

1. Прочитать текст по теме: **Международная экономика**
2. Ответить на вопросы по тексту лекции (письменно в тетради, страницы нумеруем).

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

В широком смысле под мировой экономикой понимается совокупность всех национальных экономик мира. В узком смысле это совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним экономическим миром. Однако эти два понятия мировой экономики все более сближаются, так как в каждой стране остается все меньше отраслей, не связанных с внешним рынком.

Мировая экономика представляет собой сложную систему. На основе обмена товарами, услугами, ресурсами между странами возникают *международные экономические отношения*. Одна из их разновидностей – международная торговля. Другая – перемещение ресурсов, подразделяющееся на международное движение капитала, международную миграцию рабочей силы и международную передачу технологий. Природные ресурсы обладают минимальной степенью мобильности, поэтому участвуют в международных экономических связях через изготовленную на их основе продукцию.

Международная торговля возникла в глубокой древности, когда первые появившиеся на Земле государства стали торговать между собой и с соседними племенами. Со временем в сферу мировой торговли вовлекалось все больше стран и народов. Большую роль в ее развитии сыграли Великие географические открытия, а затем, в Новое время, – появление машинного производства, более совершенных средств транспорта и связи. На процесс формирования всемирного рынка повлияло образование колоний ведущих индустриальных держав, завершившееся в XIX в.

В этот же период одновременно с движением товаров усилилось движение и факторов производства – капитала, рабочей силы, предпринимательских способностей, знаний. Сначала они направлялись из развитых стран в менее развитые и в колонии, а затем этот процесс принял обратное направление (например, движение трудовых ресурсов из менее развитых стран в более развитые).

Мировая экономика в ее современном понимании сложилась на рубеже XIX – XX вв. и претерпела в дальнейшем ряд изменений. В первой половине XX в. происходило снижение межгосударственной экономической активности вследствие двух мировых войн, революций, различия политических режимов и экономического кризиса 1930-х гг. В 1950 – 1970-х гг. усилилась экономическая интеграция, в частности в рамках международных экономических организаций, хотя на взаимоотношения государств, в том числе и в сфере экономики, продолжали оказывать влияние антагонистическая идеологическая и политическая ориентация.

С первой половины 1980-х гг. экономическая и политическая ситуация в мире начала меняться. Развитые страны постепенно стали вступать в период постиндустриального развития. Большинство социалистических стран перешли к рыночной экономике. На свое место в международном разделении труда начали претендовать ранее слаборазвитые в экономическом отношении страны. Все это объективно способствовало интеграции национальных экономик и становлению международного рынка.

Как известно, на территории одной страны не могут в полном объеме находиться все ресурсы, необходимые для эффективного развития национальной экономики. Поэтому экономика каждой страны специализируется на производстве ограниченного круга продукции. Это, с одной стороны, позволяет совершенствовать технологию и увеличивать производительность труда, а с другой – вынуждает страны обмениваться между собой произведенной продукцией. Так возникает *международное разделение труда*, представляющее собой специализацию отдельных стран на производстве определенных товаров и услуг, которыми они обмениваются друг с другом. Участвующим в международном разделении труда странам выгодно не только экспортировать произведенную продукцию и импортировать недостающие у них товары, но и привлекать недостающие факторы производства – капитал, рабочую силу, новые технологии.

Расширение участия страны в мировом хозяйстве называется **интернационализация**. Интернационализация измеряется рядом показателей. Прежде всего это показатели участия в мировой торговле. Из других показателей интернационализации выделяют: долю импорта в розничном товарообороте страны; долю иностранных товаров на внутреннем рынке; объем экспорта товаров и услуг на душу населения; объем иностранных капиталовложений, их долю в ежегодных инвестициях; долю иностранной рабочей силы в общем числе занятых; долю иностранных патентов и лицензий в общем количестве зарегистрированных в стране патентов и лицензий; размеры экспорта и импорта технологий и управленческих услуг.

Во второй половине XX в. повышался уровень **транснационализации национальных экономик** в результате деятельности транснациональных корпораций. К ним относят хозяйственные структуры, которые включают «родительские» («материнские») компании и их зарубежные филиалы. Подавляющая часть «родительских» компаний размещается в развитых странах, намного меньше – в развивающихся и в странах с переходной экономикой.

Привлекая ресурсы других стран, транснациональные корпорации получают возможность организовать в рамках всей планеты собственную сеть производства и сбыта продукции. Однако интересы транснациональных корпораций не всегда соответствуют интересам национальных экономик, поэтому их деятельность в некоторых случаях вызывает настороженное отношение со стороны национальных хозяйствующих субъектов и государств.

