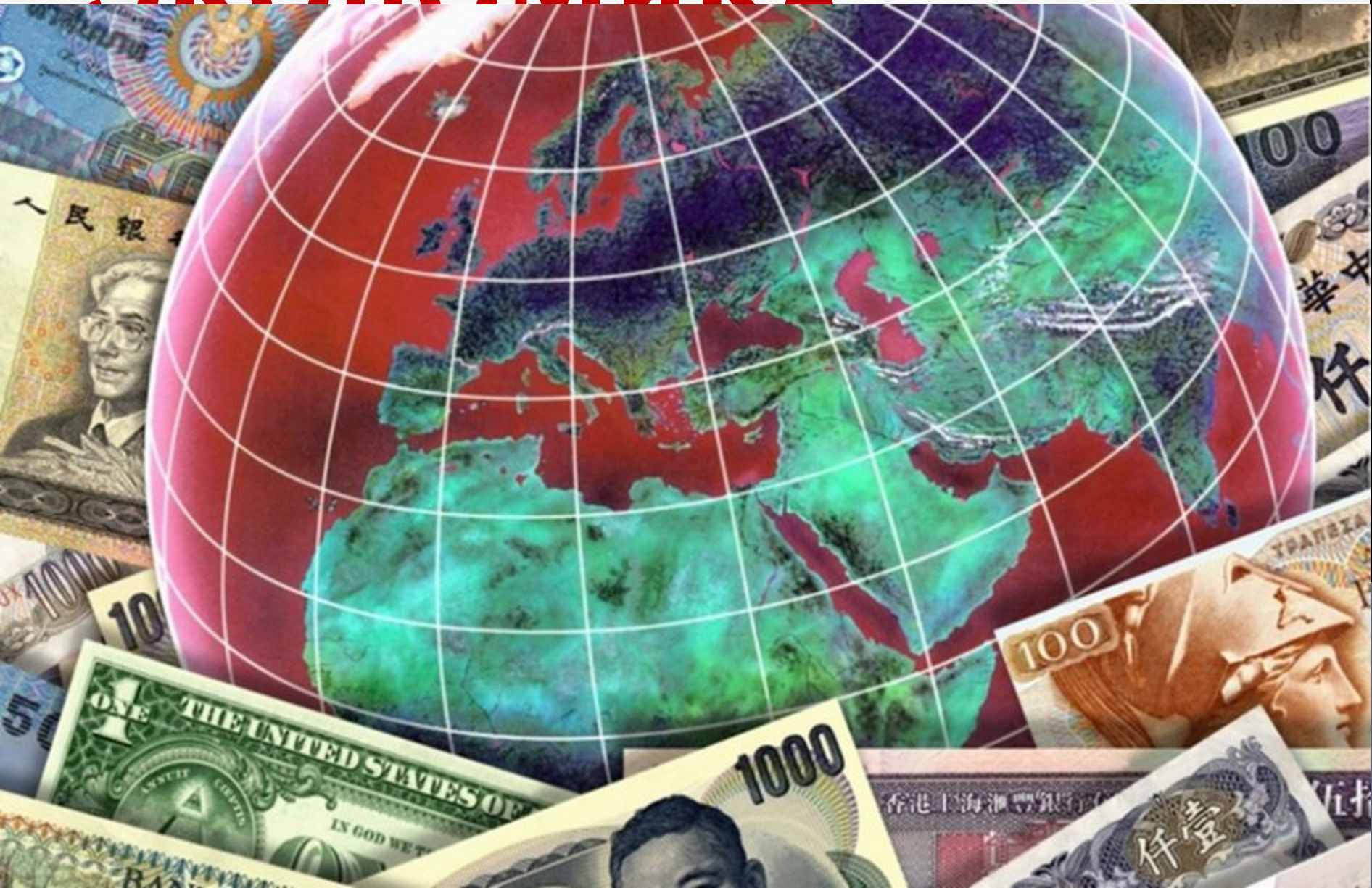


МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА



Почему страны торгуют?

Можно ли отгородиться друг от друга?

Что такое мировая экономика?

Мировая экономика – это совокупность экономик отдельных стран, связанных между собой системой международных экономических отношений.

Международные экономические отношения

Международное
разделение
труда

Международное
движение
капитала и
рабочей силы

Валютные
отношения

Интеграция – процесс объединения стран в блоки для снятия преград на пути движения товара, капитала и рабочей силы.

Мировая экономика – это противоречивая целостность национальных экономик, связанных между собой международными экономическими отношениями на основе международного разделения труда

Ми

Развитые страны с рыночной экономикой (25 государств)

ров

ая

Развивающиеся страны с рыночной экономикой (132 государства)

ЭКО

НОМ

ИКА

Страны с переходной экономикой (от централизованной к рыночной) (28 государств)

РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ

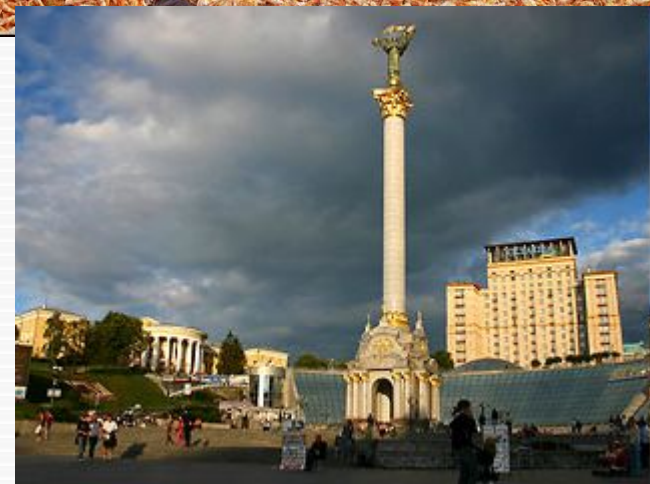
*Развитые страны – это те страны мира, в которых уровень дохода на каждого жителя достаточно высок; наблюдается **высокий уровень жизни у большей части населения**. Развитые страны иногда называют «индустриальными странами», так как развитие экономической сферы происходит за счет **накопления высокотехнического капитала**, а так же распределение работающего **населения на высокоспециализированные рабочие места**.*



РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

Развивающимися странами называют те государства, уровень жизни населения которых довольно низок. Характерными особенностями таких стран являются:

использование в производстве устаревших технологий, маленький процент занятости населения в высокотехнологических сферах деятельности (большая часть населения занимается сельским хозяйством), нехватка рабочих мест, очень низкий уровень образования населения, рождаемость значительно превышает смертность.



БЕДНЕЙШИЕ И НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ МИРА



*Беднейшие или наименее развитые страны мира имеют следующие особенности экономического развития: очень низкий уровень жизни населения; **очень низкий уровень доходов населения; плохо развитое сельское хозяйство; высокий уровень безработицы; высокий процент необразованного населения; низкий уровень здоровья населения;***

Страны по уровню развития

Развитые

Уровень роста большой,
темп роста маленький

Преобладает рыночная экономика,
высокий уровень дохода на душу
населения, индустриальная и пост-
индустриальная стадия экономи-
ческого развития

Развивающиеся

Уровень роста маленький,
темп роста большой

Смешанная, многоукладная эко-
номика, низкий или средний уро-
вень дохода на душу населения,
аграрно-сырьевая специализация
экономики

Главная проблема – это растущая пропасть между богатыми и беднейшими странами мира.

Доля населения в богатых странах по сравнению с населением всего мира составляет 17%, но доля потребления, которая приходится на эти богатые страны, составляет 80%. Причиной этого является быстрый рост рождаемости в бедных странах. Рост рождаемости во много раз обгоняет рост производства в этих странах. Хотя этот рост производства в бедных странах (3,2% в год в период 1965-1987 гг.) и обгоняет рост производства в богатых странах (2,3% в эти же годы).

В итоге, по данным ООН если в 1960 г. доходы 20% граждан Земли из богатых стран превышали доходы 20% граждан из бедных стран в 30 раз, то в 1989 г. это превышение составило уже 59 раз.

Таким образом, бедные страны попали в «ловушку Мальтуса». Бедные страны отстали от богатых в своём развитии на 400 лет. На планете существуют две цивилизации, одна вступила в 21 век, а другая – только в 17 век.

На фоне нищеты рождаются военные конфликты в Африке и Азии, например, морское пиратство бедных жителей Сомали в Аденском заливе. Беженцы из бедных стран стали проблемой России и стран Запада.

Выводы: Добиться полного выравнивания уровней благосостояния бедных и богатых стран не представляется возможным. Неравенство между людьми и между странами является вещью естественной и неизбежной.

Вся помощь развитых стран странам Африки **тратится на дальнейшее повышение рождаемости, что только приводит к усугублению проблем бедности.** Например, продовольственная помощь жителям Сомали, страдающим от наступления пустыни Сахары, приводит только к окончательному отмиранию национального сельского хозяйства и росту иждивенческих настроений в этой стране. СССР тратил слишком много средств на помощь другим странам, которые в обмен обещали идти по социалистическому пути, в результате эти страны отказались возвращать долги СССР, в котором произошёл финансовый крах и социализм рухнул в результате экономических проблем.

РФ унаследовала от СССР права на получение долга от этих стран на сумму 150 млрд. \$, но эти долги пришлось списать как безнадежные. Эти долги перед Россией доставляют 11% от суммы всей задолженности бедных стран. Россия сама была должна западным странам 100 млрд. \$ и с большим трудом отдала этот долг, и никто не списал России хотя бы часть этого долга.

Россия должна сделать выводы из этого факта и не должна ни при каких обстоятельствах давать деньги в долг тем странам, которые не в состоянии вернуть эти деньги с процентами. В этом состоят национальные интересы России.

На планете не хватает ресурсов, чтобы обеспечить всему человечеству богатое существование.

Например, ограничен такой вид ресурсов, как земля, используемая для земледелия. Для обеспечения всех нужд на каждого человека должно приходиться по 2 га обрабатываемых земель. Население мира в 2000 г. составило 6 млрд. человек, на которые сегодня приходится 11 млрд. га. Значит, обеспеченность людей землёй уже сегодня упала ниже критического уровня.

Единственный выход – это понизить рождаемость в бедных странах, но население этих стран, за исключением Китая, не хочет снижать рождаемость и считает, что богатые страны всё равно будут вынуждены им помогать. Эти страны поощряют движение «антиглобалистов», главный лозунг этого движения направлен к правительствам богатых стран, этот лозунг сводится к одному требованию: «Дайте денег!».

По прогнозам Мальтуса, человечество должно сегодня изобрести принципиально новые ресурсосберегающие технологии производства жизненных благ, прежде всего, продовольствия, или скоро начнётся голод в бедных странах, период войн за землю и жизненное пространство. Кстати, именно Россия обладает самой большой территорией неосвоенных земель, а потепление климата должно сделать их более пригодными для земледелия. Поэтому Россия может стать объектом агрессии, например, со стороны Китая.

В ОСНОВЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА ЛЕЖИТ МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА – СИСТЕМА МНОГОСТОРОННИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ, ОСНОВАННЫХ НА СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН НА ПРОИЗВОДСТВЕ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ



Международное разделение труда – специализация стран на производстве определенных видов продукции

Общее РТ

- **Между сферами материального и нематериального производства. Соответственно страны делятся на индустриальные, сырьевые, аграрные**

Частное РТ

- **Разделение труда внутри крупных сфер по отраслям (тяжелая и легкая промышленность, скотоводство и земледелие и т.д.)**

Предпосылки международной специализации

Природные условия страны (климат, географическое положение, наличие полезных ископаемых и др. природных ресурсов)

Уровень экономического и научно-технического развития

Сложившиеся традиции в производстве тех или иных товаров

Неравное распределение природных ресурсов (благ). Самая первая из причин возникновения международной торговли задана природой: она состоит в неравном распределении природных ресурсов между различными странами и народами. Если в одной стране есть месторождения нефти, а в другой — хрома, то, для того чтобы в обеих странах детали для автомобилей могли изготавливаться из хромированных сталей, а на автозаправочных станциях был бензин, эти страны должны торговать друг с другом, меняя нефть на хром.

Но эта логика не объясняет, почему страны торгуют и товарами, каждый из которых они могут производить сами. Например, американцы покупают (импортируют) японские автомобили и телевизоры, хотя у них самих мощная автомобильная и телевизионная промышленность.

Согласно статистике, автомобили составляют 21% американского импорта и 11% американского экспорта. Какой же смысл ввозить зарубежные автомобили, чтобы рассчитываться за их покупку продажей отечественных автомобилей (вполне пристойного качества) иностранцам?

Принцип абсолютного преимущества. В поисках ответа на этот вопрос экономическая наука сначала обратила внимание на абсолютные различия в затратах на производство одинаковых продуктов.

Сравним, например, затраты на производство льна и сахарной свеклы в России и на Украине. Из-за различий в почвенно-климатических условиях выращивание льна на Украине обеспечивает куда меньший урожай с 1 га, чем в России, где, напротив, ниже урожайность сахарной свеклы (не хватает тепла). Если эти страны будут специализироваться каждая на своем, а потом обменяются плодами своих трудов, то оба народа выиграют. Они используют свои пашни наиболее эффективным образом.

Вот почему еще в рамках СССР Россия специализировалась на выращивании льна, поставляя на Украину льняные ткани, а сахар получала с Украины, где его производили из выращенной на здешних полях свеклы.

На языке экономистов такая основа международной специализации производства и торговли называется **принципом абсолютного преимущества.**

ПРИНЦИП АБСОЛЮТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА: страны выигрывают от торговли друг с другом, если каждая из них специализируется на производстве товаров, которые она может изготавливать с абсолютно меньшими затратами ресурсов, чем ее торговые партнеры.

Специализация на основе принципа абсолютного преимущества ведет к тому, что человечество в целом достигает наивысшей эффективности использования ресурсов Земли. Возникающее в итоге мировое хозяйство обеспечивает производство каждого вида товаров той страной, где на это тратится наименьшее количество ресурсов. Поэтому развитие международной торговли имеет столь важное значение для всех стран планеты и ему уделяется столь большое внимание как правительствами, так и международными организациями.

Иными словами, каждой стране стоит специализироваться в производстве тех товаров, расширение выпуска которых сопряжено с меньшей ценой выбора, чем в странах, которым она хочет эти товары продавать.

В реальной коммерческой практике никто, конечно, таких научных расчетов не ведет. Их вполне заменяет анализ соотношения цен на внутренних и зарубежных рынках, поскольку это соотношение при прочих равных условиях соответствует различиям в относительной эффективности производства товаров.

Представим себе, что цены 1 т цемента и 1 кв. м стекла в России составят по 5 тыс. р. На Украине 1 т цемента будет стоить 20 тыс. гривен, а стекла — 40 тыс. гривен. Если теперь российский предприниматель экспортирует на Украину 1 м² стекла, то на выручку (40 тыс. гривен) он сможет купить 2 т цемента, тогда как в России — только одну.

ПРИНЦИП ОТНОСИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА — каждой стране выгоднее экспортировать те товары, для которых цена выбора у нее относительно ниже, чем в других странах.

Хотя этот расчет упрощен до предела, но именно на основе такого анализа и строится вся внешнеторговая деятельность. Любой предприниматель рассуждает очень просто: выгодно экспортировать те отечественные товары, на выручку от продажи которых можно за рубежом купить больше других товаров местного производства, чем аналогичных товаров на отечественном рынке.

Так строят свою коммерческую практику огромные внешнеторговые фирмы. Все они руководствуются в своей деятельности принципом относительного преимущества. Эта логика внешней торговли немедленно сказывается на внутриэкономической жизни. Интересы купцов побуждают каждую страну искать такую специализацию своей экономики, которая позволит ей:

- 1) наиболее рационально использовать имеющиеся у нее ресурсы;
- 2) добиться наивысшего уровня благосостояния своих граждан с помощью операций экспорта и импорта.

Процесс такой специализации создает основы не только для развития мирового рынка, но и для *международного разделения и кооперации труда*, т. е. организации совместной деятельности фирм различных стран при создании определенных видов конечных благ. О том, насколько глубоко может быть международное разделение труда, можно судить на следующем примере.

