспорт и способствовать продвижению продукции атомной промышленности России на международном рынке. Кроме того, стороны станут сотрудничать и в других областях.

Внешторгбанк вплотную подошел к этапу формирования единой международной банковской группы, включающей широкую сеть дочерних банков не только в России, но и в странах СНГ и Западной Европы. Такая инфраструктура не имеет аналогов в российской банковской системе. В группу Внешторгбанка входят бывшие отечественные банки в странах Западной Европы, 4 банка в СНГ, а также Промышленно-строительный банк. Для ведения международных операций Внешторгбанк приобрел доли участия в уставных капиталах западноевропейских банков принадлежавших Банку России и стал основным акционером банковских учреждений, базирующихся в ведущих финансовых центрах Европы.

Внешторгбанк активно сотрудничает с экспортными страховыми агентствами и экспортно-импортными банками большинства стран — ведущих торговых партнеров России. Клиенты банка имеют доступ к долгосрочному финансированию своих инвестиционных программ на наиболее оптимальных рыночных условиях. Статистической информации по операциям, связанным с финансовой поддержкой отечественного экспорта из России и через обширную зарубежную сеть в отчетах ВТБ и в открытой прессе не сообщается.

В целом, следует сделать вывод, что Внешторгбанк отошел от первоначальной специализации в области обеспечения платежей и кредитов во внешней торговле и перешел к исполнению функций крупного международного инвестиционного банка, действующего в интересах государства, как основного акционера.

Как в Российской Федерации, так и за рубежом регулирование и поддержка ВЭД осуществляется Правительственными органами, а также большим числом международных организаций, осуществляющих регулирование разнообразных аспектов взаимодействия участников ВЭД из разных стран. При этом важно учесть, что большинство стран мира используют в своей практике основные правила, положения, различные нормативы и регламенты, выработанные этими международными организациями с целью развития международного экономического сотрудничества.

***Государственное регулирование взаимодействия******национальной экономики с мировым хозяйством******(государственная внешнеэкономическая политика)***

Как было показано выше, взаимодействие национального хозяйства с мировым является одной из наиболее сложных сфер экономики любой страны. Это и определяет активное государственное вмешательство в эту сферу — государственное регулирование внешнеэкономических связей. Оно основывается на государственной внешнеэкономической политике.

*Внешнеэкономическая политика* — это целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономических связей и оптимизации участия страны в международном разделении труда. Основными составляющими внешнеэкономической политики являются внешнеторговая политика (включающая экспортную и импортную политику), политика в области привлечения иностранных инвестиций и регулирования национальных капиталовложений за рубежом, валютная политика. Кроме того, внешнеэкономическая политика решает задачи географической сбалансированности внешнеэкономических операций с отдельными государствами и регионами, что связано с обеспечением экономической безопасности страны.

Существующий ныне у большинства государств обширный арсенал инструментов внешнеэкономической политики позволяет им оказывать активное влияние как на формирование структуры и направлений развития собственных мирохозяйственных связей, так и на эти связи и внешнеэкономическую политику других стран. Этот арсенал инструментов внешнеэкономической политики можно определить как торгово-политический механизм.

Следовательно, внешнеэкономическая политика осуществляется с помощью широкого набора мер, число которых постоянно растет. Это объясняется, прежде всего, тем, что с расширением внешнеэкономических связей требуются все новые инструменты оптимизации участия страны в МРТ, ограждения национальной экономики от влияния негативных явлений в мировом хозяйстве (циклических спадов, чрезмерных колебаний валютных курсов, недобросовестной конкуренции и т. д.), а также содействия укреплению позиций отечественных производителей на мировом рынке.

Отсюда вполне очевидна ложность той альтернативы, которая нередко выдвигается при рассмотрении того, как государству реагировать на усиление иностранной конкуренции в условиях открытой экономики: защищать национальные производства от иностранной конкуренции или позволить ей произвести естественный отбор среди предприятий, оставив лишь самые лучшие. Защищать национальное производство следует по нескольким причинам: во-первых, необходимо сохранить или вновь создать основные структурообразующие предприятия и отрасли, без которых невозможно иметь единый эффективный хозяйственный организм, и, во-вторых, это способствует улучшению структуры экономики, сосредоточению экономических ресурсов на перспективных направлениях развития, удешевлению потребления некоторых важных товаров (производственного и личного назначения), ответному открытию зарубежных рынков для отечественных товаров.

Для мировой практики характерны более высокие барьеры на пути импорта готовой продукции по сравнению с сырьем и полуфабрикатами. Вместе с тем импорт готовой продукции осуществляется свободно, когда ее производство в стране находится на мировом уровне конкурентоспособности (автомобили в США до 1960-х гг.) или развитие этого производства не имеет существенного значения для национальной экономики (видеомагнитофоны в США в настоящее время).

