

**Московский международный институт эконометрики,  
информатики, финансов и права**

**Логвинова И.Л.  
Хмелев И.Б.**

# **Мировая экономика**

**Москва, 2003 г.**

УДК 311.311  
ББК 65.051  
Х 651

Хмелев И.Б., Логвинова И.Л. Мировая экономика / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. - М., 2003г. - 127 с.

Рекомендовано Учебно-методическим объединением по образованию в области антикризисного управления в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 351000 "Антикризисное управление" и другим экономическим специальностям.

© Хмелев И.Б., 2003г.

© Логвинова И.Л., 2003г.

© Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. Мировая экономика как система.....</b>	<b>5</b>
1.1. Понятие мировой экономики. Субъекты мировой экономики. ....	5
1.2. Группы стран в мировой экономике. Показатели развития мировой экономики. ....	6
1.3. Промышленно развитые страны в мировой экономике.....	8
1.4. Развивающиеся страны в мировой экономике.....	12
1.5. Страны переходной экономики. ....	17
1.6. Международные экономические и финансовые организации. ....	18
<b>2. Международный воспроизводственный процесс.....</b>	<b>25</b>
2.1. Международное разделение труда (МРТ) факторы, влияющие на участие стран в МРТ.....	25
2.2. Международная специализация производства. Международное кооперирование производства. ....	27
2.3. Международная конкуренция и формы ее проявления в современных условиях.....	29
<b>3. Международная торговля и внешнеторговая политика.....</b>	<b>33</b>
3.1. Международная торговля. Внешнеторговый оборот и баланс внешней торговли. Показатели внешней торговли.....	33
3.2. Экономические причины международной торговли. Ситуация абсолютных преимуществ в международной торговле.....	35
3.3. Сравнительные преимущества в международной торговле.....	36
3.4. Регулирование внешней торговли Протекционизм и свобода торговли.....	38
3.5. Таможенное регулирования внешней торговли. Таможенная пошлина.....	40
3.6. Роль нетарифных методов регулирования внешней торговли ...	43
3.7. Внешнеторговая политика как способ содействия структурной перестройке экономики. ....	45
3.8. Внешнеторговая политика России.....	46
<b>4. Валютные отношения в мировой экономике. ....</b>	<b>49</b>
4.1. Понятие национальной и иностранной валюты. Конвертируемость валюты. ....	49
4.2. Валютный рынок.....	52
4.3. Валютный курс. Свободно плавающие валютные курсы.....	55
4.4. Фиксированные валютные курсы. Золотой стандарт. ....	58
Количество марок.....	60
4.5. Факторы, определяющие валютные курсы.....	61
Литература.....	67
<b>5. Международное движение капитала. ....</b>	<b>67</b>
5.1. Сущность и формы международного движения капитала. Причины международного движения капитала.....	67
5.2. Особенности прямых зарубежных инвестиций. Регулирование международного движения предпринимательского капитала. ....	71

5.3. Транснациональные корпорации – наиболее активные участники международного движения предпринимательского капитала. ....	74
5.4. Свободные (специальные) экономические зоны. ....	76
5.5. Мировой рынок ссудных капиталов: сущность, особенности институциональной структуры. ....	80
5.6. Евровалюта. Еврорынок. ....	82
5.7. Россия на мировом рынке капитала. ....	84
<b>6. Международный рынок рабочей силы; его регулирование. ....</b>	<b>85</b>
6.1. Причины международной миграции населения, ее основные виды. ....	85
6.2. Государственное регулирование иммиграции рабочей силы. ....	88
6.3. Государственное регулирование международной трудовой миграции в странах-донорах. ....	92
6.4. Основные центры международной трудовой миграции. ....	95
<b>7. Интеграционные процессы в мировой экономике. ....</b>	<b>99</b>
7.1. Международная экономическая интеграция: понятие, причины возникновения и развития. ....	99
7.2. Европейский Союз – наиболее развитая интеграционная группировка в мире. ....	102
7.3. Переход стран Европейского Союза к общей валюте «евро». ...	106
7.4. Интеграционные процессы в рамках Содружества Независимых Государств. ....	107
<b>8. Глобальные проблемы в мировой экономике. ....</b>	<b>110</b>
8.1. Сущность и экономические аспекты глобальных проблем. ....	110
8.2. Глобализация мировой экономики. ....	112
<b>Приложение. ....</b>	<b>112</b>

## 1. Мировая экономика как система.

### 1.1. Понятие мировой экономики. Субъекты мировой экономики.

В экономической литературе не существует единой трактовки понятия «мировая экономика». Но все определения, в той или иной степени, характеризуют мировую экономику как целостную систему, состоящую из взаимосвязанных элементов.

Мировая экономика – это совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой обменом товарами, услугами и международным движением факторов производства (капиталов и рабочей силы).

Международное разделение труда (МРТ) - это специализация отдельных стран на определенных видах производственной деятельности: товарах, услугах, результатах научно-технического прогресса, которые реализуются на мировом рынке.

Непосредственных субъектов мировой экономики можно разделить на три уровня в зависимости от тех функций и задач, которые они выполняют.

1. Уровень субъектов хозяйственной деятельности, т.е. различных фирм и организаций - *микроуровень*.

2. Государственный уровень (МАКРОУРОВЕНЬ), т.е. уровень действия различных государственных учреждений и организаций. На этом уровне путем принятия различных нормативных актов формируется среда, в которой действуют субъекты хозяйственной деятельности, т.е. определяются правила ведения внешнеэкономической деятельности, круг возможных участников, налоговая политика в этой сфере и т.п. На этом уровне формируется внешнеэкономическая политика государства.

3. Межгосударственный уровень - т.е. уровень действия различных межгосударственных организаций, которые определяют основные правила взаимоотношений по вопросам внешнеэкономических отношений, выработанные по согласованию с государствами-членами этих организаций. Например, Международный валютный фонд (МВФ), Всемирная торговая организация (ВТО) - межгосударственные организации ; комиссия Европейского Союза, Суд ЕС – надгосударственные органы.

Современная мировая экономика как система наиболее адекватно характеризуется феноменом глобализации.

**Глобализация** – это стремительно растущее международное движение товаров, услуг, капиталов, технологий, рабочей силы, идей и

информации. В результате сегодня резко возросла взаимозависимость стран и регионов.

Рост взаимозависимости стран в результате глобализации означает, что рост ВВП в одной стране способствует росту ее импорта, что в свою очередь, стимулирует экономический рост в другой стране. Наоборот, снижение производства в одной стране может неблагоприятно повлиять на динамику экономического роста в других странах. Особенно опасна взаимозависимость может быть для маленьких стран с узкой специализацией экономики, поскольку колебания мировых цен, валютных курсов могут резко ухудшить условия внешней торговли, снизить доходы от экспорта. В этой связи возникает проблема **НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**.

**НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ** – это защищенность экономики страны от внутренних и внешних неблагоприятных факторов, которые нарушают нормальное функционирование экономики, подрывают достигнутый уровень жизни населения. Вследствие этого возникает угроза политической дестабилизации страны.

Обеспечение национальной экономической безопасности не означает создание автаркической модели хозяйства. Главное – оптимизация экономических связей в направлении взаимовыгодного разнообразия, долговременности и надежности. Для этого используют политический процесс (договоры), создание блоков, союзов.

## **1.2. Группы стран в мировой экономике. Показатели развития мировой экономики.**

Поскольку мировая экономика включает множество разнообразных стран и регионов, при ее изучении необходимо применять показатели (экономические и социальные индикаторы), позволяющие объективно оценить состояние и тенденции развития.

В целях исследования в мировой экономике принято выделять различные группы стран (подсистемы) по определенным критериям.

### **I. Стандартная классификация стран**

А). Промышленно-развитые (индустриальные) страны

Б). Развивающиеся страны (страны «третьего мира»)

В). Страны переходной экономики.

**II. По уровню ВВП на душу населения в год ( на 1995 год).** Позволяет выделить богатые страны, страны со средним доходом и бедные страны.

Низкий уровень дохода: менее 765 долл.

Доход ниже среднего: 766 – 3035 долл.

Доход выше среднего: 3036 – 9385 долл.

Высокий уровень дохода: более 9386 долл.

**III.** Место страны в мировой экономике (ее экономическая мощь) может оценить путем сравнения общего объема ВВП, произведенного за год. В 1996 г. ВВП некоторых стран рассчитанный по паритету покупательной способности валют (в трлн. долл.) составил:

1. США – 6,8
2. Китай – 3,4
3. Япония – 2,7
4. Германия – 1,6
5. Франция – 1,2
6. Великобритания – 1,07
7. Италия – 1,07
8. Бразилия – 0,93
9. Мексика – 0,608
10. Канада – 0,607
11. Россия – 0,585

Показатель ВВП на душу населения как критерий уровня экономического развития страны не является достаточным критерием оценки. Он не учитывает продукцию натурального хозяйства, распределение доходов, уровень и качество жизни населения. Поэтому длительное время предпринимаются попытки выработать более совершенные критерии оценки уровня экономического развития страны. В частности, в 1970 г. в ООН разработан КОМПЛЕКСНЫЙ ИНДЕКС СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ, рассчитанный на основе 16 показателей. Но оценка УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО развития – не единственный критерий состояния страны, ее прогресса. Наиболее современная оценка ставит в центр внимания ЧЕЛОВЕКА. В 1990 г. в специальной Программе развития ООН разработан ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕКА, который отражает КАЧЕСТВО ЖИЗНИ населения страны и публикуется в ежегодном отчете «HUMAN DEVELOPMENT REPORT». Индекс развития человека рассчитывается на основе трех базовых показателей: продолжительность жизни, уровень образования, ВВП на душу населения. В 1999 г. максимальное значение индекса (0,932) было у Канады, сохраняющей первое место по человеческому развитию на протяжении многих лет. Минимальные показатели (от 0,340 до 0,251) у беднейших африканских стран (Бурунди, Эфиопия, Сьерра-Леоне) Высокий индекс развития человека характерен для промышленно развитых стран Запада (среднее значение индекса 0,919). Наибольшего прогресса в развитии человека достигли страны Юго-Восточной Азии, где средний ИРЧ сегодня равен 0.849 (в Китае – 0.701).

Для стран переходной экономики Восточной Европы и СНГ среднее значение индекса равно 0,754. В странах “третьего мира” среднее значение индекса равно 0,637. Россия занимает 71 место в мире по индексу развития человека (0,747), уступая Панаме, Колумбии, Кубе, Фиджи, Таиланду и Барбадосу. При этом ИРЧ в России сегодня значительно ниже, чем в СССР в начале 90-х годов. Наиболее негативным фактором, повлиявшим на снижение ИРЧ в России, стало резкое сокращение ожидаемой продолжительности жизни.

### **1.3. Промышленно развитые страны в мировой экономике.**

К промышленно развитым странам относятся 24 страны, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Это – Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Сан-Марино, США, Финляндия, Франция, Швеция, Швейцария, Япония. С 1996г. к промышленно развитым странам стали относить Сингапур.

Основные признаки промышленно развитых стран:

- 1) Высокий уровень ВВП на душу населения. В большинстве промышленно развитых стран этот показатель находится на уровне от 15 до 30 тыс. долл. На душу населения в год. У промышленно развитых стран ВВП на душу населения в год примерно в 5 раз превышает среднемировой уровень.
- 2) Многоотраслевая структура экономики. При этом сфера услуг в настоящее время обеспечивает производство более 60% ВВП промышленно развитых стран.
- 3) Социальная структура общества. Для промышленно развитых стран характерен меньший разрыв в уровне доходов между беднейшими и богатейшими 20% населения и наличие мощного среднего класса, имеющего высокие жизненные стандарты.

Промышленно развитые страны играют ведущую роль в мировой экономике. Их доля в мировом валовом продукте составляет более 54% а доля в мировом экспорте – более 70%. Среди промышленно развитых стран наиболее важную роль играют так называемые «страны семерки», или С-7. Это США, Канада, Германия, Великобритания, Франция, Италия, Япония. Они обеспечивают 47% мирового валового продукта и 51% мирового экспорта. Среди «стран семерки» доминируют США.

В 90-е годы экономика США устойчиво занимает 1 место по уровню конкурентоспособности, но Экономическое лидерство США в мире имело тенденцию к ослаблению. Так, удельный вес США в ВВП несоциалистического мира снизился с 31% в 1950г. до 20% в настоящее время. Особенно существенно снизилась доля США в экспорте

несоциалистического мира – с 18% в 1960 г. до 12% в 1997г. Доля США в мировых прямых иностранных инвестициях сократилась с 62% в 1960 г. до 20% в настоящее время. Главная причина относительного ослабления позиций США в мировой экономике заключается в высоких темпах экономического роста Японии и Западной Европы, которые достаточно быстро, используя американскую помощь по «плану Маршала», восстановили разрушенную войной экономику и осуществили глубокие структурные изменения хозяйства, создав новые отрасли. На определенном этапе японские и западноевропейские отрасли экономики достигли международной конкурентоспособности и стали успешно конкурировать на мировом рынке с американскими компаниями (например, немецкие и японские автомобильные корпорации).

Однако, несмотря на относительное ослабление экономических позиций США, роль США в мировой экономике после Второй мировой войны всегда была ведущей. Во-первых, по сравнению с любой страной мира США имеют самый большой ВВП – более 7трлн. долл. в год и, соответственно, самый емкий в мире внутренний рынок. Но главным фактором экономического лидерства США является лидерство в сфере научно-технического прогресса, внедрения его результатов в производство. На долю США сегодня приходится 40% мировых затрат на НИОКР (научно-исследовательский и опытно-конструкторские работы). Удельный вес США в мировом экспорте наукоемкой продукции составляет 20%. Наиболее заметно США лидируют в сфере информационных технологий. В настоящее время в США сосредоточено 75% банков данных всех промышленно развитых стран. Кроме того, США лидируют в мировом производстве продовольствия, обеспечения, в частности, более 50% мирового экспорта зерна.

После развала СССР и мировой социалистической системы США стали единственной мировой сверхдержавой, которая является экономическим, политическим и военным лидером современного мира. Сохранение и упрочение лидирующей роли США в мире официально закреплено в Концепции национальной безопасности США.

Вторым центром экономической силы является Западная Европа.

В Западной Европе преобладают две модели рыночной экономики: «демократический корпоративизм» и «социально-рыночная модель». Обе модели имеют много общего, поэтому между ними нет жесткой границы.

#### 1. Демократический корпоративизм.

Характерен для таких стран как Швеция, Австрия. Для этой модели характерна высокая доля государственного предпринимательства в производстве товаров и услуг, в инвестициях. Содействие экономическому росту и общему благосостоянию осуществляется путем координации общественных и частных интересов.

Для рынка труда характерны сильные профсоюзы и отраслевые трудовые соглашения. Предпочтение отдается адаптации рабочей силы на рынке труда путем профессиональной переподготовки. Государство проводит активную политику занятости и обеспечивает высокий уровень пособий по безработице.

## 2. Социально рыночная модель.

Данная модель в большей мере характерна для ФРГ. Доля государственного предпринимательства в производстве товаров и услуг, в инвестициях незначительна. Эта модель предусматривает поддержку как отдельных групп населения (молодежь, малообеспеченные), так и предпринимателей, которые не могут противостоять крупным корпорациям (малый бизнес, фермеры). Социально-рыночная модель опирается на негласный консенсус общественных и политических сил.

Экономическое развитие Западной Европы после Второй мировой войны неотделимо от процесса интеграции, охватившем всю Западную Европу.

Экономическое развитие Западной Европы в послевоенный период, происходившее в условиях углубления и расширения интеграции, было динамичным и успешным. Западная Европа быстро восстановила разрушенную войной экономику создала современные конкурентоспособные отрасли хозяйства, повысив свой удельный вес в мировом производстве и экспорте по сравнению с США.

Мировое лидерство Западной Европы можно характеризовать следующими компонентами:

- 1) Западная Европа сегодня – главный центр международной торговли, обеспечивающий более 50% мирового экспорта, опережающий США и Японию. На долю Западной Европы приходится сегодня более 40% мировых золотовалютных резервов.
- 2) Западная Европа лидирует в фармацевтической промышленности, в отдельных отраслях транспортного машиностроения, в некоторых отраслях легкой промышленности. Кроме того, Западная Европа – крупный центр международного туризма.

### Основные экономические проблемы.

Удельный вес Западной Европы в мировой экономике за последние 20 лет несколько снизился, темпы экономического роста были низкими, многие традиционные отрасли пережили кризис (металлургия, текстильная промышленность). Европейские фирмы не смогли добиться высокой конкурентоспособности в сфере электроники и телекоммуникаций, где лидируют США. В сфере массового

производства наукоемких товаров Западная Европа отстает от Японии и новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии.

Но главной экономической и социальной проблемой Западной Европы остается массовая безработица, уровень которой достигает 10% численности рабочей силы, что значительно больше, чем в США и Японии.

Третий центр мировой экономической – Япония.

Для характеристики экономической модели Японии в настоящее время используют понятие «иерархический корпоративизм».

Характеристика указанной модели включает следующие признаки:

- 1) незначительное участие государства в производстве товаров и услуг, в сбыте, в инвестициях.
- 2) активное участие государства в стимулировании деловой активности, в изменениях структуры экономики.
- 3) на рынке труда практикуется одновременное заключение трудовых соглашений на уровне фирмы. Трудовые отношения характеризует «фирменный патернализм»(система пожизненного найма, фирма – «наш общий дом»).
- 4) Особое внимание фирмы и государство уделяют повышению квалификации рабочей силы, вовлечению работников в управление производством.

В экономической литературе для характеристики экономического развития Японии используют понятие «японское экономическое чудо», что подчеркивает феноменальный успех страны которая из второразрядной и обособленной страны превратилась в мировую державу с динамичной и конкурентоспособной рыночной экономикой открытого типа.

Факторы экономического успеха Японии.



Данная схема не претендует на исчерпывающую характеристику факторов экономического прогресса Японии, но позволяет показать системный характер экономического успеха страны. Опыт Японии

представляет интерес для стран, которые пытаются преодолеть отставание в уровне экономического развития от промышленного развитых стран.

В последние более чем два десятилетия среднегодовые темпы роста ВВП Японии заметно снижались и в 90 – е годы оказались на много ниже, чем в других развитых капиталистических странах. Так, среднегодовой прирост ВВП в 1971 – 1980 гг. составил 4,5%, в 1981 – 1990 гг. – 4,2%, в 90 – е годы он еще больше снизился и в 1992 – 1995 гг. оказался ниже 1% в год, хотя в 1996 году возрос до 3,9% а в 1997 году составил лишь 0,9%.

#### **1.4. Развивающиеся страны в мировой экономике.**

Развивающиеся страны представляют сегодня самую многочисленную группу стран (более 130), которые иногда столь существенно развиваются по доходу на душу населения, по структуре экономики, по социальной структуре общества, что иногда возникает сомнение относительно целесообразности включения их в одну классификационную группу.

Однако, признавая чрезвычайное разнообразие «третьего мира», необходимо оценивать то общее, что объединяет его участников не только формально, но и в действительности, обнаруживая общую позицию по мировым проблемам. Общность подходов к мировым проблемам обнаруживается в общей политике, для более эффективной реализации которой развивающиеся страны создают различные межгосударственные организации (например, Организация Африканского Единства).

Не претендуя на однозначность оценки, на наш взгляд можно определить следующие общие характеристики стран «третьего мира»:

##### **1) Масштабы распространения бедности.**

Большинство развивающихся стран характеризуется очень низким уровнем жизни населения. При этом следует учесть, что основная масса населения этих стран имеет низкий уровень жизни не только по сравнению с развитыми странами, но и по сравнению с немногочисленными богатыми группами населения в своих странах. Иначе говоря, в бедных странах есть богатые, но нет среднего класса. В результате наблюдается система распределения доходов, когда доходы 20% «высших» слоев общества в 5-10 раз превышают доходы 40% низших слоев.

##### **2) Низкий уровень производительности труда.**

Согласно концепции производственной функции, существует системная зависимость между объемом производства и комбинацией создающих его факторов (труда, капитала) при существующем уровне технологии.

Но эта концепция технической зависимости должна дополняться более широким подходом. Например, нужно учитывать такие факторы, как менеджмент, мотивацию труда работников, эффективность институциональных структур. В странах «третьего мира» производительность труда крайне низкая по сравнению с промышленно развитыми странами. Причина этого может быть, в частности, в отсутствии или жестком дефиците дополнительных факторов производства (физического капитала, опыта менеджмента). Для повышения производительности необходимо мобилизовать внутренние сбережения и привлечь иностранный капитал для инвестиций в вещественные факторы производства и в человеческий капитал. А это требует улучшения системы общего и специального образования, преобразований форм собственности, реформа землевладения, налоговая реформа, создание и совершенствование банковской системы, формирование некоррупцированного и эффективного административного аппарата. Необходимо учитывать также отношение работников и менеджмента к повышению своей квалификации, способность населения адаптироваться к изменениям в производстве и обществе, отношению к дисциплине, инициативность, отношение к власти. Влияние низких доходов на производительность труда в странах «третьего мира» проявляется в плохом состоянии здоровья основной массы населения. Известно, что плохое питание в детстве крайне негативно влияет на физическое и интеллектуальное развитие ребенка. Нерациональная и неполноценная диета, отсутствие элементарных условий личной гигиены могут в будущем подорвать здоровье работников, отрицательно повлиять на трудовую мотивацию. Низкий уровень производительности в этой ситуации вызван во многом апатией, физической и эмоциональной неспособностью противостоять конкуренции на рынке труда.

3) Высокие темпы роста населения. Наиболее явный показатель, характеризующий различия между промышленно развитыми странами – это коэффициент рождаемости. Ни одна развитая страна не достигает уровня рождаемости 20 родившихся на 1000 чел. населения. В развивающихся странах уровень рождаемости варьирует от 20 человек (Аргентина, Китай, Таиланд, Чили) до 50 человек (Нигер, Замбия, Руанда, Танзания, Уганда). Конечно, коэффициент смертности в развивающихся странах выше, чем в промышленно развитых, улучшение здравоохранения в странах третьего мира делает это развитие не столь значительным. Поэтому темпы роста населения в развивающихся странах сегодня составляют в среднем 2% (2,3% без Китая), а в промышленно развитых странах – 0.5% в год. Поэтому в странах «третьего мира» примерно 40% населения – это дети в возрасте до 15 лет (менее 21% в развитых странах). В большинстве стран «третьего мира» нагрузка на экономически активную часть населения

(от 15 до 64 лет) по содержанию нетрудоспособной части общества почти в 2 раза выше, чем в промышленно развитых странах.

4) Высокий и растущий уровень безработицы.

Сам по себе рост населения не является негативным фактором экономического развития. Но в условиях экономического застоя не создаются дополнительные рабочие места, поэтому высокий естественный прирост населения порождает огромную безработицу. Если к видимой безработице добавить скрытую безработицу, то почти 35% рабочей силы в развивающихся странах не находит применения.

5) Большая зависимость от сельскохозяйственного производства и экспорта топлива и сырья.

Примерно 65% населения развивающихся стран живет в сельской местности, а в промышленно развитых – 27%. В сельскохозяйственном производстве занято более 60% рабочей силы в странах «третьего мира» и всего 7% в промышленно развитых странах, при этом вклад аграрного сектора в создание ВВП около 20% и 3% соответственно. Сосредоточение рабочей силы в аграрном секторе и первичном секторе промышленности обусловлено тем, что низкие доходы вынуждают людей заботиться в первую очередь о пропитании, одежде, жилье. Производительность сельскохозяйственного производства низка из-за избытка рабочей силы по отношению к площади природной для обработки земли, а также из-за примитивной технологии, плохой организации, нехватки материальных ресурсов и низкого качества рабочей силы.

Положение осложняется системой землепользования, при которой крестьяне чаще всего являются не собственниками, а арендаторами маленьких участков. Такой характер аграрных отношений не создает экономических стимулов к росту производительности. Но даже в странах, где земля избыточна, примитивные орудия труда не дают возможности обрабатывать участок площадью более 5-8 га.

Кроме доминирования аграрного сектора в экономике, в странах «третьего мира» наблюдается экспорт первичной продукции (сельского хозяйства и лесоводства, топлива и других видов минерального сырья). В странах Африки к югу от Сахары первичная продукция обеспечивает более 92% валютной выручки.

б) Подчиненное положение, уязвимость в системе международных экономических отношений.

Необходимо подчеркнуть резкое неравенство экономической и политической мощи стран «третьего мира» и промышленно развитых стран. Оно проявляется в доминировании богатых стран в международной торговле, в возможности последних диктовать условия передачи технологий, инвестиций и иностранной помощи.

Существенный, хотя и менее явный фактор сохранения слаборазвитости – перенос в развивающиеся страны системы западных

ценностей, поведения и институтов. Например, насаждение в прошлом в колониях неподходящих для них систем и программ образования, организация профсоюзов и административных систем по западным образцам. Сегодня еще большее влияние оказывают высокие экономические и социальные стандарты развитых стран (демонстрационный эффект). Образ жизни западной элиты, стремление к богатству могут способствовать коррупции, расхищению национального богатства в развивающихся странах привилегированным меньшинством. Наконец, «утечка мозгов» из стран «третьего мира» в развитые страны также негативно влияет на экономическое развитие эмиграции квалифицированного персонала. Совокупное воздействие всех негативных факторов определяет уязвимость развивающихся стран от внешних факторов, которые могут оказать главное влияние на их экономическое и социальное положение.

Разнообразие развивающихся стран вызывает необходимость определенной классификации, которая могла бы отражать их дифференциацию.

Разработанная ООН классификация развивающихся стран позволяет выделить 3 группы стран: наименее развитые (44 страны), развивающиеся страны – не экспортеры нефти (88 стран) и страны – члены ОПЕК (13 стран – экспортеров нефти).

Другая классификация предложена Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая включает некоторые страны и территории, не охваченные статистикой ООН. Эта классификация включает страны с низким уровнем дохода (61 страна), со средним уровнем дохода (73 страны), новые индустриальные страны (11 стран), страны - нефтеэкспортеры члены ОПЕК (13 стран).

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) разработал свою систему классификации. Данная классификация включает 125 стран (развивающихся и развитых), население каждой из которых более 1 млн. человек. Затем эти страны делятся по критерию уровня дохода на душу населения на четыре группы: низкий уровень дохода, средний доход, доход выше среднего, высокий доход. Первые три группы охватывают 101 страну, относящиеся в большинстве к развивающимся странам. Остальные 24 страны с высоким уровнем дохода разделены на 2 группы: 19 стран являются типичными промышленно развитыми странами, а 5 стран (Гонконг, Кувейт, Израиль, Сингапур, и Объединенные Арабские Эмираты) отнесены ООН к развивающимся странам.

Для оценки степени дифференциации развивающихся стран могут быть применены 7 показателей:

- 1) Размеры стран (территория, численность населения и доход на душу населения).

Из 145 стран – членов ООН 90 стран имеют численность населения менее 15 млн. человек. Большие страны соседствуют с малыми. Обширная территория обычно дает преимущества: обладание природными ресурсами и емкими потенциальными рынками, меньшая зависимость от импорта сырья.

## 2) Особенности исторического развития и колониального периода.

Большинство развивающихся стран было в прошлом колониями западноевропейских стран, США, Японии. Экономические структуры, социальные институты колоний создавались по образцу и подобию метрополий.

## 3) Обеспеченность материальными и трудовыми ресурсами.

Часть развивающихся стран очень богаты минеральными ресурсами (страны Персидского залива, Бразилия, Замбия), другие - очень бедные (Бангладеш, Гаити, Чад и др.).

## 4) Роль частного и государственного сектора.

В целом частный сектор в экономике более развит в странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии чем в Южной Азии и Африке.

## 5) Характер производственных структур.

Существует определенная дифференциация отраслевой структуры экономики развивающихся стран, хотя большинство из них являются аграрно-сырьевыми. Натуральное и товарное сельскохозяйственное производство обеспечивает занятость большей части населения. Но в 70 – е 90 – е годы Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг и Малайзия резко ускорили развитие обрабатывающей промышленности и фактически превратились в промышленные страны.

## 6) Степень зависимости от внешних экономических и политических сил.

На степень зависимости от внешних факторов влияют обеспеченность страны материальными ресурсам, структура экономики и внешнеэкономических связей .

## 7) Институциональная и политическая структура общества.

Политическая структура, интересы социальных групп и союзы правящих элит (крупных землевладельцев, компрадорской части крупного бизнеса, банкиров, военных) обычно определяют стратегию развития, и могут быть тормозом прогрессивных изменений

экономики и общества, консервируя экономическую отсталость, если происходящие изменения серьезно ущемляют их интересы.

При этом следует отметить, что как бы ни складывалось соотношение сил между военными, промышленными и крупными землевладельцами в Латинской Америке, между политиками, высшими чиновниками и лидерами племенных кланов в Африке, между нефтяными шейхами и финансовыми магнатами на Ближнем Востоке, большинство развивающихся стран открыто или завуалировано управляется малочисленными, но богатыми и мощными элитами. Демократические атрибуты (выборы в местные органы власти и в парламент, свобода слова) часто являются лишь ширмой, которая прикрывает реальную власть в стране.

### **1.5. Страны переходной экономики.**

В данную группу стран включают 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР. Основанием для выделения данной группы стран является сходство отраслевой и прежде всего институциональной структуры экономики. Абсолютное доминирование государственной собственности во всех странах определено структуру ВВП, темпы экономического роста. Государственное централизованное планирование, а не рыночный спрос формировал структуру отраслей, внутриотраслевые и межотраслевые пропорции. Данная система экономического развития по мере исчерпания природных ресурсов в СССР обнаружила свою неэффективность по сравнению с рыночной. Темпы роста в странах «социалистического лагеря» снижались, экономическая эффективность производства была значительно ниже, чем в развитых странах, качество продукции также было низким. Все попытки использовать рыночные механизмы в рамках доминирования централизованного государственного планирования ожидаемого результата не дали, хотя позволили несколько повысить эффективность в некоторых странах, (как это было, например, в Венгрии). После краха коммунистической политической подстройки в СССР и странах ЦВЕ трансформация экономического базиса стала неизбежной.

Главное сходство стран переходной экономики заключалось в том, что они имели общие объекты трансформации экономики и сходные методы преобразований. Главный объект трансформации – государственная собственность должна быть преобразована в частную путем приватизации. И процесс приватизации государственной собственности охватил все страны переходной экономики.

Другой важный объект преобразований – ценообразование. Переход от директивного ценообразования к рыночным свободным ценам осуществлялся путем либерализации цен (постепенной или «шоковой»).

Таким образом, специфика стран переходной экономики заключается в том, что экономические системы, уже не являются плановыми, но еще не включают все необходимые элементы рыночного хозяйства. (развитая банковская и финансовая системы, устойчивая законодательная база, свободно конвертируемая валюта и т.д.).

### **1.6. Международные экономические и финансовые организации.**

К числу основных международных экономических организаций следует отнести те структуры, которые оказывают существенное влияние на "правила игры" в мировой экономике.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) Возникновение ГАТТ связано с попытками создать Международную торговую организацию (МТО). Это было связано со стремлением многих стран после второй мировой войны искоренить протекционизм во внешней торговле. Новый внешнеторговый режим должен был основываться на либерализации и сотрудничестве между странами.

30 октября 1947 г. в Женеве 23 страны подписали предварительное соглашение под названием "General Agreement Tariff and Trade" (ГАТТ). В нем были определены принципы действия этой международной торговой организации. 24 марта 1948 г. был подписан заключительный акт - Гаванский устав Международной торговой организации. Этот документ должен был вступить в силу через 2 месяца после ратификации большинством (более половины) стран, подписавших заключительный акт. Но этот устав в силу не вступил. Большинство стран, подписавших Гаванский устав, выжидали, какую позицию займут США. В США взяли верх сторонники протекционизма и устав МТО так и не был ими ратифицирован. Так как МТО не появилась на свет, страны, подписавшие ГАТТ, решили применять его принципы.

Таким образом, ГАТТ - это порожденная текущим ходом событий организация. Аппарат ГАТТ ограничен - он включает в секретариат в Женеве, совет, состоящий из представителей стран-участниц. Механизм

выработки и принятия решения в рамках ГАТТ представляет периодические длительные переговоры-раунды, которые длятся несколько лет.

ГАТТ исходит из следующих основных принципов:

1. Многосторонность внешней торговли.
2. Применение общего режима наибольшего благоприятствования
3. Снижение таможенных тарифов и других (нетарифных) препятствий.
4. Взаимность уступок.

5. Ведение внешней торговли на основе частного права. В ГАТТ установилась практика, в соответствии с которой все ограничения разбиты на "допустимые", попадающие под исключения, и "остаточные", подлежащие отмене. Эти особенности исходят из того факта, что ГАТТ строго юридическом смысле является международным соглашением, а не организацией. На примере ГАТТ хорошо видно, что международные организации вырастают из многосторонних конференций. В случае ГАТТ этот процесс не доведен до конца с формальной точки зрения, то есть в системе ООН ГАТТ рассматривается как специализированное агентство де-факто.

В настоящее время в деятельности ГАТТ в тех или иных формах участвуют более 150 *стран*, в том числе и Россия. За время действия ГАТТ было проведено 8 многосторонних торговых переговоров-раундов (МТП). На первых пяти конференциях-раундах согласовывалось снижение тарифов, но принципу "уступка за уступку". Было согласовано 67 тысяч взаимных уступок, затрагивающих более 21 миллиарда долл. годового экспорта в мировой торговле.- В 1964-1967 годах был проведен шестой раунд, известный под названием "Кеннеди-раунд". В результате сложных переговоров было достигнуто соглашение о снижении таможенных пошлин до конца 1971 года в среднем на 35%.

В 1973 г. на совещании министров стран-участниц ГАТТ в Токио был открыт 7-й раунд. Его особенность - более широкий и разнообразный перечень обсуждаемых проблем. Результатом "Токио-раунда" стала существенная модернизация ГАТТ. Принципиально важно, что по условиям достигнутых нетарифных соглашений страны-участницы должны привести национальное законодательство и полное соответствие с ними. В результате внешнеторговая политика стран-участниц стала принимать форму "управляемого протекционизма". Произошло усиление функций ГАТТ в сфере многостороннего урегулирования мировой торговли. Были снижены таможенные пошлины, ослабли другие протекционистские барьеры в мировой торговле.

Восьмой, "Уругвайский раунд" переговоров ГАТТ открылся в 1986 г. Впервые в истории ГАТТ в повестку дня переговоров были включены вопросы регулирования мировой торговли услугами (транспорт, страхование, банковские операции), торговые аспекты защиты интеллектуальной

собственности. Также впервые в истории ГАТТ было признано необходимым увязать переговоры с урегулированием миро-

### ***Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)***

Как отмечают многие экономисты, глобальные экономические проблемы выдвигают перед мировым сообществом новые и сложные задачи. Их успешное решение зависит от согласованных усилий всех стран. В этой связи и роль ООН в решении глобальных экономических проблем возрастает.

Одна из целей ООН - организация многостороннего сотрудничества в решении международных проблем экономического характера (п.3 ст. 1 Устава). За пятьдесят лет механизм экономического сотрудничества в ООН претерпел определенные изменения. Одним из важнейших событий было создание в 1964 г. Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Она получила статус постоянного органа Генеральной Ассамблеи ООН.

