**курсовая Работа**

механизм и координации мирового хозяйства

Проблемы включения России в мировое хозяйство

Оглавление

Введение

1. Мировое хозяйство

1.1 Становление мирового хозяйства

1.2 Мирохозяйственные связи

1.2.1 Международное разделение труда

1.2.2 Теории международной торговли

1.2.3 Теории для объяснения движения факторов производства

1.3 Тенденции развития мирового хозяйства в начале ЧЧI века

2. Механизм мирового хозяйства

2.1 Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве

2.2 Международные экономические организации

2.3 Финансовая глобализация и ограничения национальной денежно-кредитной политики

2.4 Усиление неравенства в новой глобальной экономике

3. Участие России в мировом хозяйстве

3.1 Основные черты социально-экономической модели

3.2 Внешние факторы развития

3.3 Проблема вступления России в ВТО - современное состояние и перспективы

3.4 Деятельность ТНК в России

4. Будущее мирового хозяйства

Заключение

Список использованной литературы

Введение

Мировое хозяйство - это совокупность национальных хозяйств, то есть сложная, подвижная система, объединяющая свыше 200 стран и территорий. В мировом хозяйстве за последнюю четверть века произошли крупные перемены. Изменился его социально-экономический облик. Изменился состав развитых стран. Ряд территориально-хозяйственных образований достиг уровня социально-экономического развития индустриальных стран Запада (новые индустриальные страны). Происшедшие изменения в облике мирового хозяйства нашли отражение в соотношении экономических сил между странами и подсистемами.

Мировое хозяйство изменилось не только в социальном, но и в технологическом отношении. Оно переживает очередной технологический переворот. Качественные преобразования мировых производительных сил происходят под влиянием научно-технического прогресса (НТП). В индустриальных странах идет информационная революция - информатика, связь, широкое внедрение информационной техники и технологий сокращают значение временного фактора в экономических процессах. Изменился облик и характер производства продукции.

Эти коренные изменения в структуре и функционировании мирового хозяйства способствовали ускорению процессов интернационализации, глобализации производительных сил, факторов производства, в основе которых - международное перемещение предпринимательского капитала. Глобализация - это усиление взаимозависимости мировых экономик, превращение мирового рынка в единый механизм, функционирующий по единым законам. Наступление глобализации подготовили следующие основные мировые процессы:

- переход от индустриального общества к информационному, к высоким технологиям; от национальной экономики к мировой;

- от централизации экономики к ее децентрализации;

- от альтернативного выбора к многообразию выбора. Использование в экономике компьютеров и Интернета обеспечило быстроту и открытость научно-технической информации.

Такое понятие, как глобализация приобрело ключевое значение для понимания интеграционных процессов в современном мире.

Развитие мирового хозяйства сопровождается выходом производительных сил и факторов производства за рамки национальных экономик. Эти процессы характеризуются связанными между собой понятиями: глобализация и интернационализация. Интернационализация – это материальная основа процесса глобализации, связанная с развитием международных рынков, как результат развития международного разделения труда. Интернационализация, перерастающая в глобализацию, превращает весь мир в поле деятельности ТНК, к тому же все регионы открыты для них. Транснациональные корпорации (ТНК) и транснациональные банки (ТНБ) превращаются, в один из основных структурообразующих факторов мирового хозяйства. Транснациональный капитал действует глобально за пределами государств происхождения, широко используя сравнительные преимущества в размещении производительных сил. Под его воздействием рост внешней торговли значительно опережает увеличение производства. Расширение международного разделения труда теснее связывает национальные хозяйства отдельных стран, происходит усиление их взаимозависимости и взаимодействия.

мировое хозяйство россия

1. Мировое хозяйство

Мировое хозяйство, конечно же, является сложной системой. Вся совокупность различных национальных экономик скреплена движением товаров, услуг, и факторов производства (экономических ресурсов). На этой основе между странами возникают международные экономические отношения (внешнеэкономические связи, мирохозяйственные связи), т.е. хозяйственные отношения между резидентами и нерезидентами (юридическими и физическими лицами разных стран). Их можно классифицировать по формам.

Традиционно в отдельную форму выделяют международную торговлю товарами и услугами. Перемещение факторов производства лежит в основе таких форм международных экономических отношений, как международное движение капитала, международная миграция рабочей силы, международная торговля знаниями (международная передача технологий). Что касается остальных факторов производства, помимо капитала, труда и знаний (технологии), то природные ресурсы немобильны и участвуют в мирохозяйственных связях почти всегда опосредованно, через международную торговлю изготовленной на их основе продукции. Такой фактор как предпринимательские способности (предпринимательство, предпринимательский опыт), перемещается обычно вместе с капиталом, рабочей силой и знаниями (технологией) и поэтому обычно не фигурирует как самостоятельная форма международных экономических отношений. В отдельную форму нужно выделить международные валютно-расчетные отношения, которые хотя и являются производными от международной торговли и движения факторов производства (особенно капитала), приобрели большую самостоятельность в мировом хозяйстве.

Система мирового хозяйства, если прибегнуть к упрощению, может быть представлена в виде механизма, у которого есть составные части, узлы. Главными из этих частей (узлов) являются национальные экономики, а также транснациональные корпорации, интеграционные объединения, международные экономические организации.

В прошлом внешнеэкономической деятельностью той или иной страны занимались преимущественно те национальные фирмы, для которых рынок их стран оставался главным. В последние десятилетия многие из них превратились в транснациональные корпорации (ТНК), для которых полем деятельности (торговой, промышленной, финансовой) является весь мир. В результате ТНК стали важной частью механизма мирового хозяйства. Причем их интересы не всегда совпадают с интересами национальных экономик.

Все больше сращиваясь, экономики многих соседних стран образуют региональные интеграционные объединения. Они существуют в разных частях света. Подобные образования стали заметной частью механизма мирового хозяйства, а некоторые интеграционные объединения вообще выступают во внешнем мире от лица входящих в них стран.

В послевоенные годы резко возросло количество международных экономических организаций. Они все активнее принимают участие в регулировании международных экономических отношений, превратившись в заметную самостоятельную часть механизма всемирного хозяйства. Главным поприщем их деятельности становится решение глобальных проблем, отягощающих развитие многих стран мира и которые решить в одиночку часто невозможно.