В современной внешнеэкономической деятельности доминирует уже не внешняя торговля, а организация производства товаров и услуг непосредственно на зарубежных рынках. А мировой экспорт все чаще становится внутрифирменной торговлей между различными подразделениями транснациональных корпораций.

Деятельность транснациональных корпораций все больше превращает мировое хозяйство в единый рынок товаров, услуг, рабочей силы и капитала. Подобный процесс известен как **глобализация**, которая, по сути, представляет собой более высокую стадию интернационализации.

Мировые рынки многих товаров уже поделены транснациональными корпорациями в том смысле, что последние присутствуют на большинстве национальных рынков товаров и услуг. В связи с этим ужесточается конкуренция между фирмами разных стран как на международном, так и на местных внутренних рынках.

Глобализация осуществляется прежде всего через **регионализацию**. Под этим термином понимается такая ситуация, когда внешнеэкономические связи страны ориентированы на свой и соседние регионы. Не только национальные, но и транснациональные компании тяготеют в своей внешнеэкономической деятельности в первую очередь к соседним странам. На базе регионализации идет **международная экономическая интеграция**, т.е. срастание экономик соседних стран в единый региональный хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых экономических связей между их компаниями. Так возникают интеграционные объединения, призванные регулировать процессы экономического взаимодействия между странами данного региона.

Такое положение является доминирующим, но не обязательным. Многие развивающиеся страны и государства с переходной экономикой в своих внешнеэкономических связях ориентируются на развитые страны, которые находятся совсем в другом регионе.

Меньше всего регионализация проявляется в международной торговле информацией, технологиями и знаниями, так как центры производства и экспорта знаний расположены преимущественно в ведущих развитых странах, но этот ресурс необходим сегодня всем. В отличие от информации международная миграция рабочей силы носит в подавляющем большинстве случаев региональный характер.

На протяжении большей части XX в. государственное регулирование экономики усиливалось. Однако на рубеже XX – XXI вв. замечается обратная тенденция – **либерализация экономической деятельности**. Различают внутривнутриэкономическую и внешнеэкономическую либерализацию.

В развитых странах внешнеэкономическая либерализация начала сменять внешнеэкономический протекционизм в 1950 – 1960-е гг. Это проявилось в более свободном перемещении товаров, снижении таможенных пошлин. Либерализация коснулась также международного рынка капитала. Упростился не только его ввоз, но и вывоз. При этом государство все еще сохраняет контроль над миграцией рабочей силы, создавая препятствия для ее притока из-за рубежа. Кроме того, существуют такие отрасли экономики, которые государство никогда не отдаст ни в частные руки, ни тем более иностранному капиталу, например оборонно-промышленный комплекс.

Либерализация экономической деятельности привела к преобладанию в мире так называемых открытых национальных экономик. **Открытая экономика** – это такое национальное хозяйство, где иностранным хозяйствующим субъектам открыт доступ на большинство рынков и в большинство отраслей и сфер экономики. В условиях **закрытой экономики** большинство рынков и отраслей хозяйства для них недоступно. Мировой опыт показал, что разумная степень открытости национальной экономики способствует притоку инвестиций и, как следствие, экономическому росту.

Однако современную мировую экономику нельзя назвать идеальной. Человечество уже вплотную столкнулось с глобальными проблемами современности, затрагивающими интересы не только одной страны, но и всего мирового сообщества.

Демографическая проблема, связанная с несимметричностью прироста населения, усиливает социально-экономические проблемы в развивающихся странах. Там ощущаются как нехватка природных ресурсов, в первую очередь продовольственных, так и, наоборот, переизбыток рабочей силы, численность которой все возрастает. В связи с этим уже сейчас усилился приток трудовых ресурсов в развитые страны, хотя их профессиональный уровень довольно низок. По этой же причине не всегда может быть целесообразным вложение капитала и наукоемких технологий в страны периферии.

Важнейшей глобальной проблемой является экологическая. Истощаются невозобновляемые природные ресурсы, а возобновляемые не успевают пополняться. Для предотвращения вредного воздействия на природу нужны крупные капиталовложения. Некоторые природные объекты, такие как Мировой океан, Антарктида, не могут быть экологически защищены силами одного государства. Для решения глобальных экологических проблем необходимо объединить усилия всех стран мирового сообщества. Для этого нужно подчинить хозяйственную деятельность как отдельных государств, так и транснациональных корпораций общим стандартам и нормам экологической безопасности.

СТЕПЕНЬ ИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

В настоящее время принята классификация, в соответствии с которой различают:

- 1) индустриальные (развитые) страны;
- 2) развивающиеся страны;
- 3) страны с переходной экономикой.