Главные задачи ЮНКТАД:

формирование принципов и политики международной торговли, разработка рекомендаций в этой области, подготовка многосторонних юридических актов в области международной торговли. В круг ведения ЮНКТАД входят проблемы торговли сырьем, готовыми изделиями и полуфабрикатами, морской транспорт и страхование, коммерческие аспекты передачи технологии, вопросы экономической интеграции между развивающимися странами.

Основными органами ЮНКТАД являются конференция (следует различать два понятия: "конференция" как наименование самой организации и как название ее высшего органа) и Совет по торговле и развитию. Конференция собирается на Сессии раз в 4 года (как правило, на уровне министров и глав правительств). Членство в Совете открытое и устанавливается на основе пожелания каждого государства. В качестве вспомогательных органов Совета действует 7 специализированных комитетов: по сырьевым товарам, промышленным товарам, невидимым статьям (услугам) и финансированию, по морским перевозкам, по преференциям, по экономическому сотрудничеству между развивающимися странами, по передаче технологии.

Сессии ЮНКТАД можно рассматривать как многосторонние экономические форумы под эгидой ООН. Большинство решений ЮНКТАД не имеют обязательной силы и носят рекомендательный характер. Но это не лишает их определенного правового значения, свойственного рекомендательным нормам международного права. В целом ЮНКТАД оказала определенное влияние на решение проблем мировой торговли. Под эгидой ЮНКТАД были продлены или обновлены международные товарные соглашения (МТС) по олову, сахару, кофе, какао, пшенице, по натуральному каучуку. В рамках ЮНКТАД было принято соглашение о создании "Общего

фонда" для сырьевых товаров. Деятельность ЮНКТАД повлияла на принципы ГАТТ, в частности был введен более благоприятный торговый режим для развивающихся стран. ЮНКТАД была основоположником недискриминационных льгот в системе международной торговли. Несомненен вклад ЮНКТАД в создание новой комплексной системы регулирования мировых товарных рынков. Сегодня нельзя представить системы международных экономических организации без ЮНКТАД, без ее вклада в концепцию мировой торговли и развития, без ее исследований и многочисленных совещаний экспертов. Сегодня ЮНКТАД объединяет 168 стран.

### *Международный валютный фонд*

Учреждение МВФ связано с созданием Бреттон-Вудской валютной системы в 1944 г. и он был неотъемлемой частью этой системы. Но крах Бреттон-Вудского валютного порядка не привел к ликвидации МВФ. Этот факт показывает, что МВФ является необходимым институтом регулирования международных валютных отношений.

Цель МВФ заключается в поддержании стабильности в международных валютных отношениях. Это должно способствовать экономическому росту, развитию международной торговли и обеспечить высокий уровень занятости и доходов. Для достижения этой цели МВФ определил в Уставе "кодекс поведения", который, естественно, изменялся с течением времени. Правила МВФ касаются конвертируемости валют и валютного курса, свободы платежей по текущим операциям. Для выполнения своих задач МВФ регулярно анализирует экономическую, финансовую и валютную политику государств-участников.

МВФ имеет значительные технические и финансовые возможности для помощи государствам, испытывающим трудности с урегулированием платежных балансов. Он может обеспечить займы в конвертируемой валюте. Эти займы предоставляются в поддержку экономических программ оздоровления, одобренных фондом. Таким образом МВФ располагает финансовым рычагом, который позволяет отклонять в нужную сторону экономическую политику стран, Испытывающих трудности в урегулировании сальдо платежных балансов. Некоторые страны Европы прибегли к его помощи вследствие "нефтяных шоков". С начала 80-х годов помощь МВФ сосредоточена в странах, испытывающих проблемы структурной задолженности, то есть на большинстве развивающихся стран.

Высший руководящий орган МВФ - Совет управляющих, в котором каждая страна-участница представлена управляющим и его заместителем, назначаемым на пять лет. Обычно это министры финансов или руководители центральных банков. В ведение Совета входит внедрение изменений в Статьи Устава, прием и исключение стран-членов, определение и пересмотр величины их долей в капитале, выборы исполнительных директоров. Управляющие собираются на сессии 1 раз в год.

МВФ учрежден по принципу акционерного предприятия. В соответствии с принципом "взвешенного" количества голосов каждое государство имеет 250 "базисных голосов" независимо от величины взноса в капитал и дополнительно по 1 голосу на каждые 100 тыс. единиц СДР его квоты. Решения в Совете управляющих обычно принимаются простым большинством голосов, а по наиболее важным вопросам - "специальным большинством" 70% или 85% голосов. В современном уставе МВФ выделены 53 подобных вопроса. Несмотря на некоторое сокращение удельного веса голосов США и ЕС, они по-прежнему могут налагать вето на ключевые решения Фонда.

### **Международный банк реконструкции и развития (МБРР)**

МБРР или Мировой Банк как и МВФ - детище Бреттон-Вудса. Соглашение о МБРР, являющееся одновременно его уставом, официально вступило в силу в 1945 г. Банк начал функционировать с 1946 г.

Цель Мирового Банка - содействие экономическому развитию стран-участников путем предоставления им долгосрочных кредитов, гарантирования частных инвестиций. Мировой Банк предоставляет ссуды исключительно платежеспособным заемщикам в основном для того, чтобы финансировать потенциально высокорентабельные проекты. Он заимствует свои ресурсы на рынках развитых стран. Поэтому его кредиты предоставляются на рыночных условиях. Членами Мирового Банка могут быть только страны, вступившие в МВФ. В систему Мирового Банка входят его филиалы - Международная ассоциация развития (МАР) и Международная финансовая корпорация (МФК). МАР, созданная в 1960 г. нацелена на оказание помощи самым бедным странам на привилегированных условиях. МФК, учрежденное в 1956 г. занимается мобилизацией национальных и иностранных капиталов для развития частного сектора в странах третьего мира". Сегодня МФК также активно работает в России и бывших социалистических странах.

Руководящим органом Мирового Банка является Совет управляющих и Директорат (исполнительный орган). Совет, состоящий из министров финансов или управляющих центральными банками стран - членов, собирается на сессию раз в год. Причем МВФ и МБРР проводят их совместно. Право голоса в органах МБРР определяется паем в уставном капитале (аналогично МВФ).

Большинство проектов с участием Банка в 80-е годы осуществлялось в форме "совместного финансирования" с тремя основными категориями партнеров: государственными и международными организациями развития, органами экспортного кредитования развитых капиталистических стран, коммерческими банками. Новым направлением работы Банка, непосредственно не связанным с кредитованием инвестиционных проектов, стало финансирование структурных реформ в развивающихся странах. Изменился и характер кредитования Банком некоторых секторов экономики.

Сегодня Банк финансирует прежде всего структурные преобразования экономики в целом.

В 1988 г. в рамках Мирового Банка было учреждено многостороннее агентство по гарантированию инвестиций. Его цель - стимулирование иностранных капиталовложений в экономику развивающихся стран путем обеспечения долгосрочных гарантии некоммерческих рисков. В условиях кризиса задолженности развивающихся стран существенно возросла роль МБРР в регулировании задолженности и координации внешних займов.

Возрастание роли банка в мировой экономике отразилось на его структуре. Появился 'Экономический комитет,' который имеет право давать политическую оценку займам, одобрять или отклонять их. Важное значение имеют ежегодные Отчеты Банка, публикуемые в печати и дающие уникальную экономическую информацию.

#### *Парижский клуб*

Специфика парижского клуба - его неформальный характер. Эта организация создана промышленно-развитыми капиталистическими странами для обсуждения проблем неплатежеспособности стран-должников. Столкнувшись с неплатежеспособностью страны-кредиторы встречаются в рамках Клуба. Совместно с должниками они ищут пути решения долговых проблем. Первоначально эти встречи проходили в столицах различных европейских стран. С 70-х годов эти встречи проходят только в Париже. Состав Клуба изменчив - каждая встреча посвящается одному государству-должнику. Кроме делегации страны-должники, во встрече принимают участие представители заинтересованных стран - кредиторов, МВФ и ЮНКТАД. Клуб определяет условия обеспечен государственных займов и займов, гарантированных Государственными организациями. В настоящее время клуб превратился в очень активную организацию, эффективность его работы оценивается высоко. Клуб действует в тесной связи с МВФ и имеет большой авторитет у стран-кредиторов и стран-должников.

#### **Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)**

Расположенная в Париже и созданная в 1961 г. ОЭСР объединяет 24 промышленно развитые капиталистические страны. ОЭСР является преемницей организации европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС), созданной в 1948 г. для реализации "плана Маршалла" по восстановлению после второй мировой войны экономики Западной Европы.

Целью деятельности ОЭСР является содействие социально-экономическому развитию стран-участниц, выработке наиболее эффективной экономической политики. Достижение этих целей строится

на основе многосторонней координации макроэкономической политики стран-участниц.

ОЭСР включает более 100 специализированных комитетов и рабочих групп - по экономической политике, торговле, рабочей силе, социальным проблемам, сельскому хозяйству и т.д. В рамках ОЭСР проходят дискуссии и обмен опытом по ключевым мировым проблемам. В этом смысле ОЭСР выступает как лаборатория и источник идей. Большинство ее предложений не имеет юридической силы и носит рекомендательный характер.

Высшим органом ОЭСР является Совет, в который входят постоянные представители в ранге посла стран-участниц по одному от каждой страны. Возглавляет Совет генеральный секретарь. В работе Совета участвует представитель Комиссии Европейских сообществ. Совету подчинен Исполком, целью которого является общий контроль за деятельностью ОЭСР. В него входят 14 представителей, из которых 7 являются постоянными (США, ФРГ, Япония, Канада, Великобритания, Италия, Франция и 7 остальных чередуются на основе ротации).

Постоянно действующим аппаратом ОЭСР, обеспечивающим работу его руководящих органов, является Секретариат. Его возглавляет генеральный секретарь (он же - генеральный секретарь Совета), имеющий двух заместителей. Штат состоит из 530 оперативных (ответственных) и 1180 административно-технических работников. Финансирование ОЭСР осуществляется за счет вкладов членов Организации.

ОЭСР работает в контакте с социальными партнерами: представителями предпринимателей и профсоюзов. Их организации (Консультативный экономический и промышленный комитет и Профсоюзная консультативная комиссия) имеют постоянные бюро при Секретариате ОЭСР.

Для достижения целей ОЭСР принципиальное значение имеет научная организация сбора, обработки и анализа данных, совершенствование статистических и экономических методов анализа информации. Это необходимо для составления прогнозов, которые принесли ОЭСР наибольшую известность. Они вырабатываются совместно национальными экспертами и специалистами Совета. Прогнозы охватывают бюджетную и валютную политику, зарплату, цены, денежное обращение, торговлю и т.д. Два раза в год издается сборник "Экономические перспективы ОЭСР" - наиболее известный среди сотен других публикаций ОЭСР, широко используемый политическими, деловыми и научными кругами. Сборник дает прогноз на 2 года, а также содержит детальный анализ текущего социально-экономического положения стран.

Посредством рекомендации ОЭСР корректируется структурная политика. Определяются признаки упадка тех или иных отраслей и переориентируются капиталы на перспективные направления. Важная роль

принадлежит ОЭСР в решении международных проблем рынка труда. Широкое применение получила идея ОЭСР о принципе непрерывности образования. Вырабатывается широкий спектр мер по борьбе с безработицей. ОЭСР влияет также на принципы международной торговли, прежде всего на либерализацию ее условий. Сложилась практика предварительного изучения и ОЭСР вопросов, выносимых на рассмотрение ГАТТ. Предметом постоянного глубокого изучения является международная торговля Восток-Запад, Север-Юг.

В 1989 г. в ОЭСР был создан центр сотрудничества с СССР и странами Восточной Европы. Он, в частности, осуществил исследование, посвященное экономическому положению этих стран. В 1991г. в Париже на сессии Совета ОЭСР были подписаны меморандумы о сотрудничестве и партнерстве с Венгрией, Польшей и Чехословакией. Была подчеркнута необходимость оказания поддержки странам Восточной Европы в переходе к рыночной экономике с целью их последующего вступления в ОЭСР. В новых программах ОЭСР, названных "Партнеры по переходу к рынку", определены рамки широкого экономического сотрудничества между ОЭСР и Венгрией, Польшей, Чехословакией.

Большую роль играет ОЭСР в оказании помощи развивающимся странам. В 70-е годы выделилась группа богатых нефтяных стран, в 80-е годы на рынки мира вышли так называемые новые индустриальные страны (НИС). В то же время УСИЛИЛОСЬ обнищание наиболее бедных и отсталых стран. Это определило дифференцированный подход ОЭСР к проблемам развивающихся стран. Например, в отношениях с последней группой стран применяются различные формы продовольственной помощи, пониженные ставки процента по займам, оказывается содействие в формировании экономических структур. Центр развития ОЭСР координирует всю работу с развивающимися странами.

В целом ОЭСР является влиятельной и достаточно эффективной международной экономической организацией промышленно-развитых капиталистических стран, накопившей большой опыт выработки разнообразных методов экономической политики, механизмов сотрудничества различных государств. Поэтому участие России в деятельности ОЭСР может способствовать экономическому прогрессу.

## **2. Международный воспроизводственный процесс.**

### **2.1. Международное разделение труда (МРТ) факторы, влияющие на участие стран в МРТ.**

Базовой категорией мировой экономики, своеобразной «молекулой», формирующей единый каркас мировой экономики, является МРТ.

МРТ означает устойчивую концентрацию производства определенных товаров и услуг в отдельных странах.

Необходимо отметить, что МРТ – это определенный вид разделения труда – территориальный вид. Существуют и другие виды разделения труда.

Все виды разделения труда можно структурировать на основе следующих критериев:

- 1) территориальный;
- 2) функциональный.



При этом межрегиональное разделение труда может превращаться в международное. Например, в едином государстве Чехословакия разделение труда между Чехией и Словакией являлось межрегиональным. После распада Чехословакии на два независимых государства – Чехию и Словакию разделение труда между ними стало МРТ. В свою очередь, международное разделение труда может переходить в межрегиональное. Например, после введения единой валюты «евро», учитывая процесс политической интеграции в ЕС, разделение труда на территории Западной Европы приобретает признаки межрегионального разделения труда.



**Общее разделение труда** существует между крупными сферами материального производства, например, промышленность, сельское хозяйство, торговля.

**Частное разделение труда** существует внутри крупных сфер, например, добывающая, обрабатывающая промышленности, животноводство, растениеводство.

**Единичное разделение труда** существует внутри отдельного предприятия, например, обработка материалов, сварка, покраска, сборка.

Территориальные и функциональные виды разделения труда взаимосвязаны, и в современных условиях даже единичное разделение труда может быть МРТ, если предприятие функционирует в нескольких странах.

Труд является важным, но не единственным фактором производства. В современных условиях важное значение имеет оценка влияния на мировую экономику международного разделения других факторов производства, прежде всего капитала.

**Международное разделение факторов производства** – это устойчивая концентрация отдельных факторов (земли, капитала, технологий) в отдельных странах, создающая условия для производства определенных товаров и услуг.

Международное разделение земли как фактора производства следует трактовать не только в том смысле, что некоторые страны имеют плодородную почву для эффективного сельского хозяйства. В широком смысле международное разделение земли как фактора производства включает международное разделение природных ресурсов (нефти, алмазов, металлов и т.п.), а также природно – климатические условия и географическое пополнение стран (например, на пересечении важных торговых путей).

Международное разделение капитала как фактора производства предполагает прежде всего различную обеспеченность стран накопленными производительными фондами определенного качества, материальными запасами, денежными средствами. Следует помнить, что капитал существует в разнообразных формах, на универсальной формой является денежная.

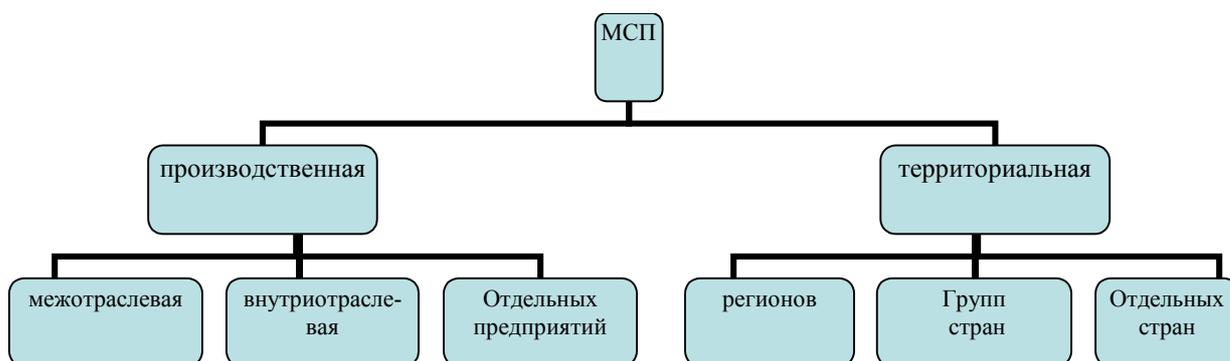
Международное разделение технологий как фактора производства – это результат различий в уровне научно – технического развития стран мира. В известном смысле это следствие различий в обеспеченности стран другими факторами производства. Но поскольку богатство природных ресурсов не гарантирует процветания, а бедные ресурсами страны могут быть лидерами технологического прогресса (например, Япония), то нельзя однозначно объяснить причины международного разделения технологий.

## **2.2. Международная специализация производства. Международное кооперирование производства.**

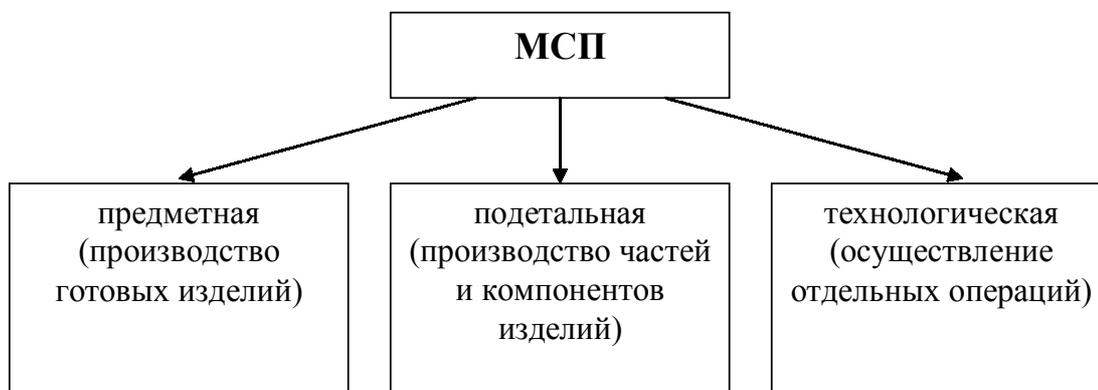
Разделение труда явилось условием возникновения и развития рыночных отношений. Обособление отдельных видов труда и других факторов производства стимулирует развитие различных рынков. Таким образом, разделение труда и объединение труда (кооперация) существуют как единый, взаимосвязанный процесс.

Международное разделение труда и других факторов производства в концентрированном виде проявляется в международной специализации производства (МСП). В современных условиях развития МСП позволяет оценить конкурентные преимущества стран и рынков.

Направления развития МСП схематично можно представить:



Классификация основных видов МСП может быть представлена:



Предметную специализацию можно считать традиционным видом МСП, хотя структура производства готовых изделий в мировой экономике, безусловно существенно меняется под влиянием развития научно-технического прогресса.

Поддетальная специализация в первую очередь зависит от развития современной НТР. Техника, оборудование постоянно усложняется, растет количество деталей и узлов. Большого количества деталей и узлов для готовой продукции в современных выгодно сосредотачивать в нескольких странах, используя различные преимущества стран

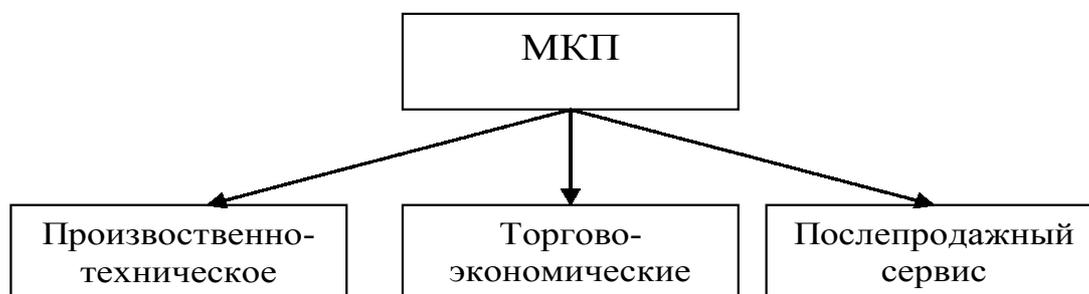
(дешевую рабочую силу, или высокую квалификацию персонала, или дешевизну сырья, земли и т.п.).

Международная технологическая специализация означает, что прогресс производства готового изделия «расщепляется» между несколькими странами (производство отдельных узлов, сварка, покраска, сборки).

Развитие обмена на основе международной специализации производства различные формы международной кооперации производства (МКП).

МКП – это прогресс развития устойчивых производственных связей между предприятиями, функционирующими в разных странах. Благодаря кооперации предприятия разных стран могут снизить издержки производства, разделить риски освоения новой продукции, ускорить создание новой продукции и вхождение на новые рынки. В современных условиях МКП принимает весьма разнообразные формы: от заключения соглашений в отдельных бизнес-функциях (маркетинг, НИОКР), до создания совместных предприятий и международных слияний и поглощений.

Схематично сферы МКП можно представить в следующем виде:



### **2.3. Международная конкуренция и формы ее проявления в современных условиях.**

#### **Конкурентоспособность национальной экономики (К.Н.Э).**

Мировой рынок предъявляет очень жесткие требования к конкурентоспособности фирм. Но если товар или услуга фирмы успешно продаются на внешнем рынке, и продажи растут, то это свидетельствует о ее международной конкурентоспособности.

Возрастание значимости внешнеэкономической сферы, рост экономической взаимозависимости стран делает реальным получение выгод от глобальной конкуренции. Сегодня крупнейшие

транснациональные корпорации (ТНК) и целые отрасли (например, телекоммуникации, электроника, автомобилестроение, авиакосмическая) развиваются на основе глобальной конкурентной стратегии. Кратко ее суть заключается в том, что развитие фирмы в первую очередь зависит от успеха не на внутреннем, а на внешнем рынке. Слагаемые этого успеха могут выражаться в росте объема зарубежных продаж, в увеличении количества зарубежных структур, контролируемых компанией (отделений, дочерних компаний), в расширении собственных сбытовых сетей.

Распространению глобальной стратегии способствует бурное развитие информационных технологий, выравнивания уровней развития промышленно-развитых стран, либерализации рынков. Особо следует отметить, что удешевление и усовершенствование средств связи и телекоммуникаций на основе современных информационных технологий создает лучшие возможности для координации и управления структурами фирмы в мировом масштабе.

Развитие МРТ создает дополнительные источники экономии на масштабе для специализированных производств. Этот вид экономики ограничен сегодня не возможностями дальнейшей географической концентрации производства, а в конечном счете емкостью мирового рынка. Поэтому одной из главных характеристик масштаба становится емкость рынка, квота контроля над мировым рынком.

С развитием научно-технического прогресса растут оптимальные и минимальные размеры предприятий в различных отраслях промышленности. Поэтому без ориентации на мировой рынок затрудняются оптимизация размеров фирмы и организация узкоспециализированных производств в наукоемких отраслях. В этих отраслях, выпускающих технически сложную и быстро морально устаревающую продукцию, невозможно «раскрутить» эффективное производство только на базе национального рынка. Даже таких емких рынков, как рынок ЕС, Японии, США.

В электронике технологические новации дают производителям решающие преимущества, обеспечивая снижение издержек и выпуск новой продукции. Конкуренция в этой отрасли острая. Издержки и цены на продукцию определяются огромными расходами на НИОКР.

В этой связи масштабы рынка очень существенны: при удвоении выпуска удельные затраты снижаются примерно на 25 - 30%. Экономия по масштабу в электронике может быть реализовано прежде всего при глобальном распространении продукции. Почти все фирмы в этой отрасли одновременно экспортеры и имеют филиалы в других странах.

Крайний пример глобальной отрасли – авиастроение. По причине очень высоких входных барьеров, огромных затрат на НИОКР отрасль может быть рентабельной только при глобальном распространении продукции.

Таким образом, международная (глобальная) конкуренция объективно обусловлена процессом развития международного разделения труда и других факторов производства в условиях научно-технического прогресса.

Формы глобальной конкуренции разнообразны и определяются быстрыми изменениями в производстве, науке и технологиях.

Существует межотраслевая и внутриотраслевая международная конкуренция. Однако это деление условно, так как сегодня происходит глубокая дифференциация отраслей, особенно наукоемких, и это усложняет анализ форм конкуренции.

Особые формы конкуренции возникают в связи с развитием МКП. В сфере международной конкуренции сегодня не принято применять динамит к конкуренту. Создание стратегических альянсов с конкурентами в форме соглашений, СП можно рассматривать как особые формы конкуренции. Кроме того, формами международной конкуренции следует считать международные слияния и поглощения. Хотя они не всегда являются «дружественными».

Центры международной конкуренции территориально концентрируются в регионах, где размещено наибольшее число современных предприятий и концентрируются основные экспортно-импортные товарные потоки.

Сегодня существует 3 центра международной конкуренции: США, Японии, Западная Европа.

В последнее время появилось мнение, что быстро формируется 4-й центр, международной конкуренции – Китай.

Для оценки развития международной конкуренции необходимо определить понятие «конкурентоспособность». Критерии, характеристики, факторы конкурентоспособности на уровне фирмы, отрасли экономики в целом имеют свою специфику.

Конкурентоспособность фирмы – это способность длительное время работать с прибылью, проникающая под влиянием внутрифирменных и внешних факторов.

Значительно сложнее определить понятие конкурентоспособность национальной экономики (К.Н. Э.). Сложность заключается в том, что в условиях рыночной экономики государство не наделено функцией управления конкурентоспособностью даже по отношению к отраслям (не говоря уже о фирмах). Государство не управляет конкурентоспособностью, а влияет на нее с помощью различных мер (законодательных, фискальных, монетарных). Поэтому понятие «К.Н.Э.» очень сложное, включающее экономические, научно-технические, организационные возможности и способности национальных фирм успешно конкурировать с зарубежными товарами и услугами. Но кроме этих явных факторов, на К.Н.Э. влияет вся система государственного и политического устройства страны, способность государства

обеспечивать устойчивый экономический рост, высокую квалификацию рабочей силы, иначе говоря, иметь «конкурентоспособное общество».

Оценку К.Н.Э. на Западе осуществляют многие научно – исследовательские организации, как региональные (Евро Понятие К.Н.Э. определяется ими как «реальная и потенциальная возможность фирм в существующих для них условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителей, чем Товары конкурентов»). Для определения К.Н.Э. используются более 300 показателей и более 100 оценок международных экспертов. Данные анализа, как правило, группируются в 10 факторов:

1. экономический потенциал страны и темпы роста экономики;
2. эффективность промышленного производства;
3. уровень развития науки и техники, темпы освоения научно технических достижений;
4. участие в международном разделении труда;
5. динамичность и емкость внутреннего рынка;
6. гибкость финансовой системы;
7. воздействие государственного регулирования экономики;
8. уровень квалификации трудовых ресурсов;
9. обеспеченность трудовыми ресурсами;
10. социально – экономическая и внутривластная ситуация.

Положение стран в рейтинге конкурентоспособности WCU за период с 1995 по 1999 гг. представлено следующим образом:

	<b>Страна</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
1	США	1	1	1	1	1
2	Сингапур	2	2	2	2	2
3	Финляндия	18	15	4	5	3
4	Люксембург	-	8	12	9	4
5	Нидерланды	8	7	6	4	5
6	Швейцария	5	9	7	7	6
7	Гонконг	3	3	3	3	7
8	Дания	7	5	8	8	8
9	Германия	6	10	14	14	9
10	Канада	13	12	10	10	10
11	Ирландия	22	22	15	11	11
12	Австралия	16	21	18	15	12
13	Норвегия	10	6	5	6	13
14	Швеция	12	14	16	17	14
15	Великобритания	15	19	11	12	15
16	Япония	4	4	9	18	16
17	Испания	25	25	21	19	17
18	Тайвань	14	18	23	16	18
19	Австрия	11	16	20	22	19
20	Новая Зеландия	9	11	13	13	

21	Франция	19	20	19	21	21
22	Бельгия	21	17	22	23	22
23	Испания	28	29	25	27	23
24	Израиль	24	24	26	25	24
25	Чили	20	13	24	26	25
26	Венгрия	41	39	36	28	26
27	Малайзия	23	23	17	20	27
28	Португалия	32	36	32	29	28
29	Китай	31	26	27	24	29
30	Италия	29	28	34	30	30
31	Греция	40	40	37	36	31
32	Филиппины	36	31	31	32	32
33	Аргентина	30	32	28	31	33
34	Таиланд	27	30	29	39	34
35	Бразилия	38	37	33	37	35
36	Мексика	42	42	40	34	36
37	Турция	35	35	38	33	37
38	Южная Корея	26	27	30	35	38
39	Индия	37	38	41	41	39
40	Словения	-	-	-	-	40
41	Чехия	39	34	35	38	41
42	ЮАР	43	44	44	42	42
43	Колумбия	33	33	42	44	43
44	Польша	45	43	43	45	44
45	Венесуэла	44	45	45	43	45
46	Индонезия	34	41	39	40	46
47	Россия	46	46	46	46	47

### **3.Международная торговля и внешнеторговая политика**

#### **3.1. Международная торговля. Внешнеторговый оборот и баланс внешней торговли. Показатели внешней торговли**

Международная (внешняя торговля) - древняя и традиционная форма международных экономических отношений. Согласно историческим исследованиям, внешняя торговля древнее ремесла и земледелия. В отличие от внутренней торговли, внешняя торговля обеспечивает движение товаров между государствами, что неизбежно порождает определенные противоречия и проблемы, вытекающие из длительных расстояний и фактора времени, различия традиций, национальных денег и т.д.

Роль внешней торговли в международных экономических отношениях постоянно возрастала. Рост внешней торговли не был равномерным, но это не меняло общей тенденции ее развития. Многие экономисты устанавливают причинно-следственную связь между ростом внешней торговли и ростом мирового производства и благосостояния. Хотя эта точка зрения не бесспорна. Но сравнительно недавно Мировой

банк провел исследование экономического роста 40 развивающихся стран, которые были сгруппированы по торговой ориентации. Результаты исследования подтвердили отмеченную выше причинно-следственную связь.

В целом за период с конца XIX до начала XX в. мировая торговля развивалась довольно быстрыми темпами - в среднем 3,5% в год.

Развитие внешней торговли было приостановлено первой мировой войной. После войны рост возобновился, но затем был прерван "Великой депрессией" и второй мировой войной.

После второй мировой войны внешняя торговля возобновилась и стала расширяться исключительно быстро. С 1947 по 1973 г.г. объем мирового экспорта ежегодно возрастал на 6%. В начале 80-х годов был некоторый застой в развитии внешней торговли, вызванный "нефтяным шоком". С 1984 г. подъем внешней торговли возобновился и к 1990 г. темпы прироста мирового экспорта достигли 7% в год. В целом за последние 50 лет произошел резкий, "взрывной рост" экспорта товаров: с 25 млрд. долл. в 1939 г. до 2500 млрд. долл. в 1987 г., то есть в 100 раз! (в пересчете на текущие доллары).

Если сопоставить среднегодовые темпы роста мирового производства и мирового экспорта товаров за последние 50 лет, то темпы роста экспорта в 1,5 раза превысили темпы роста производства. Таким образом, внешнеторговая ориентация мировой экономики существенно возросла. Сегодня доля импорта в общем предложении готовых товаров на рынках увеличилась в 3 раза по сравнению с 1950 г. и достигла в США более 20%, в ФРГ - 30%, Великобритании - 30%, Норвегии - более 60%. В настоящее время экономика любой страны мира, если она не проводит политику искусственной изоляции от мирового рынка (политику автаркии), зависит от участия во внешнеторговом обороте.

Внешняя торговля оценивается с помощью базовых понятий экспорта, импорта и внешнеторгового оборота. Экспорт - это количество товаров (в натуральном или стоимостном измерении), вывезенных из страны. Импорт - это количество товаров (в натуральном или стоимостном измерении), ввезенных в страну из-за границы. Вся сумма экспорта и импорта страны представляет ее внешнеторговый оборот. Если обозначить внешнеторговый оборот В, экспорт Э, импорт И, то формула оборота внешней торговли  $V = \text{Э} + \text{И}$ . При этом следует помнить, что оборот внешней торговли страны рассчитывается в стоимостных единицах, поскольку включает разнородные товары, не сопоставимые в натуральном измерении. По отдельным товарам можно измерить экспорт и импорт в натуральных единицах (штук, тонн, метров).

Весьма важным понятием является баланс внешней торговли. Если обозначить баланс внешней торговли страны  $B$ , то формула баланса внешней торговли:

$$B = Э - И$$

Баланс внешней торговли может иметь положительную или отрицательную величину, и редко сводится к нулю. Соответственно можно говорить о положительном или отрицательном сальдо торгового баланса страны. Отрицательное сальдо торгового баланса означает возникновение пассивного торгового баланса. И, наоборот, положительное сальдо характеризует активный торговый баланс страны.

Для анализа развития такого многогранного явления, как внешняя торговля, применяется система показателей. Некоторые показатели отражают темпы роста мировой торговли. К таковым, например, относится показатель темпов роста мирового экспорта ( $T$ ):

$$Tэ = (Э_1:Э_0) * 100\%;$$

где  $Э_1$  - экспорт текущего периода,

$Э_0$  - экспорт базисного периода.

Кроме того, применяется ряд показателей, характеризующих зависимость экономики страны от внешней торговли. К таковым относятся: экспортная квота ( $Кэ$ ):  $Кэ = (Э / ВВП) * 100\%$ ,

где  $Э$  - стоимость экспорта,

ВВП - валовой внутренний продукт страны за год;

импортная квота ( $Ки$ );

$$Ки = (И / ВВП) * 100\%,$$

где  $И$  - стоимость импорта.

ВВП - валовой внутренний продукт страны за год.

### **3.2 Экономические причины международной торговли. Ситуация абсолютных преимуществ в международной торговле**

Исходный вопрос в теории международной торговли - Почему страны торгуют между собой? Поиск ответа на этот вопрос экономисты занимаются давно.

Первые систематические исследования проблем внешней торговли провели в XVI-XVIII в.в. меркантилисты. Основной вывод меркантилистов - увеличивать экспорт и ограничивать импорт с целью притока золота в страну. Недостаток теории очевиден, если все будет только экспортировать, то кто тогда будет импортировать?

В конце XVIII в. на смену меркантилизму пришла теория свободной торговли - "фритредерство". Согласно этой теории выгодны и ввоз и вывоз. Ограничение импорта невыгодно. По полному и правильного объяснения причин внешней торговли теория фритредерства, (также как и меркантилизм) не давала.

На первый взгляд кажется, что внешняя торговля ведется всегда, когда дает прибыль. Бесспорно. Но возникает ряд вопросов. Кто в конечном счете получает прибыль? "Экспортер"? "Импортер"? Если одни страны получают выгоду, то несут ли при этом убытки торгующие с ней страны?

Таким образом, взаимовыгодность внешней торговли не очевидна. Поэтому необходимо доказать ее выгоды.