##

## 1.1 Становление мирового хозяйства

Большинство исследователей сходятся в том, что мировое хозяйство, хотя и начало складываться очень давно, окончательно сформировалось около ста лет тому назад.

Все началось с международной (мировой) торговли, т.е. движения товаров и услуг между странами. Мировая торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира и имеет долголетнюю историю.

Жители первого в мире государства - Египта - еще пять тысяч лет назад торговали с соседними племенами, покупая у них древесину, металлы, скот в обмен на продукты египетского ремесла и земледелия; они также организовывали экспедиции для хозяйственного освоения новых земель. В это же время жившие на территории современной России племена уже обменивались товарами с соседними и даже отдаленными от них регионами мира. Так медные и бронзовые изделия с Кавказа и Южного Урала и Сибири расходились по всей Евразии, перепродаваясь одним племенем другому.

К международной торговле товарами стали подключаться торговцы услугами. Финикийские и греческие купцы не только торговали по всему Средиземноморью собственными и приобретенными в других странах товарами, но и оказывали услуги, перевозя чужие грузы и иноземных пассажиров.

Район Средиземноморья и Черного моря вместе с прилегающими странами Западной Азии стал тем регионом мира, где еще в глубокой древности зародилось ядро мирового хозяйства. Постепенно к нему присоединялись другие хозяйственные регионы мира – вначале Южная Азия, затем Юго-Восточная и Восточная Азия, Россия, Америка, Австралия и Океания и, наконец, труднодоступные районы Тропической Африки и Восточной Азии.

Особенно большой вклад в становление мировой торговли товарами и услугами внесло активное распространение в новое время рыночных отношений (вначале в Западной Европе, а затем в других регионах мира), великие географические открытия XV-XVII вв., появление в XIX в. Машиной индустрии и современных средств транспорта и связи.

Быстро богатевшие европейские купцы нового времени, часто вместе с монархами своих стран стремились к новым рынкам и новым источникам капитала. Жажда золота, новых земель, заморских товаров стимулировала одно из величайших предприятий человечества – волну экспедиций из Европы на поиски новых земель и торговых путей. Экспедиции Колумба, Васко да Гамы, Магеллана, Ермака раздвинули пределы тогдашнего мирового рынка во много раз, присоединив к нему огромные новые регионы. Хозяйственные связи с этими регионами упрочились после начала массового фабричного производства готовых изделий в XIX в. вначале в Западной Европе, а затем в Северной Америке, России и Японии. Преимущественно это были доступные всем простые и дешевые потребительские товары. Они производились как для внутреннего, так и для внешнего рынка. Их сбыту сильно способствовали пароходы, железные дороги, телеграф, появившиеся в ранее малодоступных уголках мира.

В результате к концу XIX в. сложился мировой (всемирный) рынок товаров и услуг, т.е. совокупность национальных рынков товаров и услуг или совокупность только тех товаров и услуг, которые продаются и покупаются на внешнем рынке – «торгуемые товары и услуги», т.е. участвующие в международной торговле. Остальные обозначаются термином «неторгуемые товары и услуги».

Хотя на мировом рынке, как и сейчас, доминировали товары, одновременно широко продавались и некоторые виды услуг - фрахтовые, банковские, биржевые. Россия на мировом рынке выступала, прежде всего, как экспортер зерна и другой сельскохозяйственной продукции, а также древесины в Западную Европу, поставщик готовых изделий в соседние азиатские страны, а также как импортер западноевропейских готовых изделий, материалов и полуфабрикатов.

Одновременно в мире усиливалось движение почти всех факторов производства - капитала, рабочей силы, предпринимательских способностей, технологии. Так, Россия стала прибегать к использованию иностранного ссудного капитала, к привлечению иностранного предпринимательского капитала, а затем сама приступила (с конца прошлого века) к экспорту капитала, преимущественно в соседние азиатские страны. Иностранная рабочая сила использовалась в России с конца XIX в. (иранские рабочие работали на Бакинских нефтепромыслах, китайские рабочие участвовали в строительстве Транссибирской железнодорожной магистрали). Иностранный предпринимательский опыт и иностранная технология активно поступали в нашу страну, часто в сопровождении иностранного капитала. В последние сто лет сама Россия (СССР) активно предоставляла свою технологию и опыт хозяйствования как соседним, так и отдаленным странам.

Потоки экономических ресурсов (факторов производства) первоначально шли в одном направлении - из небольшой группы наиболее развитых стран во все остальные, менее развитые страны. Британский, французский, бельгийский, голландский и немецкий капиталы были заметным элементом накопления капитала в Америке и России, эмигранты из Европы хозяйственно освоили огромные просторы Северной Америки, Южной Африки, Австралии и других регионов мира, а западные предприниматели донесли во все уголки мира эпохальные достижения западной науки (электричество, двигатель внутреннего сгорания, механические средства передвижения).

Затем процесс перемещения экономических ресурсов стал комплексным: капитал, предпринимательские способности и технологию стали не только импортировать, но и экспортировать в среднеразвитые страны (включая Россию), а в экспорте рабочей силы активное участие стали принимать и слаборазвитые страны. В результате международное движение факторов производства становится взаимным, хотя отнюдь не симметричным.

Таким образом, национальные экономики оказались участниками не только мирового рынка товаров и услуг, но и движения экономических ресурсов между странами и регионами. В этих условиях стало возможным говорить о более широком понятии мирового (всемирного) хозяйства, которое охватывает движение товаров, услуг, а также факторов производства. Мировое хозяйство сложилось на рубеже XIX-XX вв.

Оно отличалось, прежде всего, тем, что уровень экономического развития был намного ниже, чем сейчас. В мире производилось намного меньше продукции, например, в США ВВП на рубеже указанных веков был почти в 25 раз меньше, чем сейчас. Это сказывалось на уровне и качестве жизни.

Однако мировое хозяйство того времени походило на современное высокой степенью участия в нем национальных экономик.