В этой связи нельзя не отметить политику протекционизма, которая в разные периоды истории и с разной степенью эффективности применялась государствами как один из способов защиты национальных интересов. В ряде случаев на стадии становления отрасли ее продукция не в состоянии конкурировать с продукцией из-за рубежа, поэтому протекционизм призван поддержать наиболее уязвимые отрасли страны, которые без господдержки в сложных экономических условиях могут просто не выжить. Кроме того, пошлины и налоги, установленные государством на ввоз импортной продукции — это один из источников доходов бюджета страны. Многие экономисты считают, что ограничение импорта необходимо для обеспечения национальной безопасности.

Однако чрезмерный протекционизм, с одной стороны оказывая содействие развитию отечественного производства, с другой может привести к застойным явлениям в экономике, усилению монополизма и снижению конкурентоспособности национальных товаров. Обратной стороной протекционизма является завышенный уровень цен на продукты, защищенные высокими пошлинами. Так же велика вероятность ослабления технического прогресса в отраслях. К тому же ответные меры стран-торговых партнеров могут нанести национальному хозяйству ущерб, превышающий его выигрыш от применяемых мер.

И всё же, в последнее время многие страны стали проявлять повышенную активность по «защите отечественного производителя» путем изменения тарифов и внедрения различных пошлин на границе.

Согласно исследованию Всемирного банка, за 2009 г. 17 из 20 стран G20 уже приняли более 47 мер протекционистского характера, которые ограничивают международную торговлю и грозят перерасти в торговые войны. Треть этих мер приходится на повышение импортных тарифов с целью защиты внутренних производителей. Больше всего на поприще повышения тарифов отличился Эквадор — в этой латиноамериканской стране были повышены импортные пошлины более чем на 600 видов товаров. Впрочем, большинство стран, ограниченные правилами ВТО, вынуждены избегать подобных методов. Так, Аргентина ввела новые нетарифные барьеры на импорт автозапчастей, текстиля, телевизоров, игрушек, обуви и изделий из кожи. Индонезия ограничила ввоз некоторых видов товаров — включая одежду, обувь, игрушки, электронику, продукты питания и напитки — лишь пятью морскими портами. Китай запретил импорт ирландской свинины, некоторых видов бельгийского шоколада, итальянского бренди, британских соусов, голландских яиц и испанских молочных продуктов. Индия, в свою очередь, ввела запрет на импорт китайских игрушек. И Индия, и Китай при этом активно субсидируют своих экспортеров, компенсируя им траты на преодоление иностранных заградительных пошлин. Эти две страны повысили скидки на возмещение НДС для экспортеров, и хотя экономисты спорят, является ли эта мера косвенной субсидией, уместность ее реализации во время кризиса вызвала много вопросов.

Зависимость национальных экономик от международной торговли пока удерживает правительства от радикального протекционизма. И хотя масштабных торговых войн пока удается избежать, защитные меры применяются все шире и шире, а протекционистский инструментарий становится все более разнообразным.

***Международный опыт государственного регулирования внешнеэкономических связей***

Интенсивность государственного внешнеэкономического регулирования в конкретных национальных условиях различна. В странах, проводящих традиционно либеральную экономическую политику, государство воздействует на рынок преимущественно с помощью таможенного тарифа (США) или государственных программ развития хозяйственной структуры (Германия). В других странах осуществляются программы активного воздействия на хозяйственную структуру с целью ее приспособления к требованиям мировой экономики, в том числе путем поддержки производств, способных удовлетворять высокие требования современного мирового рынка (Япония, Франция, Италия). Для этого используется комплекс различных средств экономической политики — от поощрения инвестиций в определенные сектора экономики и манипулирования ставками таможенного тарифа для создания наиболее благоприятных условий развития соответствующих производств до продвижения их продукции за рубеж с помощью кредитования и страхования экспортных сделок.

Вместе с тем, и в странах со сравнительно либеральной экономической политикой, на экспортные цели направляются огромные финансовые ресурсы. Например, в США на поддержку экспорта и содействие его развитию ежегодно расходуется около 20 млрд долл. (из них 3 млрд долл. — из государственного бюджета). При этом бюджетные средства в очень большой части (40% ассигнований) расходуются напрямую, т. е. на дотационную поддержку экспортеров.