Эта классификация принята в таких организациях, как ООН, Международный валютный фонд, Международный банк, и преследует в основном практические цели. Она не имеет в своем основании единого критерия. Фактически можно говорить о том, что существует две основные группы стран: развитые и развивающиеся страны.

Развивающиеся страны – это наиболее многочисленная группа. В то же время она объединяет страны, весьма различающиеся по уровню экономического развития. Это обусловлено тем, что к развитым странам были отнесены те государства, которые по экономическим показателям значительно опережают все остальные страны.

По этой причине развитые страны принято делить на три группы: *наименее развитые страны, страны среднего уровня развития и новые индустриальные страны.*

Количество *наименее развитых стран* постоянно увеличивается. В начале 70-х гг. прошлого века в эту группу входило 24 страны, а в 2007 г. – уже 49. Положение этих стран сложно из-за того, что они не могут, вырваться из порочного круга бедности, возникающего в результате низкого уровня накопления средств. И действительно, низкий уровень накопления не позволяет вкладывать средства в развитие производства и подготовку квалифицированной рабочей силы. Все это приводит к низкой

производительности труда. А поскольку производительность труда низкая, минимальным остается и уровень накоплений.

Неразвитость экономики этих стран настолько значительна, что оказывается невозможной даже массовая организация производства товаров первой необходимости. Происходит это потому, что у населения недостаточно сбережений для того, чтобы их приобретать.

Основной сферой экономической активности в таких странах является торговля, которая представляет собой единственный рыночный признак экономики таких стран. Высокое развитие торговли – это первый этап становления рыночных отношений. Однако перейти ко второму этапу – развитию производства – такие страны не могут, поскольку средства, необходимые для этого, очень медленно перетекают в промышленность. Во-первых, это вызвано относительно небольшими объемами денежного оборота. Во-вторых, причиной этого является то, что торговцам гораздо выгоднее закупать товар за рубежом, чем организовывать собственное производство. В Европе на заре капитализма таких условий не было, так как торговцам негде было закупать товары, а следовательно, они были заинтересованы в том, чтобы производить их самостоятельно, причем в наибольших количествах и по наименьшей цене. Наконец, в-третьих, в отличие от Европы периода зарождения капитализма спрос на товары остается достаточно низким.

Для *стран среднего уровня развития* характерна низкая степень индустриализации. Местное производство все же функционирует и способно приносить прибыль; государство заинтересовано в том, чтобы развивать промышленность и торговлю, а потому оно разрабатывает программы, которые должны способствовать развитию национальной экономики, и активно участвует в экономической жизни страны. В то же время таким государствам не хватает экономического потенциала для того, чтобы совершить существенный скачок в своем развитии.

Третья группа развивающихся стран – это *страны, наиболее развитые в экономическом отношении*. Так, например, целый ряд стран Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии (Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Филиппины) в настоящее время приблизились по целому ряду показателей к развитым странам, хотя разрыв между ними все еще сохраняется. Иногда их называют также «новыми индустриальными странами».

К третьей группе – *к странам с переходной экономикой* – относят бывшие социалистические страны, которые в настоящий момент не могут быть признаны ни развитыми, ни развивающимися, поскольку они претерпевают активные процессы экономических, социальных и политических изменений. Следовательно, показатели, по которым эти страны следует относить к первой или второй группе, недостаточно достоверны в силу того, что в экономиках этих стран наблюдаются глобальные кризисные явления.

Что касается стран с переходной экономикой, то данные критерии не позволяют отнести их ни к первой, ни ко второй группе. С одной стороны, в этих странах достаточно низкий уровень жизни и низкий валовой национальный продукт на душу населения.

С другой стороны, эти страны обычно обладают огромными ресурсами. Здесь можно отметить и природные ресурсы, и промышленный потенциал, и высокий уровень образованности населения, то есть все те показатели, которые делают страну развитой. Однако все это указывает на то, что данные страны могут войти в группу развитых лишь потенциально. И зависит это в первую очередь от того, как будут проходить в них экономические реформы и к каким результатам они приведут. Впрочем, необходимо отметить, что эти шансы достаточно высоки. Так, Россия была принята в Большую семерку, все более активно ведутся переговоры о ее принятии во Всемирную торговую организацию; ряд европейских стран, ранее принадлежавших к социалистическому лагерю, постепенно интегрируются в Европейский союз.

В чем состоят различия между развитыми и развивающимися странами?

1. Технологический уровень развития. Традиционно противопоставляют производство, основанное на ручном труде, и индустриальное производство, в основе которого лежит автоматизация и механизация труда. В настоящее время все большее и большее значение начинает приобретать

степень развития информационных технологий, позволяющих приблизиться к полностью автоматизированному производству, в котором роль человека будет сводиться только к управлению.