Хозяйственная жизнь внутри национальных экономик и во всем мировом хозяйстве также была не менее либеральна (а по многим показателям - даже более либеральна), чем сейчас. Капитализм свободной конкуренции, все еще преобладавший в ведущих странах мира, означал низкие государственные расходы и невысокие налоги, относительную свободу международной торговли и движения капитала и рабочей силы, хотя индустриализирующиеся страны увеличивали импортные пошлины (в России в 1877-1880 гг. они были увеличены более чем в два раза).

После того как мировое хозяйство сложилось на рубеже веков, оно претерпело значительные изменения, пройдя через ряд этапов (периодов).

Период с начала Первой мировой войны до начала 50-х гг. характеризуется сворачиванием мирохозяйственных связей (в ходе двух мировых войн, революций и гражданских войн, экономического кризиса 30-х гг.) в сочетании с частичным восстановлением их в 20-е гг. и после Второй мировой войны. В результате объем мировой торговли вышел на уровень 1913г. только спустя сорок лет, а объем движения факторов производства - еще позже, если судить по международному движению капитала.

Период 50 -70-х гг. был временем, когда возникали интеграционные группировки (ЕС, СЭВ), бурно шел процесс транснационализации и на этой основе активно перемещались между странами знания (технологии), предпринимательские способности и предпринимательский капитал, восстановился мировой рынок ссудного капитала и когда на свою особую роль в мировом хозяйстве стали претендовать социалистические и развивающиеся страны.

Период 80 - 90-х гг. и сегодняшнее время характеризуется, прежде всего, тем, что для наиболее развитых стран этот период стал временем перехода в эру постиндустриализации, для многих отставших стран - активного преодоления своего экономического отставания (Китай и новые индустриальные страны), для бывших социалистических стран - возвращение в лоно рыночной экономики, для всех стран - либерализации внутренней и внешней хозяйственной жизни и ее глобализации.

**1.2 Мирохозяйственные связи**

Коренная причина возникновения и развития международных экономических отношений - это различия в наделенности стран факторами производства (экономическими ресурсами), что, с одной стороны, ведет к международному разделению труда, а с другой стороны, - к перемещению этих факторов между странами.

### **1.2.1 Международное разделение труда**

Вследствие разной наделенности факторами производства хозяйствующие субъекты специализируются на производстве ограниченного набора продукции. При этом они достигают высокой производительности труда в ее изготовлении, но одновременно вынуждены обмениваться этой продукцией для удовлетворения своих потребностей. Вначале разделение труда зарождается в рамках страны, затем охватывает соседние страны и, наконец, весь мир.

Международное разделение труда представляет собой специализацию отдельных стран на производстве товаров и услуг, которыми они обмениваются между собой. До промышленного переворота (конец XVIII - первая половина XIX вв.) международное разделение труда базировалось на различиях в наделенности стран природными ресурсами: климатом, почвами, недрами, водными и лесными ресурсами и т.д. Затем усиливается специализация, основывающаяся на различиях в наделенности стран остальными факторами производства - капиталом, трудом, предпринимательскими способностями, знаниями. Именно это сегодня во многом определяет, на производстве каких товаров и услуг для мирового рынка специализируется страна. Странам целесообразно не только использовать изобилие одних и скудость других факторов для налаживания экспорта и импорта тех или иных товаров и услуг, но и экспортировать имеющиеся в изобилии и импортировать недостающие факторы производства. Бедные капиталом страны активно привлекают его из-за рубежа, избыточная для одних стран рабочая сила стремится найти себе применение в других странах, государства с развитой наукой вывозят технологию туда, где такой собственной технологии нет. Международное движение факторов производства зависит не только от спроса и предложения этих факторов в разных странах, но и от их мобильности, различных барьеров на пути движения факторов и многих других моментов, которые мешают этому движению. Тем не менее, объем международного движения факторов производства вполне сопоставим с объемом международной торговли.

На этой основе строятся теории международной торговли и международного движения факторов производства.

###

### **1.2.2 Теории международной торговли**

Из теорий международной торговли первой появилась меркантилистская теория, разработанная и проводившаяся в жизнь в XVI - XVIII вв. Сторонники этой теории не учитывали той выгоды, которую в ходе международного разделения труда страны получают от импорта иностранных товаров и услуг, а экономически оправданным считали только экспорт. Поэтому меркантилисты считали, что стране нужно ограничивать импорт (кроме импорта сырья) и стараться все производить самой, а также всячески поощрять экспорт готовых изделий, добиваясь притока валюты (золота). Приток золота в страну в результате положительного торгового баланса увеличивал возможности накопления капитала и тем самым способствовал экономическому росту, занятости и процветанию страны.

Главным недостатком этой теории следует считать представление меркантилистов, идущее еще от средневековья, что экономическая выгода одних участников товарообменной сделки оборачивается экономическим ущербом для других. К главному же достоинству меркантилизма можно отнести разработанную им политику поддержки экспорта, которая, однако, сочеталась с активным протекционизмом и поддержкой отечественных монополистов.

Из совершенно другой предпосылки (по сравнению с меркантилистской теорией) исходила теория абсолютных преимуществ. Ее создатель, Адам Смит.

Теория абсолютных преимуществ гласит, что стране целесообразно импортировать те товары, по которым у нее издержки производства выше, чем у зарубежных стран, и экспортировать те товары, по которым у нее издержки производства ниже, чем за рубежом, т.е. имеются абсолютные преимущества. В противоположность меркантилистам А. Смит выступал за свободу конкуренции внутри страны и на мировом рынке, был за невмешательство государства в экономику.

К наиболее сильной стороне теории абсолютных преимуществ нужно отнести то, что она демонстрирует преимущества международной торговли для всех ее участников, к слабой стороне - что она не оставляет в международной торговле места тем странам, у которых все товары производятся без абсолютных преимуществ перед другими странами.