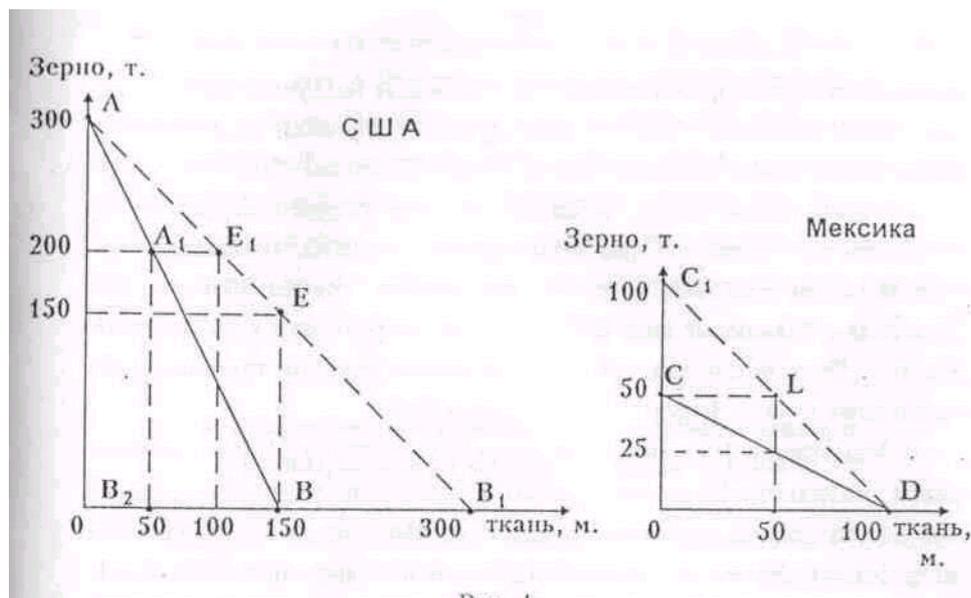
Первым, кто попытался научно объяснить взаимовыгодность внешней торговли, был А.Смит. В своей книге «Богатство народов» (1776 г.) он критиковал боязнь внешней торговли. При этом он сравнивал нации с домашними хозяйствами. Так как каждое семейное хозяйство производит для себя лишь часть необходимого, а остальное покупает за счет продажи излишков, то же самое можно отнести и к странам. Если другая страна может поставлять нашей стране более дешевые товары, чем отечественные, то нет смысла тратить ресурсы на их изготовление. Лучше сосредоточиться на производстве тех товаров, которые мы можем изготавливать дешевле, чем другие страны. И, следовательно, имеем преимущество. Взгляды А.Смита на внешнюю торговлю получили название «теории абсолютных преимуществ».

Выводы Смита о выгодах внешней торговли были несовершенны. Его теория не давала ответа на вопрос о выгодах внешней торговли в ситуации, когда страна не располагала абсолютным преимуществом. Например, когда в США на единицу затрат могут производить 300 тонн зерна и 150 метров ткани или любую комбинацию количества данных товаров в указанных пределах. Если мы также предположим, что Мексика на единицу затрат по-прежнему производит 50 тонн зерна и 100 метров ткани, то в этих условиях США на единицу затрат производят больше не только зерна, но и ткани. Естественно, возникает вопрос: выгодно ли стране иметь торговые отношения с другими странами, если она обладает абсолютным преимуществом во всех отраслях? Ответ на этот вопрос дает теория сравнительных преимуществ (сравнительной эффективности), разработанная выдающимся английским экономистом XIX века Д.Рикардо.

### **3.3. Сравнительные преимущества в международной торговле**

Допустим, в Мексике на единицу затрат можно произвести или 50 т. зерна или 100 м. ткани, или любую комбинацию количеств данных товаров в указанных пределах. Но в США на единицу затрат пусть производится теперь 300 т зерна и 150 м ткани и Мексика в этом случае не имеет абсолютных преимуществ в производстве данных товаров. Проиллюстрируем графически границу производственных возможностей США и Мексики.

На Рис.1 граница производственных возможностей США обозначена линией А, В, а Мексики - СД.



В чем заслуга Д. Рикардо? Рикардо доказал, что торговля между странами выгодна и тогда, когда одна из стран обладает абсолютно большей эффективностью и производстве всех товаров. Естественно возникает вопрос: на чем основаны доказательства этого принципиального вывода? Для объяснения обратимся к Рис.1. При первой возможности взаимной торговли предприниматели обратят внимание на разницу цен. Например, в Мексике можно купить 1 м. ткани за 0,5 т. зерна, отправить ткань в США и обменять там на 2 т. зерна. А в США за 0,5 м. ткани можно получить 1 т. зерна, отправить зерно в Мексику и купить 2 м. ткани. Начнется отток ткани из Мексики и зерна из США. Развитие торговли должно со временем привести к выравниванию относительных цен в обеих странах. Предположим, цены выравниваются на уровне 1 тонна зерна = 1 метру ткани (для упрощения анализа). Если США начнет специализироваться на зерне и продавать его в Мексику, а Мексика - производить ткань и продавать ее в США, обе страны в этом случае получают прирост потребления. Например, США экспортируя 100 т. зерна из общего производства в 300 т., могут получить 100 м. ткани. Таким образом, США за счет внешней торговли обеспечивают потребление 200 т. зерна и 100 м. ткани. Если бы США пытались производить только 200 т. зерна, а остальные ресурсы направить на производство ткани, то при существующей границе производственных возможностей они могли бы производить только 50 м. ткани. Торговля с Мексикой дает США прирост потребления в 50 м. ткани (A<sub>1</sub>-E<sub>1</sub>). Рост потребления США показывает граница торговых возможностей страны (пунктирная линия A B<sub>1</sub>).

Аналогично Мексика, производя только ткань (100 м.) и продавая, например, 50 м. ткани в США, может получить 50 т. зерна. Таким образом, за счет внешней торговли Мексика может обеспечить потребление 50 м. ткани и 50 т. зерна одновременно (точка L). Пунктирная линия  $C_1D$  показывает границу торговых возможностей Мексики. Доказательством взаимовыгодности внешней торговли может быть построено на условиях, когда торговля ведется с помощью денег. Например, в США 1 т. зерна стоит 200 долл., а 1 м. ткани - 400 долл. В Мексике цена 1 т. зерна - 4000 песо, а 1 м. ткани - 2000 песо. Различие внутренних цен позволяет выявить сравнительные преимущества в производстве, не прибегая к абстрактному показателю затрат.

Из данного примера мы видим, что продажа 1 т. зерна в США позволяет купить лишь 0,5 м. ткани. А в Мексике цена 1 т. зерна эквивалентна 2 м. ткани. И наоборот. Продажа 1 м. ткани в Мексике позволит купить только 0,5 т. зерна. А продажа 1 м. этой же ткани в США позволяет приобрести 2 т. зерна. Таким образом, США должны специализироваться на производстве зерна и покупать ткань в Мексике. А Мексика, соответственно, должна производить только ткань и экспортировать ее в США в обмен на зерно. И взаимная торговля обеспечивает расширение внутреннего рынка в каждой стране, дает прирост внутреннего потребления.

Следует отметить, что принцип сравнительных преимуществ справедлив не только для единиц двух различных товаров и двух стран, но и для любого количества стран и товаров. Конечно, применение принципа и практике внешней торговли модифицируется действием многочисленных факторов, в частности, валютными курсами, инфляцией, таможенными барьерами. Но это не отменяет действие закона сравнительных преимуществ. До тех пор, пока в соотношении цен внутри страны сохраняются хоть малейшие различия, каждая страна будет иметь сравнительные преимущества во внешней торговле.

### **3.4. Регулирование внешней торговли Протекционизм и свобода торговли**

В сфере внешнеторговой политики центральный вопрос: что выбрать для обеспечения экономического развития страны - свободу торговли или протекционизм?

Почему это является главным?

Хотя установлено, что развитие внешней торговли ускоряет экономический рост страны и выгодно для нас, зависимость от мирового рынка порождает серьезные социально-экономические проблемы.

1. Конкуренция иностранных товаров может ухудшить экономическое положение отраслей хозяйства, вызвать их разорение и увеличить безработицу.

2. Зависимость от импорта, может принести, к нежелательной зависимости от экспортера (в том числе к политической зависимости).

3. Зависимость от внешней торговли в современных условиях увеличивает риски экономических потерь торговых партнеров от колебании валютных курсов и цен на мировом рынке.

Противоречивое влияние внешней торговли на экономику создало два противоположных подхода к ее развитию:

1. Протекционизм
2. Защита свободы торговли

В борьбе этих двух подходов вырабатывались меры государственной внешнеторговой политики. Что такое протекционизм?

1. Протекционизм - экономическая политика государства по защите внутреннего рынка. Заключается в системе мер по ограничению и контролю внешнеторговой деятельности, по стимулированию экспорта.

Какие аргументы можно выдвинуть в защиту протекционизма?

а) Защита необходима для того, чтобы не дать исчезнуть только что появившимся отраслям промышленности, неспособным выдержать реальность международной конкуренции. Огражденные таким образом рынки могут привлечь капиталы, которые будут участвовать в развитии национальной промышленности;

б) Протекционизм полезен тем, что он может увеличить занятость населения, позволяя осуществлять программы развития. Но при условии, что меры протекционизма не вызовут ответную реакцию со стороны иностранных партнеров. В краткосрочном периоде он может улучшить условия торговли, заставляя иностранных производителей нести протекционистские издержки;

в) В целом протекционизм можно рассматривать как способ защиты национальной независимости в секторах, важнейших с точки зрения безопасности (производство стали, химическая промышленность), способом защиты отдельных социальных слоев (фермеров) или некоторых регионов (металлургии, текстильное производство), как способ защиты уровня жизни (борьба с конкуренцией со стороны НИС с дешевой рабочей силой);

2. Защита свободы торговли

Свободная торговля - это движение товаров через границу без всяких ограничений: Главный аргумент в пользу свободы торговли - сравнительная эффективность создает больше выгод от свободы торговли, чем ее ограничения. Другие аргументы в защиту свободы торговли заключены в следующем:

а) Свобода торговли способствует международной специализации страны;

- б) Облегчает развитие конкуренции;
- в) Расширяет товарные рынки;

г) Удешевляет товары для потребителей внутри страны.

Исторически внешнеторговая политика склонялась то в сторону протекционизма, то к либерализации торговли. В конечном счете содержание внешнеторговой политики зависело от конкретных социально-экономических и политических условий, в которых находилась страна.

В период XVII-XVIII в.в. преобладал протекционизм. Например, из Англии был запрещен экспорт золота и серебра. Иностранцы, продававшие товары в Англии, были обязаны во-первых, израсходовать выручку на покупку английских товаров. А, во-вторых, обменять национальные деньги на английские. Основная цель внешнеторговой политики этого периода - способствовать созданию национальной промышленности.

В середине XIX века Англия проводила политику свободной торговли - "фритредерства". Причина кроется в том, что Англия в этот период была полным экономическим лидером. И любые ограничения внешней торговли ей были невыгодны, поскольку ответные меры других стран препятствовали английскому экспорту. В других странах в силу их экономического отставания до конца XIX века преобладал протекционизм. Это было необходимо для становления и укрепления молодой национальной промышленности. XX век породил новые формы протекционизма. Они осуществлялись с целью проникновения на пространные рынки, обеспечения конкурентных преимуществ национальной промышленности.

### **3.5. Таможенное регулирования внешней торговли. Таможенная пошлина**

Практическим инструментом политики протекционизма является таможенное регулирование внешней торговли. Существуют две основные группы методов протекционизма:

- 1) таможенно-тарифные,
- 2) нетарифные.

Таможенно-тарифные методы предполагают установление и взимание различных таможенных пошлин с внешнеторговой деятельности. Нетарифные методы, которых насчитывается до 50, связаны с установлением различных запретов, квот, лицензий и ограничений в сфере внешнеторговой деятельности. В действительности внешнеторговая политика любой страны основана на сочетании этих двух групп методов.

Наиболее распространенным и традиционным способом регулирования внешней торговли является таможенная пошлина.

Таможенная пошлина - это косвенный налог, который взимается за товар, ввозимый или вывозимый из таможенной территории и который не может изменяться в зависимости от двух факторов:

- 1) от общего уровня налогообложения;
- 2) от стоимости услуг, оказываемых таможней.

Поскольку таможенная пошлина является косвенным налогом, она влияет на цену товара. В таможенной практике товаром называется только движимое материальное имущество. Таможенная территория - это территория, на которой контроль за экспортом и импортом осуществляет единое таможенное учреждение. Границы таможенной территории могут не совпадать с границей государства. Например, при таможенных союзах нескольких государств. Или когда по географическим условиям установление таможенного контроля не представляется возможным или удобным. Границы таможенной территории устанавливаются правительством каждой страны.

Таможенная пошлина имеет два существенных признака. Во-первых она может изыматься только государством. И поэтому поступает в государственный (федеральный), а не местный бюджет. Во-вторых, импортная пошлина применяется к товарам иностранного происхождения. А экспортная (хотя и нетипичным видом пошлины) - к товарам отечественного производства. В этой связи важной проблемой в таможенной практике является правильное и точное определение страны происхождения товара. Принципиальная схема таможенного тарифа выглядит следующим образом:

### **Принципиальная схема таможенного тарифа**

Код товара	Описание товара	Основания для начисления пошлины	Станка тарифа		
			макс.	миним.	льгот.
1	2	3	4	5	6
548184	Стальной Лист 3 мм.	Адвалорная	-	10%	-

Код товара определяется по общепринятой в мире гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС). По способу начисления пошлины могут быть: 1) адвалорные; 2) специфические; 3) комбинированные.

Адвалорные пошлины устанавливаются в процентах от таможенной стоимости товара. Специфические - в зависимости от единиц измерения

товаров (за 1т., за 1 шт., за 1см<sup>3</sup> и т.п.). Комбинированная сочетает адвалорный и специфический способ начисления. Ставки таможенных пошлин связаны с различными режимами внешне-торговой деятельности. Минимальная ставка (называемая базисной) устанавливается на товары, происходящие из стран, с которыми есть договор о режиме наибольшего благоприятствования в торговле (РНБ). Максимальная - для стран, с которыми не заключено соглашение о РНБ. Льготная или преференциальная ставка является самой низкой и устанавливается на товары, происходящие из ряда развивающихся стран. Кроме того, согласно мировым внешнеторговым правилам, существует группа беднейших стран, сельхозпродукция и сырье которых вообще не облагается таможенными пошлинами.

Чем выше уровень тарифа, тем более надежно он защищает национальные фирмы. Но для того, чтобы понять, кого персонально защищает тариф, необходимо рассмотреть структуру производства.

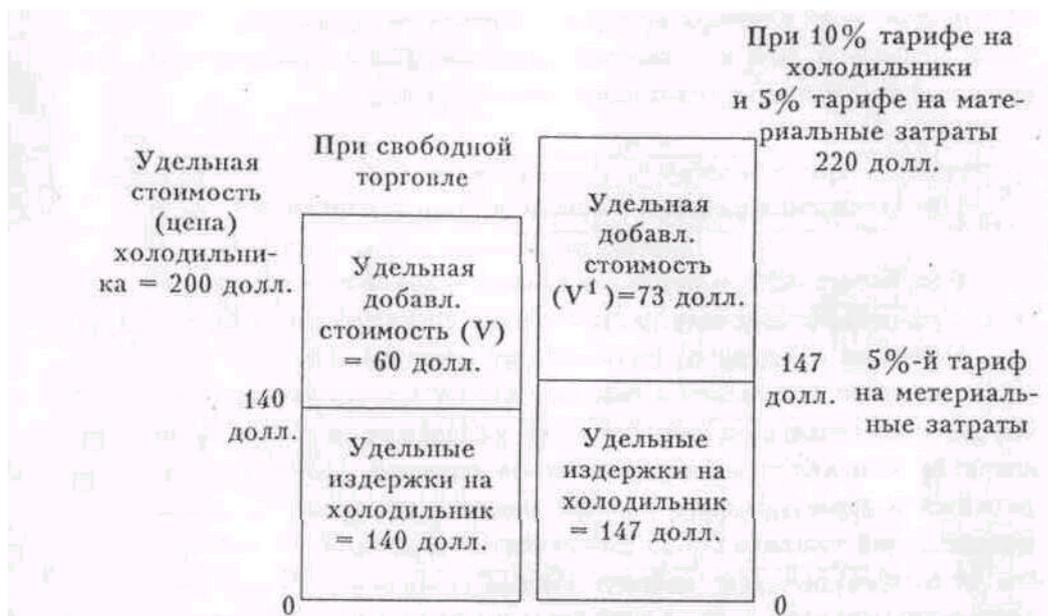
Тариф на товар какой-либо отрасли является защитой не только в отношении фирмы, производящей его на территории страны. Он защищает также доходы рабочих и служащих, занятых в этих фирмах и создающих "добавленную стоимость". Кроме того, тариф защищает доходы отраслей, поставляющих данной отрасли сырье и материалы.

Таким образом, тариф на товар (например, холодильники) поддерживают не только фирмы по их производству, но и рабочих фирм, поставщиков деталей. Это усложняет задачу измерения влияния тарифа на фирмы, производящие товар. На положение фирм, производящих товар, влияют также тарифы на импортные товары, представляющие для них (фирм) элементы затрат, например, импортные комплектующие.

Поэтому требуется полная модель взаимодействия спроса и предложения, одновременно охватывающая несколько отраслевых рынков. Для упрощения модели применяют другой способ измерения. Этот способ количественно оценивает воздействие всей тарифной системы на добавленную стоимость единицы продукции, выпущенной данной отраслью. При этом не меняется производство отрасли и смежников, а также цены.

То есть фактический уровень защитного тарифа (the effective rate of protection) в отдельной отрасли определяется как величина (в %), на которую увеличивается в результате функционирования всей тарифной системы созданная в этой отрасли добавленная стоимость единицы продукции.

Фактический уровень защитного тарифа в отдельной отрасли может значительно отличаться от размера тарифа, уплачиваемого потребителем "номинального уровня защитного тарифа".



10%-й тариф на холодильники поднимет цену и добавленную стоимость каждого холодильника на 20 долл.

5%-й тариф на материальные затраты отрасли, повысив их внутренние цены, обойдется отрасли в 7 долларов на каждый холодильник.

В целом оба тарифа (10% + 5%) увеличат добавленную стоимость одного холодильника на 13 долларов ( $7+6=13$ ), ( $220-147=73$  долл. новая удельная добавленная стоимость). Но эти дополнительные 13 долл. есть уровень защиты добавленной стоимости (а значит и доходов) отрасли по производству холодильников, равный 21,7% ее величины.

( $60+13=73$  долл., 73 больше 60 на 21,7% (А не на 10%, по номинальному тарифу)). Этот пример иллюстрирует два основных принципа, которые лежат в основе общего эффекта протекционизма:

1) доходы отрасли или добавленная стоимость, будут подвержены воздействию торговых барьеров, возводимых не только на пути импорта, но и действующих на рынке сырья и материалов отрасли;

2) при этом, если конечная продукция отрасли защищены более высокой пошлиной, чем ее промежуточная продукция, фактический защитный тариф превысит его номинальный уровень.

### 3.6. Роль нетарифных методов регулирования внешней торговли

После второй мировой войны роль нетарифных методов стала возрастать. Это объясняется несколькими причинами. Во-первых, начиная с 50-х годов, в результате многосторонних переговоров удалось значительно понизить среднемировой уровень таможенных пошлин. И расширение нетарифных методов отчасти явилось ответной реакцией на это снижение.

Во-вторых, усиление конкуренции на мировых рынках вынудило многие страны принять меры по защите отечественных производителей. Во-вторых, резкий рост импорта во многих странах увеличил пассив торгового баланса, что серьезно ухудшило финансовое положение этих стран. В-четвертых, обострение проблемы безработицы также способствовало усилению нетарифных методов, позволяющих предотвратить закрытие отечественных предприятий под ударами иностранных конкурентов.

Меры нетарифного регулирования весьма разнообразны. Некоторые из них можно отнести к законным функциям государства, например, импортные квоты. Другие нацелены на дискриминацию внешнеторговых партнеров. Например, Колумбия заставляла импортеров стали за каждую тонну ввозимой продукции покупать определенное количество более дорогой отечественной стали.

Наиболее распространенным видом нетарифных барьеров являются импортные квоты. Импортная квота - это количество иностранного товара, которое может быть ввезено в страну в течение определенного периода времени. Например, импортная квота на японские автомобили в США - 2,3 млн. штук в год. Кроме того, в США существуют импортные квоты на мясо-молочные продукты, табак. В чем причины использования квот? Во-первых, квота позволяет фиксировать затраты на импорт. Особенно это важно при жесткой иностранной конкуренции и пассивном торговом балансе. Во-вторых, квоты дают возможность правительству проводить более гибкую внешнеторговую политику. Поскольку международные торговые соглашения не позволяют повысить пошлины. Легче установить более строгие импортные квоты.

Влияние квот на конъюнктуру внутреннего рынка зависит от уровня спроса и объема производства отечественных производителей. Если квоты не покрывают общий спрос на внутреннем рынке, то она не только снижает импорт, но и ведет к росту внутренних цен по сравнению с мировыми.

Кроме квот, в настоящее время довольно широко применяются специальные барьеры: жесткие требования к технической безопасности товаров, санитарные и экологические стандарты, требования к таре и упаковке. Сегодня под действие нетарифных барьеров попадает около 27% всего импорта промышленно развитых капиталистических стран, в США - 42% импорта.

Особое место в системе протекционистских мер занимает стимулирование экспорта. Это обусловлено усилением зависимости экономического роста страны от участия в международной торговле. Рост экспорта характеризует экономический прогресс страны и способствует повышению уровня жизни населения. Накопление валютных резервов создает условия для реализации разнообразных программ экономического развития.

В отношении стимулирования экспорта чаще всего применяется политика субсидирования. Экспортные субсидии позволяют фирмам удешевить экспорт и усилить свои позиции на рынках других стран. Государство осуществляет также затраты на стимулирование сбыта экспортных товаров, организуя рекламу и предоставляя другие маркетинговые услуги. Налоговая система также может предусматривать установление налоговых льгот экспортерам в зависимости от объема экспорта. В среднем экспортные субсидии невелики, но для отдельных товаров, а также фирм они могут быть значительны. В целом экспортные субсидии в обрабатывающей промышленности развитых стран не превышают 1% стоимости экспорта. Наибольшими в процентном отношении субсидиями пользуется сельское хозяйство. Ведущие капиталистические страны проводят государственные программы поддержки доходов фермеров посредством гарантированной закупки избыточной сельскохозяйственной продукции. А также выплачивают премии за неиспользованные посевных площадей. В частности, страны Европейского Сообщества, чтобы снизить бюджетные затраты на поддержку фермеров, продавали себе в убыток избыточную продукцию по заниженным ценам Советскому Союзу.

Кроме субсидирования, к числу методов внешнеторговой политики относится демпинг. Демпинг - это международная дискриминация в ценах. В этой ситуации экспортирующая фирма продает свой товар на каком-либо одном зарубежном рынке дешевле, чем на другом. Разбойничьим демпингом (*predatory dumping*) называется временное установление низких цен, направленное на вытеснение конкурента с данного рынка, с последующим восстановлением уровня цен. Постоянный демпинг (*persistent dumping*) продолжается неограниченное время.

К демпингу часто прибегают во время международных экономических потрясений. В 70-е годы XX века правительство США обвинило ряд иностранных фирм в демпинговой продаже их товаров на американском рынке. Наиболее известен случай с японской фирмой "Сони" в 1970 г. Как показало расследование, "Сони" продавали произведенные в Японии телевизоры на рынке США за 180 долл. А японские потребители платили за ту же модель 333 долл.

### **3.7. Внешнеторговая политика как способ содействия структурной перестройке экономики.**

Как отмечают некоторые специалисты, главной целью протекционистских мер в современных условиях является компенсация ущерба, нанесенного иностранной конкуренцией национальным отраслям экономики.

Вследствие усиления иностранной конкуренции возникают издержки, связанные с изменением структуры производства. В некоторых случаях эти издержки могут превысить выигрыш от либерализации внешней торговли. А это делает нецелесообразным снижение таможенной пошлины. Предположим, либерализация внешней торговли дает стране чистый выигрыш. В этом случае из этой суммы можно частично компенсировать ущерб пострадавшим отраслям. В промышленно развитых капиталистических странах осуществляется политика содействия структурной перестройке экономики. Государство оказывает финансовую помощь, которая нацелена на перелив и переобучение рабочей силы, стимулирование фирм.

Однако идея помощи конкурирующим с импортом отраслям критикуется защитниками свободного рынка.

Они полагают, что такая выборочная финансовая помощь несправедлива. Почему пострадавшие от импортной конкуренции оказываются предпочтительнее остальных? Ведь доходы могут падать и у других фирм. В помощи ослабевшим от иностранной конкуренции фирмам заложен противоречивый принцип. Благодаря этой помощи фирма может остаться в бесперспективной отрасли. И в будущем никакая помощь не спасет ее от неминуемого краха. Но все же на практике во многих странах компенсацию ущерба от импортной конкуренции выделяют среди других программ экономической помощи. Это не случайно. Часть выигрыша от либерализации внешней торговли достается иностранной стороне. И в этих условиях отказ правительства в компенсации ущерба от иностранной конкуренции может привести к усилению лоббистского давления на власть со стороны пострадавших отраслей. В результате могут быть приняты более жесткие протекционистские меры. Поэтому помощь конкурирующим с импортом отраслям со стороны государства предупреждает протекционизм.

Необходимо подчеркнуть, что любое упразднение импортного протекционизма должно осуществляться постепенно.

Фирмы в защищенных пошлинами отраслях должны быть заранее извещены о их снижении. Это позволит им осуществить маневр капиталами и рабочей силы. Постепенность может свести к нулю почти все структурные издержки иностранной конкуренции.

### **3.8. Внешнеторговая политика России**

Переход экономики России на рыночные отношения предполагает глубокие и масштабные преобразования в различных сферах. Одной из важных сфер, которые радикально реформируются, является внешняя торговля.

В условиях командной экономики СССР внешняя торговля функционировала в жестких рамках государственной монополии. Все

внешнеторговые операции осуществлялись через систему союзных внешнеторговых организаций. Отдельное предприятие не имело право ни продавать свою продукцию на мировом рынке, ни распоряжаться заработанной валютой. В этих условиях непосредственные производители не были заинтересованы в международной конкурентоспособности своей продукции и были обособлены от системы мировой торговли. Но при наличии коренных пороков, неповоротливости и бюрократизма, государственная монополия внешней торговли обеспечивала учет и контроль движения товаров и валюты через границу.

Отказ от государственной монополии внешней торговли позволил всем субъектам хозяйства России свободно выходить на мировые рынки. Первоначально для этого требовалась регистрация предприятия как участника внешнеэкономической деятельности в органах Министерства внешнеэкономических связей на местах (в области, крае, автономной республике). В настоящее время любое предприятие может свободно участвовать во внешнеторговых операциях.

Однако отказ от государственной монополии внешней торговли породил серьезные проблемы. Расширился бесконтрольный вывоз стратегически важных сырьевых товаров. Нахлынула волна импортных товаров, часто низкого качества. Возникла проблема утечки валюты.

В этих условиях необходимо было сформировать новые экономические и административные структуры по регулированию внешней торговли. Разработать и внедрить в практику эффективные методы внешнеторговой политики.

Цели государственного регулирования внешней торговли определяются общей экономической ситуацией в стране, остротой существующих социально-экономических проблем. В этой связи внешнеторговая политика может быть нацелена на рост доходов государственного бюджета, содействие структурной перестройки промышленности, защиту отдельных отраслей от импортной конкуренции.

Методы внешнеторговой политики России учитывают международную практику и особенности социально-экономической ситуации внутри страны. В арсенал методов внешнеторговой политики включены как тарифные, так и нетарифные методы. В 1993 г. в России принят Закон "О таможенном тарифе" и "Таможенный кодекс". В Законе о таможенном тарифе установлен порядок определения таможенной стоимости товаров, импортируемых в Россию. Существует 5 методов определения таможенной стоимости импортируемого товара:

- 1) оценка по цене сделки с ввозимыми товарами (основной метод);
- 2) по цене сделки с идентичными товарами;
- 3) по цене сделки с однородными товарами;

4) на основе вычитания стоимости (на основе цены единицы товара, продаваемого в России);

5) на основе сложения стоимости (оценка расходов российского экспортера товара того же вида). Могут быть случаи, когда указанные 5 методов не могут быть использованы. Тогда таможенные органы оценивают стоимость с учетом мировой таможенной практики. Кроме определения таможенной стоимости товара, важным разделом Закона о таможенном тарифе является порядок определения страны происхождения товара. А также указаны возможные тарифные льготы и порядок их предоставления.

Базовые ставки импортных пошлин применяются к товарам из стран или их союзов, пользующихся в России режимом наибольшего благоприятствования в торговле (РНБ). Взаимное предоставление РНБ с Россией имеют более 120 стран и Европейский Союз. На товары, происходящие из стран и их союзов, не пользующихся РНБ в торговле с Россией, применяются удвоенные ставки базовых импортных пошлин.

Специальный режим таможенных пошлин применяется в отношении товаров из развивающихся стран. В отношении этих стран применяются базовые ставки, уменьшенные в 2 раза. В число таких стран входят крупные торговые партнеры России - Китай, Индия. Товары из наименее развитых стран (их список включает 47 государств) вообще не облагаются таможенной пошлиной.

Кроме тарифных методов, Россия применяет квотирование и лицензионный порядок экспорта и импорта определенных товаров. Нетарифные методы распространяются на все страны, включая страны СНГ.

Важнейшим шагом на пути формирования цивилизованной внешнеторговой политики является принятие в октябре 1995 г. Закона Российской Федерации "О регулировании внешнеторговой деятельности". Он является правовой основой внешнеторговой политики России. Целями этого закона провозглашаются защита экономического суверенитета России, стимулирование развития экономики, обеспечение эффективной интеграции России в мировую экономику. В законе также определены основные принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности России. Следует отметить, что одним из принципов является приоритет экономических мер государственного регулирования внешней торговли. Внешнеторговая политика России осуществляется таможенно-тарифными и нетарифными методами. Другие методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности не допускаются. В Законе также определены активные меры по содействию развитию внешнеторговой деятельности. В целях стимулирования роста экономики Правительство Российской Федерации и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации

способствуют развитию внешней торговли. В том числе путем осуществления федеральных и региональных программ развития внешнеторговой деятельности.

#### **4. Валютные отношения в мировой экономике.**

##### **4.1. Понятие национальной и иностранной валюты.**

##### **Конвертируемость валюты.**

Национальная денежная единица страны - это валюта в узком смысле слова. Например, валюта России - это рубль, валюта США - доллар, валюта Бразилии - крузейро. Но в широком смысле к категории валюты относятся различные средства обращения, выраженные в соответствующих денежных единицах. Это - наличные деньги в форме монет, банкнот, казначейских билетов, платежные документы (чеки, векселя) денежные средства на счетах и вкладах в банках. Еще более широким является понятие валютных ценностей, которое включает также фондовые ценные бумаги (акции, облигации) в той или иной валюте и драгоценные металлы.

Развитие внешней торговли, миграция капиталов и рабочей силы выводят экономические связи за пределы страны. Какие проблемы возникают при этом? Очевидно, за границей теряют силу законы данной страны. Важно отметить одно конкретное обстоятельство - за границей теряет свои функции национальная денежная единица данной страны. При организации системы денежного обращения каждое государство объявляет национальную денежную единицу законным платежным средством на своей территории. Используя аппарат государственного принуждения, обеспечивает безусловный и беспрепятственный прием своей валюты во все без исключения платежах во всех звеньях оборота. Но участвуя во внешней торговле, страны должны оплачивать сделки по импорту в валюте другой страны. Поскольку экспортер товара должен рассчитаться со своими поставщиками, с рабочими, заплатить налоги в своей национальной валюте. Возникает противоречие, которое разрешается через механизм обратимости (конвертируемости) валют.

Конвертируемость валют как бы нейтрализует влияние национальных границ на движение товаров и факторов производства в масштабах мирового рынка. Экспортер имеет возможность превратить валютную выручку в собственные национальные деньги. А это необходимо для поддержания нормального денежного обращения внутри страны. Аналогично решается проблема для импортера товаров, подлежащих оплате в иностранной валюте - национальная валюта обменивается на требуемые средства платежа.

Таким образом, проблема конвертируемости валют возникает, когда осуществляются международные расчеты и платежи. Обратимость

валюты - это категория чисто денежного обмена (Днац.-Дин.) Но реальное осуществление этого на первый взгляд технически простого процесса требует создания целого ряда предварительных условий.

Конвертируемость валюты - это объективно необходимая предпосылка включения страны в мировую экономику, развития всех форм внешнеэкономических связей. Режим конвертируемости валюты влияет на формирование инвестиционного климата в стране. Субъекты хозяйства, нуждающиеся в капиталах, могут привлекать средства из-за рубежа. Иностранные инвесторы могут осуществлять перевод за границу заработанных в стране прибылей, реинвестировать прибыль.

Конвертируемость валюты позитивно влияет на экономику страны, стимулируя конкуренцию, позволяя сопоставлять внутренние издержки и цены с мировым уровнем. Национальная экономика получает возможность осваивать передовые технологии, подтягивать производство до уровня мировых стандартов. Малоэффективные производства, не выдержавшие иностранной конкуренции, свертываются или осуществляют структурную перестройку. В конечном счете в экономике страны происходит определенная оптимизация внутренних пропорций воспроизводства в увязке с общим состоянием мирового рынка.

Но "открытость" национальной экономики, непосредственно вытекающая из режима обратимости, может иметь для страны определенные негативные последствия. Колебания валютных курсов могут нанести убытки экспортерам или импортерам. Открытая рыночная экономика зависит от колебаний мировых цен, процентных ставок. Избежать влияния факторов конъюнктуры мирового рынка невозможно (если не отгородится от него искусственно). Поэтому при переходе к обратной валюте страна должна учитывать вероятные потери и разрабатывать меры по защите от негативных колебаний конъюнктуры мирового рынка.

Валютная обратимость в современном понимании - это валютно-финансовый режим, позволяющий во внешнеэкономических операциях более или менее свободно обменивать национальные денежные единицы на иностранные. В экономической литературе существуют различные определения валютной обратимости, но все они так или иначе сводятся к сочетанию свобод и ограничений участников валютных операций. Например, валюта считается полностью обратной, когда любой владелец любой национальной валюты располагает свободой обменять ее на любую другую валюту по преобладающему валютному курсу - постоянному или изменяющемуся. Согласно другому определению, валюта является конвертируемой, если граждане данной страны, желающие купить заграничные товары или услуги, не подвержены особым ограничениям, могут свободно продать местную валюту в обмен на иностранную на унифицированном рынке. А иностранцы

(нерезиденты), имеющие средства в местной валюте, полученной от текущих операций, могут продать их или свободно приобрести местные товары по преобладающим ценам в этой валюте.

Необходимо подчеркнуть что установление режима валютной обратимости - исключительная монополия государственной власти, реализуемая через политику финансовых органов и Центрального банка. Достижение статуса конвертируемой валюты предполагает прежде всего отмену ограничений на операции, связанные с внешней торговлей. Согласно статье VIII Устава Международного валютного фонда статус конвертируемости признается лишь за валютами тех стран-участниц, которые берут на себя особое обязательство не устанавливать ограничения на платежи и переводы по текущим международным сделкам, не имеющим целью перевод капиталов. К текущим сделкам (операциям) относятся: все платежи по внешней торговле товарами и услугами, платежи по погашению займов и процентов по ним, переводы прибылей по инвестициям, денежные переводы некоммерческого характера.