В экономически развитых странах, уровень развития индустриального производства очень высок, как и уровень развития информационных технологий. Для развивающихся стран характерна многоукладность экономики, то есть сосуществование в рамках экономической системы различных форм хозяйствования и технологических форм производства. Если в развитых странах производство развивается усилиями самих производителей, то в развивающиеся страны технологические достижения попадают извне.

Для экономически развитых стран характерна также высокая занятость населения в сфере услуг. Так, например, в США в сельском хозяйстве занято всего 3% активного населения, в промышленном производстве – около 30%, а в сфере услуг – около 65%. Такая структура занятости населения свидетельствует о том, что в развитых странах постепенно формируется постиндустриальное общество, в котором на первом месте оказывается не промышленность, а производство услуг. И занятость населения в данном секторе экономики также является показателем технологического уровня развития, поскольку она предполагает высвобождение рабочей силы из сельского хозяйства и промышленности в силу повышения их эффективности.

Наконец, технологическое развитие заключается и в использовании высоких технологий – качественно новых способов производства, которые основаны на последних достижениях науки. К ним относят:

- ▶ использование в промышленности биотехнологических, плазменных и прочих процессов, которые позволяют сделать производство безмашинным;
- ▶ автоматизацию производства, снижающую количество занятых в нем людей;
- ▶ применение искусственно синтезированных материалов, благодаря которым удается сберечь природные ресурсы;
- ▶ использование экологически чистых технологий, не приносящих вреда окружающей среде.

2. Уровень образования населения. Возрастание сложности производства приводит к тому, что гражданин экономически развитого государства должен обладать гораздо большим объемом знаний, чем прежде. Если раньше большим достижением для государства можно было считать то, что все или почти все граждане обладают знаниями в пределах программы начальной школы, то есть умеют читать, писать и считать, то в настоящее время этого уровня недостаточно. Производство, как и мир в целом, стремительно меняется, и это выдвигает новые требования к человеку.

Не последнюю роль в возрастании образованности граждан развитых государств играет и сокращение потребности производства в рабочей силе. Благодаря развитию промышленных технологий удалось достигнуть того, о чем в конце XIX в. мечтали коммунисты. Теперь от человека все меньше и меньше требуется однообразной, монотонной и бессмысленной работы. Поскольку возрастает занятость населения в сфере услуг, работа в настоящий момент все больше и больше становится творческой, требующей от работника принятия нестандартных решений и высокого культурного уровня.

Наконец, в современном мире возрастает роль высококлассных специалистов и ученых. С этим связана и другая тенденция в современном образовании – его специализация. Научно-технический прогресс привел к существенному усложнению производства и накоплению огромного массива знаний и практического опыта. Естественно, теперь ни один человек не может быть одинаково осведомленным во всех сферах науки; обычно специалисту нужно потратить значительную часть жизни, чтобы стать по-настоящему компетентным в какой-то области. Востребованность высококлассных специалистов приводит к тому, что в развитых странах существует множество высших учебных заведений, а число людей, окончивших их, постоянно возрастает. В развивающихся странах в силу слабого развития производственного сектора и высоких технологий высокой потребности в таких специалистах нет.

3. Качество жизни. Этот показатель проявляется, во-первых, в том, какие товары и услуги и в каком количестве потребляются в стране (уровень жизни), а во-вторых, в средней продолжительности жизни.

Уровень жизни – это мера обеспеченности населения необходимыми для нормальной жизни материальными и духовными благами. Можно определять уровень жизни и для страны в целом, и для отдельной социальной группы. Измеряется уровень жизни обычно в доле валового национального продукта, приходящейся в данной стране на одного человека.

Например, в 80-е годы американцы в среднем тратили на питание 15% семейного бюджета, тогда как в Советском Союзе та же статья расходов составляла в среднем 45%. Этой цифрой можно ограничиться, поскольку она прекрасно демонстрирует, сколько средств оставалось у граждан этих государств на прочие нужды. Впрочем, эти цифры следует оценивать с учетом того факта, что в Советском Союзе было бесплатное медицинское обслуживание и образование, тогда как американцы ежегодно тратили на медицинское обслуживание в среднем 13%, а на образование – 10% от семейного бюджета. Фактически бесплатным в России было и жилье (если не считать оплаты коммунальных услуг), тогда как в США та же статья семейного бюджета обычно составляла 20–25% от всех доходов.