Недостаток теории абсолютных преимуществ стимулировал появление теории относительных преимуществ. Бывший лондонский дилер Давид Рикардо в своей книге «Принципы политической экономии и налогового обложения» (1817) посвятил этой теории главу, в которой доказал, что в международной торговле выгодно участвовать всем странам. В своем знаменитом условном примере с производством вина и сукна в Португалии и Англии Рикардо математически доказал, что хотя в Португалии производство этих двух товаров обходится дешевле, чем в Англии (т.е. у Португалии есть абсолютные преимущества по обоим товарам), тем не менее ей выгодно специализироваться на производстве и экспорте вина, по которому у нее издержки по сравнению с сукном ниже. В свою очередь, Англии целесообразно специализироваться на производстве и экспорте сукна, потому что по нему издержки сравнительно ниже, чем по вину, которое ей выгоднее ввозить из Португалии в обмен на английское сукно.

Таким образом, теория относительных преимуществ рекомендует стране импортировать тот товар, издержки производства которого в стране выше, чем по экспортируемому товару. В последующем экономисты доказали, что это распространяется и на любое количество стран и товаров.

Главным достоинством теории сравнительных преимуществ является убедительное доказательство того, что международная торговля выгодна всем ее участникам, хотя одним она может давать меньше выгоды, а другим - больше. В этом - огромное достижение рикардианской теории, которая доказывает, что и во внешней торговле подтверждается идея Смита о выгодности разделения труда для всех его участников. Основным недостатком теории Рикардо можно считать то, что она не объясняет, почему сложились сравнительные преимущества.

Теория разработана шведскими экономистами Эли Хекшером и Бертилем Олином и подробно изложена в книге под названием «Межрегиональная и международная торговля» (1933). Используя концепцию факторов производства (экономических ресурсов), созданную французским предпринимателем и экономистом Ж.-Б. Сэем и дополненную затем другими экономистами, теория Хекшера-Олина обращает внимание на различную наделенность стран этими факторами (точнее, трудом и капиталом, так как Хекшер и Олин сосредоточились только на двух факторах). Обилие, избыток одних факторов в стране делает их дешевыми по сравнению с другими, скудными факторами. Производство любой продукции требует комбинации факторов, и товар, в производстве которого преобладают сравнительно дешевые, избыточные факторы, будет относительно дешев и внутри страны, и на внешнем рынке и тем самым будет обладать сравнительными преимуществами. Согласно теории Хекшера-Олина страна экспортирует те товары, выпуск которых базируется на избыточных для нее факторах производства, и импортирует товары, для выпуска которых она хуже наделена факторами производства.

Теория Хекшера-Олина разделяется большинством современных экономистов. Однако она не всегда дает прямой ответ на вопрос, почему именно тот или иной набор товаров преобладает в экспорте и импорте страны. Американский экономист российского происхождения В. Леонтьев, исследуя внешнюю торговлю США в 1947, 1951 и 1967 гг., указал, что эта страна со сравнительно дешевым капиталом и дорогой рабочей силой участвует в международной торговле не в соответствии с теорией Хекшера-Олина: более капиталоемким оказался не экспорт, а импорт. Так называемый парадокс Леонтьева объясняли по-разному: высококвалифицированная американская рабочая сила требует для своей подготовки больших затрат капитала (т.е. американский капитал больше вкладывается в человеческие ресурсы, чем в производственные мощности); на производство американских экспортных товаров затрачивается в больших объемах импортируемое минеральное сырье, в добычу которого были вложены огромные финансовые средства (из США). Но в целом парадокс Леонтьева является предупреждением от прямолинейного использования теории Хекшера-Олина, которая, как показало последующее ее тестирование, срабатывает в большинстве, но не во всех случаях.

Россию можно отнести скорее к типичному для теории Хекшера-Олина случаю: изобилием природных ресурсов, наличием больших производственных мощностей (т.е. реального капитала) по переработке сырья (металлургия, химия) и ряда передовых технологий (преимущественно в производстве вооружения) объясним больший экспорт сырья, простой металлургической и химической продукции, военной техники и товаров дойного назначения. В то же время теория Хекшера-Олина не дает ответа на вопрос, почему из современной России с ее огромными сельскохозяйственными ресурсами мало экспортируется сельскохозяйственной продукции, а наоборот, она импортируется в огромных количествах; почему при наличии сравнительно дешевой и квалифицированной рабочей силы страна мало экспортирует, но много импортирует гражданской машиностроительной продукции. Вероятно, для объяснения причин международной торговли теми или иными товарами недостаточно только разной наделенности стран факторами производства. Важно и то, насколько эффективно используются эти факторы в той или иной стране.

Во многом именно вопросу эффективного использования факторов производства посвящена теория конкурентных преимуществ американского профессора Майкла Портера. В своей книге «Международная конкуренция» (1990) он на основании анализа более 100 отраслей и подотраслей из 10 стран приходит к выводу, что международные конкурентные преимущества действующих в этих отраслях и подотраслях национальных фирм зависят от того, в какой макросреде осуществляется их деятельность в собственной стране. Макросреда определяется не только факторами производства, но и характером спроса на внутреннем рынке (он может помочь фирме достичь зрелости перед выходом на внешний рынок), развитостью родственных и смежных отраслей, уровнем менеджмента и конкуренции в стране, а также экономической политикой правительства и даже случайными событиями (войной, неожиданными изобретениями и т.д.). Сочетание этих шести главных параметров (особенно первых четырех, которых Портер называет детерминантами), определяет конкурентные преимущества фирм, подотраслей и стран на мировом рынке.

Существуют теории международной торговли, не связанные с теорией сравнительных преимуществ, а дополняющие ее. Так, теория эффекта масштаба (теория международной торговли на основе монополистической конкуренции) американского экономиста Пола Кругмана объясняет, почему существует торговля между странами, которые одинаково наделены факторами производства. По мере возрастания масштабов производства, которое обычно идет в рамках монополистической конкуренции, издержки производства каждой единицы продукции снижаются. Отсюда таким странам становится выгодным специализироваться и обмениваться даже технологически однородной, но дифференцированной продукцией (так называемая внутриотраслевая торговля).

К теории Кругмана близка теория внутриотраслевой международной торговли английского экономиста венгерского происхождения Белы Балассы, который обратил внимание не только на эффект масштаба, но и на различия во вкусах потребителей разных стран, географическую близость их пограничных регионов, несовпадение сельскохозяйственных сезонов.