Житель США, покупая у американской компании «Дженерал моторс» произведенный ею автомобиль «Понтиак», на самом деле совершает международную сделку. Он платит за эту машину 10 тыс. долл., которые распределяются следующим образом: 3 тыс. долл. идут Южной Корее, рабочие которой осуществляли простые и трудоемкие сборочные операции; 1850 долл. — Японии за купленные у нее моторы, ведущие мосты, электронные устройства; 700 долл. получает Германия за конструирование этой машины; 450 долл. перечисляются фирмам Тайваня, Сингапура и Гонконга за изготовление мелких деталей; 250 долл. уходят на счета английских фирм за организацию рекламы и сбыта автомобилей; 50 долл. стоят услуги фирм Ирландии и Барбадоса, занимавшихся обработкой данных. Итого примерно 6 тыс. долл. достается гражданам других стран.

На долю граждан США — управляющих и акционеров «Дженерал моторс», адвокатов и банкиров, обслуживающих фирму, других участников производства этого «американского» автомобиля — приходится лишь 4 тыс. долл.

Неравное распределение месторождений и природных ресурсов приводит к тому, что каждая страна ищет нишу на международном рынке для своей специализации с целью наиболее рационально использовать свои ресурсы и повысить благосостояние своих граждан. По этой причине Россия вывозит нефть и газ, а ввозит фрукты.

Нет такой страны, которая не могла бы найти своего места на мировом рынке, используя свои ресурсы и преимущества, например, Турция и Египет специализируются на обслуживании туристов, т. к. имеют прекрасные морские пляжи и исторические памятники. США и Аргентина специализируются, в том числе, и на производстве продовольствия, т.к. имеют много плодородной земли и отличный климат. Голландия, Колумбия и Израиль – на производстве цветов. Россия пока что специализируется на производстве сырья – нефти, газа, леса, металлов, минеральных удобрений.



Международная торговля



Международные валютно-финансовые связи



Движение капитала и рабочей силы

МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ



***Экспорт –
вывоз товаров в другую страну***



***Импорт –
ввоз товаров из другой страны***

Торговое сальдо – разность между экспортом и импортом.

Реализация товара происходит по мировым ценам. Мировая цена устанавливается под влиянием спроса и предложения на мировом рынке

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Структура российского экспорта не может радовать экономистов, т.к. Россия в 2000 г. экспортировала в основном сырьё (87% экспорта):

- нефть, газ и минеральные продукты -43%,**
- металлы и изделия из них – 30%,**
- химические товары – 8%.**
- А доля продукции машиностроения составляет всего 9%.**
- Прочее – 4%.**

В экспорте сырья нет ничего плохого, но нужно умело использовать доходы от их экспорта на создание современных отраслей промышленности и машиностроения. Тогда будущее истощение месторождений полезных ископаемых не грозит стране падением уровня жизни. Освоение новых месторождений нефти, например, на морском шельфе Северных морей будет стоить всё дороже и дороже. К сожалению, пока в России не удаётся развивать современные отрасли.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Структура российского импорта в 2000 г.:

Вывод: Если Россия не будет развивать современные отрасли промышленности и машиностроение, то она останется сырьевым придатком стран Запада. Хотя, конечно, экспортировать нефть и газ – это гораздо лучше, чем бананы. В 2000 г. Россия играла незначительную роль в мировой торговле: российский экспорт составлял только 1,8% в объеме мировой торговли, а российский импорт – 1,2%.

территории этой страны

ы

рни

и
ход



РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

1948 год
генеральное
соглашение
по тарифам
и торговле

1995 год
Всемирная
торговая
организация

2012 год
Россия стала
членом ВТО

Цель:

создать для своих членов режим наибольшего благоприятствования в торговле, отменить дискриминацию и создать равные условия для всех участников, постепенно снизить таможенные тарифы.

В 1947 г. 23 страны подписали Генеральное соглашение о тарифах и торговле (называемое чаще по первым буквам английского написания ГАТТ — *General Agreement on Trade and Tariffs*). В основу ГАТТ легли три принципа, рожденные многовековой историей международной торговли:

- 1) все страны — участницы ГАТТ будут применять по отношению друг к другу одинаковые меры регулирования экспорта и импорта, не допуская дискриминации одной или нескольких стран по сравнению с другими;
- 2) все страны будут стремиться к снижению таможенных пошлин, чтобы открыть путь для более полного и точного использования своего относительного превосходства и рационального международного разделения труда;
- 3) страны — участницы ГАТТ откажутся от самой грубой формы защиты своих рынков — импортных квот.

Сегодня это Соглашение подписали уже более 100 стран. О его результативности можно судить по снижению таможенных пошлин в странах — членах ГАТТ. Так, за 80-е гг. средний импортный тариф на сырье в промышленно развитых странах снизился с 2,5 до 1,6%, а на промышленную продукцию — с 10,5 до 6,4%. Успех ГАТТ привел к созданию на его основе Всемирной торговой организации (ВТО),

Причина такого стремления проста: соблюдая принципы цивилизованной торговли по отношению друг к другу, страны — члены ГАТТ/ВТО ведут себя по отношению к странам, которые в этом Соглашении не участвуют, совершенно иным образом. И Россия ощущает это на себе очень болезненно. Она сегодня аутсайдер на мировом рынке, и ограничительные пошлины на российские товары под предлогом антидемпинговых процедур устанавливают и США, и Европейский союз, и Мексика, и Бразилия, и Индия, и Польша.

В итоге из-за таких барьеров для своих экспортных товаров Россия ежегодно теряет порядка 2,5—3 млрд долл. выручки от продаж. Вести переговоры по каждому случаю установления непомерно высоких пошлин на российские товары практически невозможно. Спасение может принести только вступление в ВТО, хотя оно и потребует соответствующего отказа от пошлинной защиты внутреннего рынка.