Качество жизни находит яркое проявление и в средней продолжительности жизни. Очевидно, что ее средняя продолжительность находится в тесной связи с уровнем медицинского обслуживания, с характером работы, которую приходится выполнять человеку, а также с ощущением стабильности собственного материального положения, с уверенностью в завтрашнем дне. Так, например, в конце XIX в. средняя продолжительность жизни в России составляла всего 32 года; к середине прошлого века она повысилась до 47–50 лет. В 80-е годы прошлого века она составляла примерно 70 лет. Однако последние события в нашей стране, ухудшение экономического положения, усиление нестабильности привели к новому снижению. В таких развитых экономических странах, как США и Япония, средняя продолжительность жизни в настоящий момент приближается к 80 годам.

В соответствии с последней статистикой, в США на протяжении нескольких десятилетий постоянно растет число людей, которые живут более 100 лет. По прогнозам, их число будет увеличиваться и в дальнейшем.

4. Ориентация экономики. В странах с развитой (а также переходной) экономикой основным сектором производства является промышленность. Соответственно, большая доля населения таких стран проживает в городах и занята на производстве или в сфере услуг.

Для развивающихся стран характерна аграрно-сырьевая ориентация экономики. Например, в таких странах, как Сенегал, Гвинея, Мали, в сельском хозяйстве занято до 60% населения. Для сравнения: в аграрном секторе США задействовано только 3% населения. При этом эта небольшая доля способна обеспечить потребности государства в основных продуктах, которые могут выращиваться на территории США. Понятно, что это напрямую зависит от уровня технологического развития. В развивающихся странах высокая занятость населения в сельском хозяйстве обусловлена низкой технической оснащенностью данной сферы производства.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Международную экономику также можно представить как огромное хозяйство или огромный рынок. Ни одно государство не может жить без экономических связей с другими государствами, а следовательно, и с мировым рынком в целом.

Международная торговля – это обмен товарами или услугами, который происходит между субъектами разных национальных экономик. Особенностью мировой торговли по сравнению с обычной торговлей (торговлей на внутреннем рынке) по целому ряду признаков:

- ▶ в международной торговле используются валюты разных государств, а не одна денежная единица, которая могла бы быть мерой стоимости товара. Это приводит к особой значимости валютного курса и международных валютных отношений;
- ▶ международная торговля осуществляется на межгосударственном уровне, а следовательно, она в большей степени зависит от внешней политики государства и контролируется правительством страны.

Объемы международной торговли постоянно возрастают за счет появления новых категорий товаров. В XIX в. на мировом рынке основными товарами были сырье, продовольственные продукты и промышленные товары. Эти категории товаров до сих пор составляют существенную часть мирового рынка. Однако в последнее время появились и новые категории: промышленное оборудование, высокие технологии, лицензии и т.д.

Международное разделение труда. На международном рынке действует та же логика, что и на обычном рынке: «У меня есть что-то, что мне не нужно или чего у меня имеется в избытке. Но у меня нет чего-то другого, и поэтому я хочу обменять то, что у меня есть, на то, чего у меня нет». Народы общаются друг с другом, и каждому из них хочется позаимствовать положительный опыт других народов.

Например, если у одной страны в силу ее благоприятного географического положения имеется большое количество рыбы, она может продать эту рыбу другому государству, которое не имеет выхода к морям. На вырученные деньги эта страна может приобрести, например, автомобили, которые в данной стране в силу неразвитости промышленности не производятся. Страна, которая не имеет выхода к морю, конечно, может построить рыболовецкий флот. Однако ловить рыбу ей придется в территориальных водах других государств; флот должен будет находиться в порту другого государства и т.д. Гораздо выгоднее в этой ситуации закупить рыбу у другого государства, выставив на мировом рынке какой-то другой товар, который производить данной стране легче.

Естественно, не вся экономика страны увязана с международным рынком. Например, государство может самостоятельно добывать полезные ископаемые на своей территории, однако этих ископаемых слишком мало, чтобы ими торговать с другими странами. По этой причине данное государство попытается предложить на мировом рынке другой товар.

Или еще один пример. Допустим, в некотором государстве выпускаются автомобили, которые пользуются спросом внутри страны (в силу их дешевизны), но не выдерживают конкуренции с автомобилями, произведенными в других странах. Естественно, данное государство не станет торговать автомобилями. Этот пример, кстати, совершенно реален: на мировом рынке практически нет спроса на российские автомобили; признанными лидерами этого сектора мирового рынка являются Германия и Япония, немного от них отстают Швеция и США.

Другими словами, как и в любой другой сложной экономической системе, в мировом хозяйстве существует разделение труда. Любой человек в современном мире вынужден выбирать себе сферу деятельности. Даже в традиционной экономике, сосредоточенной на обеспечении нужд семьи, клана или племени, разделение труда имеет место. Это обусловлено объективными факторами. Кто-то лучше делает одно, кто-то другое. В современной экономике это особенно важно, поскольку все мы заинтересованы покупать товары более высокого качества. И если один человек изготавливает что-то лучше другого, то, естественно, результат деятельности, то есть товар, будут более охотно приобретать у первого человека.