Разработчики так называемой стандартной модели международной торговли английские экономисты Эджуорт и Маршалл, а также американский экономист австрийского происхождения Хаберлер считали теории Смита, Рикардо, Хекшера-Олина частными случаями более общей картины, для которой полная специализация одной страны на том или ином товаре или группе товаров не характерна.

Таковы главные теории, объясняющие причины торговли товарами и услугами между странами.

Вот теории, объясняющие движение производственных факторов между странами.

**1.2.3 Теории для объяснения движения факторов производства**

В теории Хекшера-Олина оба фактора - труд и капитал - мобильны и могут перемещаться между странами. Тем самым они дополняют, а иногда и заменяют международную торговлю, как это происходит, например, с международным движением капитала, на базе которого за рубежом организуется производство тех товаров, которые иначе могли бы быть туда экспортированы.

Другим выводом из теории Хекшера-Олина, который был сделан американским экономистом Полом Самуэльсоном, является то, что перемещение факторов производства между странами ведет к выравниванию цен, точнее, к выравниванию соотношения цен на эти факторы в разных странах. Подобный вывод нередко называется теоремой Хекшера-Олина-Самуэльсона.

Многочисленны теории и модели, объясняющие перемещение отдельных факторов, прежде всего капитала. Тому, почему вывозится и ввозится капитал, посвящены многие теории, прежде всего традиционные. Под ними обычно подразумевают неоклассическую и неокейнсианскую, а иногда и марксистскую теорию международного движения капитала.

Основы неоклассической теории международного движения капитала заложил один из классиков экономической теории — английский экономист Джон Стюарт Милль. В своем учебнике «Основы политической экономии» (первое издание вышло в 1848 г.) он показал, что капитал движется между странами из-за разницы в норме прибыли, которая в наиболее богатых капиталом странах имеет тенденцию к понижению, как доказывал еще Рикардо. Причем Милль подчеркивал, что перепад в нормах прибыли между странами должен быть существенным, чтобы покрыть еще и риск, который иностранный инвестор имеет в чужой стране.

Большой вклад в развитие неоклассической теории международного движения капитала внесли Хекшер и Олин в рамках своей теории соотношения факторов производства. Так, Олин указывал на дополнительные моменты, которые воздействуют на международное движение капитала: таможенные барьеры (мешают ввозу товаров и тем самым подталкивают зарубежных поставщиков к ввозу капитала для организации производства товаров на месте), стремление фирм к гарантированным источникам сырья и географической диверсификации капиталовложений, политические разногласия или близость между странами. Он первым из экономистов указал на вывоз капитала в целях ухода от высокого налогообложения и при резком снижении безопасности инвестиций на родине. Также Олин провел границу между экспортом долгосрочного капитала и краткосрочного (последний, по его мнению, носит обычно спекулятивный характер), между которыми расположен вывоз экспортных кредитов.

Однако дальнейшее развитие неоклассической теории показало, что она малопригодна для изучения прямых инвестиций, так как одна из ее главных предпосылок - наличие совершенной конкуренции - не позволяет ее сторонникам анализировать те фирменные преимущества, на которых обычно и базируются прямые инвестиции.

Неокейнсианская теория международного движения капитала проявляет особый интерес к связи между движением капитала и состоянием платежного движения страны. Сам Кейнс подчеркивал, что вывоз капитала из страны осуществляется, когда экспорт товаров и услуг превышает их импорт (чтобы дать возможность странам - покупателям товаров профинансировать их ввоз), а при нарушении этого правила необходимо вмешательство государства. В русле неокейнсианской теории лежат и модели вывоза капитала, базирующиеся на предпочтении ликвидности, под которой понимается склонность инвестора к хранению одной части своих ресурсов в высоколиквидной (поэтому низкоприбыльной) форме, а другой части - в низколиквидной (но прибыльной) форме. Так, американский экономист Джеймс Тобин выдвинул концепцию портфельной ликвидности, согласно которой поведение инвестора определяется желанием диверсифицировать свой портфель ценных бумаг (в том числе за счет иностранных ценных бумаг), взвешивая при этом доходность, ликвидность и риски. Еще один американский экономист - Чарльз Киндлебергер, развивая эту концепцию, дополнил ее предположением, что в разных странах для рынков капитала характерно разное предпочтение ликвидности и поэтому возможен активный обмен портфельными инвестициями между странами.

Основоположник другой теории международного вывоза капитала - Карл Маркс обосновывал вывоз капитала его избытком в странах - экспортерах капитала. Под избытком капитала он понимал такой капитал, применение которого в стране его наличия вело бы к понижению в ней нормы прибыли. Избыточный капитал выступает в трех формах: товарной, производительной (избыточные производственные мощности и рабочая сила) и денежной. Через товарный экспорт и экспорт капитала этот избыток (реальный или потенциальный) вывозится за рубеж. Подобная возможность появляется после втягивания большинства стран в орбиту мирового капитализма и создания в них предварительных условий (прежде всего производственной инфраструктуры, хотя часто сам иностранный капитал и создает эту инфраструктуру).

Последующие поколения экономистов-марксистов, не отходя от постулата избытка капитала, выделили еще несколько причин его экспорта (иногда называя их условиями): растущая интернационализация производства, усиливающееся соперничество монополий, повышение темпов экономического роста (что ведет к усилению зарубежного спроса на капитал со стороны как развивающихся, так и развитых стран).

Данная теория разработана слабо, хотя в последние десятилетия бегство капитала приобрело в мире большие масштабы, в том числе в последнее десятилетие и из России. Термин «бегство капитала» трактуется по-разному. Так, некоторые экономисты сводят бегство капитала к нелегальному вывозу и/или вывозу краткосрочного капитала. Однако большинство исследователей (вслед за Киндлебергером) полагают, что бегство капитала - это такое движение капитала из страны, которое противоречит ее интересам и происходит из-за неблагоприятного для многих отечественных его владельцев инвестиционного климата в стране, а также из-за часто незаконного происхождения этого капитала.