В настоящее время в разных странах устанавливаются различные валютные режимы с разной степенью свободы валютного обмена. Вследствие этого валюты пользуются большим или меньшим спросом на валютных рынках. Большинство стран, присоединившись к статье VIII Устава МВФ, установили режим частичной обратимости, распространив ее лишь на текущие международные сделки. Лишь незначительное число наиболее богатых и стабильных государств отменили валютные ограничения и на движение капиталов. Формально таких стран в конце 80-х годов было 17: США, Канада, Великобритания, ФРГ, Швейцария, Голландия, Новая Зеландия, Гонконг, Япония, Сингапур, Малайзия, Саудовская Аравия, Кувейт, Оман, Катар, Бахрейн, Объединенные Арабские Эмираты. Но, по мнению некоторых специалистов, учитывая моменты вмешательства официальных властей некоторых стран в валютные операции, большинство стран из 17-ти еще не достигли режима полной конвертируемости.

Таким образом, и настоящее время валюта реально может иметь 3 статуса: 1) замкнутая; 2) частично конвертируемая; 3) свободно конвертируемая.

Отметим также, что формальное присоединение страны к VIII статье Устава МВФ не всегда означает действительное установление обратимости валюты. Дело в том, что по условиям статьи VIII страны-участницы могут устанавливать ограничения даже по текущим операциям, но с согласия и одобрения МВФ. Сегодня более двух десятков стран используют подобную процедуру. Поэтому их валюты можно считать конвертируемой лишь условно. Это в основном страны Центральной и Латинской Америки. Вместе с тем можно наблюдать

обратное явление. Некоторые страны отменяют валютные ограничения на текущие операции. Таким образом, их валюта в принципе становится частично конвертируемой. Но по тем или иным причинам эти страны не заявляют официально о присоединении к VIII статье Устава МВФ, и поэтому остаются в составе стран с замкнутыми валютами.

С точки зрения принадлежности той или иной стране обратимость валюты может быть внешней и внутренней. В условиях внешней обратимости полная свобода обмена заработанных в данной стране денег для расчетов с за границей предоставляется только иностранным юридическим и физическим лицам (в общепринятой терминологии - нерезидентам). А граждане и юридические лица данной страны такой свободы не имеют. Внутренняя обратимость валюты означает, что резиденты данной страны без ограничений могут использовать свои накопления местной валюты для покупки иностранной валюты, ее хранения или перевода какому угодно резиденту для любой цели. А нерезиденты такой свободой не обладают. Как показывает практика, переход к конвертируемости валюты обычно начинается с внешней обратимости. Поскольку легче контролировать валютные операции, учитывая относительную немногочисленность иностранцев по сравнению с резидентами данной страны.

Таким образом, конкретный режим обратимости валюты характеризуется тем или иным сочетанием свобод и ограничений в отношении видов внешнеэкономической деятельности и их участников.

## **4.2. Валютный рынок**

Любой рынок - это прежде всего обмен ценностями. И в зависимости от характера этих ценностей в современной экономике действует сложная структура национальных и интернациональных рынков - товаров, услуг, труда, капиталов, денег. На валютных рынках обмениваются друг на друга денежные единицы разных стран. Валютные ценности обращаются на рынках в различных формах. Традиционно происходит купля-продажа чеков, векселей, наличных банкнот. Благодаря научно-техническим достижениям широкое распространение получили сделки с денежными средствами на банковских счетах, меняющих собственников с помощью телефонной, телетайпной и телексной связи.

Субъекты международного экономического оборота - экспортеры и импортеры друг с другом непосредственных расчетов обычно не ведут. Расчеты по сделкам берут на себя банковские учреждения. Именно система местных и зарубежных коммерческих банков образует

сердцевину как региональных валютных рынков, так мировой валютной торговли. Причем главную роль играют собственные валютные операции коммерческих банков, а не операции по обслуживанию промышленных и торговых фирм. Например, в начале 80-х годов XX века примерно 97% общего оборота валютных рынков США приходилось на межбанковские сделки, производимые по инициативе и за счет самих банков.

Для валютных рынков типично наличие брокерских фирм и отдельных брокеров, связанных с банковским бизнесом. Если коммерческие банки выполняют посреднические функции по отношению к фирмам, то брокеры посредничают между банками. При этом важно отметить, что услуги брокера обходятся дешевле, чем собственные поиски банком партнера.

Государственное воздействие на валютный рынок обычно осуществляется через Центральный банк. Центральный банк предписывает определенные правила игры на валютном рынке. Например, путем установления контингента продавцов и покупателей валюты, перечня разрешенных валютных операций, пределов колебаний (коридоров) валютного курса.

Измерять обороты валютных рынков довольно сложно из-за проблемы двойного счета и больших объемов сделок. По некоторым оценкам, на главных мировых валютных рынках в Нью-Йорке, Токио, Лондоне и Франкфурте ежедневный объем сделок составляет 200 млрд. долларов. Кроме названных центров, важную роль в валютной торговле играют Париж, Цюрих, Бахрейн, Гонконг и Сингапур. Связанные друг с другом новейшими телекоммуникационными системами, валютные центры образуют кругосветную и круглосуточную сеть. Любой клиент может купить или продать валюту в любое время, независимо от местонахождения участников сделки. Общий оборот мировой валютной торговли оценивается огромной суммой 100 трлн. долл. в год и постоянно растет.

Валютные операции, в отличие от товарной или фондовой биржи, не сосредоточены в каком-то определенном здании или помещении. Они проводятся большим числом банков, сосредоточенных обычно в столицах и других финансовых центрах. То, что обычно понимается под валютным рынком, на самом деле есть сеть телекоммуникаций между ведущими банками главных торговых стран мира.

Существует три категории участников валютного рынка в зависимости от целей купли-продажи валюты. Соответственно существуют три основных разновидности валютного рынка.

#### *1. Клиринг (рынок спот)*

На этом рынке валюта покупается и продается для целей внешней торговли. По сути это означает клиринговые услуги, помогая каждой стороне закончить сделку с наиболее предпочтительной валютой.

Хотя сделки, связанные с внешней торговлей составляют большую часть валютного рынка, они не являются единственным видом сделок, порождающих спрос и предложение валют. Например, многие граждане покупают иностранную валюту и соответственно создают спрос на нее, чтобы сделать переводы и денежные подарки родственникам в другой стране.

## *2. Страхование валютных рисков (хеджирование)*

Страхование валютных рисков (как и спекуляция) происходит на срочном валютном рынке. В отличие от рынка спот, купля-продажа валюты на срочном рынке происходит на основе будущих колебаний валютного курса.

Предположим, вы управляете финансовыми активами одной из американских фирм. Фирма получила 100 тыс. ф.ст., в чеках на депозит в Лондоне за продажу своих товаров в Англии. Фирма желает иметь эти деньги наличными через 3 месяца, но тогда она будет иметь валютный риск. Цена фунта, которая сейчас, предположим, 1,1740 долларов за фунт, может упасть или повыситься за следующие 3 месяца. Допустим, фирма не желает рисковать. Она может заключить соглашение о продаже фунтов через 3 месяца по курсу 1,1740. Хотя будущий курс спот может отклониться от цены срочного (форвардного) контракта вверх или вниз. В этом смысле срочный валютный курс похож на срочные цены сырьевых товаров или предварительное бронирование мест в отеле.

## *3. Валютная спекуляция*

Спекуляция означает взятие на себя валютных обязательств, будущая стоимость которых в местной валюте неизвестна. Валютный рынок позволяет торговать валютой как спекулянтам, так и страхователям активов. Практически нет критериев, по которым рынок разделял бы эти две группы участников. Например, фирма США, которой перевели 100 тыс. ф.ст. в Лондон, имеет возможность спекулировать в фунтах. Она может не продавать фунты сейчас, а держать их в Великобритании, зарабатывая проценты на трехмесячном депозите и рассчитывая цену фунтов в долларах (включая проценты) через 3 месяца.

Срочный рынок также предоставляет дополнительные возможности для спекуляции. Спекулянты могут действовать, даже не имея под рукой необходимой валюты.

Допустим, по прогнозу фунт упадет с 1,1740 долл. в марте до 0,70 долл. в июне. В этой ситуации можно соединиться с валютным дилером и заключить соглашение на продажу 10 млн. ф.ст. на 90 дней по срочному курсу 1,1623 долл. Если дилер поверит в ваши возможности выполнить срочные обязательства в июне, не нужно даже иметь деньги в марте. Достаточно подписать срочный контракт. Как добыть 10 млн. ф.ст. в июне? За два дня до истечения контракта в июне достаточно показать какому-либо банку, что у вас есть срочный контракт, по которому дилер должен выплатить вам 11,623 млн. долл. за ваши 10 млн.ф.ст. через 2 дня. Так как курс фунта упал до 0,70 долл. на рынке спот, банк с удовольствием примет ваш контракт в качестве обеспечения ссуды. Эту ссуду банк предоставит вам на 7 млн.долл. Заплатив банку небольшие проценты, вы используете 7 млн.долл. для покупки 10 тыс. ф-ст., которые вы немедленно обменяете на 11,623 млн.долл., гарантированные контрактом. Чистый доход за усилия в несколько минут и за хорошее предвидение составит 4,623 млн. долл.

#### **4.3.Валютный курс. Свободно плавающие валютные курсы**

Как и на любом рынке, на валютном рынке концентрируются спрос на валюту и ее предложение и формируется цена валюты как особого товара. Цена единицы иностранной валюты, выраженная в национальной валюте - это обменный (валютный) курс. Таким образом, валютный курс выражает соотношение между денежными организациями разных стран.

В международной банковской практике применяются **прямая и обратная** котировки. При этом в торговле валютой на межбанковском рынке котировка дается с точностью (за исключением отдельных валют) до четырех знаков после запятой. При прямой котировке определенная сумма иностранной валюты (как правило, 100 единиц) служит основанием для выражения величины соответствующей суммы национальной валюты. Например курс 72,5505 швейцарских франков за голландский гульден означает, что за 100 голландских гульденов дают 72,5505 швейцарских франков.

Обратная (косвенная) котировка применяется реже. Основой в этом случае служит твердая сумма национальной валюты. Косвенная котировка является величиной, обратной прямой котировке. Она типична почти исключительно для Великобритании. Косвенная котировка выглядит следующим образом: 1 ф.ст. за 1,5034 долл. США.

В банковской практике различают курс покупателя, по которому банк покупает валюту и курс продавца, по которому банк продает валюту. В этой связи котировка приобретает вид: 1,6655-1,6660

немецкой марки за 1 долл.США. Первое число - это курс покупателя, второе число - курс продавца. Разница между курсами продавца и покупателя используется для покрытия издержек банка и содержит обычно банковскую прибыль. Но установленной величины этой разницы, именуемой маржой, не существует. Для каждой конкретной валютной сделки она зависит от времени и места осуществления этой сделки.

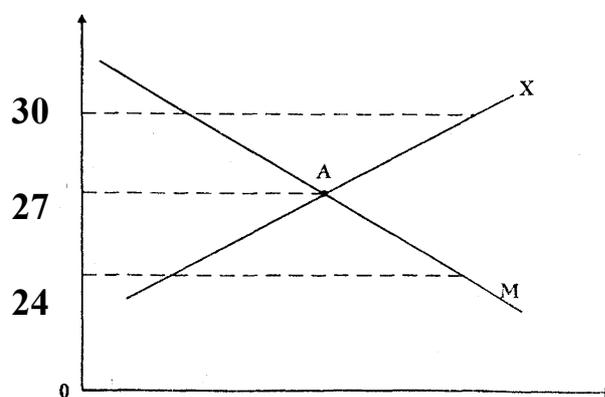
С середины 50-х г. курс национальных валют устанавливался, как правило, к доллару США. Это обусловлено тем, что более 50% объема мировой торговли фиксируется в долларах. Курсы национальных валют рассчитываются исходя из курса к доллару. Например, если швейцарский банк желает получить курс швейцарского франка к шведской кроне, то он учитывает курсы обеих валют к доллару и затем выводит кросс-курс швейцарского франка к шведской кроне:

$$\begin{aligned} X \text{ швейцарских франков} &= 100 \text{ шведским кронам} \\ 3,7946 \text{ шведской кроны} &= 1 \text{ долл.} \\ 1 \text{ долл.} &= 1,9872 \text{ швейцарских франка;} \\ 100 \text{ шведских крон} &= \frac{100 \times 1,9872}{3,7946} = 52,369 \text{ швейцарских франка.} \end{aligned}$$

В целом система валютных курсов - это набор правил, посредством которых описывается роль Центрального банка на валютном рынке. Частными случаями систем являются жестко фиксированные валютные курсы и абсолютно гибкие валютные курсы, которые устанавливаются на валютных рынках без вмешательства Центрального банка.

Анализируя эту проблему, предположим, что иностранная валюта используется только в сделках по экспорту или импорту товаров и услуг. Импортёры создают спрос на иностранную валюту. Экспорт, наоборот, представляет источник предложения иностранной валюты. На валютном рынке предложение иностранной валюты взаимодействует со спросом со стороны импорта. В результате устанавливается определенный валютный курс. На рис. 10 показан рынок иностранной валюты - доллара. На вертикальной оси откладываем валютный курс - рублевую цену единицы иностранной валюты (доллара). Чем выше валютный курс, тем больше рублей мы должны заплатить за доллар. Рост курса доллара на рисунке, следовательно, соответствует удешевлению рубля (удорожанию доллара). А движение вниз отражает удорожание рубля (удешевление доллара).

### **Курс доллара, рублей за 1 доллар**



*Рис. 10 Рынок иностранной валюты*

На горизонтальной оси откладываем количество иностранной валюты (доллара). Предложение доллара - общая стоимость экспортных доходов, оцененная в рублях. Если российские экспортеры при определенном валютном курсе доллара зарабатывают 5 трлн. руб. иностранной валюты, то предложение долларов при этом валютном курсе будет оценено в 5 трлн.руб. Аналогичным образом спрос на доллары представляет собой общую стоимость импорта, оцененную в рублях. Таким образом, на горизонтальной оси мы показываем ценность доходов от экспорта в рублях и расходов на импорт.

Кривая X показывает российские поступления от экспорта, оцененные в рублях. Чем выше курс доллара, тем дешевле наш экспорт для иностранцев и тем выше их спрос. Предположим, что спрос иностранцев на российские товары эластичен. Следовательно, их рублевые расходы на российские товары растут при увеличении курса доллара. Поэтому кривая X направлена вправо вверх. Российский спрос на импорт показан кривой M. Когда курс доллара падает (а рубль - растет), импорт становится дешевле для России. В результате растет величина спроса на доллары, что показывает кривая M. Равновесие рынка доллара достигается в точке A. Этой точке соответствует курс 27 рублей за доллар. При любом более высоком курсе доллара (например 30 рублей за доллар) наблюдается излишек предложения долларов. Курс доллара начинает падать. При более высоком валютном курсе, например, при 24 рубля за доллар спрос на доллары превышает их предложение. И курс доллара растет.

При построении кривой предложения X предлагалось, что величина совокупного спроса иностранцев, а также внутренние и внешние цены остаются постоянными. Если цены постоянны, то удешевление рубля с 27 до 30 рублей за доллар ведет к относительному удешевлению российских товаров за границей. Поэтому спрос на российские товары и расходы на экспорт возрастут. Эту ситуацию можно проиллюстрировать на примере табл.7. В ней в качестве примера взят двигатель,

производимый в России.

Таблица 7

**Влияние изменений валютных курсов на относительные цены**

Цена российского двигателя, руб.	Курс доллара, руб./долл.	Цена российского двигателя, долларов
27 тыс.	27	1000
27 тыс.	30	900

Этот двигатель стоит в России 27 тыс руб. Цена его в долларах равна цене в рублях, деленной на рублевую цену доллара:

$Ц \text{ долл.} = 27 \text{ тыс руб.} / 27 \text{ руб.} = 1000 \text{ долл.}$  При росте курса доллара до 30 рублей двигатель будет стоить 900 долларов ( $Ц \text{ долл.} = 27 \text{ тыс. руб.} / 30 \text{ руб.}$ ). Удешевление рубля делает отечественные двигатели дешевле. А следовательно, конкурентоспособнее по сравнению с иностранной продукцией. Это увеличивает спрос со стороны иностранцев на российские двигатели. Направленная вправо вверх кривая предложения  $X$  показывает эту реакцию иностранного спроса на рост конкурентоспособности отечественных товаров в связи с ростом курса доллара.

Рост курса доллара ведет к сокращению расходов на импорт в связи с относительным удорожанием импортных товаров.

В режиме свободного плавания валютный курс является ценой, которая характеризует равновесие валютного рынка. Если, например, курс доллара растет, то возникает превышение доходов от экспорта над расходами на импорт.

**4.4. Фиксированные валютные курсы. Золотой стандарт.**

Наиболее характерным примером фиксированных валютных курсов является "золотой стандарт". Существуют три основных правила золотого стандарта:

- 1) государство фиксирует цену золота, а следовательно, ценность своей валюты в золотом выражении;
- 2) государство поддерживает конвертируемость национальной валюты в золото;
- 3) государство придерживается политики золотого обеспечения, или стопроцентного покрытия. Это означает, что у государства есть запасы золота, по крайней мере равные по стоимости выпущенному в обращение количеству денег.

Таким образом, идея стопроцентного покрытия является основополагающим элементом денежной системы, основанной на золотом стандарте. В табл.8 приведен баланс Центрального банка при золотом стандарте.

Таблица 8

**Баланс Центрального банка при золотом стандарте**

<b>Активы</b>	<b>Пассивы</b>
Золото	Банкноты

Приведенный баланс по ряду элементов отличается от баланса современных центральных банков. Как видим, в нем нет банковских депозитов, банк не хранит государственных облигаций, все иностранные активы имеют форму золота, а не иностранной валюты.

Предположим, что население принимает решение купить у Центрального банка золото на 1 млн. рублей. При наличии 100%-го покрытия государство теряет 1 млн. рублей в золоте. Поэтому оно должно уменьшить свои пассивы (количество банкнот) на ту же сумму в 1 млн. рублей. Эти банкноты кладутся на хранение или уничтожаются. Таким образом, мы видим, что сокращение запасов золота в Центральном банке ведет к сокращению выпущенной в обращение массы денег в пропорции один к одному.

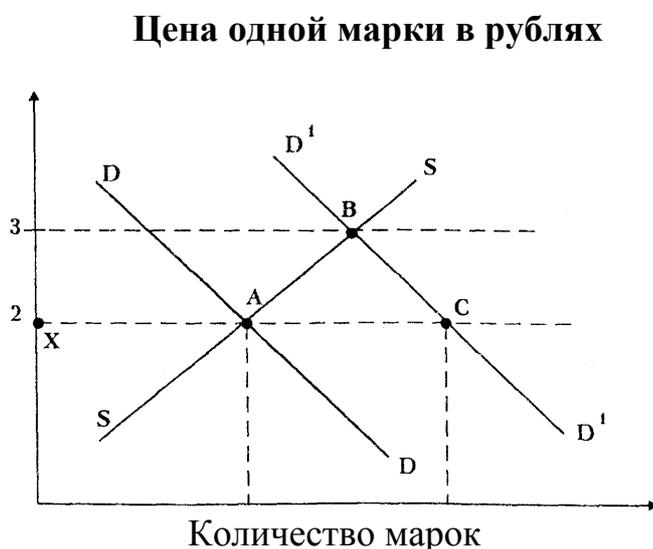
В условиях золотого стандарта государство устанавливает паритетную стоимость золота. Паритетная стоимость золота - это установленная государством цена золота в национальной валюте. Например, с 1933 г. до 60-х годов цена золота была 35 долл. за унцию. Соответственно, если установить золотое содержание национальной валюты, то различные валюты будут иметь фиксированное соотношение между собой. Например, Россия приравнивает стоимость рубля к 1 г. золота. А Германия приравнивает стоимость марки к 2 г. золота. Это означает, что 1 немецкая марка стоит 2 рубля или 1 рубль стоит 0,5 немецкой марки. Причина такого валютного курса марки очевидна. Никто в России не станет платить больше, чем 2 рубля за марку. Поскольку всегда можно купить 2 грамма золота за 2 рубля, переправить его в Германию и продать за 1 марку. Соответственно, и немцы не станут платить больше одной марки за 2 рубля.

Необходимо отметить принципиальное отличие механизмов приспособления валютного рынка при свободно плавающих и фиксированных курсах при золотом стандарте. Плавающий курс играет роль, аналогичную цене товара на любом рынке. Колебания спроса и предложения вызывают его изменения. Золотой стандарт ведет к изменениям во внутренней денежной массе разных стран. А это влияет

на изменения цен, процентных ставок, реальных объемов национального производства и занятости.

Золотой стандарт - один из вариантов фиксированного валютного курса. Дело в том, что фиксация валютного курса на каком-то уровне возможна и без золотого паритета. Правительства могут официально зафиксировать курс рубля, например, на уровне 27 рублей за доллар.

Но основная проблема заключается в том, что фиксируя курс рубля к доллару, правительство не может зафиксировать спрос и предложение доллара. Поскольку спрос и предложение постоянно колеблется, правительство должно прямо или косвенно вмешиваться в дела валютного рынка для стабилизации валютного курса. Рассмотрим рисунок 12. Предположим, что спрос России на марки поднялся с  $DD$  до  $D^1 D^1$ . Российское правительство поддерживает курс марки на уровне 2 рубля за марку.



*Рис. 12* Корректировка в условиях фиксированных валютных курсов

Если спрос на марку вырос до уровня  $D^1 D^1$ , это означает, что равновесие рынка должно быть на уровне 3 рубля за марку. Как российское правительство может компенсировать дефицит марок? Это можно сделать, изменив спрос или предложение, либо и то и другое таким образом, чтобы графики пересекались при курсе 2 рубля за марку. Для решения этой задачи есть несколько способов.

#### *1. Использование резервов*

Наиболее приемлемый способ - манипулирование официальными резервами. Валютные резервы - запасы иностранной валюты, которыми владеют отдельные государства. Резервы образуются благодаря ситуации, когда был, например, избыток марок. И правительство России успело сделать "сбережения". То есть правительство России могло бы сдвинуть линию предложения марок  $SS$  вправо так, чтобы она пересекла  $D^1 D^1$  в точке  $C$  (сохранив тем самым валютный курс 2 рубля==1 марке.).

В роли "мировых денег", или в качестве резервов обычно используется золото. Например, российское правительство может получить марки, продав Германии определенное количество золота.

## *2. Внешнеторговая политика*

Возможны меры прямого контроля торговых и финансовых потоков. В условиях дефицита марок Россия может пойти на поддержание валютного курса на уровне 2 рубля = 1 марка за счет ограничения импорта, что снижает спрос на марки. Одновременно поощряется экспорт (тем самым увеличивается предложение марок). Недостаток этих мер заключается в том, что они сокращают объем мировой торговли, деформируют ее структуру и торговые связи.

## *3. Валютный контроль*

Правительство России может попытаться справиться с проблемой дефицита марок, обязав продавать ему всю выручку в марках российских экспортеров. После этого правительство, в свою очередь, распределит или ратионирует этот запас марок (ХА на рис.12) между различными российскими импортерами, которым требуются марки в количестве ХС. Таким способом правительство России ограничит импорт из Германии тем количеством марок, которое получено от российского экспорта. Поэтому спрос на марки в России в количестве АС окажется неудовлетворенным. Недостатки системы валютного контроля в том, что он нарушает сложившиеся на основе сравнительных преимуществ связи международной торговли. Кроме того, возникает дискриминация импортеров, злоупотребления в контролирующих органах. На почве распределения всегда расцветает коррупция. Следует также учитывать ущемление свободы потребительского выбора.

Изменения валютных курсов называются по-разному. Это зависит от преобладающего в стране валютного режима. При системе плавающих курсов понижение цены равновесия валюты называется *о б е с ц е н е н и е м*, а повышение - *у д о р о ж а н и е м*. При системе фиксированных курсов указанные процессы называются *д е в а л ь в а ц и е й* и *р е в а л ь в а ц и е й*.

Девальвация своей валюты повышает цену иностранной валюты. В результате иностранные товары становятся относительно более дорогими по сравнению с отечественными. (Аналогично ревальвация снижает цену иностранной валюты).

## **4.5. Факторы, определяющие валютные курсы**

В настоящее время невозможно анализировать валютные курсы без

изучения национальных денежных рынков. Колебания валютных курсов, девальвации и ревальвации в конечном счете являются результатом изменения соотношения между национальными денежными единицами. "Иностранная валюта" - это вся денежная масса иностранного государства, а не только рабочие остатки банков в иностранной валюте.

Поэтому относительное состояние денежных масс различных стран влияет на валютные курсы.

За границей, как и на национальном рынке, стоимость валюты тем меньше, чем больше ее находится в обращении. Например гиперинфляция денежного предложения в Израиле, латиноамериканских странах - Аргентине, Бразилии, Боливии (в недавнем прошлом) дает ключ к пониманию причин их резкого обесценения.

Как известно, спрос на деньги тесно увязан с уровнем производства ВВП. Желая купить часть ВВП, созданного в ФРГ, предпочтет иметь на руках немецкие марки независимо от страны проживания. То есть спрос на немецкие марки есть спрос на право покупки части ВВП Германии. Этот спрос должен быть пропорционален ВВП данной страны независимо от места происхождения спроса. Однако для понимания природы валютного курса недостаточно просто указать на связь уровня ВВП и спроса на валюту. Главная задача заключается в выявлении связи между различными валютами. Очевидно, что эта связь просматривается прежде всего в сфере международной торговли и ценообразования. Поэтому обратимся к наиболее известной гипотезе, формулирующей первый фактор формирования валютных курсов:

### *1. Паритет покупательной способности валют*

Согласно данной теории, товары-субституты в международной торговле должны иметь во всех странах одинаковые цены, исчисленные в одной и той же валюте. Это должно проявляться в долгосрочном периоде, достаточном для приведения экономики в состояние равновесия после длительных потрясений. Предположение о том, что международная торговля сглаживает разницу в тенденциях движения цен основных товаров привело к гипотезе паритета покупательной способности. Эта теория связала цены в национальной валюте с валютными курсами. Теоретически такой паритет как соотношение национальных уровней цен в двух странах или группе стран существует. Его можно даже оценить количественно, сопоставив цены представительных массивов товаров и услуг в разных странах ("потребительские корзины").

Формула валютного курса согласно теории паритета покупательной способности следующая:

$$Z = P / P_1 ,$$

где  $Z$  - валютный курс иностранной валюты;

$P$  - уровень цен в рассматриваемой стране;

$P_1$  - уровень цен в стране иностранной валюты.

Например, предположим, цена "потребительской корзины" в США - 4000 долл., в ФРГ - 6000 марок. Тогда курс немецкой марки:

$$Z = 4000 \text{ долл} : 6000 \text{ марок} = 0,67 \text{ долл.}$$

В краткосрочном периоде (несколько лет) динамика внутренних цен и валютных курсов не соответствовали друг другу. Например, между 1974 г. и 1977 г. отношение потребительских цен в США/Великобритании ( $P$ ) снизилось на 30% из-за высоких темпов инфляции в Великобритании. Согласно теории следовало ожидать 30%-ного падения фунта. И он действительно упал на 32% - с 2,50 до 1,70 долл. Но с 1977 г. закон паритета покупательной способности не соответствовал ценовым тенденциям. Уровень ежегодной инфляции в Великобритании постоянно превышал на 2% инфляцию в США. Согласно теории, долларовая цена фунта должна была падать на 2% в год. Но с 1977 г. по 1980 г. фунт повысился на 40% (с 1,70 до 2,38 долл). С 1980 по 1985 он упал на 54% (с 2,38 до 1,10 долл.) - значительно ниже уровня, рассчитанного по этой теории для 1985 г. (около 1,4 долл.) на базе 1973 г. Таким образом, для понимания причин формирования и колебаний валютных курсов теория паритета покупательной способности полезна в долгосрочном аспекте. Для объяснения краткосрочных тенденций необходимо принимать во внимание и ряд других факторов.

К таковым относятся:

## *2. Изменение реального дохода*

Предположим, реальный доход в США увеличился на 10% больше, чем это произошло бы в обычных условиях. Например, это случилось после обнаружения и начала разработки новых нефтяных и газовых месторождений на Севере Аляски. Дополнительные продажи нефти и газа стимулировали бы новый спрос на доллары. Согласно количественной теории денег, 10%-ный рост национального дохода страны в результате новых продаж товаров ведет к 10%-ному росту спроса на доллары для совершения сделок. На рис. 13 показано изменение спроса на доллары на валютном рынке (цифры условные).

## Валютный курс, рублей за долл.

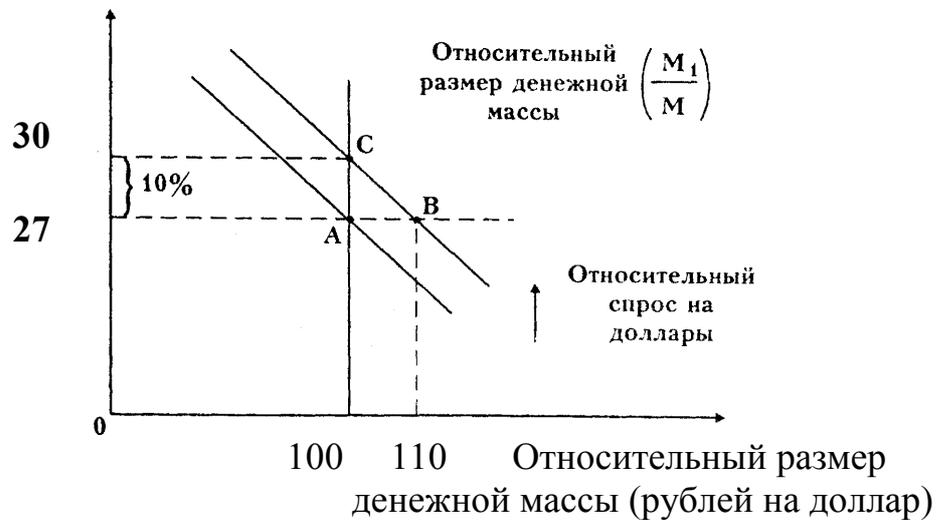


Рис.13. Сдвиги в спросе на деньги

На графике спрос на доллары повысился с 100 до 110 от общего объема рублевой массы в точке В. Но этот спрос не может быть удовлетворен, поскольку денежная масса США по-прежнему составляет 100 единиц. В результате возникает ажиотаж вокруг долларов.

Стоимость доллара растет с 27 до 30 рублей в точке С. Повышение валютного курса приблизительно равно увеличению реального дохода.

Но национальный доход не является независимой составляющей, которая может сама по себе меняться. То, что влияет на национальный доход, влияет и на валютный курс. В примере с месторождениями нефти и газа реальный национальный доход возрос из-за фактора, лежащего на стороне предложения. Но допустим, что реальный национальный доход США вырос в результате дополнительных расходов правительства или изменения совокупного спроса. Такого рода изменения могут не повлиять на курс доллара. Более того курс доллара может снизиться, если американские потребители будут покупать больше иностранных товаров. Нарращивание импорта может привести к обесценению национальной валюты, так как вырастет спрос на иностранную валюту.

### 3. Изменения в потребительских предпочтениях

Изменения потребительских предпочтений могут изменить спрос или предложение иностранной валюты, а следовательно и валютные курсы. Например, если японские телевизоры становятся более

привлекательными для американских покупателей, то они покупая больше телевизоров, поставят больше долларов на валютные рынки. И курс доллара снизится (иены, соответственно, возрастет). Наоборот, если американские товары станут более популярны в Японии, курс доллара по отношению к иене возрастет.

#### *4. Различия процентных ставок*

Валютные курсы весьма чувствительны к изменениям процентных ставок. Более высокие ставки, например, в США по сравнению с Германией, при прочих равных условиях, делают доллар более привлекательным для инвесторов, желающих поместить свои активы на долларовый депозит. На валютном рынке возрастает спрос на доллары и курс доллара повышается. При понижении процентных ставок в США, наоборот, возникает тенденция к понижению курса доллара.

Анализируя влияние процентных ставок на валютный курс необходимо учитывать, что данная закономерность справедлива для реального, а не номинального уровня процента.

$$R^r = R^N - \Delta P;$$

где  $R^r$  - реальный уровень процента;

$R^N$  - номинальный уровень процента;

$\Delta P$  - процентное изменение цен.

#### *5. Ожидания, связанные с будущими изменениями валютных курсов*

Предположим, что экономика США:

а) станет расти быстрее, чем японская;

б) столкнется с более высокой инфляцией, чем Япония;

в) будет иметь более низкие реальные процентные ставки, чем

Япония.

Эти прогнозы позволяют ожидать, что в будущем курс доллара снизится, а курс иены возрастет. Следовательно, держатели долларов попытаются перевести их в иены. Это повысит спрос на иены и понизит курс доллара.

#### *6. Изменения денежной массы в стране*

Замедление темпов роста денежной массы в стране означает относительное сокращение предложения национальной валюты на валютных рынках (например, денежная масса в долларах в США снизилась). В результате курс доллара должен повысится, причем в долгосрочном периоде, допустим 10%-ное снижение денежной массы должно привести к 10%-ному росту курса данной валюты.

#### *7. Торговый баланс страны*

Пассивный торговый баланс показывает, что страна больше покупает за границей, чем продает. Следовательно, на валютном рынке

со стороны участников торговых операций растет предложение национальной валюты и растет спрос на иностранную. А это ведет к падению курса национальной валюты. При активном торговом балансе страна обеспечивает приток иностранной валюты.

Растущее предложение иностранной валюты по сравнению с национальной ведет к росту курса национальной валюты.

Весьма существенно, что колебания валютных курсов влияют на эффективность экспорта и импорта. Падение курса национальной валюты делает более выгодным экспорт и менее выгодным импорт. И наоборот: рост курса национальной валюты снижает эффективность экспорта, но делает более выгодным импорт.

Пример: При падении курса рубля за месяц с 27 руб. до 30 руб. за доллар США (на 10%) российский экспортер нефти получит рублевую выручку на 10% больше, чем месяц назад. А импортер вынужден будет заплатить в рублях на 10% больше, чтобы купить доллары и рассчитаться за поставленные товары.

Таким образом, колебания валютных курсов, влияя на эффективность экспортно-импортных операций, ведут к изменениям состояния торгового баланса страны: падение курса и национальной валюты способствует возникновению активного торгового баланса, рост курса национальной валюты - пассивного торгового баланса.

Как видим, на формирование валютного курса влияют факторы, действующие в разном направлении. Поэтому основу современного валютного курса образует не какая-то конкретная ценность или соотношение ценностей, а целый комплекс cursoобразующих факторов. Но важно то, что эти факторы проявляют себя через спрос и предложение на валютном рынке. Это позволяет, во-первых, в какой-то мере прогнозировать динамику валютных курсов, а, во-вторых, влиять на их формирование посредством мер экономической политики. Валютная политика - одна из самых сложных, гибких и важных составляющих экономической политики. На практике любая страна не может допустить неконтролируемых изменений курса своей валюты. Поэтому все страны в той или иной мере, различными способами осуществляют регулирование валютного курса. Многие страны осуществляют регулирование валютного курса методом "управляемого плавания". (Сегодня этот режим используют более 60 государств).