То же самое можно сказать и о международном разделении труда. В каком-то смысле оно обусловлено «способностями» этой страны, но это не всегда так. Если же выразаться более строгим языком, то место страны в международном разделении труда зависит от следующих факторов: от уровня и структуры производства и от степени развития промышленности и сельского хозяйства в данной стране.

Таким образом, международное разделение труда – *это специализация государства на производстве определенных товаров или услуг, которые затем продаются другим странам.* Международное разделение труда возникает в результате наличия у страны абсолютных преимуществ, которые могут заключаться в особых природных условиях или высоком уровне развития науки и техники. Понятие «абсолютного преимущества» было введено великим экономистом Адамом Смитом еще в конце XVIII в.

Импорт и экспорт. *Импортом* называют ввоз товаров из-за границы. Как правило, ввозятся товары, которые государство не может производить самостоятельно, либо товары, которые имеют

более высокое качество. *Экспортом* называют вывоз товаров за границу, то есть их реализацию на внешнем рынке. Импорт и экспорт могут осуществляться как государством, так и другими экономическими субъектами (например, корпорациями или фирмами).

В качестве особой разновидности можно выделить реэкспорт, то есть такие торговые отношения, при которых государство ввозит из-за границы, например, детали и узлы, а затем, собрав из них соответствующие механизмы, экспортирует готовую продукцию в третьи страны.

Импорт и экспорт являются важными показателями того, насколько страна включена в мировой рынок. Чем больше страна импортирует и экспортирует товаров, тем больше она включена в систему международных экономических связей, тем больше она зависит от мирового рынка.

Что же заставляет страну импортировать одни товары и экспортировать другие? Суть состоит в следующем. Допустим, имеется две страны (страна А и страна Б), каждая из которых производит две разновидности товара (товар А и товар Б); в качестве примера можно взять любые два товара, например, телевизоры и пшеницу. Естественно, производство каждого товара приводит к определенным издержкам. В стране А на производство одной единицы товара А уходит столько же ресурсов, сколько на производство двух единиц товара Б (то есть на производство одного телевизора приходится тратить столько же, сколько на производство двух тонн пшеницы). В стране Б, наоборот, производство товара Б обходится дешевле в два раза (то есть на производство одной тонны пшеницы приходится тратить столько же ресурсов, сколько и на производство двух телевизоров). Очевидно, что в стране А телевизоры будут стоить дороже, а в стране Б более дорогой будет пшеница.

Из этого следует, что стране А более выгодно выставлять на мировом рынке пшеницу, а стране Б – телевизоры. И действительно, если страна А произведет три тонны пшеницы, то она сможет обменять одну тонну на два телевизора, а следовательно, у нее будет две тонны пшеницы и два телевизора. То же справедливо и для страны Б. Если она произведет три телевизора, то, обменяв один телевизор на две тонны пшеницы, она получит два телевизора и две тонны пшеницы. Выгода очевидна, и именно поэтому страны отказываются от производства некоторых товаров, предпочитая приобретать их у других стран.

Английский экономист Давид Рикардо для объяснения выгод импорта и экспорта определенных товаров предложил понятие «относительного преимущества». В нашем примере цены каждого товара можно выразить в ценах другого товара. Например, в стране А один телевизор стоит две тонны пшеницы, а одна тонна пшеницы стоит полтелевизора; в стране Б соотношение обратное. Если сопоставить эти относительные цены, то станет очевидно, что стране выгоднее импортировать тот товар, который обладает более низкой относительной ценой, и экспортировать те товары, которые в этой стране обладают более высокой относительной ценой.

Влияние государства на международную торговлю. Международная торговля в рыночных условиях предполагает, что в ней участвуют не только государства, но и другие экономические субъекты. И действительно, предприятие, которое производит какой-то товар, вполне может стремиться к освоению не только внутреннего рынка страны, но и рынков других государств (например, в нашей стране продается много бытовой техники, произведенной в других странах). При этом производитель, стремясь к расширению рынка сбыта товара, преследует прежде всего свою собственную выгоду. При этом его выгода может вступать в противоречие с интересами государства – как того, в котором он находится, так и того, рынок которого представляет интерес для данного производителя.

Естественно, государство попытается каким-то образом воздействовать на производителя, чтобы защитить свои собственные интересы. Политика государства, направленная на защиту собственного рынка, получила название **протекционизма**.