Что касается международного перемещения рабочей силы, то теоретически разработка его проблем началась недавно. Исследователи приходят к выводу, что главной экономической причиной миграции рабочей силы являются различия в условиях оплаты труда в разных странах и эта миграция оказывает положительное воздействие на темпы экономического роста в стране, принимающей иммигрантов. Что касается воздействия на страну, из которой происходит эмиграция, то сторонники неоклассической теории полагают, что это ей не вредит, так как выехавшая рабочая сила была избыточной, или даже может помочь, если выехавшие работники присылают деньги своим родственникам. Неокейнсианцы же указывают на то, что эмиграция может вредить стране, например, в случае выезда высококвалифицированных работников.

Технология и ее перемещение между странами (международная передача технологии) вызвали к жизни ряд теоретических моделей. Так, согласно модели технологического разрыва американского экономиста Майкла Познера создание новой технологии дает стране временную монополию в производстве и экспорте основанного на этой технологии товара. В результате страна получает сравнительное преимущество по такому производственному фактору, как технология (знания). Эта идея использована и в другой модели - жизненного цикла продукта, разработанной Верноном.

##

## 1.3 Тенденции развития мирового хозяйства в начале ЧЧI века

Анализ тенденций начала века позволяет заглянуть в будущее, увидеть главные черты следующих десятилетий XXI в., хотя надо отдавать себе отчет, что предвидение – это область, где делается больше всего ошибок.

Ведущей тенденцией развития мирового хозяйства в начале XXI века можно назвать глобализацию, т.е. процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний. Глобализация сопровождается интернационализацией, т.е. процессом усиления участия страны в мировом хозяйстве.

Уровень участия страны в мировом хозяйстве (уровень интернационализации национальной экономики) изменяется целым рядом показателей, в том числе экспортной квотой, доля импорта в розничном товарообороте, объемом накопленных за рубежом отечественных и объемом накопленных в стране иностранных инвестиций, долей иностранного капитала в ежегодных внутренних инвестициях страны, объемом внешнего долга страны по отношению к ее ВВП и объемом платежей по этому долгу по отношению к поступлениям от экспорта товаров и услуг, а также долей иностранной рабочей силы в общей численности занятых или численностью занятой за рубежом отечественной рабочей силы, долей иностранных патентов и лицензий в общей численности зарегистрированных в стране патентов и лицензий, а также размерами экспорта и импорта технологии и современных услуг.

Главным последствием глобализации является то, что она ведет к усилению зависимости мирового хозяйства от этого хозяйства. Это ведет к разным последствиям, которые с точки зрения национальных экономик можно условно разделить на позитивные (рост доступности внешнего рынка и внешних ресурсов), негативные (рост зависимости национальной экономики от конъюнктуры мирового хозяйства) и неоднозначные (усиление конкуренции на внутреннем рынке, уменьшение возможности государственного регулирования национальной экономики).

Процесс глобализации, развивающихся на принципах неолиберальной экономической модели, оказывает дестабилизирующее воздействие на социальные, политические, культурные и институциональные аспекты жизни национальных обществ, вызывая встречную реакцию сопротивления со стороны социальных кругов, интересы которых он затрагивает или подрывает. Несмотря на существующие различия между этими социальными кругами во взглядах и подходах к проблемам, ассоциированных с глобализацией, их представители объединились в едином движении протеста, получившим имя «антиглобализм».

Внешнеэкономические связи национальных экономик тяготеют к соседним странам. Подобная ориентация внешнеэкономических связей страны на свой и соседние регионы называется регионализацией. Однако многие развивающиеся страны и государства с переходной экономикой к своих внешнеэкономических связях ориентируются на развитые страны, а не на своих соседей по региону.

Регионализация является базой для международной экономической интеграцией, т.е. процесса срастания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на базе глубоких и устойчивых связей между их компаниями. Интеграционным объединением называют хозяйственную группировку, созданную для регулирования интеграционных процессов между ее странами – участницами.

Главным двигателем глобализации в мире и интеграции в отдельных регионах являются транснациональные корпорации, т.е. хозяйственные структуры, которые включают родительские компании и их зарубежные филиалы (аффилированные фирмы). Процесс усиления роли транснациональных корпораций в мировой экономке называются транснационализацией.

Важной тенденцией мирового хозяйства является либерализация (дерегулирование), т.е. процесс уменьшения государственного регулирования экономики. В ходе этого процесса государство отказывается от прямого владения и регулирования отраслей национальной экономики, их массового кредитования и субсидирования, установления цен и заработной платы. Оно сосредоточивается на разработке и особенно на осуществлении рыночного законодательства («правил игры»), борьбе с экономической преступностью и собирании налогов, борьбе с дефицитом госбюджета и инфляцией, поддержании курса национальной валюты и разумного уровня внутренней и внешней задолженности, т.е. активно занимается не прямым, но косвенным экономическим регулированием. Ослабление занимающихся этим государственных институтов может обернуться слабой рыночной инфраструктурой, большой теневой экономикой и экономической преступностью, слабым порядком в целом, что показывает пример России.

В современной экономике неизмеримо возросло значение финансового сектора, т.е. той части экономики, которая занята обслуживанием финансового капитала. В развитой экономике связь между реальным и финансовым секторами становится все сложнее и автономность финансового сектора все больше возрастает. Это связано как с быстрым ростом в современном мире такого ресурса, как капитал, и его высокой международной мобильностью, особенно в условиях либерализации.

Одной из самых главных тенденций мировой экономики на рубеже XX-XXI вв. является постиндустриализация, т.е. переход от индустриального общества к постиндустриальному. Это общество обладает такими чертами, как преобладание услуг в производстве и потреблении, высокий уровень образования, новое отношение к труду, повышенное внимание к окружающей среде, гуманизация (социализация) экономики, информатизация общества, ренессанс малого бизнеса. Постиндустриализация ведет к глубоким изменениям в мировом хозяйстве. Так, изменяется структура производства и потребления мирового ВВП за счет увеличения доли услуг. Упор на использование знаний и трудовых ресурсов, переход на наукоемкие технологии замедляют спрос на природные ресурсы, особенно в развитых странах. Обилие и доступность экономической информации в сочетании с удешевлением средств связи и транспорта стало мощным стимулом для международного движения капитала.