Политика управляемого плавания включает:

1. "Валютные интервенции" Центрального банка стране с целью корректировки динамики валютного курса. Она представляет собой продажу или покупку на открытом рынке иностранной валюты для сглаживания краткосрочных значительных колебаний. Колебания нередко провоцируются спекулятивными операциями. Например, в "черный вторник" 11 октября 1994 г. в России курс рубля упал по

отношению к доллару на 900 рублей (почти за 20%). Спрос на доллары значительно превысил их предложение. На следующий день Центральный банк России, "выбросив" на рынок большую сумму долларов, вернул рынок доллара на предшествующий падению уровень равновесия.

## 2. Денежно-кредитная политика

При ужесточении денежно-кредитной политики ограничивается рост денежной массы, а значит, относительно сокращается предложение национальной валюты. Соответственно, это ведет к повышению курса.

## Литература

Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей - М., 1992.

Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. - М., 1998.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. /Под ред. Л.Н.Красавиной. - М., 1994.

Основы внешнеэкономических знаний. /Под ред. И.П. Фаминского - М., 1994.

Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. - М., 1994.

## 5.Международное движение капитала.

### 5.1.Сущность и формы международного движения капитала.

#### Причины международного движения капитала.

Капитал является одним из факторов производства. Иными словами, это один из видов ресурсов, которые необходимо затратить для производства товара.

По источникам происхождения капитал, осуществляющий международное движение, можно подразделить на *официальный и частный*.

*Официальный капитал* представляет собой средства государственного бюджета, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению правительств, а также по решению межправительственных организаций. К этой категории относятся все государственные займы, ссуды, дары (гранты), помощь, которая предоставляется одной страной другой стране на основе межправительственных соглашений. Официальным считается также капитал, которым распоряжаются международные межправительственные организации от лица своих членов (кредиты МВФ, расходы ООН на поддержание мира и т.п.). Решения о

международном движении такого капитала принимаются правительством и парламентом.

*Частный капитал* (негосударственный капитал) – это средства частных фирм, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению руководящих органов этих организаций. Однако эти решения должны соответствовать тем законодательным нормам о международном движении капитала, которые устанавливают государственные регулирующие органы страны, из которой вывозится капитал, а так же принимающей страны.

Движение капитала по своей сути отличается от движения товаров. Внешняя торговля имеет целью извлечение прибыли от факта продажи товара за рубеж. Международное движение капитала предполагает помещение капитала за рубежом с целью его функционирования там и извлечения прибыли или получения дохода в форме процента.

Инвестиции считаются международными, если инвестируемый капитал пересекает государственную границу. Международное движение капитала представляет собой финансовую операцию, обычно оно предполагает движение финансовых потоков между различными коммерческими фирмами или государственными организациями, связанное с пересечением государственных границ. Однако бывают случаи, когда машины и оборудование перевозятся в другую страну в качестве вклада в уставный капитал вновь создаваемой или приобретаемой фирмы. Данная сделка будет рассматриваться как перемещение капитала.

Международные инвестиции могут осуществляться в двух основных формах: производительного (предпринимательского) капитала и ссудного капитала.

### 1. Производительный ( предпринимательский) капитал.

Это капитал, вложенный непосредственно в производство с целью получения прибыли. В качестве предпринимательского чаще всего используется частный капитал, но и государство может вкладывать средства за рубежом.

Можно выделить следующие основные причины зарубежных инвестиций предпринимательского капитала:

1. стремление разместить капитал там, где он будет приносить максимальную прибыль.

Перемещение предпринимательского капитала за рубеж может быть обусловлено тем, что производство товаров на месте оказывается более дешевым способом обслуживания иностранного рынка из-за экономии на транспортных расходах.

Страна, принимающая иностранный капитал, может быть местом наиболее дешевого производства тех или иных товаров с целью их

поставки на мировой рынок. Например, компания "Форд" не производит в настоящее время на территории США ни одного автомобиля. Основное производство этой компании переместилось из американского города Детройта в азиатские и арабские страны. Компания "Истмен Кодак" также переместила производство фотоаппаратов с территории США в азиатские и арабские страны, т.к. там имеется дешевая рабочая сила и близость рынков сбыта продукции.

Для продажи технически сложных товаров в настоящее время большое значение имеет наличие послепродажного консультационного и технического обслуживания. Но нередко иметь собственное производство такого товара в стране выгоднее, чем организовывать там чисто сбытовую инфраструктуру или пользоваться услугами посредников.

Если речь идет о продаже услуг, то зарубежные инвестиции будут связаны со спецификой данного товара, так как продать услугу покупателю – это оказать ее на месте.

2. Стремление сократить уровень налогообложения. При прочих равных издержках фирмы стремятся разместить свои производства в странах с минимальными ставками налогообложения.

Фирмы также используют механизм «трансфертных цен» (т.е. внутрифирменных цен) для того, чтобы переместить свои объявляемые прибыли в страны с льготным налогообложением. С этой целью корпорация может установить заниженные цены на услуги или комплектующие изделия, поставляемые филиалу, который находится в стране с более льготным налоговым режимом, чем тот, из которого идут поставки. В результате наибольшая сумма прибыли формируется по отчетам в странах, где сумма налогов будет меньше. Таким образом сокращается общая сумма налогов, уплачиваемых корпорацией в целом.

Производительный капитал подразделяется на прямые инвестиции и портфельные инвестиции.

Прямые иностранные инвестиции - это либо создание собственного предприятия за границей, либо покупка контрольного пакета акций зарубежного предприятия.

Портфельные инвестиции - это покупка акций предприятия в объеме, который не предоставляет права участвовать в управлении данной компанией.

В настоящее время акции многих компаний в значительной мере распылены, и, как правило, контрольный пакет составляет менее 50% акций предприятия. Бывает, что владение даже 5% акций предоставляет владельцу право решающего голоса в управлении, так как остальные владельцы имеют гораздо меньшие пакеты акций.

В связи с этим, для удобства статистического сбора данных в Европе к прямым инвестициям относят такие, которые составляют 25 и

более процентов в уставном капитале. Если эта доля менее 25 процентов, то инвестиции считаются портфельными.

В США прямыми считаются инвестиции с долей 10 и более процентов в уставном капитале предприятия. Если доля инвестиций составляет менее 10 процентов, то они относятся к портфельным.

Производя прямые зарубежные инвестиции, компания, по существу, создает зарубежный филиал. Такой филиал может иметь различные организационные формы. Это может быть дочерняя компания, ассоциированная компания, отделение.

*Дочерняя компания* регистрируется за рубежом как самостоятельное юридическое лицо, имеет собственный баланс доходов и расходов. Однако родительская компания осуществляет над ней контроль, так как обладает контрольным пакетом акций дочерней компании или же 100% ее капитала. Дочерняя компания нередко получает доступ к управленческим навыкам, секретам технологии, право использовать торговую марку родительской компании. Но, вместе с тем, ее деятельность на рынках сбыта регулируется дочерней компанией.

*Ассоциированная компания* отличается от дочерней тем, что находится не под контролем, а под влиянием родительской фирмы, так как родительской фирме принадлежит пакет акций менее контрольного.

*Отделение* компании за рубежом не является самостоятельной компанией, у него нет собственного баланса, оно полностью принадлежит родительской компании, действует только под ее руководством. По существу, клиент, имеющий дело с отделением какой-либо компании, имеет дело с родительской компанией, которая несет всю ответственность за деятельность своего отделения.

2. Ссудный капитал. Формой международного движения ссудного капитала является международный кредит, то есть денежный капитал, отдаваемый собственником в ссуду, приносящий процент и обслуживающий кругооборот функционирующего капитала.

Его основные принципы:

1. возвратность (иначе это было бы субсидирование);
2. срочность – ссуду необходимо вернуть в оговоренный срок;
3. платность, то есть выплата процентов за пользование кредитом.

Величина процента может дифференцироваться в зависимости от условий кредитного соглашения;

4. обеспеченность, т.е. материальные гарантии погашения кредита.

В международных масштабах в качестве ссудного используется как официальный, так и частный капитал. В качестве кредиторов и должников могут выступать частные предприниматели, банки, государства, предоставляющие займы другим странам, международные организации.

В зависимости от главных признаков, характеризующих отдельные стороны кредитных отношений, можно произвести несколько различных видов классификаций форм международного кредита.

1) по видам:

- товарные кредиты, предоставляемые экспортерами импортерам;
- валютные, выдаваемые банками в денежной форме.

2) по валюте займа:

- кредиты в валюте страны-должника;
- кредиты в валюте страны-кредитора;
- кредиты в валюте третьей страны;
- кредиты в международной счетной единице (СДР).

3) по срокам:

- сверхсрочные - суточные, недельные, до трех месяцев;
- краткосрочные - до одного года;
- среднесрочные - от одного года до пяти лет;
- долгосрочные - свыше пяти лет.

4) по обеспеченности:

- обеспеченные (товарными документами, векселями, ценными бумагами, недвижимостью и др.);
- бланковые - под обязательства должника (простой вексель).

5) по форме предоставления кредита:

- наличные, зачисляемые на счет и в распоряжение должника;
- в безналичной форме (переводные векселя, депозитные сертификаты и др.).

## **5.2. Особенности прямых зарубежных инвестиций. Регулирование международного движения предпринимательского капитала.**

Иностранные инвестиции регулируются как в национальном, так и в международном масштабе, и способы их регулирования можно подразделить на два уровня: национально-правовой и международно-правовой.

Национально-правовое регулирование основано, прежде всего, на использовании в каждой стране норм и институтов традиционных отраслей права (административное, гражданское и др.). Но в связи с интенсивным развитием международного инвестиционного процесса, сегодня во многих странах имеется специальное законодательство в виде инвестиционных законов и кодексов. Основу такого законодательства составляют условия инвестирования, а также правовые гарантии для иностранных инвесторов в принимающей стране. В рамках этих гарантий происходит учет взаимных интересов принимающей страны и иностранного инвестора.

В большинстве развитых стран законодательство включает положения, которые предоставляют иностранным инвесторам

(юридическим и физическим лицам) национальный режим принимающей страны, т.е. закрепляется отсутствие дискриминации иностранных инвесторов по сравнению с местными.

Однако законодательство, как правило, вводит определенные ограничения исходя из необходимости обеспечения национальной безопасности. По этой причине многие страны закрепили в своих законах определенные отрасли исключительно или предпочтительно за национальным капиталом.

С другой стороны, если государство заинтересовано в привлечении иностранного капитала, то законодательство учитывает, что для инвесторов зарубежные инвестиции связаны с повышенными политическими и коммерческими рисками, дополнительными затратами на транспорт, связь и т.п. Чтобы компенсировать эти факторы, национальное законодательство ряда стран предусматривает дополнительные льготы и привилегии для иностранного капитала в налогообложении, взимании таможенных пошлин с ввозимого оборудования, сырья и материалов, которые отсутствуют на внутреннем рынке, и т.п.

Международно-правовой режим включает в себя специальные межгосударственные соглашения по поводу регулирования отношений, возникающих в связи с прямыми инвестициями частного капитала. Международно-правовой режим может действовать на двусторонней и многосторонней основах.

Двусторонние международные соглашения определяют принципиальные положения о статусе иностранных инвестиций, согласно которым стороны соглашения взаимно предоставляют национальный режим инвестициям друг друга. Кроме того, эти соглашения содержат положения о защите инвестиций и о порядке разрешения споров между иностранными инвесторами и принимающим государством.

Государства, между которыми происходит интенсивное движение предпринимательского капитала, нередко подписывают специальные соглашения об исключении двойного налогообложения прибыли предприятий. Такие соглашения исключают обложение прибыли на иностранный капитал в двух странах (стране базирования и принимающей стране) одновременно в полном размере.

Многосторонний международно-правовой режим основан на многосторонних универсальных договорах-соглашениях, заключенных в рамках международных организаций - МВФ, МБРР, ЮНКТАД и др.

В настоящее время приняты и действуют следующие многосторонние универсальные конвенции.

1. Вашингтонская конвенция 1965 г. "О разрешении инвестиционных споров между принимающими государствами и

иностранными частными инвесторами". Она предусматривает разрешение этих споров в Международном центре по урегулированию инвестиционных споров при Международном банке реконструкции и развития.

2. Сеульская конвенция 1985 г. о создании Международного агентства по страхованию иностранных частных инвестиций (МАСИЧИ) при МБРР.

На протяжении последних десятилетий в мире происходил рост прямых иностранных инвестиций. В 1998 году они достигли 430-440 млрд. долларов.<sup>1</sup> При этом можно выделить черты, характерные для международного движения капитала в конце 20 века.

1. Основными участниками международного движения капитала продолжают оставаться страны с развитой рыночной экономикой, причем их доля в объеме мировых инвестиций постоянно увеличивается. За 1998 году удельный вес развитых стран в общем объеме экспорта прямых зарубежных инвестиций увеличился с 67 до 82%.<sup>2</sup>

Но наряду с развитыми странами крупными реципиентами (то есть, странами, принимающими капитал) стали Бразилия, Мексика, Аргентина, Китай, возрастает роль стран с переходной экономикой как импортеров капитала.

2. Ужесточается конкуренция за привлечение иностранных инвестиций. Для этого иностранным инвесторам не только предоставляется благоприятный национальный режим, но и разрабатываются специальные меры по привлечению иностранного капитала. В 1997 году особый режим по отношению к иностранным инвесторам имели уже 143 страны и территории.

3. Происходит переоценка факторов, которые являются привлекательными для иностранного капитала. Традиционно таковыми были емкий внутренний рынок, наличие природных и производственных ресурсов, наличие дешевой рабочей силы. Эти обстоятельства сохраняют свою привлекательность. Но в настоящее время возрастает значение таких обстоятельств, как наличие в принимающей стране развитой инфраструктуры связи, профессиональные навыки рабочей силы, технологические, инновационные, менеджерские способности работников, отношение к созданию богатства, культура бизнеса.

4. В последние годы преобладают инвестиции на приобретение или поглощение иностранных предприятий и фирм, а не в создание новых. Это во многом объясняется процессами приватизации, которые были широко распространены во многих странах.

---

<sup>1</sup> Яковлева Е. Политика привлечения иностранных инвестиций в Россию: пора перемен? «Мировая экономика и международные отношения», 1999, № 11, с.90.

<sup>2</sup> Яковлева Е. Политика привлечения иностранных инвестиций в Россию: пора перемен? «Мировая экономика и международные отношения», 1999, № 11, с.90.

5. Мировой финансовый кризис 1997-1998 гг. выявил негативные последствия использования иностранных кредитов и портфельных инвестиций. В отличие от этих форм вложения капитала, прямые иностранные инвестиции не создают для страны дополнительной внешней задолженности, а, напротив, способствуют появлению источников ее покрытия. Это обстоятельство усилило внимание многих стран к ПИИ.

### **5.3. Транснациональные корпорации – наиболее активные участники международного движения предпринимательского капитала.**

Осуществление прямых зарубежных инвестиций непосредственно связано с деятельностью многонациональных фирм.

В настоящее время в литературе можно встретить различные трактовки этого термина.

В зарубежной литературе понятие «многонациональная фирма» подразумевает следующие признаки:

- 1) фирма реализует выпускаемую продукцию более, чем в одной стране;
- 2) предприятия или филиалы фирмы расположены в двух и более странах;
- 3) собственниками фирмы являются резиденты различных стран.

Если реально действующая фирма отвечает хотя бы одному из перечисленных признаков, в зарубежной литературе она будет отнесена к многонациональным фирмам.

В отечественной литературе фирмы, действующие в различных странах, называют международными корпорациями. Выделяют два вида международных корпораций: *многонациональные (МНК) и транснациональные (ТНК)*.

Многонациональная корпорация – это, как правило, акционерное общество, уставный капитал которого не имеет определенной национальной принадлежности, то есть владельцами компании являются резиденты разных стран. В связи с существованием международного рынка ценных бумаг, акции фирмы может приобрести гражданин любой страны.

Примером многонациональных корпораций могут служить англо-голландский химико-пищевой концерн "Юнилевер", англо-голландский нефтяной концерн "Ройял Датч Шелл", англо-франко-итало-бельгийская компания по производству сахара "Компани эропеен д"индустри сюкр" и другие.

Транснациональные корпорации - это корпорации, которые являются международными по характеру своей деятельности. Они

имеют достаточно определенную национальную принадлежность, но их филиалы и дочерние предприятия расположены в разных странах.

В настоящее время практически все крупные компании - транснациональные. Причем некоторые компании почти 100% деятельности ведут в своих зарубежных филиалах. Например, швейцарская компания "Нестле" 98% объема производства имеет за пределами Швейцарии.

Деление на МНК и ТНК весьма условно, так как в настоящее время наибольшее значение имеет не национальная принадлежность капитала фирмы, а глобальный характер ее деятельности (то есть реализации товара, инвестирования и извлечения прибыли). Поэтому в современной отечественной литературе термин транснациональная корпорация (ТНК) часто употребляется как для транснациональных, так и для многонациональных корпораций. Под ТНК понимают крупное финансово-производственное, научно-технологическое, торгово-сервисное объединение, которое осуществляет свои операции во многих зарубежных странах. Ее отличает сложная организационно-управленческая структура, включающая в себя собственно производственную, банковскую, инвестиционную, торгово-рекламную деятельность, проведение научно-исследовательских разработок, подготовку кадров.

По данным ООН в 1992 году объем продаж ТНК равнялся 5,5 триллиона долларов, что не на много меньше, чем стоимость ВВП США. Эти корпорации контролируют треть производства частного сектора в мире. Общая сумма их иностранных инвестиций равна 2 триллионам долларов.

Именно транснациональные корпорации формируют в настоящее время новые тенденции в вывозе капитала. Их деятельность активно способствует укреплению интеграционных связей в масштабах всего мирового хозяйства.

В их руках сосредоточено около 95% мировых патентов и лицензий. Именно эти компании способствуют распространению достижений НТР в развивающиеся страны. Если первоначально туда перемещали только трудоемкие сборочные производства, то в последние десятилетия на своих филиалах ТНК стали широко использовать квалифицированные научно-технические кадры этих стран.

Как правило, ТНК представляет собой головную компанию, вокруг которой сосредоточены различные хозяйственно самостоятельные производственно-финансовые, торгово-транспортные и другие подразделения. Эта структура непрерывно совершенствуется с целью повышения ее эффективности на базе широкого использования достижений НТР и диверсификации.

#### **5.4.Свободные (специальные) экономические зоны.**

Свободная экономическая зона – это часть территории государства, на которой устанавливается режим хозяйственной деятельности более льготный, чем на остальной территории данного государства.

При создании специальных экономических зон могут быть использованы два концептуальных подхода: территориальный и функциональный. Согласно первому подходу льготным режимом пользуются предприятия и организации, расположенные на определенной, специально оговоренной территории. Во втором случае льготы устанавливаются для определенных видов предпринимательской деятельности вне зависимости от места размещения фирм и предприятий, занимающихся этой деятельностью.

Выбор одного из этих двух подходов зависит от конкретных задач, которые государство хочет решить при образовании свободной экономической зоны. Территориальный подход позволяет в большей мере решить проблему развития какого-либо региона, а функциональный – проблему развития определенных отраслей. На практике преобладает территориальный подход к образованию СЭЗ.

Льготы, предоставляемые иностранным инвесторам на территории специальных экономических зон, можно подразделить на четыре основные группы.

1. Внешнеторговые льготы, предусматривающие упрощенный порядок осуществления внешнеторговых операций, а также снижение или полную отмену экспортно-импортных пошлин.

2. Финансовые льготы, то есть установление низких цен на коммунальные услуги, снижение арендной платы за землю и производственные помещения, получение преференциальных государственных кредитов.

3. Фискальные льготы предусматривают стимулирование притока иностранного капитала за счет снижения или отмены налогов на прибыль, доход, имущество.

4. Административные льготы, которые предусматривают упрощенный порядок регистрации фирм, режима въезда и выезда граждан, оказание различных услуг, связанных с регистрацией фирм.

Льготы различных видов могут применяться в свободных экономических зонах в различных комбинациях, в зависимости от приоритетных целей образования СЭЗ.

Создание свободных экономических зон может преследовать различные цели. Прежде всего, привлеченные иностранные инвестиции используются для расширения производства товаров на экспорт, либо импортозамещающих товаров. Такие производства развиваются, как

правило, на основе новейших технологий. Некоторые СЭЗ создаются с ориентацией на развитие иностранного туризма на территории зоны.

И в первом, и во втором случае создание СЭЗ способствует ускоренному развитию экономики, созданию современной инфраструктуры, повышению квалификации местных работников, и, в конечном итоге, увеличению притока валютных средств в страну.

Однако для привлечения иностранных инвесторов недостаточно только провозглашения определенных льгот. Практика показывает, что создание СЭЗ будет эффективным с экономической точки зрения только тогда, когда имеются следующие условия:

1. благоприятные географические условия, то есть близость к государственной границе, к основным международным транспортным магистралям;

2. наличие на территории зоны современной инфраструктуры (электроснабжение, водоснабжение, телекоммуникации ит.п.).

3. наличие благоприятной социальной инфраструктуры (жилья, соответствующего необходимым стандартам, детских садов, школ, больниц и т.п.).

4. наличие относительно дешевой, но квалифицированной рабочей силы.

5. достаточно высокий уровень обеспечения финансовыми услугами, связь с международными финансовыми рынками.

6. ясность в законодательстве, широкие полномочия местной власти в сфере управления СЭЗ.

7. общая политическая стабильность.

Для создания предпосылок успешного развития СЭЗ государство должно произвести определенные затраты на обустройство зоны в соответствии с этими требованиями. Практика показывает, что государству необходимо вложить приблизительно 4 доллара на каждый доллар первоначальных иностранных инвестиций в СЭЗ.

Однако правительства, создающие СЭЗ, идут на эти затраты исходя из того, что положительный эффект функционирования таких зон вполне их окупит. Привлеченный иностранный капитал создаст новые рабочие места, организует производство по наиболее современным технологиям, будет способствовать повышению квалификационного уровня работников. В стране будет создан крупный экспортный сектор экономики, за счет которого увеличатся валютные поступления в страну. Опыт таких стран, как Южная Корея, Малайзия, Филиппины показывает, что примерно половина всех валютных поступлений от СЭЗ составляют суммы, выплаченные работникам в виде заработной платы. Вторым по значимости источником валютных поступлений являются поставки электроэнергии предприятиями принимающей стороны для предприятий, работающих в зоне.

Следует отметить, что крупные затраты могут окупиться лишь в том случае, когда СЭЗ будут функционировать длительный период с неизменно высокой отдачей.

Свободные экономические зоны можно подразделить на несколько видов.

1. Свободные торговые зоны, свободные порты, транзитные зоны, беспошлинные склады и таможенные зоны на отдельных предприятиях. Они базируются на отмене или снижении таможенных пошлин и экспортно-импортного контроля над товарами, поступающими в зону и реэкспортируемыми из нее. Организация таких зон нацелена на удешевление перевалки и хранения грузов для предпринимателей.

Один из примеров подобных зон – распространенные в США «зоны внешней торговли». Они были созданы в 30-е годы «0-го века для активизации внешней торговли США. Товары, поступающие в эти зоны, не являются объектами таможенного контроля. Но если они перемещаются из зоны на территорию США, то подлежат прохождению всех предусмотренных таможенных процедур.

2. Экспортные промышленные зоны. Они основываются не только на применении льготного торгового и таможенного режима, но и на льготном финансовом и налоговом режиме, в т.ч. для иностранного капитала; ориентированы преимущественно на производства экспортной и импортозамещающей продукции.

Первоначально такая зона была создана в ирландском аэропорту Шеннон, которому в конце 50-х годов грозило значительное сокращение рабочих мест в связи с открытием трансатлантических линий и отменой промежуточной посадки самолетов в этом аэропорту. Позже ирландский опыт стал основой создания СЭЗ во многих развивающихся странах, особенно в новых индустриальных странах.

Функционирование таких зон основывается на том, что на их территорию, расположенную вблизи международных портов, оборудование и материалы импортируются без таможенных формальностей. Здесь организуются производства по переработке определенной продукции, которая затем экспортируется в другие страны также без вмешательства таможенных властей принимающей территории.

3. Комплексные экономические зоны, которые сочетают в себе черты как свободных торговых зон, так и экспортных промышленных зон. Один из примеров такой зоны – зона Манаус в Бразилии. С момента образования в 1967 году здесь постепенно складывается хозяйственный комплекс, который характеризуется быстрыми темпами экономического развития. При этом только 3-5% произведенной здесь продукции направляется на экспорт, остальное потребляется внутри страны.

4. Банковские и страховые зоны с льготным режимом осуществления этих операций (так называемые оффшорные центры и налоговые гавани).

Это территории, на которых значительно упрощены процедуры регистрации новых предприятий, предоставлены широкие налоговые и другие льготы для иностранных предприятий. Например, на островах Олдерни и Джерси (в Ла-Манше) существует только подоходный налог в размере 20 процентов. Иностранные компании, которые только зарегистрированы на острове, но не ведут там хозяйственную деятельность, платят только ежегодный сбор в размере 500 фунтов и ежегодный сбор на финансовую отчетность в размере 100 фунтов стерлингов.

На таких территориях отсутствуют валютные ограничения, упрощена финансовая отчетность, гарантируется тайна личности владельца.

К оффшорным территориям относятся Кипр, Лихтенштейн, Мальта, Монако и др.

К началу 90-х годов в мире насчитывалось более 400 свободных экономических зон.

В России предпринимались попытки создания свободных экономических зон. Было принято постановление правительства "О создании зон свободного предпринимательства". Принимались документы о создании таких зон как СЭЗ "Сахалин", СЭЗ "Янтарь" (в Калининградской области), "Кузбасс" и другие. Однако на практике эти зоны не получили должного развития, т.к. не было четких программ, определяющих необходимый объем инвестиций для создания производственной и финансово-экономической инфраструктуры, не были определены источники получения этих инвестиций, местным органам власти не был предоставлен достаточный объем полномочий для решения вопросов, связанных с организацией такой зоны. По существу ни одна из зон не получила необходимого импульса для развития.

#### **Положительные и отрицательные последствия иностранных инвестиций предпринимательского капитала для экономики стран базирования и принимающих стран.**

Международное движение предпринимательского капитала оказывает влияние как на страны базирования, так и на принимающие страны.

В современных условиях принимающие страны (как развитые, так и развивающиеся) как правило одобряют приток иностранных инвестиций на свою территорию. Главная выгода принимающей стороны состоит в

получении в свое распоряжение дополнительных ресурсов, причем не только в виде капитала, но и в виде внедрения новых технологий, передачи управленческого опыта и повышении квалификации отечественных кадров, которые происходят в результате иностранных инвестиций.

Однако принимающие страны опасаются политического давления со стороны крупных инвесторов иностранного капитала, а также их проникновения в отрасли, связанные с национальной безопасностью. Кроме того, иностранные инвесторы нередко стремятся переместить в принимающую страну производства, наиболее неблагоприятные с экологической точки зрения. В этой связи принимающие страны издают законы, ограничивающие или же прямо запрещающие иностранные инвестиции в определенные отрасли.

Основными противниками иностранных инвестиций в принимающих странах становятся местные производители аналогичных товаров. Они оказываются не в состоянии выдержать иностранную конкуренцию и требуют от правительства протекционистских мер.

Однако практика показывает, что страна, принимающая зарубежные инвестиции предпринимательского капитала, в целом выигрывает от их притока. Трудящиеся и поставщики, обслуживающие новые предприятия, а также местные и федеральные органы управления, получающие налоги, выигрывают больше, чем теряют местные фирмы. Возможность положительных технологических и кадровых изменений вызывает у правительств стремление стимулировать приток предпринимательского капитала из-за рубежа, а не вводить протекционистские меры.

В конечном счете международная миграция предпринимательского капитала способствует росту мирового продукта.

### **5.5. Мировой рынок ссудных капиталов: сущность, особенности институциональной структуры.**

Мировой рынок ссудных капиталов выступает как совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредитов разных стран. Его функция заключается в аккумуляции и перераспределении финансовых ресурсов во всемирном масштабе. На этом рынке обращаются долговые обязательства, которые подтверждают право кредитора на взыскание долга с должника.

Долговые обязательства можно классифицировать исходя из степени их гарантированности, что, в свою очередь, связано с тем, кто является должником по данным обязательствам.

1. Государственный долг – долг, который приобретают правительство или автономные правительственные учреждения. Государственный долг возникает в результате получения кредитов от

других правительств, центральных банков, правительственных и государственных учреждений. Государственным также считается долг, возникший в результате получения кредитов от международных организаций.

2. Гарантированный государством долг - долг частных фирм, платежи по которому гарантируются государством.

3. Частный негарантированный долг – долг частных фирм, платежи по которому не гарантируются государством. Частный долг возникает в результате получения фирмами кредитов в иностранных банках, размещения фирмами корпоративных облигаций на мировом рынке.

Облигация - это долговая ценная бумага. Та организация, которая выпускает ценные бумаги, называется эмитентом. Эмитенты облигаций как бы берут в долг у того, кто приобретает эти облигации (его называют инвестором). Эмитент своей облигацией удостоверяет, что он погасит долг в течение определенного времени и, кроме того, выплатит определенный процент за пользование денежными средствами.

Эмитентом облигаций может быть государство, органы местного самоуправления, предприятия, фонды и другие организации.

Облигации, как и другие ценные бумаги, после своего выпуска попадают на так называемый первичный рынок ценных бумаг. Он характеризуется размещением вновь выпущенных ценных бумаг.

Когда ценная бумага оказывается в руках первичного инвестора (т.е. физического или юридического лица, купившего ее сразу после выпуска), он может продать ее другому лицу. Таким образом, путем последующей перепродажи складывается вторичный рынок ценных бумаг. На нем не происходит привлечение новых финансовых средств, у эмитента лишь меняются инвесторы, т.е. владельцы заемных денежных сумм.

Первичный и вторичный рынки тесно взаимосвязаны между собой. Первичный рынок насыщает вторичный различными ценными бумагами. В свою очередь, движение ценных бумаг на вторичном рынке вовлекает все новые лица в круг инвесторов.

Первоначально ссудный капитал перемещался в пределах национальных границ, но по мере исторического развития и расширения международных экономических отношений происходило вовлечение стран в международные кредитные отношения и соединение обособленных национальных рынков ссудных капиталов.

Мировой рынок ссудных капиталов имеет особую институциональную структуру. Его основу образуют профессиональные посредники между заемщиками и кредиторами разных стран. В качестве таких посредников выступают транснациональные банки, финансовые компании, фондовые биржи и другие финансово-кредитные учреждения, действующие на международном уровне.

Фондовая биржа - это учреждение, функционирующее систематически и регулярно, где осуществляется купля-продажа с зарегистрированными (т.е. котируемыми) на ней ценными бумагами.

Внебиржевой рынок - одновременно и соперник фондовых бирж, и их органическое дополнение. Он возник как альтернатива биржевого оборота, т.к. многие новые компании не могли выходить на биржи с эмитированными ими ценными бумагами, из-за того, что их параметры не соответствовали критериям, предъявлявшимся на бирже для их котировки.

Мировой рынок капиталов имеет определенную географическую локализацию. Существует ряд международных финансовых центров, в которых сосредоточены многочисленные кредитно-финансовые учреждения, обслуживающие международное движение капиталов.

Для функционирования международного финансового центра необходимы высокий уровень экономического развития данной страны, ее активное участие в мировой торговле, наличие национального рынка капиталов и развитой банковской системы, либеральное валютное и налоговое законодательство, относительная политическая стабильность. В настоящее время к мировым финансовым центрам относятся Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Токио, Сингапур, Гонконг и некоторые другие.

### **5.6.Евровалюта. Еврорынок**

Для формирования мировых финансовых центров важным является степень развития международных денежных форм. В 60-х -70-х годах национальные валюты, выполнявшие функции мировых денег, постепенно превратились в той части, которая обращалась на мировом рынке, в так называемые "евровалюты". Это денежные единицы, вышедшие из под контроля национальных правительственных органов, свободно перемещающиеся по миру и имеющие целый ряд налоговых и других преимуществ по сравнению с теми национальными валютами, из которых образовались евровалюты.

Прежде всего, такие превращения коснулись доллара США, на мировом рынке появились евродоллары. Со второй половины 60-х годов аналогичные процессы произошли с немецкой маркой, голландским гульденом, французским франком и т.д. Наряду с евродолларом, появились евромарки, еврогульден, еврофранки и др.

Операции в евровалютах проводятся на евровалютном рынке. Евровалюта - это иностранная валюта, в которой осуществляются операции за пределами страны-эмитента данной валюты. Например, доллар США на счетах в банках Великобритании, Франции и других

стран называется евродолларом, фунт стерлингов на счетах в банках США, Голландии и т.д. будет евростерлингом.

Суть операции на еврынке состоит в следующем. Банк, расположенный вне страны-эмитента какой-либо национальной валюты, принимает за определенный процент вклады, выраженные в данной валюте, а затем переуступает эти средства за более высокий процент, то есть дает в кредит. Например, некая английская фирма (которая является нерезидентом США), получив выручку в долларах США, помещает ее в крупный коммерческий банк США. Когда же этот банк переводит долларовый вклад на счет иностранного банка (например, банка любой из европейских стран), то в данном случае доллар превращается в евродоллар.

Превращение долларов США в евродоллары происходит в результате депонирования долларов в иностранном банке, который использует их для кредитных операций. Причем в кредит дается не сама валюта, а только ее долларовое выражение, зафиксированное на счетах европейского банка.

Таким образом, евродоллары - это кредитные обязательства неамериканского банка, выраженные в долларах, и являющиеся наднациональной валютой. Евродоллары нельзя назвать американской валютой, т.к. они появились в результате деятельности иностранного банка за пределами США и на них не распространяется валютное регулирование правительства США.

Объективная основа формирования и развития рынка евровалют - усиление процессов интернационализации экономики, возникновение транснациональных финансовых групп, которым необходим был адекватный рынок ссудных капиталов.

В 50-60х годах имели место строгие валютные ограничения и существенные различия между национальными финансово-кредитными системами. В этих условиях обращение транснационального капитала могло осуществляться только на наднациональном рынке ссудных капиталов, который был бы свободен от национального регулирования. Таким наднациональным рынком, операции которого не регулировались национальными государствами, стал рынок евровалют.

В 80-90х годах наступил новый этап в развитии мирового рынка ссудных капиталов. Развитие процессов международной экономической интеграции требовало укрепления финансовых связей между отдельными национальными хозяйствами. В этих условиях сокращаются различия между национальными рынками ссудного капитала и еврынком. Постепенно они переплетаются и интегрируются в единый взаимосвязанный рынок ссудных капиталов.

Развитие мирового рынка капиталов внутренне противоречиво и неравномерно. С одной стороны, растущая интернационализация

производства способствовала взаимопроникновению национальных рынков капитала. С другой - вмешательство государства во внешнеэкономическую деятельность ослабляло роль рыночного механизма в распределении финансовых ресурсов между странами., ограничивало или даже приостанавливало вывоз частного ссудного капитала.

В последние десятилетия преобладала первая из названных тенденций. Многие промышленно развитые страны проводили политику постепенной либерализации национальных финансовых рынков.