Существуют различные **методы протекционизма**. Нередко их делят на тарифные и нетарифные. *Тарифные методы* – это регулирование уровня таможенных тарифов, то есть денежных сборов, которые взимает государство за провоз товара через границу. Таможенные тарифы могут как повышаться, так и понижаться, что будет приводить к разным результатам.

Протекционизм может преследовать разные цели. С одной стороны, протекционистская политика может быть направлена на защиту отечественного производителя; в этом случае государство создает условия, при которых импорт, то есть ввоз товаров, оказывается невыгодным. Основным средством в данном случае являются высокие таможенные пошлины на ввозимые товары. Естественно, это делает импорт невыгодным или менее выгодным. Данный способ достаточно эффективен, поскольку отечественные товары вследствие снижения импорта защищаются от конкуренции. Это также способствует развитию производства и созданию новых рабочих мест.

Однако он имеет и недостатки. В первую очередь, это повышение цен на отечественные продукты; оно совершенно естественно, так как у потребителя нет возможностей выбирать между различными товарами. Кроме того, это может сказаться и на качестве отечественных товаров, поскольку зарубежные аналоги уже не являются для них конкурентами. Наконец, следствием этого оказывается и напряженность в отношениях между разными государствами: государство, интересы которого ущемляются, также может принять соответствующие меры. А это может привести к снижению экспорта товаров и уменьшению доходов государства от международной торговли.

Соответственно, снижение импортных пошлин делает ввоз товаров более выгодным, а потому увеличивает объем импорта.

Протекционизм может быть направлен и на защиту отечественного рынка. Любой экономический субъект в условиях развивающегося мирового рынка всегда сталкивается с вопросом, какой рынок для него более выгоден. И может так оказаться, что экспорт товара будет приносить больше прибыли, чем торговля внутри государства. Естественно, производитель будет стремиться к тому, чтобы большая часть его товара или даже весь товар продавался за границу. Но государство в этом может быть не заинтересовано, поскольку из-за этого на отечественном рынке возникает нехватка данного товара, что автоматически приводит к повышению его цены. Чтобы уменьшить экспорт продукта и наполнить им отечественный рынок, государство обычно повышает экспортные пошлины.

Снижение экспортных пошлин является условием более активного вывоза товаров и продуктов за рубеж и оживляет внешнеэкономическую деятельность отечественных производителей.

Существуют также **нетарифные методы протекционизма**. Наиболее важными среди них являются:

1) *торговое эмбарго*, то есть запрет, налагаемый государством на вывоз определенного продукта из страны в какую-либо другую страну или на ввоз продукта в страну, а также другие экономические санкции;

2) *квотирование* – установление ограничения на ввоз или вывоз определенного товара; соответственно говорят об экспортном и импортном квотировании. Квотироваться может как количество товара, так и сумма, на которую этот товар может быть ввезен. В последнем случае количество ввозимого товара может быть как большим, так и меньшим – в зависимости от того, по какой цене он приобретается;

3) *создание международных объединений с целью взаимного добровольного регулирования уровня экспорта товара* (добровольные экспортные объединения) или установление выгодных высоких цен на него (международные картели);

4) *демпинг* – продажа товара по цене более низкой, чем мировая цена;

5) *экспортные субсидии* – финансовые льготы, предоставляемые государством экспортеру с целью увеличения уровня экспорта;

6) *установление жестких стандартов*, регулирующих качество и другие параметры ввозимых товаров.

В 1995 г. была создана Всемирная торговая организация (ВТО), в цели которой входит создание условий для свободной мировой торговли. Она возникла на основе Генерального соглашения о тарифах и торговле, которое в 1947 г. подписали 23 страны. В настоящее время в ВТО входит более ста государств. **Деятельность ВТО базируется на трех основных принципах:**

► все страны, входящие в ВТО, должны применять по отношению друг к другу одинаковые меры регулирования и не прибегать к дискриминации отдельных стран;

► все страны, являющиеся членами ВТО, должны стремиться к снижению таможенных пошлин и тем самым способствовать максимальной свободе в сфере торговли (к настоящему моменту благодаря этому уровень таможенных пошлин снизился до 4–5% по сравнению с 60% в 1940 г.);

► все страны, входящие в ВТО, должны отказаться от квотирования импорта товаров.

Миграция капитала и труда. Развитие мирового рынка приводит к активизации процессов миграции капитала и труда как основных ресурсов производства.

Миграция капитала – это вывоз капитала за пределы государства с целью вложения его в экономику другой страны. Примером миграции капитала может служить организация предприятием, выпускающим бытовую технику, сети сервисной службы, осуществляющей гарантийное обслуживание и ремонт данной бытовой техники. Инвестор создает таким образом новые рабочие места и платит налоги, что всегда благоприятно сказывается на экономике страны. В то же время это выгодно и для государства, в котором находится инвестор, так как уровень продаж товара, который легко отремонтировать или заменить, непременно повышается, а это сказывается на эффективности деятельности предприятия.