Средства, разумно вложенные в стимулирование экспорта, окупаются намного быстрее, чем во многих отраслях, ориентированных преимущественно на внутренний рынок. Так, благодаря государственной политике содействия экспорту, на рубеже 1980–90-х гг., США сумели вернуть и усилить свое лидерство в мировой экономике, значительно увеличить поставки высокотехнологичной продукции (в т. ч. электроники — в 2,5 раза), резко (почти в 2 раза) сократить отрицательное сальдо торгового баланса.

К такой же политике прибегали и страны, находившиеся на недостаточно высоком уровне экономического развития и стремившиеся его повысить, например, новые индустриальные страны (НИС). Так, Малайзия, благодаря целенаправленным усилиям государства превратилась из страны, ввозящей сырье, в крупного мирового экспортера готовых, в том числе машино-технических, изделий. Суммарный экспорт страны вырос с 1 млрд долл. в 1960 г. до более 60 млрд долл. во второй половине 1990-х гг., а доля в нем продукции обрабатывающей промышленности увеличилась в 10 раз —до 78%. Конечной целью подобного курса является занятие страной более выгодного места в системе международного разделения труда и соответственно повышение технологического уровня ее экономики и жизненного уровня населения. Положение, в котором находится сегодня Россия, свидетельствует в пользу проведения именно такой политики.

***Российская модель государственного регулирования внешнеэкономических связей***

Как показывает накопленный опыт, проводившаяся в годы реформ внешнеэкономическая политика в той или иной мере учитывала особенности стартового рубежа, от которого Россия начала продвижение к интеграции в мировое хозяйство. В 1990-е гг. сделаны заметные шаги на пути преодоления последствий экономической замкнутости, в том числе порожденных ею препятствий к более эффективному взаимодействию с мировой экономикой.

Вместе с тем внешнеэкономическая политика в основном строилась в расчете на то, что создание в России рыночных институтов повернет к ней западный капитал, его товарные ресурсы, технологии и опыт управления, и это позволит стране совершить рывок в экономическом развитии, но расчеты не оправдались.

Важнейшим направлением внешнеэкономической политики была избрана либерализация внешнеэкономической деятельности, призванная дать простор действию рыночных сил и механизмов в этой среде. Содержанием процесса либерализации стало формирование системы государственного регулирования внешнеторговых и валютных потоков. Базируясь на общепринятых методах, эта система должна была, с одной стороны, позволить экономическим субъектам свободно осуществлять внешнеэкономические операции, а с другой — дать государству возможность контролировать осуществление экспортно-импортных и валютных операций с тем, чтобы они не наносили ущерба национальным интересам.

В качестве важнейших инструментов такого механизма ныне законодательно закреплены:

* импортный таможенный тариф и внутренние налоги на импортные товары;
* нетарифные методы регулирования вывоза и ввоза (квоты и лицензии, применяемые в ограниченных масштабах, в основном, по соображениям национальной безопасности);
* технические барьеры в торговле (технические стандарты, санитарные, экологические и другие требования);
* меры поддержки экспорта (единый курс национальной валюты при расчетах по экспортно-импортным операциям);
* режим функционирования в стране иностранного капитала; таможенный и валютный контроль.

Принципиально изменилась организация внешнеэкономической деятельности. Ее сфера перестала быть государственной монополией. Теперь эту деятельность без специальной регистрации осуществляют более 450 тыс. предприятий и организаций различных форм собственности. Они, как это и должно быть в рыночной экономике, свободно выбирают рынки и партнеров по сделкам и самостоятельно отвечают за результаты операций.

Как свидетельствует мировой опыт, проведение государственной внешнеэкономической политики, направленной на создание благоприятных условий для поддержания и сохранения конкурентных преимуществ отечественной экономики, не гарантирует ее выход на передовые позиции в мировом хозяйстве. На рынке в конкурентной борьбе сталкиваются не страны в целом, а конкретные предприятия и фирмы. Именно выбор ими наиболее оптимальных стратегий развития, методов управления и организации маркетинга, взаимодействия с клиентами и т. д. во многом предопределяет успех или неуспех в состязании с конкурентами.

Поэтому более эффективное включение России в систему мирохозяйственных связей возможно при условии ориентации государственного регулирования (как внешнеэкономического, так и общеэкономического) на изменение структуры и повышение конкурентоспособности отечественного производства, концентрации усилий в управлении предприятиями на выпуске продукции, которая была бы сопоставима с зарубежными аналогами по качеству, ценам и издержкам производства.

Современное положение российской экономики в мировом хозяйстве, накопленные нерешенные проблемы, о которых говорилось выше, актуализируют задачу внесения необходимых корректив во внешнеэкономическую политику страны, существенно усиливая те ее направления, которым до последнего времени не уделялось должного внимания. Постановка новых акцентов неизбежна, т. к. задачи начального этапа выхода отечественной экономики на мировую арену в основном решены, но внешнеэкономические связи, как уже отмечалось, не оказывают на народное хозяйство того преобразующего позитивного воздействия, которое ожидалось.