Переговоры о присоединении России к ВТО идут с 1995 г., и все эти годы в нашей стране продолжается жаркая дискуссия сторонников и противников этого шага. Сторонники присоединения обращают внимание своих оппонентов на то, что членами ВТО уже стали 146 стран, т. е. почти вся планета. Недавно приняли Непал и Камбоджу и в ближайшие годы число стран — членов ВТО будет увеличиваться. И потому любая страна, желающая принять равноправное участие в мировой торговле, стремится стать членом ВТО. Нет особого смысла уклоняться от этого России, поскольку экспорт играет огромную роль в экономике нашей страны.

Вступив в ВТО, Россия:

- получит лучшие в сравнении с существующими и недискриминационные условия для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- сможет воспользоваться международными механизмами разрешения торговых споров;
- обеспечит более благоприятный климат для иностранных инвестиций;
- расширит возможности для российских фирм вести дела в странах — членах ВТО;

- создаст условия для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
- сможет участвовать в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- улучшит свою репутацию в мире как полноправного участника международной торговли.

Но у такого шага есть и серьезные противники, поскольку вступление России в ВТО приведет к резкому обострению конкурентной борьбы отечественных производителей с фирмами экономически более развитых стран Запада и Востока. Между тем Россия — северная страна, и работа в этом климате требует больших затрат не только на отопление, освещение, но и на создание и поддержание тех мощностей, которые обеспечивают стране и ее предприятиям конкурентоспособность на рынке. В результате у отечественных фирм издержки зачастую оказываются выше и в условиях открытой — после вступления в ВТО — экономики такие фирмы могут быстро разориться, а их работники — лишиться работы.

Организация стран — экспортёров нефти (ОПЕК)



Международная межправительственная организация, созданная нефтедобывающими странами в целях стабилизации цен на нефть. В состав ОПЕК входят 12 стран: Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия, Венесуэла, Катар, Ливия, Объединённые Арабские Эмираты, Алжир, Нигерия, Эквадор и Ангола. С 1998 года Россия является наблюдателем в ОПЕК.



***Штаб-квартира
расположена в Вене***

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

ПРОТЕКЦИОНИЗМ (от лат. *protectio* – покровительство, защита). Политика государства, направленная на защиту интересов внутренних производителей от иностранных конкурентов



СВОБОДНАЯ ТОРГОВЛЯ (фритредерство) Политика государства, ориентированная на свободное развитие международной торговли



Наиболее известная зона свободной торговли — это уже упоминавшийся выше Европейский союз (ЕС), созданный под именем Европейского экономического сообщества в 1958 г. и включающий сегодня подавляющее большинство стран Западной Европы.

Международная торговля сопровождается конфликтами между отдельными странами за сферы влияния. Импорт – это закупка товаров за границей. Экспорт – это продажа товаров за границу.

Чтобы защитить своего производителя от разорения из-за конкуренции со стороны иностранных производителей, каждая страна стремится к тому, чтобы доля её экспорта в другие страны была выше, чем доля импорта.

Под давлением своих производителей правительство любой страны иногда начинает проводить политику протекционизма, т. е. защиты своих производителей от конкуренции со стороны иностранных производителей.

В России эту политику первым стал проводить Пётр I с той целью, чтобы превышение российского экспорта над импортом позволяло накапливать в России золотые и серебряные деньги, т.к. в то время в России впервые открыли крупные месторождения этих металлов и начали их добывать, поэтому их очень не хватало.

ПРОТЕКЦИОНИЗМ — государственная экономическая политика, сутью которой является защита отечественных производителей товаров от конкуренции со стороны фирм других стран с помощью установления различного рода ограничений на импорт.

Ситуация проникновения на внутренний рынок товаров зарубежных производителей — постоянный источник экономических и политических трений во многих странах мира. Правительству надо так рассчитать свою экономическую политику, чтобы страна в целом выиграла, а не проиграла от появления на ее рынках импортных товаров. Рассмотрим плюсы и минусы появления на внутреннем рынке дешевых импортных товаров (табл. 15-1).

приобретении импортных товаров

4) Рост уровня жизни граждан, имеющих работу и возможность покупать импортные товары, улучшит внутривнутриполитическую ситуацию в стране и увеличит шансы правящей партии победить на очередных выборах

приведет к падению налоговых поступлений с заработной платы при увеличении расходов на выплату пособий по безработице

4) Безработные и владельцы отечественных фирм будут протестовать против политики нынешнего правительства, и это уменьшит его шансы на сохранение власти

5) Возрастет зависимость страны от поставок товаров из-за рубежа, что может ослабить ее политическую независимость

Сегодня с просьбами о защите внутреннего рынка к правительству часто обращаются российские аграрии, директора автомобильных заводов и текстильных предприятий.

Но следует помнить, что протекционистская политика всегда приводит к технической отсталости отечественных отраслей промышленности и сельского хозяйства, снижению качества и повышению цен на отечественную продукцию по сравнению с зарубежной.

В ответ на повышение российских пошлин на продукцию иностранного производства, эти зарубежные страны неизбежно повышают свои пошлины на продукцию российского производства, что приводит к вспышке «торговой войны», которая невыгодна обеим сторонам конфликта. Такие торговые войны неоднократно вспыхивали, например, между Японией и США, т. к. сегодня японские автомобили и электроника дешевле и выше по качеству, чем американские.

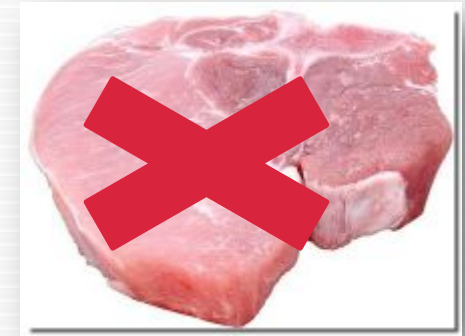
ЭТО ИНТЕРЕСНО

Главная проблема российских производителей состоит в том, что за семьдесят четыре года советской власти они разучились конкурировать с зарубежными производителями и друг с другом.