### 5.7. Россия на мировом рынке капитала

Россия начала привлекать иностранные инвестиции сравнительно недавно – с 1987 году. В настоящее время происходит снижение доли прямых иностранных инвестиций в экономику России при росте портфельных инвестиций и кредитов. Это означает рост внешнего долга страны.

Россия, как и другие страны с переходной экономикой, выступает в основном в качестве импортера прямых иностранных инвестиций, так как они необходимы для структурной перестройки экономики.

Динамика и структура иностранных инвестиций в России (млн. долл.)<sup>3</sup>

Годы	Иностранные инвестиции			всего
	прямые	портфельные	прочие	
1995	2020	39	924	2983
1996	2440	128	4402	6970
1997	5333	681	6281	12295

Однако масштабы иностранных инвестиций в России значительно меньше, чем в таких странах, как Бразилия (19652 млн. долларов в 1997 г.), Китай (44236 млн. долларов)<sup>4</sup>.

Традиционно к факторам, привлекательным для иностранных инвестиций в России, относят большую емкость рынка, богатые природные ресурсы, дешевую и квалифицированную рабочую силу. Однако в современных условиях дается неоднозначная оценка этих факторов.

<sup>3</sup> Яковлева Е. Политика привлечения иностранных инвестиций в Россию. «Мировая экономика и международные отношения». 1999, №11, с.92

<sup>44</sup> Яковлева Е. Политика привлечения иностранных инвестиций в Россию. «Мировая экономика и международные отношения». 1999, №11, с.92

Емкость внутреннего рынка в России носит скорее потенциальный характер, так покупательная способность основной массы населения низкая.

Добыча и переработка полезных ископаемых являются привлекательными для иностранных инвесторов. Что же касается качества рабочей силы, то швейцарский институт Бери исследовав конкурентное преимущество различных стран исходя из анализа трудового законодательства, тарифных соглашений, соотношений между уровнями заработной платы и производительностью труда, трудовой дисциплины и отношения к труду поместил Россию в группу стран, где размещение капитала возможно, но условия для этого недостаточно благоприятны.

Нестабильная политическая ситуация, неясные, часто меняющиеся законодательные положения формируют неблагоприятные условия для иностранных инвестиций.

В настоящее время в мировом хозяйстве усиливается внимание к возможностям регулирования прямых иностранных инвестиций на многостороннем уровне. Россия практически не принимает участия в формировании таких правил. Она пока не член ВТО, а именно эта организация является одним из центров разработки правил поведения инвесторов и ТНК в области зарубежных инвестиций.

## **6.Международный рынок рабочей силы; его регулирование**

### **6.1.Причины международной миграции населения, ее основные виды**

В настоящее время в мире сложился международный рынок рабочей силы. Это качественно новое явление, которое характеризуется постоянным ростом спроса и предложения иностранной рабочей силы.

Основой формирования международного рынка рабочей силы послужили процессы международной трудовой миграции.

Миграция рабочей силы - это перемещение трудоспособного населения, вызванное причинами экономического характера. В зависимости от того, пересекаются ли при этом границы страны, различают миграцию внутреннюю и внешнюю. Внутренняя миграция приводит к перемещению трудовых ресурсов между регионами страны или между городом и селом, но численность населения страны при этом не меняется. Внешняя миграция влияет на численность населения страны, увеличивая ее на количество людей, которые переселились в данную страну (иммигранты), и уменьшая на количество людей, которые выехали за пределы данной страны (эмигранты).

Можно выделить два основных вида международной миграции рабочей силы:

1. международная переселенческая миграция;
2. международная трудовая миграция.

Исторически первоначально преобладала переселенческая миграция населения, т.е. такая миграция, в результате которой сформировалась значительная часть населения США, Канады, Австралии и некоторых других стран. Она предполагала перемещение мигрантов через границы государств и перемену места жительства навсегда.

Международная трудовая миграция - это перемещение трудоспособного населения между государствами под влиянием сугубо экономических причин, то есть в поисках заработка. В отличие от переселенческой миграции, она предполагает сохранение постоянной связи мигранта со своей родиной.

На практике отделить эти виды миграции друг от друга достаточно сложно. Определение термина "трудящийся-мигрант" содержится в конвенциях Международной организации труда N 97 и N 143 и гласит, что "трудящийся-мигрант" это лицо, которое мигрирует или мигрировало из одной страны в другую с целью получить работу. Данное определение включает в себя также любое лицо, законно въехавшее в страну в качестве трудящегося-мигранта. Однако оно не включает в себя пограничных и сезонных рабочих, лиц свободных профессий и некоторые другие категории. В силу такой противоречивости статистические показатели, характеризующие миграцию рабочей силы несколько преуменьшены и не дают полного представления о масштабах этого явления в мировом хозяйстве. Но имеющаяся статистика показывает, насколько важную роль играют мигранты как в экономике тех стран, куда они приезжают (страны-реципиенты), так и в экономике своих родных стран, которые они временно покидают (страны-доноры).

Причины международной трудовой миграции имеют, в основном, экономический характер. К ним относятся следующие:

1. различия в уровне экономического развития отдельных стран.
2. наличие национальных различий в размерах заработной платы.
3. существование органической безработицы в развивающихся странах (в последнее время это явление распространено и в постсоциалистических странах).
4. международное движение капитала и функционирование международных корпораций.

Наибольшую долю участников международной трудовой миграции составляют представители рабочих специальностей, но в ней принимают участие и служащие.

Одним из мотивов участия в международной трудовой миграции могут быть поиски любой работы, чтобы только "не умереть с голода". Такая причина наиболее характерна для миграции малоквалифицированной рабочей силы из стран с низким уровнем экономического развития и высоким уровнем безработицы. Она имеет место в основном из азиатских и африканских стран в страны Западной Европы, из латиноамериканских стран в США и Канаду, из Южной и Восточной Европы в более развитые страны Западной Европы.

Но, наряду с этим, существует и миграция в поисках более высокой заработной платы, более комфортабельных условий труда и жизни. Эти обстоятельства также связаны с неравномерным экономическим развитием стран. Такой вид миграции связан, прежде всего, с миграцией квалифицированных специалистов, ученых.

Рассматривая мировое хозяйство в целом можно выделить следующие основные потоки трудовой миграции:

1. из развивающихся стран в развитые;
2. между развитыми странами.
3. между развивающимися странами.
4. из постсоциалистических стран в развитые страны.
5. миграция научных работников и квалифицированных специалистов из развитых стран в развивающиеся.

Наибольшую роль в развитии мировой экономики международная трудовая миграция начала играть после Второй мировой войны. В настоящее время в общем объеме современной международной миграции преобладает трудовая миграция. Согласно оценкам специалистов, в начале 90-х годов за пределами своих государств проживало около 25 млн. временных мигрантов, а с учетом членов семей, сезонных и приграничных работников общее число трудовых мигрантов составляло порядка 100 млн. человек.

Распад СССР значительно усилил подвижность населения бывших советских республик, что привело к увеличению численности международных трудовых мигрантов.

Первоначально международная трудовая миграция имела стихийный характер. Но затем принимающие страны попытались ввести ее в организационные рамки. Так, уже в конце 19-начале 20 вв. в Германии, Франции, Швейцарии широко был распространен временный найм иностранных рабочих на определенный срок, предусматривающий

их обязательную депортацию, т.е. их выезд обратно на родину. В Соединенных Штатах Америки с конца 19 в. был введен контроль за иммиграцией.

В настоящее время практически все страны мира активно воздействуют на процессы экспорта и импорта рабочей силы. Государственное регулирование направлено на то, чтобы получить максимальный эффект от положительных последствий международной миграции, и свести к минимуму отрицательные последствия этого явления как для стран-доноров, так и для стран-реципиентов.

## **6.2. Государственное регулирование иммиграции рабочей силы.**

Регулирование импорта рабочей силы преследует две основные цели.

1. Защита национального рынка труда от стихийного потока трудящихся-мигрантов, так как он обостряет проблему занятости.

2. Обеспечение рационального использования иностранных работников, то есть применение их труда именно в тех областях, которые не могут быть обеспечены за счет внутренних трудовых ресурсов.

Международная трудовая миграция имеет как положительные, так и отрицательные последствия для стран-реципиентов.

К положительным последствиям можно отнести следующие:

1. Занятость рабочих мест, связанных с непрестижным или тяжелым трудом, на которые не претендуют граждане принимающей страны. Например, в 1995 году трудящиеся-иммигранты составляли от общей численности трудовых ресурсов в Швейцарии 19,4%, в Австрии – 10,2%, в Германии – 7,4%, во Франции 6,2%.<sup>5</sup> При отсутствии иностранных рабочих объемы производства в этих отраслях были бы значительно меньше.

2. Расширение внутреннего рынка принимающей страны за счет спроса на товары и услуги, предъявляемого иностранными рабочими.

3. Снижение налоговой нагрузки на государственный бюджет. Трудовые мигранты не только не требуют, социальных пособий, но, уплачивая налоги и другие обязательные взносы, снижают относительную налоговую нагрузку на коренное население.

К отрицательным последствиям международной трудовой миграции как правило относят следующие:

---

<sup>5</sup> Тарлецкая Л. Международная миграция и социально-экономическое развитие. «Мировая экономика и международные отношения», 1998, № 7, с.144.

1. Рост нелегальной миграции, особенно за счет работников, у которых истек срок трудового контракта, но они не ходят возвращаться на родину, надеясь опять найти работу в принимающей стране.

2. Рост социальной напряженности в связи с ростом нелегальной иммиграции.

В настоящее время в странах-импортерах рабочей силы сложилась система мер государственного регулирования иммиграции, которая включает в себя законодательство о юридическом, политическом и профессиональном статусе иммигрантов, национальные службы иммиграции, а также межгосударственные соглашения по вопросам миграции.

На международном уровне деятельность национальных иммиграционных служб координируется службой СОПЕМИ (Система постоянного наблюдения за миграцией), созданной странами-членами ОЭСР (Организации экономического и социального развития).

В межправительственных соглашениях о найме иностранной рабочей силы оговариваются условия пребывания мигрантов в принимающей стране, соблюдение которых призвано защитить интересы мигрантов. Так, в межправительственных соглашениях о найме иностранной рабочей силы, заключаемых между ФРГ и странами-экспортерами, есть положение о том, что наем и оплата иностранных рабочих осуществляются работодателями на основании тех же пунктов тарифных договоров, что и для немецких рабочих.

Иммиграционные службы стран контролируют прежде всего въезд иммигрантов в страну. Они выдают разрешения на въезд в соответствии с заявками предпринимателей о необходимых им рабочих, причем подобное разрешение выдается на определенный срок.

Первым этапом регулирования миграционных процессов можно считать организацию вербовки иностранных рабочих, которая осуществляется на основе межправительственных соглашений.

Международные соглашения могут быть двусторонними и многосторонними. В этих соглашениях устанавливаются определенные количественные лимиты (квоты) на въезд граждан в ту или иную страну. Многосторонние соглашения имеют место между странами Европейского Союза. Особое значение здесь приобретает регулирование иммиграции из третьих стран (т.е. из стран, не входящих в Европейский Союз).

Эти соглашения, как правило, реализуются через национальные ведомства, занимающиеся вопросами труда (например, в Швейцарии - Федеральное ведомство промышленности, ремесел и труда; в Финляндии - Министерство труда; в Китае - Государственное управление по делам иностранных специалистов).

Процедура реализации соглашений об иммиграции заключается в следующем. Сторона, направляющая работников за рубеж, проводит предварительный отбор кандидатов в соответствии с критериями, согласованными с другой стороной. Уполномоченный орган отправляющей стороны проверяет соответствие предлагаемых кандидатов-мигрантов условиям международного соглашения, а затем переправляет данные об этих кандидатах уполномоченному органу принимающей стороны.

В основном ограничения принимающих стран не распространяются на следующие категории работников:

1. Работники, претендующие на малооплачиваемую работу, работу с тяжелыми и вредными условиями труда, не престижную и малоквалифицированную работу.

2. Специалисты быстроразвивающихся и приоритетных сфер экономической деятельности.

3. Представители редких профессий (огранщики алмазов, реставраторы картин и старинных рукописей, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения).

4. Специалисты высшей квалификации и представители свободных профессий (выдающиеся ученые, музыканты).

5. Руководящий персонал фирм и их подразделений, а также предприниматели, которые переносят свою деятельность в принимающую страну и создают новые рабочие места.

Следует отметить, что государственный аппарат вербовки иностранных рабочих не всегда может справиться с вербовкой работников в необходимом объеме. В этой связи во многих странах существует институт частных посредников, т.е. фирм или частных лиц, которые, получив от государственных органов лицензию на данный вид деятельности, занимаются подбором кадров для работы за рубежом. Однако государство должно контролировать деятельность подобных фирм. Отсутствие такого контроля зачастую приводит к росту нелегальной иммиграции.

В последние годы многие страны, например, Австрия, Швеция, Финляндия пытаются ужесточить контроль за въездом в них иностранных работников. Так Швеция намерена требовать от иммигранта не только предъявления уже подписанного контракта на работу, но и знание шведского или английского языка, а также подтверждение о найме жилья. Но это не дает ощутимых результатов. Естественно, что достоверных данных о размерах нелегальной иммиграции мало. По оценкам специалистов в последнее десятилетие она возросла. Это можно связать не только с увеличением числа людей,

пытающихся "найти счастье" за рубежом, но и с тем, что предприниматель, использующий иностранную рабочую силу, при найме нелегальных иммигрантов получает более управляемых и дешевых работников. Ведь в этом случае не делаются страховые взносы и другие платежи, обязательные при легальном найме.

Количество нелегальных иммигрантов пополняется не только за счет людей, нелегально въехавших в страну. Серьезной проблемой для принимающих стран является возвращение иностранных рабочих на родину после истечения срока контракта (т.е. репатриация). Нежелание возвращаться на родину объясняется наличием тех экономических, социальных, психологических проблем, с которыми репатрианты неизбежно столкнутся в своей стране.

В ряде западноевропейских стран принимались программы, направленные на стимулирование репатриации.

Так, например, во Франции и в Германии вводились материальные выплаты в случае добровольного увольнения иностранных рабочих, а также их возвращения на родину. В 1982 году в ФРГ были введены выплаты турецким и португальским рабочим, которые выплачивались лишь через полгода после их возвращения на родину. Однако эти меры не привели к существенному снижению численности иностранцев.

Аналогичные меры пыталось принять правительство Нидерландов. Был разработан проект закона о материальной помощи репатриантам и об ограничении сроков пребывания иностранных рабочих в стране. Однако эти предложения официальных кругов вызвали негативную реакцию со стороны предпринимателей, т.к. в случае принятия подобного закона они лишались дешевых, нетребовательных работников. Предприниматели заявили, что введут премию за то, чтобы иностранцы оставались в стране.

Кроме программ, стимулирующих репатриацию путем выплаты определенных денежных сумм, страны-импортеры рабочей силы разрабатывали различные меры, направленные на облегчение интеграции возвращающихся рабочих в экономику их родных стран. Франция в числе первых среди стран Западной Европы в декабре 1975 года ввела систему профподготовки для иммигрантов из Алжира, Туниса, Марокко, Португалии, Мали, Югославии, Турции, Испании. ФРГ в начале 70-х годов объявила аналогичную программу профессиональной подготовки иностранцев из Турции, Югославии, Греции. Однако число иностранцев, прошедших обучение в рамках этой программы было весьма незначительно и не дало ощутимых результатов по стимулированию репатриации.

Одним из средств, направленных на ограничение численности иностранных рабочих, является установленная в некоторых европейских странах плата за наем иностранных рабочих, которая постепенно повышается. Однако несмотря на этот налог, предпринимателям во

многих случаях выгодно использовать иностранную рабочую силу, особенно нелегальную, как менее защищенную и более управляемую.

Наряду с "мягкими" методами регулирования нелегальной иммиграции (выплата премий за возвращение на родину и т.п.), правительства стран-реципиентов используют также и жесткие принудительные меры, вплоть до принудительной высылки их из страны.

В целом можно сказать, что процесс репатриации иностранных рабочих из развитых стран происходил и происходит медленно, несмотря на принимаемые меры экономического и внеэкономического характера. Увеличение репатриации стало бы возможным лишь в случае сокращения различий в уровне жизни и труда между странами-реципиентами и странами-донорами, улучшения социально-экономических условий в странах эмиграции.

### **6.3. Государственное регулирование международной трудовой миграции в странах-донорах.**

Наряду с государственным регулированием иммиграции, существует и государственное регулирование эмиграции. Оно особенно развито в тех странах, где экспорт рабочей силы является важным элементом экономического развития.

Государственное регулирование экспорта рабочей силы преследует следующие цели.

1. Защита прав и интересов трудящихся-эмигрантов в принимающих странах, противодействие их дискриминации в стране временного пребывания.
2. Возмещение потерь от выезда национальной рабочей силы за пределы страны.

Эмиграционная политика основывается на следующих принципах:

1. Гарантия возможности возвращения мигрантов на родину.
2. Обеспечение поступления в страну и эффективного использования валютных переводов трудящихся-мигрантов.
3. Содействие смягчению "внутренней" безработицы благодаря выезду тех контингентов трудящихся, которые не пользуются спросом на этом рынке.
4. Ограничение выезда занятых в тех секторах экономики, потребности которых в рабочей силе не удовлетворены.
5. Оздоровление внутреннего рынка труда благодаря приему репатриантов, которые за время пребывания за рубежом повысили свой квалификационный уровень.

Нормативно-правовая база, обеспечивающая регулирование трудовой эмиграции, основывается на соответствующих статьях Конституции страны, национальном эмиграционном законодательстве, а также включает в себя двусторонние и многосторонние международные соглашения. Кроме того, некоторые страны принимают специальные эмиграционные программы; в этой сфере действуют также нормативные акты, входящие в общую систему административного, таможенного, налогового, инвестиционного, банковского и других законодательств.

Ответственность за нарушение эмиграционного законодательства возлагается как на самого эмигранта, так и на посредников. Лица, незаконно эмигрировавшие, или не выполняющие условий контракта, после возвращения на родину подвергаются определенным санкциям в виде штрафа или даже тюремного заключения (как, например, в Турции).

Фирма-посредник при ненадлежащем выполнении своих обязанностей может быть лишена лицензии, а также на нее могут быть наложены финансовые взыскания.

Экспорт рабочей силы, особенно малоквалифицированной, имеет целый ряд позитивных последствий для стран-доноров. При отъезде безработных уровень безработицы в стране снижается, следовательно снижается социальная напряженность, облегчаются финансовые обязательства государства по выплате пособий по безработицы.

Страна-донор имеет четыре прямых источника валютных поступлений от экспорта рабочей силы.

1. налоги с прибыли фирм-посредников;
2. непосредственные переводы эмигрантов на родину для поддержки семей и родственников;
3. личное инвестирование мигрантов в экономику своей родины (привоз на родину современных средств производства и предметов длительного пользования, покупка земли, недвижимости, ценных бумаг);
4. капиталы от стран-импортеров рабочей силы, выделяемые в рамках программ, направленных на стимулирование экономического роста стран-экспортеров.

Необходимо отметить, что доходы от экспорта рабочей силы вполне сравнимы с доходами от товарной торговли.

Для основных мировых экспортеров рабочей силы денежные переводы эмигрантов являются весьма значительным источником поступления валюты в страну и составляют значительную часть платежного баланса страны, в котором имеется специальная статья

"денежные переводы работников из-за рубежа". Так, валютные переводы эмигрантов составляют в Египте, Пакистане, Португалии порядка 12-13% ВВП, а в Ливане - 64% ВВП. В некоторых случаях дефицит торгового баланса страны превращается в избыток платежного баланса, благодаря валютным поступлениям от эмигрантов.

Кроме того, возвращаясь на родину, эмигранты, по оценкам специалистов, привозят с собой сбережений еще на такую же сумму, что они перевели в страну.

Следовательно, чтобы оценить реальные поступления, общую сумму переводов можно удвоить. Расчеты показывают, что валютная эффективность экспорта рабочей силы как минимум в 5 раз превышает валютную эффективность товарного экспорта. Многие государства, такие как бывшая Югославия, Египет, Пакистан, Индия и др. создали у себя экспортную специализацию по трудовым услугам, которая является прочным источником валютных доходов.

В последнее время реэмигранты привозят на родину все больше товаров производственного назначения с целью организации небольших производств у себя на родине. В подавляющем большинстве стран правительства максимально поощряют ввоз реэмигрантами средств производства: снижают или отменяют таможенные пошлины и другие барьеры, тем самым способствуя развитию малого предпринимательства и увеличению занятости внутри страны. Поощряется также и ввоз потребительских товаров, что способствует насыщению отечественного рынка дефицитными экспортными товарами.

Еще одним положительным моментом для стран-экспортеров является то, что по возвращении эмигрантов на родину они, нередко, обладают достаточно высокой квалификацией и могут быть организаторами трудового процесса, передавать приобретенные за границей профессиональные навыки другим. Таким образом, страна получает как бы "обогащенные" трудовые ресурсы. Необходимо лишь создать возвращающимся благоприятные экономические и социальные условия для реализации их потенциала.

Таким образом, выгоду от экспорта рабочей силы получает не только государственный бюджет страны, но и вся экономика в целом.

Иная ситуация складывается при миграции высококвалифицированных работников - рабочих высокой квалификации, инженерно технических работников, ученых и специалистов. Такая миграция является характерной особенностью современных процессов трудовой миграции. Поток таких мигрантов направлен главным образом в промышленно развитые страны, которые получают за счет приезда таких работников значительный экономический эффект. Страна, не затрачивая средств на подготовку

такого специалиста, сразу получает отдачу от его высокоэффективного труда. По имеющимся оценкам, прибыль, получаемая в результате эксплуатации "чужих умов" превышает объем помощи оказываемой развивающимся странам, в Канаде в 7 раз, а в Великобритании в 3 раза.

С конца 80-х годов в связи с крушением социалистической системы возрос выезд высококвалифицированных специалистов из стран Восточной Европы.

За счет такой "утечки умов" сокращается интеллектуальный потенциал стран-доноров рабочей силы. Они теряют все затраты, вложенные в подготовку этих кадров. Это имеет немаловажные последствия в условиях огромной роли научно-технического прогресса в развитии экономики как всего мирового хозяйства, так и отдельных стран. Таким образом, положение стран-доноров высококвалифицированной рабочей силы ухудшается, размывается база для развития технического и экономического потенциала страны в будущем. А все потери стран-доноров в этом случае оборачиваются выигрышем для стран-реципиентов.

Процессы международной трудовой миграции - это наиболее очевидные, открытые формы проявления международного рынка труда. Но, наряду с ними, существуют и развиваются все новые и новые его формы. В частности, использование труда иностранных специалистов с помощью телекоммуникационных средств связи (без непосредственного перемещения рабочей силы через границу) и другие.

В результате развития международного рынка труда происходит все более тесное вплетение в мирохозяйственные связи тех стран, которые еще не достигли высокого уровня экономического и технического развития и участвуют в международных экономических отношениях в основном за счет экспорта рабочей силы. Одновременно происходит освоение рабочей силой этих стран современных технологий, передовых навыков труда, что способствует сглаживанию различий в квалификационном уровне населения более развитых и менее развитых стран.

#### **6.4. Основные центры международной трудовой миграции.**

В процессе развития международного рынка труда в сферу его деятельности вовлекались все новые и новые страны. Постепенно сложилось несколько основных центров, в которых процессы миграции рабочей силы имеют наиболее активный характер.

Западная Европа традиционно является регионом, в котором активно протекают процессы миграции. Странами, принимающими основную часть иммигрантов, являются Германия, Франция, Великобритания, Нидерланды.

По данным на 1990 г. в Германии насчитывалось 4 630 тыс. иностранных рабочих ( в основном, турки, югославы, итальянцы), во Франции - около 4 млн. (в основном африканцы), в Великобритании - 1736 тыс. В конце 80-х годов проявилась новая тенденция в использовании иностранной рабочей силы в Западной Европе: ее доля уменьшилась в отраслях промышленности и строительства, но возросла в сфере услуг, в финансовых учреждениях, в торговле недвижимостью.

Если первоначально центром трудовой миграции были в основном страны Западной Европы, то в 70-е годы стремительно сформировался рынок рабочей силы в районе нефтедобывающих стран Ближнего Востока. К началу 90-х годов здесь насчитывалось более 4,5 млн. трудящихся-мигрантов ( в то время, как численность местных рабочих составляла 2 млн. человек).

Удельный вес иностранной рабочей силы в общей численности рабочей силы весьма значителен. Он составляет в Объединенных Арабских Эмиратах около 97%, в Катаре - 95,6%, в Кувейте - 86,5%, в Саудовской Аравии и Бахрейне - по 40% .

Главный экспортер рабочей силы в данном регионе - Египет, здесь также работают эмигрировавшие из Ирака, Ливана, Сирии, Иордании, из Пакистана, Индии, Бангладеш.

Следует отметить, что падение цен на нефть в середине 80-х годов повлекло за собой сокращение потребности в рабочей силе в данном регионе. По оценкам западных экспертов в странах Персидского залива в начале 90-х годов безработица составляла около 3,7% трудоспособного населения. Видимо этот показатель в данном регионе будет расти, и не только в связи с неблагоприятной конъюнктурой на нефть, но и в связи с таким фактором, как быстрый рост экономически активного населения.

Некоторые арабские страны являются одновременно и экспортерами, и импортерами рабочей силы, например, Иордания, Йемен.

Традиционно крупнейшим центром, притягивающим мигрантов, являются Соединенные Штаты Америки. По оценкам специалистов в 80-е годы около половины прироста населения США приходилось на иммигрантов. В настоящее время там насчитывается около 3 миллионов легальных иностранных рабочих.

Однако следует отметить, что иммиграция в эту страну традиционно носит ассимилированный характер, то есть основная часть въезжающих в страну мигрантов стремится остаться в ней. Таким образом, здесь в основном имеет место переселенческая миграция.

Вместе с тем, здесь достаточно распространено использование труда нелегальных иммигрантов. В 1986 году был принят закон, предусматривающий наказание предпринимателей, использующих

нелегальную рабочую силу, в виде штрафов и других санкций, вплоть до тюремного заключения. Но удельный вес использования труда нелегальных мигрантов все равно возрастает, особенно в сельском хозяйстве, строительстве, пищевой промышленности.

Еще один центр международной миграции страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Здесь основными импортерами рабочей силы являются Бруней, Япония, Гонконг, Малайзия, Пакистан, Сингапур, Республика Корея, Тайвань..

Для этих стран характерны различные формы трудовой миграции. Во-первых, регулируемая трудовая миграция. Она характерна для Малайзии, Сингапура, Брунея, Гонконга. Во-вторых, скрытая или нелегальная миграция, которая развита в Восточной и Западной Малайзии, Гонконге, Пакистане, Тайване. В-третьих, миграция рабочей силы высокой квалификации, которая сопровождает прямые иностранные инвестиции, осуществляемые Японией, Тайванем, Гонконгом, Сингапуром, Австралией.

Межстрановая миграция рабочей силы имеет место также и в Африке, и в Латинской Америке. В сферу международного рынка рабочей силы втягиваются все новые и новые страны. Миграционные потоки являются немаловажным фактором развития мирового хозяйства в целом..

Россия стала участником международного рынка труда только в начале 90-х годов. До этого, в период административно-командной экономики население СССР принимало минимальное участие в процессах международной трудовой миграции. Выезд за границы и въезд из-за границы были строго регламентированы государством. Советские специалисты выезжали на работу по трудовым контрактам в основном в страны третьего мира, которые провозглашали стремление идти по социалистическому пути развития. Организация процессов международной миграции производилась только государственными органами.

В период перестройки экономики нашей страны, отхода от административно-командных методов управления во всех сферах жизни процессы международной трудовой миграции значительно интенсифицировались.

Немалую роль здесь сыграл и распад СССР. Если раньше приезд на работу в Российскую Федерацию из Армении, Грузии или других республик являлся внутренней миграцией, то теперь аналогичные процессы относятся к международной трудовой миграции.

Россия является в настоящее время как страной-донором, так и страной-реципиентом. Немало российских граждан выезжает в развитые страны с целью заработка. Причем не всегда речь идет о работе по

специальности. В связи с высоким уровнем безработицы люди нередко соглашаются выполнять низко квалифицированную работу, так как получают за это, по их мнению, относительно высокую заработную плату.

В то же время, в Россию устремился поток трудовых мигрантов из республик ближнего зарубежья, так как уровень жизни в РФ относительно выше, чем уровень жизни на Украине, В Беларуси и других республиках СНГ.

Характерной чертой участия России в процессах международной трудовой миграции является слабая роль государства в регулировании данных процессов. В результате этого большое число иностранных работников используются на нелегальных условиях.

С другой стороны, не созданы механизмы использования положительных сторон эмиграции работников по трудовым контрактам, что не позволяет обеспечить должный приток валютных средств в экономику России как от фирм-посредников, так и от официальных переводов самих мигрантов на родину.

## **7. Интеграционные процессы в мировой экономике.**

### **7.1. Международная экономическая интеграция: понятие, причины возникновения и развития.**

Развитие и углубление МРТ делает объективно необходимым создание глубоких и устойчивых взаимосвязей между национальными хозяйствами. Качественно новый процесс интернационализации хозяйственной жизни, основанный на взаимной адаптации и сближении экономик разных стран, их взаимоприспособлении, называется *международной экономической интеграцией (МЭИ)*.

Созданию интеграционных группировок как правило способствовали следующие условия:

1. Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости экономик интегрирующихся стран.

Обычно межгосударственная интеграция происходит либо между развитыми странами, либо между развивающимися странами. Даже внутри группы развитых стран и группы развивающихся стран интеграционные процессы идут между государствами, находящимися на примерно одинаковом уровне экономического развития. Если это условие отсутствует, то интеграция начинается с заключения различных переходных соглашений, направленных на сближение уровней развития стран, выразивших желание интегрироваться.

На практике попытки интеграционного объединения индустриальных и развитых государств пока не продемонстрировали успешного развития.

2. Географическая близость интегрирующихся стран, наличие общей границы и исторически сложившихся экономических связей.

Большинство интеграционных объединений в мире начиналось с нескольких соседних стран, расположенных на одном континенте в непосредственной близости друг от друга, имеющих транспортные коммуникации. Затем к первоначальному ядру присоединялись соседние государства.

3. Общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики. Экономическая интеграция способствует решению конкретных проблем, стоящих перед интегрирующимися странами. Поэтому представляется очевидным, что, например постсоциалистические страны не могут интегрироваться с государствами, в которых рыночные отношения имеют более развитый характер.

Можно выделить следующие основные **предпосылки** создания международных интеграционных объединений.

1. Концентрация и переплетение капиталов различной национальной принадлежности, создание транснациональных и многонациональных фирм. Эта предпосылка действует на микроуровне экономического развития.

2. Согласованная межгосударственная политика, направленная на формирование единого рыночного пространства на базе нескольких стран. Это подразумевает создание единого экономического, правового, информационного, политического механизмов для интегрирующихся стран. Формирование этого направления осуществляется на макроуровне.

Эти уровни интеграции тесно связаны между собой: активное развитие межфирменных связей требует принятия соответствующих решений государственными органами. Решения этих органов должны обеспечивать свободу движения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы в интеграционном экономическом пространстве.

На макроуровне проводится согласование и осуществление совместной экономической, научно-технической, валютно-финансовой, внешней (т.е. по отношению к третьим странам, не входящим в данную группировку), а иногда и оборонной политики.

МЭИ осуществляется посредством создания интеграционных объединений. Можно выделить 4 основных формы таких объединений.

1. Зона свободной торговли. Страны-участницы отменяют таможенные барьеры и количественные ограничения во взаимной торговле.

Как правило, конкретные соглашения о создании зон свободной торговли предусматривают постепенную взаимную отмену пошлин и других ограничений между договаривающимися странами по торговле промышленными товарами в течение ряда лет. По отношению к сельскохозяйственным товарам либерализация носит ограниченный характер и обычно охватывает лишь некоторые виды товаров.

Соглашения о создании зон свободной торговли, как правило, включают положение, по которому страны не могут в одностороннем порядке повышать таможенные пошлины или возводить новые торговые барьеры.

2. Таможенный союз. Свободное перемещение товаров и услуг внутри группировки дополняется единым таможенным тарифом и единой внешнеторговой политикой по отношению к третьим странам. Можно сказать, что в рамках таможенного союза начинает формироваться общая внешнеторговая политика интегрирующихся стран по отношению к третьим странам, то есть к странам, не входящим

в интеграционную группировку. Формирование такой политики требует создания наднационального регулирующего органа и передачи ему части полномочий по вопросам внешнеторгового регулирования от национальных органов управления.

3. Общий рынок (единый рынок). Ликвидируются барьеры между странами не только во взаимной торговле, но и в перемещении рабочей силы и капитала.

На этом этапе происходит также разработка политики развития отраслей и секторов экономики, общей для всех интегрирующихся стран.

Все предыдущие меры, направленные на взаимное проникновение и сращивание экономик интегрирующихся стран позволяют на данном этапе начать формирование общих фондов содействия социальному и региональному развитию наиболее отсталых районов, входящих в интеграционное объединение.

4. Экономический и валютный союз. Все, указанные в п.1-3 формы интеграции дополняются проведением странами-участницами единой экономической и валютно-финансовой политики, созданием системы межгосударственного регулирования социально-экономических процессов.

На практике эти виды интеграции не всегда можно четко разграничить.

Участие в МЭИ обеспечивает странам благоприятные условия по следующим позициям:

1. Более широкий доступ к различным видам ресурсов (материальным, трудовым, финансовым, научно-техническим);
2. Возможность оперировать на более широком рыночном пространстве;
3. Привилегированные условия для фирм интегрирующихся стран и защита их (в определенных рамках) от конкуренции со стороны фирм третьих стран;
4. Согласованное решение странами-участницами сложных социально-экономических проблем (выравнивание условий развития отдельных регионов, безработица и т.п.), экологических, научно-технических и других проблем.

В настоящее время международные интеграционные объединения действуют в разных частях света. Они имеют место как среди развивающихся стран, так и среди развитых стран.

В качестве примеров международных интеграционных объединений можно назвать следующие.

1. Европейский Союз (ЕС). В настоящее время в ЕС входит 15 государств: Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Великобритания, Германия, Франция, Италия, Испания, Португалия, Греция, Ирландия, Дания, Швеция, Финляндия, Австрия.

2. Европейская Ассоциация свободной торговли -ЕАСТ. Входят Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швейцария.

3. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии -АСЕАН. Создана в 1967 году. В нее входят Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Бруней. Местопробывание - г. Джакарта (Индонезия). С июля 1997г. приняты Бирма, Лаос и Камбоджа.

4. МЕРКОСУР – Общий рынок стран Южного конуса, создан в 1991 г. странами Южной Америки. В эту организацию вошли Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай.

5. Северо-американская ассоциация свободной торговли -НАФТА. Входят США, Мексика, Канада. Создана в 1992 году.

Существуют и другие интеграционные группировки. Особого внимания заслуживает Европейский Союз как наиболее развитое интеграционное объединение.

## **7.2.Европейский Союз – наиболее развитая интеграционная группировка в мире**

История Европейского Союза началась в 1951 году, когда было создано Европейское объединение угля и стали (ЕОУС), в которое вошли Франция, Италия, Германия, Нидерланды, Бельгия, Люксембург (три последние страны часто называют в литературе "страны Бенилюкс"). Планировалось, что этот наднациональный орган будет осуществлять руководство угледобычей и черной металлургией Франции и Германии, а также международный контроль за ключевыми отраслями военной промышленности.