Основная форма миграции капитала – это инвестиции, то есть вложение средств в зарубежные объекты предпринимательства с целью получения прибыли.

Инвестиции могут быть *прямыми* и *портфельными*. При прямых инвестициях инвестор вкладывает деньги в акции предприятия и тем самым приобретает полный или значительный контроль над ним. Основная форма прямых инвестиций – создание совместных предприятий. При портфельных инвестициях иностранный инвестор также приобретает акции зарубежного предприятия, но это не приводит к тому, что он контролирует предприятие.

Миграция труда – еще один процесс, характерный для современного общества. Иммиграция, то есть переезд в другую страну на постоянное или временное место жительства, представляет собой очень сложное явление, которое тесно связано с социальной, культурной, политической и экономической сферами общества, а также имеет важные психологические аспекты.

Основной мотив, который заставляет людей менять место жительства, – это неудовлетворенность уровнем жизни и условиями работы. Переезд в другую страну представляет собой очень тяжелое событие в жизни, поскольку человек меняет привычную среду. Он не может предсказать, каким будет результат принятого решения. Впрочем, в значительном числе случаев смена места жительства оказывается более или менее благополучной. Именно относительная успешность иммигрантов-предшественников является побудительным мотивом для тех, кто решает сменить место жительства.

Это субъективный аспект иммиграции. Однако есть и внешние, **объективные аспекты:**

1. От миграции труда выигрывают сами мигранты, их работодатели и само государство, в которое переезжают мигранты. Мигранты нередко соглашаются на условия работы, которые не устраивают коренных жителей. Но даже если это не так, работодатель обычно получает ценного работника, который способен на более эффективную работу. И в этом нет ничего удивительного, так как мигрант находится в экстремальной ситуации и стремится к тому, чтобы закрепиться на новом месте. А для этого ему необходимо зарекомендовать себя.

2. От миграции труда проигрывают потенциальные работодатели на родине мигранта, государство, из которого он уехал, а также коренные жители страны, в которую приехал мигрант. Проигрыш государства и находящихся на его территории работодателей очевиден: они лишаются работника, возможно, высококвалифицированного (а за границу нередко уезжают именно такие). Что касается коренных жителей страны, в которую приезжает мигрант, то для них это невыгодно, поскольку он повышает конкуренцию на рынке труда.

3. Миграция труда оказывает и неэкономическое воздействие. Прежде всего, миграция населения нередко приводит к увеличению социальной напряженности внутри государства.

Некоторые государства (например, США) активно проводят политику ограничения притока иммигрантов, не впуская в страну людей, не обладающих высокой профессиональной квалификацией. Предпочтение отдается специалистам, которые могут быть полезными для экономики страны. Очевидно, что экономические критерии играют при «отборе» важную роль. Однако при этом учитываются и социальные факторы: специалисту гораздо легче интегрироваться в жизнь страны (по крайней мере, найти себе работу и зарабатывать достаточно денег), а следовательно, гораздо меньше вероятность того, что он станет заниматься преступной деятельностью или претендовать на государственное пособие по безработице.

Вопросы:

1. Чем различается понимание термина «мировая экономика» в широком и узком смысле?
2. Что такое международные экономические отношения? Каковы их разновидности?
3. Как развивалась международная торговля в процессе исторического развития человечества?
4. Когда появилась мировая экономика в современном ее понимании? Что этому способствовало? Какие стадии прошло развитие мировой экономики?
5. Как и почему возникает международное разделение труда? Проиллюстрируйте это явление конкретными примерами.
6. Что такое интернационализация? Каковы ее показатели?
7. Какую роль в мировой экономике играют транснациональные корпорации?
8. Какова взаимосвязь глобализации и регионализации?
9. Что такое либерализация экономической деятельности? К каким результатам она приводит?
10. Как глобальные проблемы современности влияют на развитие мировой экономики?
11. В чем выражается степень экономического развития страны?
12. Какие виды экономических систем можно выделить с точки зрения степени экономического развития?
13. Что такое международная торговля? В чем состоят ее особенности?
14. Что такое международное разделение труда?
15. Что такое импорт и экспорт?
16. Как государство может влиять на мировую торговлю?
17. Что такое миграция капитала и миграция труда? Как вы думаете, какие последствия они имеют для экономики страны?

Задание:

1. Используя материалы средств массовой информации, приведите примеры интеграции России в мировую экономику.

Преподаватель: Харченко Е.Н.

Контактные данные:

e-mail: ivolga-692060@mail.ru

WhatsApp: 8 924 437 75 30