Отмена государственной монополии на внешнюю торговлю в 1991 г. привела к тому, что удар зарубежных производителей был так силен, что отечественный производитель оказался в тяжёлом нокдауне, лежал на боку и в недавнем прошлом кое-как поднялся на ноги. Импортное мясо из Эстонии в 1992 г. оказалось дешевле и выше по качеству, чем российское. Российские производители хлопковых тканей оказались вынужденными закупать сырьё за границей за валюту. Российские производители бытовой электроники сильно отстали по качеству товаров от зарубежных производителей и едва полностью не разорились.

ФОРМЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Селективный: направлен против отдельных стран или отдельных товаров



Отраслевой: защищает отдельные отрасли

Коллективный: страны объединяются против других стран

Скрытый: с помощью методов внутренней экономической политики

МЕТОДЫ ПРОТЕКЦИОНИСТСКОЙ ПОЛИТИКИ

**Тарифные методы
регулирования**



*Таможенный тариф
на импорт*

Экспортный тариф

Таможенные союзы

**Нетарифные методы
регулирования**



Установление квот

*Экономические
санкции (эмбарго)*

Демпинг

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ Тарифные:

**Таможенные тарифы
на импорт**

**Экспортный
тариф**



**Таможенные
СОЮЗЫ**

Под давлением отсталые отрасли вынуждены принимать меры по защите от быстрого краха. Для этого приходится платить налог в пользу некоторых отсталых отечественных отраслей промышленности и сельского хозяйства. Эти отечественные производители могут не стараться повышать свою конкурентоспособность, им не нужно снижать внутренние затраты, повышать качество продукции. В результате отсталые отрасли становятся ещё более отсталыми. В 1992-1995 гг. пошлины на импортные автомобили несколько раз повышались или понижались под давлением отечественных производителей или продавцов иномарок. Вывод: целевые субсидии государства отсталым отраслям - это лучше, чем политика протекционизма и таможенные пошлины. Нужно добиться, чтобы, с одной стороны, отрасли отечественной промышленности стали конкурентоспособными, и, с другой стороны, нельзя допустить полного банкротства и исчезновения этих отраслей. Побеждать во всех отраслях - это невыполнимая задача, нужно побеждать хотя бы в некоторых отраслях производства товаров и услуг и специализироваться на развитии этих успешных отраслей.

Иногда говорят, что наш экспорт позаботится о себе сам». «Если мы озаботимся нашим

Протекционизм — столь давняя политика, что экономическая наука успела досконально изучить все его плюсы и минусы. Вывод во всех случаях оказывается один и тот же: даже если есть веские причины поддержать ту или иную отрасль отечественной экономики в борьбе с иностранными конкурентами, то лучше делать это не с помощью регулирования импорта. Куда эффективнее просто давать целевые субсидии отечественным фирмам этих отраслей.

Для защиты внутреннего рынка и национальных производителей правительства пользуются такими инструментами протекционизма, как импортные квоты и лицензии.

Импортная квота представляет собой устанавливаемую правительством предельную величину ввоза в страну за год определенных товаров из конкретной страны-производителя.

Внешнеторговая лицензия по природе близка к квоте и представляет собой выдаваемое государством разрешение на ввоз в страну или вывоз из нее определенного вида товаров.

Надо сказать, что импортные квоты — самый грубый метод защиты рынка, и правительства других стран обычно реагируют на такую политику отдельной страны очень резко, вводя аналогичные квоты на ввоз ее товаров.

Долгий опыт «торговых войн» научил наиболее развитые страны тому, что в таких «войнах» проигрывают обе стороны и лучше не допускать начала «боевых действий». Все это в сочетании с пониманием огромного значения международной торговли для обеспечения устойчивого экономического роста заставило многие страны в XX в. пойти на отказ от протекционизма и приступить к поиску новых методов организации мирового рынка.

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ Нетарифные

Установление квот (количественное ограничение на ввоз определенных товаров)

Установление стандартов на ту или иную продукцию

Эмбарго – наложение ареста, запрещение.

Демпинг – продажа товаров иностранным производителем в других странах по более низким ценам, чем он продается в собственной стране.



Демпинг (от англ. *dumping* — сброс) — продажа товаров по искусственно заниженным ценам. Демпинговые цены существенно ниже рыночных цен, а иногда даже ниже, чем себестоимость товара или услуги.

цели:

- 1. проникновение или укрепление на новом рынке, вытеснение конкурентов. (в расчёте на возмещение в будущем текущих убытков, когда будет достигнуто желаемое положение на рынке).**
- 2. как к разовому мероприятию: монетизируют складские запасы, реализуют неликвидную продукцию; при острой и срочной потребности в денежных средствах, когда существует угроза больших убытков,**

В случае демпинга потребитель может выиграть, заплатив более низкую цену

ФРИТРЕДЕРСТВО

К положительным чертам следует отнести прежде всего насыщение национального рынка дешевыми и качественными товарами. Значит, население сможет купить больше товаров и по выгодным ценам мирового рынка. Государство будет собирать больше налогов и с иностранных компаний, которые будут перевозить товар через наши границы, и со своих граждан, которые будут покупать эти товары. Кроме того, иностранные фирмы должны будут открыть свои филиалы в другой стране для продажи своих товаров, а это дополнительные рабочие места для местного населения.