В сложившихся условиях крайне необходимым представляется создание системы государственной поддержки и стимулирования экспорта. Данная система способствовала бы развитию экспортного потенциала и обеспечивала прогрессивные сдвиги в структуре вывоза товаров за рубеж за счет повышения доли продукции с высокой степенью обработки. С учетом накопленного международного опыта элементами данной системы призваны стать:

* гарантии под привлекаемые экспортерами кредитные ресурсы,
* гарантирование и страхование экспортных кредитов,
* долевое участие государства в реализации перспективных инвестиционных экспортоориентированных проектов,
* налоговое поощрение экспорта,
* оказание экспортерам информационных, маркетинговых и консультационных услуг через общенациональную государственную сеть таких услуг,
* содействие участию российских производителей в международных выставках и ярмарках, продвижение отечественной продукции на внешние рынки с помощью экономической дипломатии.

Опыт зарубежных стран показывает также, что в период модернизации и становления конкурентоспособных отраслей и секторов экономики не обойтись без усиления защитных мер и поддержки национальных производителей. Вполне понятно, что защита и поддержка не могут быть тотальными, препятствующими «выбраковке» неэффективных производств, (полной либо) частичной замене импортом отдельных видов отечественной продукции. Они не могут быть также сколь угодно долгими, их осуществление должно происходить в течение относительно ограниченных периодов, необходимых для того, чтобы защищаемые производства «встали на ноги». При этом степень защиты должна постепенно снижаться.

Однако российская практика в последнее время отмечена созданием искусственных барьеров — от рынка мяса до автомобилей, от рынка молока до всей сферы госзакупок. При этом отраслевые лоббисты настаивают на новом повышении ввозных пошлин. Так, например, отечественные сыроделы добиваются увеличения пошлин на сыр на 15–20%.

Первая протекционистская мера — увеличение пошлины на импортную сельхозтехнику. В условиях мирового финансового кризиса в России временно (на 9 месяцев) была увеличена ввозная пошлина на новую и бывшую в употреблении сельхозтехнику, не затрагивая при этом комплектующие для нее.

В интересах поддержки отечественных производителей правительство России в 2009 г. подняло импортные пошлины на целый ряд товаров. Пошлины повышены на телевизоры с 10% до 15%, на отдельные виды металлопроката с 5% до 15%, нелегированной стали с 5% до 20%, на трубы из черных металлов с 5% до 15%–20%. Для поддержания производителей автомобилей были установлены заградительные пошлины на иностранные автомашины.

В декабре 2008 г. правительство сократило на 300 тыс. т квоту на ввоз мяса птицы и одновременно повысило пошлины на ввоз сверх квот свинины и мяса птицы. С марта 2009 г. Россия повысила на 9 месяцев ставки ввозных таможенных пошлин на молоко, сливки, молочные консервы и сливочное масло. В конце марта того же года комиссия по защитным мерам во внешней торговле рекомендовала повысить нижний уровень пошлины на импорт сахара.

Несмотря на решения саммита G20, призвавшего страны, в том числе и Россию, к добровольному отказу от политики протекционизма и к верности принципам свободной торговли и открытого рынка, эксперты предсказывали, что властям придется рано или поздно отказаться от этих либеральных идей.

То, что в ходе каждого кризиса возникает искушение обратиться к протекционистским мерам — не новое явление. Сегодня протекционизм охватывает совершенно новые области — государственные субсидии, обменные курсы, регулирование иностранных инвестиций и мобильности рынка труда.

Современный протекционизм — это не только повышение импортных тарифов, — это гораздо более сложное явление. И сегодняшняя экономика России не сможет противостоять своим конкурентам без политики протекционизма. Вообще, протекционизм — это механизм защиты государством собственной экономики.

Для обеспечения защиты и поддержки национального производства целесообразно использовать весь спектр инструментов, распространенных в мировой практике и предусмотренных российским законодательством: импортный тариф и налогообложение импортных товаров, антидемпинговые и компенсационные пошлины, квотирование и лицензирование ввоза и вывоза, технические барьеры в торговле, валютные ограничения и т. д.