Датой образования Европейского союза считается 1957 год, когда вышеуказанные страны подписали в Риме документ, получивший название "Римский договор". Фактически это два договора: один об учреждении Европейского экономического Сообщества (ЕЭС), другой - об учреждении Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом). При этом ЕЭС и Евратом руководил один орган - Комиссия ЕЭС-Евратом. В 1967 году произошло слияние высшего руководящего органа ЕОУС и Комиссии ЕЭС-Евратом. До 1993 г. эта интеграционная группировка носила название "Европейские Сообщества" (ЕЭС).

За время существования состав этой группировки постоянно расширялся.

В 1973 году к первым шести странам присоединились Великобритания, Ирландия и Дания.

В 1981 году в ЕЭС вступила Греция.

В 1986 году - вступление Испании и Португалии.

В 1995 году - вступление Австрии, Швеции, Финляндии.

В соответствии с замыслами организаторов ЕЭС развитие интеграционных процессов должно было привести к образованию таможенного союза и единого (общего) рынка товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, а в перспективе - к образованию политического объединения. В соответствии с этим планом, развитие данной интеграционной группировки прошло ряд этапов, для которых был характерен переход от низших (зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок) к высшим формам взаимодействия (экономический и валютный союз).

К концу 60-х годов был создан таможенный союз: отменены таможенные пошлины и сняты количественные ограничения во взаимной торговле, введен единый таможенный тариф по отношению к третьим странам. Начала осуществляться единая внешнеторговая политика. ЕЭС стало от своего имени проводить переговоры и заключать соглашения по вопросам торгово-экономического, промышленного и научно-технического сотрудничества.

В начале 60х годов была сформирована единая сельскохозяйственная политика, ориентированная на создание льготных условий для деятельности местных фермеров.

Страны ЕЭС начали проводить совместную региональную политику, направленную на ускорение развития отсталых и депрессивных районов.

С марта 1979 года начала действовать Европейская валютная система, объединившая страны ЕЭС и направленная на уменьшение колебаний и взаимоувязку курсов национальных валют, поддержание валютной стабильности и ограничение роли доллара США в международных расчетах стран Сообщества. Учреждена специальная валютно-расчетная единица "экю", действующая в рамках этой системы.

В 1987 году вступил в силу принятый странами-членами ЕЭС Единый европейский акт (ЕЕА). Были поставлены задачи по совместному развитию научных и технологических исследований. В соответствии с ЕЕА к концу 1992 года должен был завершиться процесс создания единого внутреннего рынка, т.е. устранены все препятствия на пути свободного движения граждан этих государств, товаров, услуг и капиталов на территории этих стран.

В целом эти задачи были выполнены, и в феврале 1992 года в г. Маастрихте был подписан договор о Европейском Союзе. Поэтому с 1993 года ЕЭС именуется Европейским Союзом или ЕС. Этот договор предусматривает постепенную трансформацию ЕС в союз экономический, валютный и политический.

Определены общие цели Европейского Союза:

-валютная интеграция, т.е. постепенный переход к полному валютному союзу, создание в 1997 году единого Европейского банка, к 2000 году - введение единой валюты "евро", ликвидация национальных валют;

-проведение единой внешней политики;

-решение общими силами внутренних проблем ЕС - нелегальная иммиграция, терроризм, преступность, наркотики;

-развитие демократических институтов, укрепление наднациональных структур (Европарламент, Евросуд и т.д.).

В настоящее время в ЕС завершено формирование основ единого рынка и системы межгосударственного управления; страны-участницы решают вопросы окончательного оформления экономического, валютного и политического союзов.

Основными органами управления ЕС являются Совет Министров ЕС, Комиссия ЕС, Европарламент, Европейский суд. *Совет Министров ЕС* - руководящий орган ЕС, обладающий правом принимать решения по основным вопросам деятельности ЕС и правом заключать международные соглашения от имени ЕС. Это законодательный орган. Он может принимать постановления 4 основных видов, различающиеся по обязательной силе и способам применения.

1. Регламенты - подлежат непосредственному применению во всех странах.

2. Директивы - претворяются в жизнь через принятие национальных законодательных актов.

3. Решения - касаются лишь некоторых предприятий и организаций.

4. Рекомендации - не имеют обязательной силы. В Совет Министров ЕС входят министры иностранных дел всех стран-участниц, в его работе принимают участие также другие члены правительств.

*Комиссия ЕС (КЕС)* - административный орган, обладающий широкими полномочиями. Основные функции КЕС следующие.

1. Выдвижение законодательных инициатив.

2. Контроль за исполнением постановлений Совета Министров ЕС. Использование необходимых санкций ( в том числе и обращение в Европейский суд) при нарушении странами тех или иных актов ЕС.

3. Контроль за соблюдением таможенного режима, развитием аграрного рынка, налоговой политики.

4. Обеспечение эффективной политики в области конкуренции и проведение единой политики в сельском хозяйстве, на транспорте и т.п.

5. Управление различными фондами (социальным, региональным, аграрным) и программами ЕС, в том числе и программами помощи странам, не участвующим в ЕС.

Существенным направлением деятельности КЕС является приведение в необходимое соответствие законодательных норм и стандартов, действующих в разных странах ЕС.

Местонахождение КЕС - г. Брюссель.

*Европейский парламент (Европарламент)* формируется путем всеобщих прямых выборов парламентариев из всех стран ЕС. Депутаты Европарламента избираются сроком на 5 лет. Члены Европарламента объединяются во фракции не по принципу гражданства, а по принципу политической (партийной) принадлежности, что является шагом по пути формирования международных политических движений.

Европарламент - консультативный и рекомендательный орган. Но бюджет ЕС утверждается именно Европарламентом. В соответствии с Единым европейским актом в настоящее время требуется одобрение со стороны Европарламента при вступлении в ЕС новых членов, при заключении договоров об ассоциированном членстве, а также соглашений с третьими странами.

Местонахождение Европарламента - г. Страсбург.

*Суд ЕС (Европейский суд)* - международный правовой орган стран ЕС. Он обеспечивает единообразное толкование принятых в ЕС правил и норм, и урегулирует связанные с их применением споры и претензии, в том числе и от иностранных юридических лиц.

Местонахождение Европейского суда г. Страсбург.

Большое значение для развития ЕС имеет тот факт, что там сформировалось единое правовое пространство, т.е. правовые документы ЕС являются неотъемлемой частью национального права стран-участниц и обладает преимущественной силой при возникновении разногласий с национальным правом. Комиссия ЕС следит за тем, чтобы принимаемые национальные нормативные акты не противоречили праву ЕС.

С 1993 года действует Соглашение между ЕС и ЕАСТ о едином европейском экономическом пространстве, которое предполагает свободное перемещение товаров, услуг, рабочей силы и капиталов. Таким образом, сформировался крупнейший в мире общий рынок, объединяющий 19 европейских стран..

### **7.3. Переход стран Европейского Союза к общей валюте «евро».**

Наиболее яркой чертой современного развития Европейского Союза является формирование единой валютной системы на основе единой денежной единицы евро. По состоянию на начало 2000 года эта система объединяет 11 стран, входящих в ЕС. Пока от присоединения к зоне евро отказались Великобритания, Дания и Швеция, а Греция не была допущена в эту зону, так как не достигла тех экономических критериев, которые были установлены для присоединения к единой валюте.

С 1 января 1999 года было отменено эцю как международное и платежное средство. 11 стран ЕС перевели свои безналичные расчеты на евро, который был по состоянию на эту дату введен вместо эцю в пропорции 1:1.

В качестве «пропускных критериев» участия в зоне евро были установлены следующие:

1. Дефицит госбюджета не более 3% к ВВП.
2. Государственный долг не более 60% к ВВП.
3. Долгосрочные ставки по кредитам не должны превышать 2 процентных пункта по сравнению со средним уровнем этого показателя по трем странам ЕС с наиболее стабильными ценами.
4. Инфляция не более чем на 1,5 п.п. выше среднего уровня этого показателя по трем странам ЕС с наиболее стабильными ценами.
5. Отсутствие курсовых колебаний национальной валюты за рамки, разрешенные Европейской валютной системой, в течение последних двух лет.

Все эти критерии были выполнены 11 странами, сформировавшими «зону евро».

Проведение единой кредитной и валютной политики осуществляется в настоящее время через работающие с 1 июля 1998 года наднациональные банковские институты – Европейский центральный банк (ЕЦБ) и Европейскую систему центральных банков (ЕСЦБ).

Переход к единой валюте выгоден как государству, так и бизнесу Евросоюза.

Преимущества введения евро для государства.

1. Введение единой валюты связано с соблюдением жесткой бюджетной дисциплины. А это, в свою очередь, позволит успешнее бороться с инфляцией.

2. В условиях одновалютной торговли внутри ЕС страны смогут обходиться меньшим объемом золотовалютных резервов. Избыточная часть резервов может быть направлена в хозяйственный, в том числе, инвестиционный оборот.

3. Вышеперечисленные обстоятельства позволят сократить заемные операции правительств, удешевят кредит и стимулируют экономический рост.

4. Введение единой валюты облегчит проведение налоговой реформы в странах ЕС.

Преимущества введения евро для бизнеса ЕС.

1. В зоне евро сложится единое правовое поле денежно-кредитного и валютного регулирования.

2. Сократятся расходы на расчетное обслуживание операций, сроки прохождения денежных переводов, что приведет к экономии накладных расходов.

3. Снизятся валютные риски внутри зоны евро.

Сложится единый европейский рынок капитала, более крупный, конкурентоспособный и ликвидный, чем нынешние национально-ограниченные рынки.

Евро уже участвует в безналичных расчетах. С 1 января 2002 года эта денежная единица будет введена в наличный оборот параллельно с национальными валютами 11 государств. А с 1 июля 2002 года планируется полностью заменить валюты 11 государств Евросоюза на новую денежную единицу – евро.

#### **7.4. Интеграционные процессы в рамках Содружества Независимых Государств.**

В настоящее время Россия является участницей процессов международной экономической интеграции, которые происходят на территории бывшего СССР.

Практически сразу после распада Советского Союза было провозглашено создание на его территории новой интеграционной группировки, в которую вошли все республики и бывшего СССР, кроме Латвии, Литвы и Эстонии.

В связи с административным распадом СССР распалось и единое экономическое пространство, которое раньше существовало на его территории. Новые независимые государства ввели свою валюту, стали формировать свои законодательные нормы, закрыли граница для перемещения на свою территорию товаров, рабочей силы, капиталов из соседних республик. Руководители вновь созданных государств стремились проявить как можно больше самостоятельности в вопросах

формирования экономической политики, считая что смогут добиться более успешного развития своих государств.

Однако практика показала, что успешность экономического развития в значительной степени связана с развитием международных экономических отношений, позволяющих использовать преимущества международного разделения труда.

Содружество Независимых Государств – это попытка реинтеграции бывших советских республик на условиях рыночной экономики. Но нельзя сказать, чтобы этот процесс уже дал какие-то ощутимые результаты. В настоящее время он проходит в основном на уровне создания политических и функциональных органов и выработки законодательной базы, которая способствовала бы расширению экономических связей республик в рамках СНГ.

В настоящее время уже действуют политические органы СНГ - Совет глав государств и Совет глав Правительств (СГП). Также сформированы функциональные органы, включающие представителей соответствующих министерств и ведомств государств, входящих в Содружество. Это Таможенный совет, Совет по железнодорожному транспорту, Межгосударственный статистический комитет.

В 1995 г. сделана попытка создать исполнительный орган СНГ - Международный экономический комитет (МЭК). На заседании СГП в ноябре 1995 года был обсужден объем полномочий МЭК и составлен соответствующий документ, который однако не получил единогласного одобрения. Его не подписали Узбекистан и Туркмения, а Азербайджан, Армения и Украина подписали с существенными оговорками. Предполагается, что МЭК будет иметь надгосударственный статус и осуществлять координацию научно-технической и промышленной политики.

В сентябре 1993 г. был подписан документ об экономическом союзе стран СНГ (в него не вошла Туркмения, а Украина вошла в качестве наблюдателя). В рамках этого союза должно поэтапно формироваться общее экономическое пространство, проводиться согласованная денежно-кредитная политика, налоговая, ценовая, внешнеторговая и валютная политика. Главная стратегическая цель - создание общего рынка стран СНГ.

В 1995 году Россия, Белоруссия и Казахстан положили начало практическому созданию Таможенного союза. Таможенный контроль перенесен на внешние границы этих государств, принят единый порядок регулирования внешнеэкономической деятельности, включая общий (российский) таможенный тариф. В настоящее время начинается второй этап реализации таможенного союза - формирование однородного экономического пространства с едиными условиями деятельности для производителей.

Совет глав государств заявил, что в 1996 году планируется присоединение к Таможенному союзу Казахстана, Таджикистана и Узбекистана.

Становление СНГ как новой интеграционной группировки имеет ряд сложностей, и неоднозначен для крупнейшей страны этой группировки - России. Прежде всего сложность состоит в том, что интегрирующиеся государства имеют весьма различные темпы рыночных реформ. В наибольшей мере перевод экономики на рыночные рельсы осуществлен в России. Это приводит к заметным различиям в условиях работы производителей, в стоимости труда и т.д. В принципе между членами таможенного союза таких различий быть не должно.

Россия продолжает оставаться крупнейшим донором СНГ. По данным на конец 1995 года общая задолженность республик Москве составила 9 млрд. долларов. Однако внутри Содружества пока нет эффективной системы взаиморасчетов. Существующий на бумаге с 1994 года Платежный союз пока не работает.

При анализе стран, входящих в СНГ, некоторые ученые выделяют три группы в зависимости от того, на какой основе государства строят взаимоотношения с Россией.

1. Государства, которые в краткосрочном и среднесрочном плане критически зависят от внешней помощи, прежде всего, российской. Это Армения, Беларусь и Таджикистан.

2. Государства, которые существенно зависят от сотрудничества с Россией, но отличаются большей сбалансированностью внешнеэкономических связей. Это Казахстан, Кыргызстан, Грузия, Молдова и Украина.

3. Государства, имеющие слабую экономическую зависимость России, причем эта зависимость продолжает снижаться. Сюда относятся Азербайджан, Узбекистан и Туркменистан. (Туркменистан представляет собой особый случай. Он не нуждается в российском рынке, но полностью зависит от экспортной системы газопроводов, проходящих по российской территории).

Страны третьей группы стремятся проводить максимально самостоятельный экономический и политический курс, считая основой своего развития масштабную эксплуатацию природных ресурсов.

В тоже время страны первой группы являются наиболее активными сторонниками реинтеграции в рамках постсоветского пространства.

Однако остается открытым вопрос о том, насколько выгодно нашей стране проводить реинтеграцию с теми странами СНГ, которые стремятся к ней в наибольшей степени. По сравнению с этими странами в России произошли более глубокие рыночные реформы, что и позволило несколько улучшить экономическую ситуацию в стране. Но это не означает, что Россия обладает таким экономическим

потенциалом, который позволил бы ей стать донором для партнеров по интеграции.

В настоящее время в рамках СНГ документально оформлены объединения государств, различные как по своему составу, так и по экономическому содержанию. Это такие интеграционные группировки, как Союз Беларуси и России, Центрально-азиатское Экономическое Сообщество (объединяет Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан), Таможенный союз Беларуси, России, Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана, альянс Грузии, Украины, Азербайджана и Молдовы – «ГУАМ».

Развитие интеграционных процессов в СНГ отражает внутренние политические и социально-экономические проблемы, которые стоят перед странами-участницами. Существующие различия в структуре экономики и глубине рыночных реформ определяют выбор и уровень социально-экономического взаимодействия стран на постсоветском пространстве.

## **8. Глобальные проблемы в мировой экономике.**

### **8.1. Сущность и экономические аспекты глобальных проблем.**

Сущность глобальных проблем заключается в том, что они в той или иной степени влияют на экономику и жизнь населения любой страны, и решение этих проблем зависит от усилий всех стран, мира.

Возникновение глобальных проблем связано прежде всего с особенностями экономического развития во второй половине XX века. Впервые о глобальных проблемах политики и экономисты стали говорить в 60 – х – 70 – х г.г. XX – века. Именно с этого периода в научный обиход вошел термин «глобалистика» как особое направление научных исследований.

В условиях растущей взаимозависимости частная проблема одной страны или региона может постепенно перерасти в глобальную, если не находит своевременного решения. Тем не менее все современные глобальные проблемы имеют общие характеристики.

Можно выделить следующие характеристики глобальных проблем

1. Затрагивают интересы всех стран (или большинства стран).
2. Тормозят экономическое и социальное развитие мира.
3. Требуют неотложного решения.
4. Взаимосвязаны между собой.
5. Требуют координации действий всех стран мира.

Сложным является вопрос определение приоритетности глобальных проблем. Это зависит не только от остроты и масштабности проблем, но

и от реальной возможности их решения или хотя бы смягчения в данное время.

В настоящее время можно выделить следующие глобальные проблемы:

### **1. Проблемы бедности и отсталости.**

В Докладе о развитии мира Всемирного банка отмечено, что «первейшая задача развития – уменьшение бедности».

Для миллионов людей в странах Третьего мира уровень жизни застыл на месте. А в некоторых странах даже снизился.

По некоторым данным,  $\frac{1}{4}$  населения Бразилии,  $\frac{1}{3}$  жителей Нигерии,  $\frac{1}{2}$  населения Индии потребляют товаров и услуг менее чем на 1 доллар<sup>1</sup> в день (по паритету покупательной способности). Таким образом, экономический рост в мировой экономике неспособен уничтожить или хотя бы сократить уровень обнищания нескольких регионов мира.

### **2. Проблема роста населения (демографическая проблема).**

Взаимосвязь роста населения и экономического роста длительное время является предметом исследования экономистов. В результате исследований выработалось два подхода к оценке влияния роста населения на экономическое развитие. Первый подход в той или иной степени связан с теорией Мальтуса, которые полагал, что рост населения опережает рост продовольствия, и поэтому население мира неизбежно беднеет. Современный подход к оценке роли народонаселения на экономику является комплексным, и выявляет как положительные, так и негативные факторы влияния роста населения на экономический рост.

Но при любом подходе очевидно, что игнорировать влияние роста населения на экономику нельзя, особенно в современных условиях.

Ежегодно население мира растет на 93 млн. человек. При этом более 82 млн. человек рождается в развивающихся странах. Можно считать, что это беспрецедентный рост в истории человечества. Однако проблема роста населения затрагивает не только его численность. Это проблема благосостояния и развития человека.

Многие специалисты как из промышленно-развитых, так и развивающихся стран считают, что действительная проблема – не рост населения сам по себе, а следующие проблемы:

#### **а) Слаборазвитость.**

Действительная проблема – отсталость в развитии, а развитие – конечная цель. Экономический и социальный прогресс создает механизмы, которые в той или иной степени регулируют рост населения.

---

<sup>1</sup> См.: Мировая экономика. Под ред. А.С. Булатова. М., 1999., с.382

б) Истощение мировых ресурсов и разрушение окружающей среды. Развитые страны, где сосредоточено менее 25% населения мира, потребляют 80% мировых ресурсов.

### **3. Экологическая проблема.**

Как отмечает Всемирный банк в Докладе о развитии мира в 1992г., «защита окружающей среды является важной частью развития». Процесс развития без ее эффективной -защиты будет подорван.

В 70-х гг. XX века экономисты и политики осознали важное значение проблем окружающей среды для экономического развития. Процессы деградации окружающей среды могут иметь самовоспроизводящийся характер, что грозит обществу необратимым разрушением и исчерпанием ресурсов.

Нет единого мнения о величине расходов на сохранение окружающей среды в различных видах экономической деятельности. Но большинство специалистов согласны, что их необходимо учитывать при разработке политики развития.

### **4. Проблема природных ресурсов.**

Глобальная энергосырьевая проблема содержит две сходные по характеру происхождения проблемы: энергетическую и сырьевую.

В 70 – х – начале 80 – х гг. впервые обнаружили явления, которые получили название энергетический и сырьевой кризисы.

В тот период они сильно ударили по сложившейся системе международных экономических связей, ухудшили экономическую и социальную ситуацию во многих странах. Но в аспекте они создали стимулы для внедрения в производство энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий. В 70 – е – 80 – е гг. XX в. Энергоемкость производства в развитых странах снизилась примерно на 25%<sup>2</sup>.

## **8.2. Глобализация мировой экономики**

В экономической литературе существует множество различных определений глобализации. На наш взгляд, они не противоречат друг другу, а скорее являются взаимодополняющими. Каждое определение характеризует определенные аспекты глобализации, более близкие автору. Не претендуя на однозначность и точность, можно характеризовать глобализацию как процесс формирования единого общемирового производственного, финансово – экономического и информационного пространства.

На практике существует разное отношение к глобализации. Есть сторонники, есть и противники.

---

<sup>2</sup> См.: Мировая экономика. Под ред. А.С. Булатова. М., 1999, с 394.

Сторонники глобализации, даже упоминая связанные с ней реальные и потенциальные риски, считают, что процесс этот необратим, и нужно лишь им правильно управлять и участвовать в нем.

Противники глобализации делятся на два лагеря. Одни признают объективность глобализации и считают ее злом, печальной, если не трагической, неизбежностью. Другие ставят под сомнение существование самого феномена.

Общее место всех пассажей по глобализации – открытость границ для торговых и финансовых потоков. Приверженцы глобализации видят основное ее преимущество в усилении плодотворной конкуренции, не ограниченной протекционистским и идеологическими рамками в условиях глобального разделения труда. Вообще говоря, конкуренция противоречит кооперации.

Если эти тезисы воспринимать буквально, то можно сделать вывод о том, что далеко не однозначно понимаются выгоды от глобализации и их источники. Какой именно ожидается положительный эффект: то ли конкуренция будет подстегивать эффективность, то ли разделение труда принесет синергетический эффект.

Видимое противоречие может быть снято, только если мы рассматриваем глобальную конкуренцию исключительно между транснациональными корпорациями (ТНК), а не между странами, так как для них будет использоваться принцип разделения труда.

С целью повышения собственной эффективности, компании стараются в процессе своего развития найти инструменты, способные уменьшить транзакционные издержки. Эти издержки являются производными от неопределенности, возникающей при любом взаимодействии самой системы с внешним окружением или между собственными элементами. Развитие управленческой науки позволило снижать транзакционные издержки внутри корпораций и тем самым строить все более и более крупные устойчивые компании. Одновременно, маркетинговая наука все более углубляется в техники и приемы, способные снизить неопределенность во взаимодействиях с внешним окружением.

Революцию в «борьбе с трением» сыграли, развивающиеся впечатляющими темпами, информационные технологии. Развитие специальных классов корпоративных информационных систем, например ERP или Workflow, направлено на снижение «внутреннего трения». Развитие технологий E-business, видимо, является следствием стремления к поиску новых инструментов снижения «внешнего трения».

В этом свете, глобализация – это не что иное, как тенденция к снижению транзакционных издержек на уровне гигантских систем. Во-первых, кроме того, стремление к эффективному управлению капиталами выльется в конечном итоге в необходимость создания координирующего органа, некое подобие глобального «центробанка». Единственный претендент на эту роль, имеющий более высокие шансы – ФРС США. А вот

этот факт не устроит политические элиты многих влиятельных в экономическом смысле стран. Похоже, что конкуренция снова перейдет в географическую плоскость, а не в плоскость ТНК – они-то как раз обеспечат себе все вышеперечисленные преимущества.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Т а б л и ц а 1

Объем ВВП в ценах 1993 г. (в млрд. долл.)

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
<b>Страны с переходной экономикой</b>							+					
<b>БЫВШИЙ СОВЕТСКИЙ СОЮЗ</b>												
Россия	1491,6	1555,9	1591,4	1657,4	1687,1	1630,8	1521,3	1284,2	1148,8	989,3	936,0	897,1
Азербайджан	899,0	950,2	965,4	1006,9	1022,0	991,4	941,8	805,2	735,2	641,8	615,5	585,3
Армения	28,5	29,5	30,8	32,4	31,0	27,4	27,2	21,2	16,3	13,3	11,9	12,0
Белоруссия	16,8	17,2	17,3	15,9	18,2	16,8	14,8	7,0	6,0	6,3	6,8	7,2
Грузия	52,7	55,1	57,5	60,6	65,7	64,4	63,6	57,5	51,4	44,9	40,2	41,3
Казахстан	27,3	25,1	25,4	26,8	25,5	22,4	17,8	9,8	7,3	6,5	6,6	7,3
Киргизия	63,5	65,0	66,2	68,3	67,5	64,4	57,3	54,3	48,0	41,4	38,0	38,5
Латвия	11,7	11,9	12,0	13,6	14,0	15,0	13,8	11,9	10,0	8,0	7,6	8,0
Литва	13,9	14,5	14,9	15,7	16,6	16,4	14,6	9,5	7,9	8,1	8,1	8,3
Молдавия	20,8	22,2	23,1	24,5	24,8	23,6	20,5	16,4	13,7	13,9	14,3	14,8
Таджикистан	15,0	15,4	15,8	16,7	17,1	16,7	13,7	9,7	9,6	6,6	6,4	5,9
Туркменистан	11,7	12,3	12,3	13,5	13,1	12,9	11,9	8,5	7,6	5,9	5,2	4,3
Узбекистан	10,7	11,2	11,6	12,0	11,8	11,4	10,8	10,3	9,2	7,5	6,9	6,9
Украина	52,9	53,7	54,2	57,2	56,7	55,6	55,3	49,2	48,0	46,0	45,6	46,3
Эстония	258,1	263,5	275,7	283,6	293,6	283,9	250,1	207,6	172,7	133,2	116,9	104,8
	8,9	9,1	9,3	9,6	9,5	8,7	8,0	6,3	5,8	5,8	5,9	6,1
<b>ЦЕНТРАЛЬНАЯ И ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА</b>												
Албания	8,8	9,3	9,3	9,1	10,0	9,0	6,5	6,0	6,6	7,2	7,9	8,5
Болгария	43,1	45,4	47,6	48,7	48,5	44,1	38,9	36,1	35,5	36,2	37,1	33,8
Босния и Герцеговина	19,1	20,0	19,7	19,3	19,2	14,8	13,0	11,4	10,0	8,8	8,8	11,9
Венгрия	75,4	76,9	78,1	79,3	77,5	72,3	63,7	61,7	61,4	63,2	64,1	64,8
Македония	8,4	9,0	8,9	8,6	8,6	7,8	6,8	5,9	5,4	5,2	5,1	5,2

Продолжение таблицы 1

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Польша	186,2	194,2	197,2	204,6	205,1	181,2	168,6	173,0	179,6	190,3	202,7	213,9
Румыния	112,7	115,3	116,2	115,7	108,9	102,8	89,6	81,7	82,9	86,1	92,2	96,0
Словакия	36,3	37,3	38,1	39,0	40,8	40,6	34,2	31,9	30,7	32,1	34,3	36,7
Словения	25,2	26,2	25,9	25,3	24,6	22,8	18,9	17,9	18,4	19,4	20,1	20,8
Хорватия	37,7	38,9	38,9	38,5	37,4	34,2	27,0	24,4	23,5	23,7	24,1	25,3
Чешская Республика	102,8	105,5	107,7	110,2	111,0	109,6	94,0	88,0	87,2	89,5	93,8	97,8
Югославия	58,9	61,4	60,4	59,9	59,8	55,3	45,9	30,3	25,4	24,5	24,9	26,3
<b>АЗИЯ</b>												
Вьетнам	57,9	59,8	61,3	64,5	69,5	72,9	77,3	84,0	90,7	98,8	108,2	118,5
Китай	1201,6	1303,7	1448,5	1610,7	1676,2	1740,4	1900,4	2172,2	2465,2	2775,8	3068,7	3366,3
Монголия	4,7	5,0	5,3	5,5	5,8	5,4	4,9	4,5	4,3	4,4	4,7	4,9
<b>Страны с рыночной экономикой</b>												
КНДР	45,4	47,1	50,3	53,1	56,3	54,2	54,2	51,5	49,7	48,8	47,4	45,2
Куба	36,6	37,0	35,6	36,4	36,2	35,1	31,4	27,7	23,6	23,8	24,3	26,2
<b>Страны с рыночной экономикой</b>												
<b>ЕВРОПА</b>												
Австрия	125,1	126,6	128,7	133,9	139,1	145,0	149,1	152,1	152,7	157,4	160,2	162,0
Андорра	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9	1,0	1,0	1,1	1,2	1,2	1,2	1,3
Бельгия	166,6	168,9	172,2	180,7	187,0	193,0	197,3	200,9	197,6	202,0	205,9	208,9
Великобритания	840,2	876,2	918,4	964,4	985,4	989,3	969,9	964,8	984,8	1022,5	1048,0	1070,4
Германия	1279,5	1307,9	1326,4	1369,8	1415,7	1460,9	1480,2	1520,3	1510,1	1529,0	1558,2	1579,3
Гибралтар	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6
Греция	98,7	100,2	99,8	104,2	107,9	107,3	111,0	111,5	110,5	112,1	114,3	117,3
Дания	90,8	94,1	94,4	95,5	96,1	97,4	98,7	99,0	100,5	104,8	107,5	110,1
Ирландия	35,1	36,4	38,1	39,7	42,1	45,5	46,4	48,3	49,8	53,0	58,5	62,6

Продолжение таблицы 1

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Исландия	4,3	4,5	4,9	4,9	4,9	5,0	5,1	4,9	4,9	5,1	5,2	5,5
Испания	403,8	416,7	440,3	462,6	484,9	503,1	514,5	518,0	511,8	522,6	537,2	548,8
Италия	859,4	884,5	912,2	949,3	977,2	998,1	1010,6	1020,0	1008,2	1029,6	1060,2	1067,6
Кипр	6,0	6,2	6,6	7,2	7,8	8,3	8,4	9,2	9,4	9,9	10,4	10,7
Люксембург	7,6	8,0	8,2	8,7	9,3	9,6	9,8	10,0	10,9	11,3	11,7	12,2
Мальта	2,6	2,7	2,8	3,1	3,3	3,5	3,7	3,9	4,1	4,3	4,5	4,7
Мэн, Остров	1,1	1,1	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4
Нидерланды	222,8	228,9	232,2	238,2	249,4	259,6	265,5	270,9	271,9	279,0	285,5	295,5
Норвегия	69,2	72,1	73,5	73,2	73,8	75,2	77,6	80,1	82,4	86,5	89,4	93,7
Нормандские Острова	2,2	2,3	2,4	2,5	2,6	2,7	2,7	2,7	2,7	2,8	2,9	2,9
Португалия	91,3	95,1	100,0	104,0	109,1	113,6	116,0	117,3	115,9	116,7	119,4	123,2
Сан-Марино	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5
Турция	217,9	233,1	255,4	261,3	262,1	286,1	288,4	302,9	320,6	310,9	334,3	355,5
Фарерские Острова	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0
Финляндия	75,2	77,0	80,1	84,1	88,8	88,8	82,6	79,6	78,7	82,1	85,6	88,4
Франция	918,8	941,9	963,1	1006,4	1049,2	1075,5	1084,0	1096,5	1081,9	1112,5	1137,1	1152,0
Швейцария	140,8	144,9	147,8	152,1	158,0	161,6	161,6	161,1	159,8	161,7	162,9	161,8
Швеция	137,7	140,7	144,7	148,7	152,2	154,3	151,7	149,5	146,2	150,1	154,6	156,3
<b>АМЕРИКА СЕВЕРНАЯ И</b>												
<b>КАРИБСКИЙ БАССЕЙН</b>												
Антигуа и Барбуда	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Ангильские Острова (Нид.)	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1
Аруба	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5
Багамы	3,8	3,9	4,0	4,1	4,2	4,3	4,2	4,1	4,2	4,2	4,2	4,3
Барбадос	2,1	2,2	2,3	2,3	2,4	2,3	2,3	2,1	2,1	2,2	2,3	2,4
Белиз	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0
Бермудские Острова	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4
Виргинские Острова (США)	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7
Гаити	6,7	6,6	6,6	6,6	6,7	6,7	7,0	6,1	5,9	5,4	5,7	5,8

Продолжение таблицы 1

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Гваделупа	1,8	1,9	2,0	2,0	2,2	2,2	2,1	2,2	2,2	2,3	2,3	2,4
Гватемала	23,7	23,8	24,6	25,6	26,6	27,4	28,4	29,8	30,9	32,2	33,7	34,8
Гондурас	7,7	7,8	8,3	8,6	9,0	9,0	9,3	9,8	10,4	10,3	10,7	11,1
Гренада	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5
Гренландия	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2
Доминика	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Доминиканская Республика	20,1	20,8	22,9	23,4	24,4	23,0	23,3	25,1	25,9	27,0	28,3	30,4
Каймановы Острова	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Канада	180,9	496,9	518,1	543,4	556,7	555,4	545,4	549,6	561,8	584,7	598,3	607,1
Коста-Рика	12,6	13,3	13,9	14,4	15,2	15,8	16,1	17,4	18,5	19,3	19,8	19,6
Мартиника	1,6	1,7	1,9	1,9	2,0	2,0	2,1	2,1	2,2	2,2	2,3	2,3
Мексика	490,5	475,2	483,5	489,7	510,3	536,1	558,8	579,0	590,3	616,7	578,4	607,9
Никарагуа	8,9	8,8	8,8	7,7	7,5	7,5	7,5	7,6	7,5	7,8	8,1	8,6
Панама	12,2	12,8	13,2	11,4	11,4	12,2	13,2	14,1	14,7	15,2	15,5	15,8
Пуэрто-Рико	32,2	35,1	36,6	39,0	41,1	42,7	43,7	45,1	46,6	47,8	48,8	50,0
Сальвадор	9,7	9,8	10,0	10,2	10,3	10,6	11,0	11,9	12,7	13,5	14,3	14,6
Сент-Винсент и Гренадины	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5
Сент-Китс и Невис	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Сент-Люсия	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6
США	5291,7	5445,8	5613,4	5834,2	5981,9	6030,7	5972,0	6134,5	6271,4	6492,4	6624,2	6785,6
Тринидад и Тобаго	11,5	11,1	10,6	10,2	10,1	10,3	10,5	10,4	10,2	10,6	10,8	11,2
Ямайка	5,5	5,6	6,0	6,2	6,6	7,0	7,1	7,2	7,3	7,3	7,4	7,4
<b>АМЕРИКА ЮЖНАЯ</b>												
Аргентина	213,7	229,0	234,8	230,2	214,0	211,2	233,3	257,4	273,5	296,8	283,2	295,7
Боливия	13,6	13,3	13,6	14,0	14,4	15,0	15,8	16,1	16,8	17,7	18,3	18,7
Бразилия	726,6	781,0	808,6	808,1	833,6	795,6	798,3	791,7	825,0	872,5	909,4	936,4
Венесуэла	114,6	121,9	127,4	135,3	124,7	133,2	146,2	155,1	155,5	151,1	156,2	153,7
Гайана	1,4	1,4	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3	1,4	1,6	1,7	1,8	1,9
Гвиана (Фр)	0,4	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,7	1,0	1,4	1,7	1,7	1,7