Но у свободной торговли есть и отрицательные черты. Поскольку население предпочтет более качественные импортные товары, спрос на отечественную продукцию упадет, производители сократят производство, уволят своих рабочих, будут платить меньше налогов государству. Хорошо, если иностранная конкуренция заставит наших производителей улучшить свою продукцию, уменьшить издержки, снизить цены. А если нет? Тогда возрастет зависимость страны от иностранных товаров, цены на них повысятся, большинство населения не сможет их покупать.

Государственная политика во внешней торговле

Протекционизм		Либерализм
Защитить внутренний рынок и национальных производителей	Задачи	Привлечь иностранных производителей и увеличить иностранные товары, услуги
Повышение таможенных пошлин на ввоз (импорт), квотирование импорта	Основные пути (способы)	Налоговые льготы импортерам
Рост национальной экономики, укрепление национальной валюты, стимулирование национального производства, увеличение занятости в национальной экономике	Положительные последствия	Снижение цен из-за большого предложения, борьба за улучшение качества и эффективности производства
Снижение качества отечественных товаров и услуг из-за низкой конкуренции, рост цен, поддержка неэффективного отечественного производства	Отрицательные последствия	Падение национального производства, сокращение рабочих мест в национальных отраслях

ВЫВОЗ КАПИТАЛА - ПЕРЕМЕЩЕНИЕ КАПИТАЛА ИЗ ОДНОЙ СТРАНЫ В ДРУГУЮ

***Организация иностранными
предприятиями своих филиалов и
самостоятельных «дочерних»
компаний за рубежом.***

***Формы вывоза
предпринимательского капитала:***

***Прямые инвестиции,
обеспечивающие полный контроль
над предприятием со стороны
инвестора.***

***Портфельные инвестиции,
образующиеся в результате
приобретения акций иностранных
предприятий в размерах, не
дающих право контроля над ними.***



ПРИЧИНЫ ВЫВОЗА КАПИТАЛА

Перенакопление капитала

Спрос на капитал

Дешевые факторы производства

Интернационализация производства

*МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ –
ПЕРЕМЕЩЕНИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ ИЗ ОДНОЙ
СТРАНЫ В ДРУГУЮ*



МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Причины миграции:

- социальные** – уровень развития социальной инфраструктуры, возможности самореализации в социальной жизни;
- природно-климатические** – условия жизни,
- этнические** – культура, традиции, язык;
- экономические** – несовпадение спроса и предложения на рынке труда, различия в уровне развития национальных экономик.

Последствия миграции:

- Для стран - импортёров:** низкие издержки производства, связанные с потреблением дешевой рабочей силой, экономия на образовании, амортизатор в случае безработицы.
- Для стран – экспортёров:** растет валютный доход страны, стабилизация внутреннего рынка труда,
- «утечка мозгов»** - перемещение научных кадров и специалистов из одной страны в другую.

Валютный рынок и конвертируемость валют

Зачем же создавать такие валютные рогатки на пути международной торговли, если все страны заинтересованы в ее развитии? Причин тому несколько:

- 1) наличие национальной валюты облегчает правительству поиск средств для расчетов с теми, кто получает деньги напрямую от государства. К ним относятся служащие, включая армию, беднейшие граждане и фирмы, поставляющие товары и услуги для государственных нужд. В крайнем случае государство может просто осуществить дополнительную эмиссию бумажных знаков;
- 2) наличие национальной валюты позволяет государству управлять ходом дел в экономике страны;
- 3) национальная валюта позволяет обеспечить полный суверенитет страны, ее независимость от воли правительств других стран;
- 4) наличие собственной валюты помогает избежать «заноса» инфляции, которой «больны» валюты других стран.

Для ведения международной торговли в условиях существования разных валют человечество создало механизм взаимных расчетов между гражданами и фирмами различных стран. Обычно его называют валютным рынком.

Основа этого механизма — пропорции обмена валют, называемые **валютными курсами** и представляющие собой цену национальных валют. Проще говоря, валютный курс — это то количество денежных знаков других стран, которое надо уплатить, чтобы купить одну денежную единицу определенной страны.

ВАЛЮТНЫЙ (ОБМЕННЫЙ) КУРС — цена одной национальной денежной единицы, выраженная в денежных единицах других стран.

Но что определяет валютные курсы? Какие факторы приводят к тому, что абсолютное значение курса, например, доллара, выраженное в рублях, скажем, в 41,7 раза выше, чем в британских фунтах стерлингов?

Многие века мировая экономика решала этот вопрос очень просто. Вспомним, что основой национальных денежных систем служили два благородных металла: золото и серебро. Многие страны чеканили свои монеты из этих металлов. И потому обмен валют разных стран шел просто по весу содержащегося в них благородного металла (именно поэтому на картинах старинных мастеров менялы изображены с весами в руках).

Когда монеты стали вытесняться из обращения бумажными деньгами, задача обмена национальных валют усложнилась. Для ее решения была придумана система так называемого **золотого стандарта**, существовавшая примерно полвека — с 1879 по 1934 г.

«ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ» — механизм обмена национальных валют пропорционально весу золота, который объявлялся обеспечением номинала денежных знаков.

При этом идея формирования пропорции обмена валют была все та же — «по золоту». Только вместо реального обращения золота мы получаем обращение его представителей — бумажных денег. В эпоху «золотого стандарта» пропорции обмена валют были неизменными, или, другими словами, валютный курс был фиксированным. При этом правительства поначалу брали на себя даже обязательство гарантированно менять по желанию граждан бумажные деньги на золотые монеты.