#

# 2. Механизм мирового хозяйства

##

## 2.1 Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве

Главными материальными носителями усиливающейся транснационализации экономической деятельности выступают транснациональные корпорации (ТНК), число которых за последние 35 лет возросло в 11 раз (см. рис. 1). Первой ТНК можно считать созданную в 1602 г. корпорацию Dutch' East India Company. Вслед за ней возник целый ряд аналогичных структур, некоторые из них (например, Hudson Bay Company) сохранились и поныне. Однако за следующие триста лет процесс образования ТНК шел относительно медленными темпами. Его динамика существенно возросла после Первой мировой и особенно после Второй мировой войн.

Рисунок 1

Эти данные также позволяют сделать вывод, что если в 1993 г. на одну ТНК приходилось в среднем 4,6 филиала, то в 2005 г. – уже 10 филиалов, то есть усиление транснациональности во многом осуществляется за счет роста филиальной сети ТНК.

Для анализа деятельности ТНК важно определить, какие компании относятся к их числу. По мере развития процесса транснационализации изменялись критерии выделения ТНК, применяемые авторитетными международными организациями. Долгое время общепринятым, в частности в публикациях ООН, было отнесение к международным корпорациям только крупных компаний, имевших годовой оборот, превышающий 100 млн. долл., и филиалы не менее чем в шести странах.

Согласно новому подходу, ТНК считается компания: имеющая подразделения в двух или более странах; способная проводить согласованную политику через один или несколько центров принятия решений; в которой материнская компания контролирует активы других экономических единиц в государствах базирования, отличных от страны ее базирования, как правило, путем участия в капитале. Нижняя граница такого участия составляет не менее 10%, что считается достаточным для установления контроля за активами. В соответствии с указанным подходом число транснациональных компаний увеличивается на порядок.

Основным фактором эффективной деятельности ТНК выступает международное производство товаров и услуг, которое представляет собой выпуск продукции головными компаниями ТНК и их зарубежными филиалами на базе интернационализации производства. К концу 90-х гг. международное производство то варов и услуг достигло 7% мирового ВВП.

Почти все крупнейшие ТНК по национальной принадлежности относятся к «триаде» - трем экономическим центрам нашей планеты: США, ЕС и Японии. В последние годы активно развивают свою деятельность на мировом рынке транснациональные корпорации новых индустриальных стран.

Современные концепции ТНК базируются на теории фирмы как предприятия для организации производства и сбыта товаров и услуг. Большинство международных компаний начинало свою деятельность с обслуживания национальных рынков. Затем, используя сравнительные преимущества страны базирования и конкурентные преимущества своей компании, они расширяли масштабы своего функционирования на международных рынках, вывозя продукцию за границу или осуществляя зарубежные инвестиции с целью организации производства в принимающих странах..

Отмечая главную особенность ТНК - наличие зарубежных филиалов по производству и сбыту товаров и услуг на основе прямых инвестиций, исследователи транснациональных корпораций разработали ряд моделей прямых иностранных инвестиций.

Американский экономист Дж. Гэлбрейт обосновал происхождение ТНК технологическими причинами. По его мнению, организация зарубежных филиалов международных компаний во многом обусловлена необходимостью сбыта и технического обслуживания за рубежом сложной современной продукции, требующей товаро- и услугопроводящей системы предприятий в принимающих странах. Такая стратегия позволяет ТНК увеличить свою долю на мировом рынке.

Модель монополистических (уникальных) преимуществ была разработана американцем С. Хаймером, в последующем ее развили Ч.П. Киндлебергер и др. В соответствии с теорией монополистических преимуществ иностранному инвестору необходимы преимущества перед местными фирмами принимающей страны. Монополистические преимущества для иностранной фирмы могут возникать за счет использования оригинальной продукции, которую не выпускают местные фирмы; наличия совершенной технологии; «эффекта масштаба», дающего возможность получать большую массу прибыли; благоприятного для иностранных инвесторов государственного регулирования в принимающей стране и др.

Модель жизненного цикла продукта разработана американским экономистом Р. Верноном на базе теории роста фирмы. По этой модели любой продукт проходит четыре стадии цикла жизни: I - внедрение на рынок, II - рост продаж, III - насыщение рынка, IV - спад продаж. Выходом из положения при спаде продаж на внутреннем рынке служит экспорт или налаживание производства за рубежом, что продлит жизненный цикл продукта. При этом на стадиях роста и насыщения рынка издержки производства и сбыта обычно сокращаются, что позволяет снизить цену продукта и, следовательно, повысить возможности расширения экспорта и увеличения объема выпуска продукции за рубежом.

Используя идею Р. Коуза о том, что внутри большой корпорации между ее подразделениями действует особый регулируемый руководством корпорации внутренний рынок, английские экономисты П. Бакли, М. Кэссон, Дж. Макманус и другие создали модель интернализации, в соответствии с которой значительная часть международных экономических операций является фактически внутрифирменными операциями между подразделениями больших хозяйственных комплексов. Все элементы интернациональной структуры корпорации функционируют как единый, согласованный механизм в соответствии с глобальной стратегией головной компании, направленной на достижение главной цели деятельности ТНК - получение прибыли от функционирования комплекса предприятий в целом, а не каждого из его звеньев.

Английский экономист Дж. Даннинг разработал эклектическую модель, вобравшую в себя из других моделей то, что прошло проверку реальной практикой. Согласно этой модели фирма начинает производство товаров и услуг за рубежом при условии совпадения трех предпосылок:

1) наличие конкурентных (монополистических) преимуществ по сравнению с другими фирмами в принимающей стране (специфические преимущества собственника);

2) условия в принимающей стране способствуют организации там производства товаров и услуг вместо их экспорта (преимущества интернационализации производства);

3) возможность использовать производственные ресурсы в принимающей стране более эффективно, чем у себя дома (преимущества месторасположения).