Продолжение таблицы 1

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Колумбия	140,0	148,2	156,2	162,5	168,0	175,2	178,8	186,0	196,0	207,4	218,5	225,1
Парагвай	11,9	11,9	12,4	13,2	13,9	14,4	14,7	15,0	15,6	16,1	16,8	17,1
Перу	78,7	86,5	93,7	85,5	75,5	72,7	74,8	73,5	78,1	88,4	94,6	97,2
Суринам	2,0	2,0	1,9	2,0	2,1	2,1	2,2	2,3	2,2	2,1	2,1	2,2
Уругвай	14,3	15,6	16,8	16,8	17,1	17,2	17,8	19,2	19,7	21,1	20,6	21,5
Чили	65,7	69,4	74,0	79,4	87,2	90,1	96,6	106,9	114,0	118,8	129,0	138,3
Эквадор	39,6	40,8	38,3	42,4	42,5	43,8	46,0	47,6	48,6	50,7	51,9	53,4
<b>АФРИКА</b>												
Алжир	140,6	140,3	139,3	136,7	143,2	141,2	141,5	144,8	141,6	140,4	145,8	151,7
Ангола	8,1	8,3	8,7	9,2	9,2	9,2	9,0	8,7	6,5	7,1	7,9	8,6
Бенин	5,6	5,8	5,7	5,7	5,6	5,8	6,0	6,3	6,5	6,8	7,1	7,5
Ботсвана	4,0	4,3	4,7	5,4	6,1	6,4	7,0	7,4	7,4	7,7	8,0	8,5
Буркина Фасо	5,8	6,3	6,2	6,7	6,7	6,6	7,3	7,5	7,4	7,5	7,8	8,2
Бурунди	3,7	3,8	4,0	4,1	4,2	4,3	4,5	4,6	4,4	4,1	3,9	3,8
Габон	3,5	3,4	2,9	3,0	3,2	3,6	3,8	3,7	3,8	3,9	4,1	4,2
Гамбия	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Гана	21,7	22,8	23,9	25,3	26,5	27,4	28,9	30,0	31,5	32,7	34,1	35,9
Гвинея	3,4	3,5	3,6	3,8	4,0	4,1	4,2	4,4	4,6	4,8	5,0	5,2
Гвинея-Бисау	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0
Джибути	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6
Египет	170,1	185,5	197,4	208,1	218,5	230,9	233,4	243,8	250,8	260,7	272,6	286,5
Заир	18,1	19,0	19,5	19,6	19,3	18,8	16,5	14,8	12,8	12,3	12,2	12,4
Замбия	7,8	7,8	8,0	8,5	8,4	8,4	8,4	8,3	8,8	8,1	7,7	8,2
Зимбабве	16,2	16,3	17,6	19,2	21,4	21,3	20,7	18,9	19,5	20,7	21,2	22,9
Кабо-Верде	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7
Камерун	28,4	30,5	29,0	26,9	25,3	25,8	24,8	24,1	23,3	22,7	23,5	24,7
Кения	24,7	26,4	28,0	29,8	31,1	32,5	32,9	32,7	32,8	33,7	35,2	36,6
Коморские Острова	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Конго	5,8	5,4	5,4	5,5	5,7	5,7	5,9	6,0	6,0	5,6	5,8	6,0

Продолжение таблицы 1

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Кот-д'Ивуар	19,3	20,2	20,1	20,3	20,9	20,7	20,7	20,7	20,6	21,0	22,5	24,0
Лесото	1,9	1,9	2,0	2,3	2,6	2,7	2,7	2,8	3,0	3,3	3,7	4,1
Либерия	2,6	2,6	2,7	2,7	2,4	2,5	2,5	2,6	2,6	2,7	2,8	2,8
Ливия	12,9	17,5	12,9	14,1	13,0	14,1	15,8	15,1	15,1	15,0	14,8	15,3
Маврикий	7,8	8,6	9,4	10,1	10,5	11,3	11,9	12,5	13,2	13,8	14,4	15,2
Мавритания	2,6	2,7	2,8	2,9	2,9	2,9	3,0	3,0	3,1	3,3	3,4	3,6
Мадагаскар	13,0	13,2	13,4	13,8	14,4	14,9	13,9	14,1	14,4	14,4	14,6	14,9
Малави	5,0	5,0	5,1	5,3	5,5	5,8	6,2	5,7	6,4	5,8	6,3	7,0
Мали	3,4	3,9	3,9	3,9	4,1	4,2	4,2	4,6	4,5	4,6	4,9	5,1
Марокко	71,2	77,2	75,1	82,9	85,0	88,3	94,5	90,6	89,7	100,2	92,6	103,5
Мозамбик	5,4	5,3	6,1	6,6	6,9	6,9	7,0	6,9	8,0	8,5	8,6	9,1
Намбия	4,1	4,3	4,3	4,7	4,8	4,8	5,1	5,6	5,5	5,8	6,0	6,1
Нигер	6,0	6,3	6,3	6,8	6,8	6,8	6,9	6,5	6,6	6,8	7,0	7,3
Нигерия	109,8	113,2	112,7	123,8	133,0	143,9	150,7	155,2	158,7	160,8	164,9	168,3
Реюньон	2,2	2,3	2,4	2,5	2,6	2,8	3,0	3,1	3,2	3,2	3,3	3,4
Руанда	5,7	6,0	6,0	6,0	5,7	5,7	5,5	5,8	5,4	2,8	3,4	3,9
Сан-Томе и Принсипи	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Свазиленд	1,7	2,0	2,2	2,4	2,6	2,8	2,9	3,0	3,1	3,2	3,2	3,3
Сейшельские Острова	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Сенегал	11,2	11,7	12,2	12,8	12,6	13,2	13,1	13,5	13,2	13,5	14,1	14,9
Сомали	7,6	7,9	8,2	7,8	8,0	8,0	6,5	6,6	7,0	7,3	7,7	8,2
Судан	28,1	29,2	29,6	30,0	30,4	30,4	32,3	35,0	36,8	38,4	40,1	41,7
Сьерра Леоне	4,2	4,1	4,4	4,1	4,1	4,1	4,0	3,5	3,2	3,3	3,2	3,3
Ганзания	11,8	12,0	12,6	13,1	13,6	14,2	15,1	15,6	16,2	16,7	17,4	18,1
Того	4,3	4,5	4,4	4,8	5,0	5,0	4,9	4,6	3,8	4,3	4,7	5,0
Тунис	33,3	32,8	35,0	35,0	35,9	38,5	40,0	43,1	44,0	45,5	46,5	49,8
Уганда	9,7	10,2	10,9	11,8	12,6	13,3	14,1	14,7	15,8	17,4	19,2	20,5
ЦАР	2,3	2,4	2,3	2,3	2,4	2,4	2,4	2,3	2,2	2,4	2,5	2,4
Чад	3,8	3,6	3,6	4,1	4,3	4,4	4,7	5,1	4,3	4,8	4,9	5,2

Продолжение таблицы 1

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Экваториальная Гвинея	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	0,8	1,1
Эритрея	1,7	1,8	1,8	1,9	2,0	2,0	1,9	1,9	2,1	2,2	2,3	2,6
Эфиопия	26,0	27,8	30,5	31,0	31,5	31,4	29,5	27,6	30,9	31,4	33,1	37,2
ЮАР	186,8	186,8	190,8	198,8	203,5	202,9	200,8	196,4	198,9	204,4	211,3	217,9
<b>АЗИЯ</b>												
Аомынь (Макао) (Порт.)	2,2	2,3	2,7	2,9	3,0	3,2	3,3	3,5	3,8	4,0	4,2	4,5
Афганистан	29,3	30,2	27,1	24,9	23,1	22,5	22,7	22,9	22,2	21,5	27,2	28,8
Бангладеш	96,3	100,8	104,8	107,9	110,6	117,9	121,9	127,1	132,8	138,4	144,5	152,2
Бахрейн	4,8	4,8	4,9	5,4	5,5	5,8	6,0	6,5	7,0	7,2	7,4	7,5
Бруней	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7
Бутан	1,1	1,2	1,4	1,4	1,5	1,6	1,6	1,7	1,8	1,9	2,0	2,1
Газа	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7	1,8	1,8	1,9	1,9	2,0
Гонконг	71,9	79,6	89,9	97,1	99,6	102,9	108,1	114,9	122,0	128,4	134,6	140,6
Израиль	48,3	50,3	53,4	55,0	55,7	59,0	62,7	66,8	69,1	73,8	79,0	82,5
Индия	726,4	761,7	798,1	877,3	934,9	987,9	992,1	1044,4	1085,0	1179,4	1265,9	1353,5
Индонезия	351,9	372,6	391,0	413,5	444,4	476,6	509,7	542,6	577,9	622,4	673,5	726,1
Иордания	16,9	18,1	18,6	18,3	15,8	16,0	16,2	18,9	19,9	21,5	23,0	24,2
Ирак	43,3	46,8	55,8	57,6	50,7	37,5	14,5	14,5	14,5	14,7	14,9	15,2
Иран	300,9	255,4	258,4	236,0	243,8	272,4	303,6	321,0	326,1	328,5	342,3	356,7
Йемен	22,1	22,8	23,6	24,9	25,7	26,2	26,2	27,3	28,9	28,9	29,9	30,7
Камбоджа	8,1	8,5	8,5	9,3	9,6	9,7	10,5	11,2	11,7	12,1	13,1	14,0
Катар	8,6	8,9	9,0	9,4	9,9	8,4	8,4	8,9	9,1	9,1	8,9	9,2
Кувейт	22,1	24,0	25,9	23,3	29,4	21,7	12,8	21,7	30,4	30,5	31,0	31,5
Лаос	8,9	9,3	9,2	9,0	10,3	10,9	11,4	12,2	12,9	13,9	14,9	16,1
Ливан	23,1	21,6	25,2	18,1	10,4	9,0	12,5	13,1	14,0	15,1	16,1	17,2
Малайзия	85,1	86,0	90,6	98,7	107,8	118,3	128,3	138,3	149,8	163,7	179,2	194,5
Мальдивы	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8
Мьянма	33,0	32,7	31,4	27,8	28,8	29,7	29,5	32,3	34,3	36,8	40,4	43,3
Непал	14,0	14,6	14,9	16,0	16,8	17,7	18,8	19,7	20,3	21,9	22,5	23,7

Продолжение таблицы 1

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
ОАЭ	33,2	26,2	27,1	27,0	31,2	36,6	36,9	37,9	37,6	38,3	40,5	44,6
Оман	12,6	12,9	12,4	13,0	13,4	14,6	15,4	16,8	17,8	18,5	19,3	20,0
Пакистан	191,6	202,2	215,2	231,6	243,1	253,9	267,8	288,8	294,3	305,4	319,1	338,0
Республика Корея	233,9	260,9	291,0	323,8	344,5	377,2	411,7	432,5	457,4	496,6	541,1	579,4
Саудовская Аравия	161,3	170,2	167,9	180,6	180,9	200,2	217,0	223,1	221,6	222,8	223,8	229,7
Сингапур	29,2	29,9	32,8	36,6	40,2	43,8	47,0	49,9	55,1	60,6	66,0	70,6
Сирия	66,6	63,3	64,5	73,1	66,5	71,6	76,7	84,9	90,5	97,4	100,9	106,0
Таиланд	164,3	173,4	189,9	215,1	241,4	269,4	292,1	314,8	340,8	370,7	402,8	429,8
Тайвань	149,5	166,9	188,1	202,9	219,6	231,4	248,9	265,8	282,5	301,0	319,2	337,0
Филиппины	136,1	140,8	146,9	156,8	166,5	171,4	170,6	171,1	174,8	182,4	191,1	201,6
Шри Ланка	39,6	41,3	41,9	43,0	44,0	46,8	49,0	51,1	54,6	57,7	60,8	63,4
Япония	1927,4	1978,1	2059,3	2187,1	2290,2	2400,5	2495,8	2522,1	2525,3	2537,4	2560,9	2652,0
<b>АВСТРАЛИЯ И ОКЕАНИЯ</b>												
Австралия	248,4	253,5	265,6	276,6	288,0	291,5	287,3	294,9	306,4	322,7	334,7	347,9
Вануату	0,34	0,33	0,33	0,34	0,35	0,37	0,41	0,40	0,42	0,43	0,45	0,46
Гуам (США)	0,26	0,27	0,29	0,30	0,32	0,33	0,33	0,34	0,34	0,36	0,36	0,37
Западное Самоа	0,35	0,36	0,36	0,38	0,38	0,35	0,34	0,34	0,35	0,33	0,36	0,38
Кирибати	0,16	0,16	0,16	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,18	0,18
Марианские Острова	0,05	0,05	0,06	0,08	0,08	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,10	0,10
Маршалловы Острова	0,07	0,09	0,10	0,10	0,10	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,12	0,11
Микронезия	0,21	0,21	0,23	0,24	0,24	0,23	0,24	0,24	0,25	0,25	0,26	0,26
Новая Зеландия	52,28	54,01	54,34	55,16	54,45	54,04	53,75	53,11	53,52	56,93	59,38	60,90
Новая Каледония (Фр.)	0,26	0,26	0,27	0,37	0,41	0,39	0,41	0,41	0,42	0,44	0,45	0,45
Папуа - Новая Гвинея	7,65	8,08	8,30	8,54	8,42	8,17	8,95	10,00	11,45	12,04	11,69	11,96
Полинезия (Фр.)	0,36	0,39	0,41	0,42	0,44	0,45	0,47	0,48	0,49	0,51	0,52	0,52
Самоа (США)	0,08	0,09	0,09	0,10	0,10	0,11	0,11	0,11	0,11	0,12	0,12	0,12
Соломоновы Острова	0,64	0,64	0,69	0,70	0,73	0,74	0,76	0,85	0,88	0,93	1,00	1,04
Тонга	0,26	0,28	0,29	0,28	0,28	0,29	0,31	0,30	0,30	0,31	0,32	0,32
Фиджи	3,16	3,14	3,21	3,39	3,62	3,86	3,92	4,11	4,25	4,43	4,53	4,68

ВВП на душу населения в ценах 1993 г. (в долл.)

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Страны с переходной экономикой												
БЫВШИЙ СОВЕТСКИЙ СОЮЗ												
Россия	5379	5557	5626	5805	5865	5634	5227	4392	3919	3374	3195	3064
Азербайджан	6272	6577	6625	6856	6919	6685	6337	5416	4950	4327	4155	3962
Армения	4278	4371	4480	4645	4373	3821	3753	2887	2200	1788	1580	1592
Белоруссия	5038	5074	5022	4720	5527	4904	4084	1897	1609	1689	1800	1897
Грузия	5286	5487	5690	5962	6419	6279	6197	5572	4961	4336	3895	4009
Казахстан	5236	4783	4811	4997	4688	4099	3252	1798	1345	1196	1222	1366
Киргизия	3986	4029	4046	4139	4062	3845	3395	3196	2827	2465	2290	2330
Латвия	2907	2896	2865	3191	3231	3402	3092	2639	2235	1789	1677	1748
Литва	5290	5502	5627	5895	6194	6150	5486	3595	3070	3186	3231	3322
Молдавия	5874	6197	6385	6697	6730	6340	5480	4379	3681	3727	3845	3977
Таджикистан	3639	3701	3763	3895	3926	3819	3152	2239	2214	1523	1481	1367
Туркменистан	2560	2596	2511	2672	2524	2426	2187	1525	1340	1033	890	731
Узбекистан	3303	3376	3390	3435	3311	3104	2884	2549	2147	1704	1529	1510
Украина	2901	2864	2808	2897	2817	2709	2639	2292	2189	2056	2002	1995
Эстония	5069	5157	5375	5503	5670	5471	4810	3981	3310	2565	2269	2049
	5798	5870	6004	6116	6011	5549	5127	4076	3803	3842	3995	4128
ЦЕНТРАЛЬНАЯ И ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА												
Албания	2992	3099	3014	2913	3108	2753	1996	1893	2088	2260	2442	2605
Болгария	4826	5073	5303	5424	5460	5054	4507	4223	4193	4287	4423	4043
Босния и Герцеговина	4436	4585	4467	4345	4289	3269	2882	2541	2240	1975	1981	2660
Венгрия	7130	7308	7451	7590	7455	6978	6159	5981	5962	6156	6277	6371
Македония	4146	4411	4303	4137	4089	3648	3178	2710	2460	2341	2288	2294

Продолжение таблицы 2

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Польша	5006	5186	5235	5405	5402	4754	4408	4510	4669	4938	5253	5529
Румыния	4961	5052	5067	5017	4704	4430	3862	3584	3643	3789	4073	4243
Словакия	6988	7127	7254	7400	7701	7691	6469	6008	5766	6006	6391	6804
Словения	13114	13554	13366	12997	12646	11668	9677	9139	9209	9882	10261	10606
Хорватия	8090	8344	8323	8224	7974	7296	5768	5205	3827	5047	5119	5373
Чешская Республика	9925	10177	10384	10615	10683	10532	9099	8513	8421	8639	9056	9417
Югославия	5769	5977	5840	5751	5711	5256	4350	2866	2403	2307	2343	2456
<b>АЗИЯ</b>	983	993	993	1019	1073	1101	1142	1214	1285	1371	1469	1576
Вьетнам	1143	1222	1336	1462	1498	1533	1651	1865	2092	2331	2550	2772
Китай	2440	2567	2606	2661	2700	2488	2216	1967	1873	1879	1959	1966
Монголия												
<b>Страны с нерыночной экономикой</b>												
КНДР	2284	2330	2441	2534	2634	2488	2441	2276	2157	2082	1983	1864
Куба	3625	3632	3460	3495	3440	3305	2921	2561	2163	2164	2203	2361
<b>Страны с рыночной экономикой</b>												
<b>ЕВРОПА</b>												
Австрия	16565	16739	16998	17636	18226	18766	19052	19232	19114	19598	19830	19970
Андорра	15356	15714	16458	16920	18136	19024	17888	18508	19103	18663	18903	19547
Бельгия	16900	17124	17451	18246	18813	19367	19721	20001	19598	19971	20290	20560
Великобритания	14823	15412	16110	16872	17180	17187	16778	16632	16923	17511	17895	18241
Германия	16468	16826	17040	17529	17977	18391	18499	18857	18608	18757	19036	19295
Гибралтар	16524	16996	17482	17982	18495	19024	18651	18552	18936	19663	20153	20583
Греция	9931	10061	9977	10384	10695	10561	10833	10802	10646	10752	10931	11165
Дания	17762	18384	18416	18620	18714	18955	19158	19142	19365	20125	20626	21078
Ирландия	9910	10272	10733	11241	12000	12972	13171	13608	13971	14849	16314	17329

Продолжение таблицы 2

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Исландия	17753	18710	20062	19723	19538	19613	19639	18764	18715	19232	19409	20285
Испания	10514	10819	11403	11956	12508	12353	13220	13280	13095	13352	13705	13996
Италия	15185	15628	16116	16764	17243	17597	17807	17938	17672	18025	18550	18676
Кипр	9215	9458	10041	10794	11563	12237	12075	13009	13028	13660	14185	14419
Люксембург	20750	21566	22080	23279	24500	25015	25449	25518	27337	28030	28654	29513
Мальта	7574	7845	8144	8804	9415	9923	10426	10789	11149	11611	12262	12604
Мэн, Остров	17348	17671	18000	18335	18676	19024	18391	18040	18158	18844	19048	19274
Нидерланды	15373	15710	15831	16140	16794	17364	17619	17850	17793	18138	18432	18997
Норвегия	16667	17297	17566	17385	17467	17736	18200	18695	19103	19949	20517	21416
Нормандские Острова	16524	16996	17482	17982	18495	19024	18651	18552	18996	19663	20153	20528
Португалия	9120	9498	10004	10432	10976	11478	11756	11887	11728	11785	12065	12449
Сан-Марино	17141	16871	17394	18107	18632	19024	19252	18597	19007	18666	19220	19090
Турция	4329	4525	4851	4859	4772	5100	5031	5178	5373	5110	5390	5646
Фарерские Острова	16524	16996	17482	17982	18495	19024	19198	19160	19373	20111	20557	20756
Финляндия	15337	15650	16242	16977	17900	17816	16464	15792	15532	16142	16749	17239
Франция	16654	17004	17313	18009	18592	18957	18998	19112	18762	19205	19550	19719
Швейцария	21767	22274	22584	23154	23766	24077	23758	23428	23031	23125	23059	22780
Швеция	16486	16812	17231	17622	17919	18023	17604	17252	16770	17092	17520	17645
<b>АМЕРИКА СЕВЕРНАЯ И</b>												
<b>КАРИБСКИЙ БАССЕЙН</b>												
Антигуа и Барбуда	4138	4539	4872	5248	5491	5682	5924	5931	6041	6331	5973	6202
Антильские Острова (Нид.)	5585	5249	5255	5305	5658	5682	5724	5875	5832	5912	5852	5651
Аруба	3721	3740	4360	5005	5341	5682	5648	5613	5390	5659	5857	6091
Багамы	16371	16512	16838	16866	16909	16719	16079	15577	15545	15397	15219	15436
Барбадос	8278	8666	8857	9131	9460	9112	8722	8194	8227	8556	8771	9131
Белиз	3047	3094	3362	3571	3951	4256	4270	4460	4536	4503	4562	4590
Бермудские Острова	5727	5930	5995	6069	5977	5682	5624	5456	5574	5769	5848	5928
Виргинские Острова (США)	5277	5356	5436	5517	5599	5682	5683	5837	6027	6239	6366	6575
Гаити	1138	1110	1080	1061	1050	1028	1060	904	864	775	792	801

Продолжение таблицы 2

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Гваделупа	5050	5171	5381	5389	5630	5682	5357	5356	5402	5397	5439	5446
Гватемала	2980	2900	2918	2945	2974	2979	3000	3054	3086	3117	3177	3184
Гондурас	1763	1719	1766	1793	1816	1766	1770	1814	1871	1791	1815	1820
Гренада	3561	3902	3972	4474	4402	4623	4750	4777	4668	4775	4904	5051
Гренландия	16524	16996	17482	17982	18495	19024	19279	18984	19977	20453	20619	20737
Доминика	3707	4016	4288	4605	4554	4909	5015	5152	5249	5360	5455	5570
Доминиканская Республика	3145	3185	3430	3428	3503	3242	3233	3439	3475	3544	3647	3859
Каймановы Острова	4245	4385	4592	5025	5239	5682	5562	5467	5420	5563	5538	5640
Канада	18539	18907	19441	20099	20302	19983	19396	19256	19408	19990	20232	20331
Коста-Рика	4767	4888	4979	5008	5149	5193	5219	5495	5711	5839	5850	5701
Мартиника	4832	4895	5333	5452	5633	5682	5751	5745	5822	5855	5906	5931
Мексика	6561	6239	6234	6204	6354	6560	6707	6815	6808	6964	6406	6615
Никарагуа	2762	2664	2577	2199	2106	2052	1992	1939	1871	1869	1877	1934
Панама	5617	5744	5795	4929	4792	5045	5338	5612	5735	5836	5846	5868
Пуэрто-Рико	9537	10287	10651	11244	11734	12089	12309	12604	12869	13091	13243	13476
Сальвадор	2046	2014	2031	2051	2033	2057	2088	2198	2309	2394	2487	2494
Сент-Винсент и Гренадины	2656	2821	2972	3197	3394	3599	3677	3881	3895	3820	4066	4164
Сент-Китс и Невис	4057	4321	4657	5131	5494	5682	5929	6171	6192	6604	6921	7384
Сент-Люсия	2629	2883	2866	3147	3231	3297	3301	3465	3484	3509	3626	3704
США	22115	22538	23011	23687	24098	24087	23634	24018	24302	24908	25161	25536
Тринидад и Тобаго	9910	9454	8909	8454	8281	8304	8411	8171	7947	8166	8273	8468
Ямайка	2388	2402	2573	2641	2798	2916	2912	2927	2940	2932	2925	2912
<b>АМЕРИКА ЮЖНАЯ</b>												
Аргентина	7047	7439	7517	7266	6664	6489	7078	7710	8093	8680	8185	8472
Боливия	2313	2210	2220	2236	2248	2286	2349	2331	2382	2441	2470	2467
Бразилия	5380	5669	5756	5645	5717	5358	5282	5148	5273	5483	5622	5713
Венесуэла	6713	6956	7088	7343	6606	6895	7389	7658	7509	7133	7217	6957
Гайана	1757	1757	1769	1720	1661	1579	1666	1787	1912	2048	2125	2281
Гвиана (Фр)	4508	3635	4069	5027	5325	5682	6075	7649	10260	11813	11503	11121

Продолжение таблицы 2

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Колумбия	4562	4737	4899	5003	5078	5198	5201	5310	5492	5709	5919	6018
Парагвай	3213	3117	3156	3260	3351	3357	3346	3315	3354	3359	3425	3377
Перу	4058	4368	4634	4140	3583	3378	3407	3284	3426	3803	3992	4030
Суринам	5144	4920	4570	4973	5187	5202	5366	5581	5445	5039	5178	5365
Уругвай	4765	5158	5536	5503	5543	5561	5707	6121	6270	6660	6459	6734
Чили	5421	5628	5899	6226	6729	6836	7216	7860	8263	8491	9076	9619
Эквадор	4348	4371	4009	4324	4236	4264	4378	4433	4473	4515	4524	4569
<b>АФРИКА</b>												
Алжир	6426	6235	6019	5749	5873	5647	5522	5515	5274	5120	5202	5292
Ангола	1017	1018	1030	1063	1033	997	945	884	642	679	733	771
Бенин	1385	1386	1318	1291	1219	1219	1238	1251	1254	1272	1292	1326
Ботсвана	3714	3853	4054	4512	4934	5041	5306	5468	5301	5361	5365	5583
Буркина Фасо	740	783	752	780	766	734	784	781	753	740	748	766
Бурунди	774	781	790	795	784	788	803	798	729	660	618	579
Габон	3522	3359	2771	2795	2914	3151	3206	2997	2979	3019	3044	3050
Гамбия	1248	1229	1214	1183	1179	1189	1161	1164	1142	1118	1038	1041
Гана	1718	1745	1768	1807	1840	1844	1885	1904	1944	1964	1992	2030
Гвинея	677	679	682	704	711	721	717	718	732	741	751	762
Гвинея-Бисау	723	703	730	767	789	801	811	818	826	833	851	886
Джибути	1740	1640	1571	1516	1408	1332	1276	1213	1110	1026	975	938
Египет	3657	3890	4038	4157	4263	4405	4357	4458	4499	4592	4703	4863
Заир	572	579	575	559	533	503	428	371	311	289	279	274
Замбия	1131	1100	1090	1119	1070	1031	999	951	986	875	814	845
Зимбабве	1944	1898	1981	2087	2258	2181	2062	1840	1850	1922	1921	2035
Кабо-Верде	1473	1503	1519	1593	1656	1614	1603	1619	1630	1676	1705	1732
Камерун	2852	2976	2750	2479	2261	2239	2091	1967	1849	1751	1759	1792
Кения	1234	1279	1311	1350	1372	1390	1371	1323	1293	1294	1307	1329
Коморские Острова	671	655	638	630	598	590	552	574	567	536	506	498
Конго	3001	2707	2627	2588	2576	2518	2497	2484	2385	2187	2171	2204

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Кот-д'Ивуар	1942	1957	1878	1830	1815	1730	1669	1605	1545	1518	1571	1616
Лесото	1205	1195	1215	1385	1489	1506	1494	1497	1580	1723	1833	2026
Либерия	1204	1165	1156	1168	1022	1006	1006	996	995	988	982	982
Ливия	3410	4449	3138	3327	2963	3100	3356	3107	3004	2874	2747	2732
Маврикий	7654	8327	9111	9653	10036	10682	11131	11630	12057	12344	12736	13296
Мавритания	1445	1490	1496	1504	1499	1437	1438	1426	1458	1482	1506	1533
Мадагаскар	1300	1286	1261	1264	1274	1273	1158	1138	1129	1097	1082	1074
Малави	691	675	667	667	671	679	708	633	683	605	646	694
Мали	460	520	495	483	505	502	487	513	486	482	497	501
Марокко	3264	3456	3291	3555	3567	3629	3803	3577	3471	3798	3441	3776
Мозамбик	400	386	439	473	492	483	486	468	535	549	541	556
Намбия	3481	3514	3498	3706	3682	3544	3702	3896	3718	3850	3848	3823
Нигер	909	936	907	940	921	882	876	793	778	782	779	781
Нигерия	1319	1321	1276	1363	1422	1496	1522	1523	1513	1489	1482	1472
Рейоньон	3960	4072	4180	4371	4478	4695	4899	4965	5023	5066	5105	5108
Руанда	943	965	935	911	836	817	761	790	717	357	433	481
Сан-Томе и Принсипи	1791	1654	1576	1578	1598	1522	1501	1486	1466	1462	1457	1450
Свазиленд	2646	2869	3168	3253	3420	3584	3543	3466	3469	3484	3476	3444
Сейшельские Острова	4787	4750	4982	5169	5700	6035	6111	6437	6671	6469	6353	6502
Сенегал	1761	1788	1804	1840	1760	1785	1721	1721	1641	1631	1666	1706
Сомали	969	977	995	927	934	918	738	750	779	808	836	856
Судан	1309	1324	1304	1287	1272	1238	1278	1351	1381	1403	1427	1444
Сьерра Леоне	1183	1130	1166	1060	1044	1030	978	825	756	739	701	716
Танзания	541	533	542	546	550	557	571	573	580	581	586	595
Того	1431	1434	1356	1448	1462	1412	1356	1231	972	1085	1136	1165
Тунис	4569	4363	4539	4442	4499	4702	4800	5072	5086	5159	5184	5429
Уганда	684	709	735	770	797	817	833	844	875	938	999	1037
ЦАР	892	908	849	839	847	812	785	744	709	745	744	719
Чад	752	706	677	751	775	770	815	858	705	757	757	781

Продолжение таблицы 2

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Экваториальная Гвинея	1571	1447	1509	1551	1487	1522	1484	1654	1730	1790	2000	2683
Эритрея	634	639	645	650	655	660	603	597	615	644	660	722
Эфиопия	600	623	661	652	639	614	557	504	580	573	586	637
ЮАР	5653	5522	5508	5609	5615	5474	5298	5067	5019	5042	5098	5146
<b>АЗИЯ</b>												
Аомынь (Макао) (Порт.)	7132	7555	8456	8920	9072	9430	9419	9477	9887	10212	10554	10981
Афганистан	1622	1629	1427	1277	1158	1101	1081	1064	1003	946	1119	1154
Бангладеш	982	999	1013	1018	1022	1068	1084	1111	1143	1173	1198	1240
Бахрейн	11274	10968	10787	11387	11281	11475	11583	12344	13065	13058	12992	12910
Бруней	2688	2553	2561	2546	2477	2488	2514	2443	2291	2368	2433	2495
Бутан	789	851	975	967	987	1019	1038	1077	1117	1166	1224	1282
Вьетнам	1113	1111	1408	1106	1103	1101	1080	1060	1040	1021	1002	996
Гонконг (Брит.)	13258	14408	16109	17250	17508	18044	18792	19773	20606	21191	22105	22970
Израиль	11413	11702	12222	12392	12337	12692	12636	13052	13019	13711	14237	14625
Иран	949	974	999	1076	1123	1163	1145	1184	1208	1291	1360	1430
Индия	2159	2244	2313	2404	2338	2674	2810	2942	3083	3269	3484	3705
Индонезия	4407	4591	4645	4500	3822	3746	3657	4034	4034	4143	4234	4315
Иордания	2825	2951	3406	3396	2892	2074	781	760	742	720	706	698
Ирак	6488	5308	5172	4549	4529	4884	5275	5417	5351	5252	5348	5418
Иран	2190	2194	2205	2248	2242	2204	1952	1969	2017	1952	1936	1915
Йемен	1077	1082	1047	1116	1120	1101	1150	1195	1207	1219	1275	1342
Камбоджа	23970	23859	23084	23214	23459	17350	16496	16688	15765	14989	14290	14527
Катар	12896	13383	13840	11908	14333	10104	8786	15523	21240	18823	20194	19838
Кувейт	2470	2515	2416	2297	2523	2606	2623	2721	2796	2938	3055	3193
Лаос	7241	6506	7330	5172	2931	2488	3371	3455	3627	3842	3964	4173
Ливан	5429	5341	5481	5814	6185	6614	7003	7372	7801	8322	8908	9489
Малайзия	1789	1882	1987	2095	2213	2488	2594	2673	2743	2828	2935	3033
Мальдивы	880	852	801	695	705	709	689	740	768	808	869	910
Мьянма	837	855	851	888	912	933	968	988	996	1049	1052	1078
Непал												

Продолжение таблицы 2

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
ОАЭ	24080	18158	18056	17343	19290	21922	21404	21341	20559	20393	21098	22749
Оман	9048	8831	8102	8148	8026	8316	8427	8743	8870	8801	8888	8815
Пакистан	1992	2038	2103	2194	2232	2260	2312	2420	2396	2418	2457	2535
Республика Корея	5732	6336	6999	7714	8128	8799	9514	9906	10382	11172	12055	12802
Саудовская Аравия	13028	13057	12237	12527	11970	12669	13313	13253	12744	12387	12146	12060
Сингапур	11774	11873	12849	14095	15166	16179	17001	17707	19174	20698	22297	23514
Сирия	6436	5942	5881	6445	5677	5910	6124	6548	6758	7037	7046	7151
Тайланд	3214	3293	3583	3975	4353	4828	5194	5547	5943	6389	6870	7235
Тайвань	7762	8578	9563	10194	10921	11371	12109	12806	13491	14216	14909	15573
Филиппины	2489	2514	2560	2670	2770	2789	2713	2663	2662	2721	2792	2881
Щри Ланка	2499	2562	2561	2594	2619	2751	2841	2936	3100	3229	3362	3470
Япония	15961	16281	16867	17837	18602	19432	20140	20266	20278	20306	20448	21121
<b>АВСТРАЛИЯ И ОКЕАНИЯ</b>												
Австралия	15761	15824	16333	16731	17150	17082	16623	16868	17349	18088	18513	19030
Вануату	2490	2370	2298	2234	2450	2508	2661	2574	2707	2625	2644	2655
Гуам (США)	2150	2214	2280	2347	2417	2488	2410	2422	2424	2440	2421	2440
Западное Самоа	2204	2309	2306	2374	2403	2164	2101	2085	2158	2005	2173	2278
Кирибати	2491	2423	2356	2568	2439	2295	2328	2260	2250	2262	2259	2285
Марианские Острова	2298	2297	2297	2296	2296	2295	2159	2113	2062	1998	1916	1863
Маршалловы Острова	1776	2086	2341	2393	2287	2295	2225	2157	2175	2135	2132	2002
Микронезия	2444	2227	2413	2474	2383	2295	2347	2274	2359	2347	2322	2288
Новая Зеландия	15979	16481	16452	16631	16352	16068	15781	15426	15458	16298	16790	17080
Новая Каледония (Фр.)	1704	1644	1705	2253	2441	2295	2330	2313	2307	2337	2337	2338
Папуа - Новая Гвинея	2210	2285	2301	2320	2241	2128	2280	2494	2792	2869	2723	2724
Полинезия (Фр.)	2087	2198	2277	2245	2264	2295	2338	2316	2295	2311	2297	2275
Самоа (США)	2178	2201	2224	2248	2271	2295	2180	2152	2147	2112	2076	2050
Соломоновы Острова	2344	2265	2380	2338	2367	2316	2269	2466	2485	2556	2646	2668
Тонга	2738	2979	3163	3052	3086	3231	3384	3153	3053	3105	3185	3098
Фиджи	4538	4397	4457	4709	4984	5275	5287	5475	5598	5770	5810	5946