Беда системы «золотого стандарта» состояла в том, что в условиях инфляции граждане предпочитали немедленно превращать обесценивающиеся бумажные деньги в золото. Именно поэтому действие классической системы «золотого стандарта» было приостановлено с началом Первой мировой войны. Правительства воюющих стран были вынуждены резко увеличить свои расходы путем эмиссии ничем не обеспеченных бумажных денег, что немедленно вызвало бурную инфляцию. Правда, после окончания Второй мировой войны была сделана еще одна попытка возродить, хотя и в модифицированной форме, систему «золотого стандарта». Но в начале 70-х гг. идея увязки валютных курсов с золотым обеспечением бумажных денег окончательно потеряла привлекательность для ведущих стран мира.

Дольше всего остатки идеи «золотого стандарта» сохранялись в СССР: с 1950 по 1992 г. рубль официально приравнивался к 0,222168 г чистого золота.

Отказ во всем мире от «золотого стандарта» привел к рождению в 70-х гг. мощного валютного рынка, на котором валютные курсы стали формироваться под влиянием соотношений спроса и предложения на ту или иную валюту.

Размеры спроса и предложения на валютном рынке зависят прежде всего от объемов взаимной торговли между теми или иными странами. Зная это, мы можем схематично представить модель рождения валютного рынка. Эта модель показана на рис

Страны и фирмы, участвующие во внешней торговле	Валютная ситуация	
	ХОТЯТ ПОЛУЧИТЬ	ИМЕЮТ
Японские фирмы, экспортирующие товары в США	ИЕНЫ ↑↓	ДОЛЛАРЫ ↑↓
Фирмы США, экспортирующие товары в Японию	ДОЛЛАРЫ ↑↓	ИЕНЫ ↑↓

С помощью этого рисунка, описывающего торгово-валютные отношения между США и Японией, мы можем увидеть, что участниками этого рынка являются:

- японские фирмы, экспортировавшие свои товары в США и получившие за них там доллары. Но ведь для возмещения своих затрат в родной стране, уплаты налогов и распределения прибылей им нужны не доллары, а иены (если только они не собираются на всю сумму долларовой выручки купить американские товары для импорта в Японию). Следовательно, японским фирмам нужно превратить доллары в иены;
- американские фирмы, которые экспортировали товары в Японию и получили выручку в иенах. Эту выручку им нужно теперь превратить в доллары (конвертировать), чтобы ввезти ее в США и использовать затем для обеспечения своей дальнейшей деятельности. Ведь американское правительство не разрешает платежи на своей территории в иностранных валютах.

Итак, американские фирмы-экспортеры имеют иены, но нуждаются в долларах США, чтобы ввезти их к себе в страну. А их японские коллеги имеют доллары США, но нуждаются в иенах, поскольку только эта валюта признается в их стране. Удовлетворить нужды обеих групп экспортеров может только валютный рынок, где одни хотят купить иены за доллары, а другие — доллары за иены. Соответственно на валютном рынке США японцы будут стараться продать полученные ими доллары и купить иены, а на валютном рынке Японии американцы будут проводить сделки по продаже иен и покупке долларов. Это означает, что на валютном рынке столкнутся спрос на иены, выраженный в долларах, и спрос на доллары, выраженный в иенах.

Чем больше, скажем, долларовая масса, которую необходимо превратить в иены, по сравнению с массой иен, предлагаемой к продаже именно за доллары (ведь некоторым компаниям нужно продать иены, например, за евро), тем выше цена иены, выраженная в долларах, т. е. курс иены к доллару.

Таким образом, главный фактор формирования валютных курсов — соотношение объемов взаимного экспорта и импорта между различными странами. Если, например, в России продается американских товаров значительно больше, чем российских в США, то большому числу рублей, которые американским фирмам-экспортерам надо превратить снова в доллары, противостоит меньшее число долларов российских фирм-экспортеров, которые надо превратить в рубли. Тогда за каждый доллар приходится платить несколько рублей. Чем больше разрыв между предлагаемыми к взаимному обмену суммами рублей и долларов, тем выше курс доллара, т. е. цена, выраженная в рублях.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Это процесс создания региональных хозяйственных комплексов на основе межгосударственного регулирования внешней торговли и движения факторов производства

Типы экономической интеграции

Торговые соглашения

Зоны свободной торговли

Таможенные союзы

Общий рынок

Экономические союзы

Валютные союзы

Полная экономическая интеграция

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ



По оценкам журнала «Экономист», 5 крупнейших ТНК контролируют более половины мирового производства товаров длительного пользования, самолетов, электронного оборудования, автомобилей и другой продукции

Процесс глобализации резко ускорился под воздействием транснациональных корпораций (ТНК).

Согласно стандарту ООН к ним относятся такие компании, которые: имеют филиалы не менее чем в 6-ти странах; имеют годовой оборот, превышающий 100 млн. долл. и на зарубежные филиалы приходится более 25 % актива от общей стоимости компании.

Самые большие заграничные активы среди транснациональных корпораций имеют англо-голландский концерн “Роял-Датч шелл”, затем 4 фирмы из США: “Форд”, “Дженерал Моторс”, “Эксон” и “ИБМ”.

Глобализация экономики — сложный и противоречивый процесс



С одной стороны, она облегчает хозяйственное взаимодействие между государствами, создает условия для доступа стран к передовым достижениям человечества, обеспечивает экономию ресурсов, стимулирует мировой прогресс.

Негативные последствия: закрепление периферийной модели экономики, потеря своих ресурсов странами, не входящими в «золотой миллиард», разорение малого бизнеса, снижение уровня жизни населения и др.

Сделать положительный эффект глобализации доступными максимальному числу стран, и при этом смягчить негативные последствия — одна из декларируемых целей международной политики.



*Глобализация –
это хорошо или
плохо?*

Задание на дом:

учить §10