В целом процесс оптимизации российской модели государственного регулирования внешнеэкономических связей предполагает:

• открытие внутреннего рынка для иностранной конкуренции в сочетании с гибкой защитой отечественных производителей;

• обеспечение правовых и экономических гарантий хозяйственного функционирования и защиты иностранного капитала;

• ориентацию технической, промышленной и социальной политики на мировые стандарты и тенденции их развития;

• сближение отечественного хозяйственного права с международным;

• применение общепринятого в мировой практике арсенала средств и методов регулирования внешнеэкономических связей, комбинируемых в зависимости от ситуации в национальной экономике;

• обеспечение участия России во всех важнейших международных экономических организациях;

• поддержку отечественных экспортеров на внешних рынках.

Подведем краткие итоги всему выше сказанному.

1. На исходе XX в. национальные экономики и мировое хозяйство тесно и глубоко переплелись и взаимодополняют друг друга. В результате почти все национальные экономики стали более открытыми.

2. Национальная экономика является открытой, если государство не может реализовывать свою макроэкономическую политику, основываясь на предположении, что оно действует в закрытой народнохозяйственной системе. Иными словами, необходимым условием открытости какой-либо экономики является наличие сильных внешнеэкономических ограничений.

3. Для отдельно взятых стран интеграция в мировое хозяйство — это длительный и сложный процесс смены приоритетов экономического развития, видоизменения хозяйственных структур и механизмов регулирования.

4. Конкурентоспособность страны (национальная конкурентоспособность) — одно из сложнейших экономических понятий. Обычно под ним понимается способность фирм и отраслей страны опережать соперника в завоевании и укреплении позиций на зарубежных рынках. Национальная конкурентоспособность обусловлена экономическими, социальными, политическими и другими факторами в стране.

5. Осуществляемые в России в ходе экономической реформы меры пока еще не способствуют повышению национальной конкурентоспособности. Более того, российские товаропроизводители заметно сдают свои позиции даже на внутреннем рынке. Поэтому для страны проблема конкурентоспособности является острой не только в области экспорта, но и в аспекте отвоевания утерянных позиций на внутреннем рынке.

6. В принципе, в конкурентной борьбе выигрывают те страны, в которых внутренний спрос ориентирован, прежде всего (или сначала), на продукцию отечественных, а не зарубежных фирм. В российской же экономике наблюдаются прямо противоположные тенденции.

7. Взаимодействие национального хозяйства с мировым — это одна из наиболее сложных сфер экономики любой страны. Отсюда вытекает традиционно большое государственное вмешательство в эту сферу — активное государственное регулирование внешнеэкономических связей. Оно основывается на государственной внешнеэкономической политике.

8. Внешнеэкономическая политика — это целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономических связей и оптимизации участия страны в международном разделении труда. Основными составляющими внешнеэкономической политики являются внешнеторговая политика (включая экспортную и импортную), политика в области привлечения иностранных инвестиций и регулирования национальных капиталовложений за рубежом, также валютная политика.

9. Современное положение российской экономики в мировом хозяйстве, накопленные нерешенные проблемы актуализируют задачу внесения корректив во внешнеэкономическую политику, существенно усиливая те ее направления, которым до последнего времени не уделялось должного внимания. Речь идет, прежде всего, об открытии внутреннего рынка для иностранной конкуренции в сочетании с гибкой защитой отечественных производителей, а также о поддержке экспортеров на внешних рынках.

**Контрольные вопросы**

1. Охарактеризуйте основные инструменты государственного регулирования ВЭД.

2. Какие меры предпринимаются для зашиты российского рынка и российских товаропроизводителей?

3. Как осуществляется в России государственная поддержка экспорта?

4. Роль ЦБ РФ в регулировании ВЭД.

5. Основные направления деятельности Минпромторга РФ в регулировании ВЭД.

6. Задачи ФТС РФ по регулированию ВЭД.

1. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 2009. С. 78–79. [↑](#footnote-ref-2)
2. См.: *Смит А*. Указ. соч. [↑](#footnote-ref-3)
3. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения // Д. Рикардо. Соч.: в 3 т. М., 1955. Т. 1. [↑](#footnote-ref-4)
4. *Маркс К.* Капитал: в 3 т. М., 1955. Т. 1. Ч. 4. Гл. 11. [↑](#footnote-ref-5)
5. Конституция Росссии. [Электронный ресурс] // Википедия. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%82%D1%83%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D0%A0%D0%A4> (дата обращения: 19.07.2010). [↑](#footnote-ref-6)
6. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федер. закон РФ от 08.12.2003 №164-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=45397> (дата обращения: 19.07.2010). [↑](#footnote-ref-7)
7. Кодексы и наиболее востребованные законы. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. URL: http://www.consultant.ru/popular/ (дата обращения: 28.07.2010). [↑](#footnote-ref-8)
8. Там же: // Консультант Плюс. URL: http://www.consultant.ru/popular/ [↑](#footnote-ref-9)