Анализ деятельности ТНК и теорий прямых иностранных инвестиций позволяет выделить следующие основные источники эффективной деятельности ТНК (по сравнению с чисто национальными компаниями):

- использование преимуществ владения природными ресурсами (или доступа к ним), капиталом и знаниями, особенно результатами НИОКР, перед фирмами, осуществляющими свою предпринимательскую деятельность в одной стране и удовлетворяющими свои потребности в заграничных ресурсах только путем экспортно-импортных сделок;

- возможность оптимального расположения своих предприятий в разных странах с учетом размеров их внутреннего рынка, темпов экономического роста, цены и квалификации рабочей силы, цен и доступности остальных экономических ресурсов, развитости инфраструктуры, а также политико-правовых факторов, среди которых важнейшим является политическая стабильность;

- возможность аккумулирования капитала в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах расположении зарубежных филиалов, и приложение его в наиболее выгодных для компании обстоятельствах и местах;

- использование в своих целях финансовых ресурсов всего мира. Так, зарубежные филиалы ТНК широко используют займы коммерческих и финансовых институтов принимающего государства и третьих стран, а не только стран базирования материнской компании;

- постоянная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно переводить потоки капиталов в те государства, где складываются условия для получения максимальной прибыли, и одновременно распределять финансовые ресурсы с минимальными рисками (включая риски от колебания курсов национальных валют);

- рациональная организационная структура, которая находится под пристальным вниманием руководства ТНК, постоянно совершенствуется;

- опыт международного менеджмента, включая оптимальную организацию производства и сбыта, поддержание высокой репутации фирмы. Источники эффективной деятельности этого типа динамичны: они обычно увеличиваются по мере роста активов компании и диверсификации ее деятельности. При этом необходимыми условиями реализации этих источников выступают надежная и недорогая связь головной компании с зарубежными филиалами, широкая сеть деловых контактов зарубежного филиала с местными фирмами принимающей страны, умелое использование им возможностей, предоставляемых законодательством этой страны.

Между тем крупнейшие 100 ТНК занимают ведущие позиции. Поданным ЮНКТАД, в 2004 г. на них приходилось 11% зарубежных активов, 16% продаж и 12% занятых всех существующих ТНК.

Современные ТНК представляют собой сложное сообщество структур, сформировавшихся на различных стадиях развития. Каждый период эволюции порождал свой собственный тип организации ТНК, который нередко переживал пик своего господства и сохранялся в определенной «экологической нише». В развитии ТНК можно выделить пять этапов.

На первом этапе важнейшую роль играли сырьевые ТНК «первого поколения», основанные на использовании ресурсов колоний, и горизонтальные картельные структуры, формировавшиеся в условиях слабости антимонопольного законодательства. Следуя Р. Робинсону, этот период в деятельности международного бизнеса можно назвать «эпохой колоний»[[1]](#footnote-1). Компании, возникшие в то время, и сегодня доминируют, например в Деловом совете Британского содружества.

Второй этап охватывает межвоенный период: введение жестких антимонопольных ограничений привело к волне слияний 1916-1929 гг., породившей большое число вертикально-интегрированных структур. В принимающих странах ТНК стали превращаться в своеобразные «автономные экономические государства». По некоторым оценкам, никогда впоследствии ТНК не достигали такого политического влияния в принимающих странах, как в первой половине XX в,

Третий этап (I960 - 1970-е годы) характеризовался большим числом конгломератных слияний, охватывавших различные страны и отрасли. При этом во многих странах, таких, как ФРГ или Япония, получило широкое распространение тесное взаимное переплетение бизнес-структур как за счет формальных каналов, так и на основе перекрестных директоратов. В это же время традиционные ТНК дополняются и так называемыми многонациональными корпорациями (МНК), которым присуща транснациональная структура собственности.

Четвертый этап - это период 1980 - 1990-х годов. В результате кризиса 1970-х годов дальнейшие процессы диверсификации были приостановлены и произошло резкое изменение стратегических императивов: период антикризисной стратегии экономии сменился этапом становления двух основных моделей - стратегии деконцентрации и продолжающей ее стратегии выборочного роста и стратегии инновационного развития. Под давлением фондовых рынков компании были вынуждены более гибко адаптироваться к происходящим процессам, а также заметно повысить свою прозрачность, отказываясь от громоздких многоотраслевых структур. Резко возросла роль инвестиций в инновационный бизнес.

Наконец, современный этап связывают с развитием сетевых структур и новых типов «глобальных компаний». В реальности тенденции развития ТНК в различных странах мира неодинаковы. Упрощенно можно назвать следующие его направления:

— становление качественно новых «глобальных компаний» пятого поколения и перестройка старых ТНК, также трансформирующихся в «глобальные компании» (США);

* формирование узкоспециализированных агрессивных ТНК в традиционных отраслях (ФРГ и другие страны Европы);
* попытка трансформации переживающих кризис ТНК путем слияний с иностранными компаниями (Япония, Южная Корея);
* создание традиционных ТНК на базе национальных финансово-промышленных групп (развивающиеся страны, Мексика, отчасти КНР, где ТНК формируются на базе государственных предприятий);

— усиление зарубежной экспансии большого числа средних и малых фирм, которые, по сути, становятся новыми, нарождающимися ТНК.

##

## 2.2 Международные экономические организации

Усиление интернационализации хозяйственной жизни привело к резкому увеличению числа связанных с мировым хозяйством и международными экономическими отношениями проблем, которые требуют участия значительного числа государств или даже всех государств мира, что особенно важно при решении глобальных проблем, стоящих перед человечеством. Усложнение характера вопросов, подлежащих решению в повседневной международной хозяйственной жизни, обусловливает необходимость их оперативного решения при помощи институционального, постоянно действующего механизма. Таким механизмом и призваны быть международные экономические организации.

Все международные экономические организации обычно подразделяются на две категории: межправительственные (межгосударственные), участниками которых являются непосредственно государства. Эти организации имеют систему постоянно действующих органов и обладают международной правосубъектностью (способностью иметь права/обязанности или приобретать их посредством своих действий). И неправительственные, в состав которых входят объединения производителей, компании и фирмы, научные общества и другие организации. Эти организации в отличие от межправительственных организаций не являются субъектами международного права, однако осуществляют свою деятельность в национальной, региональной и международной системе отношений межгосударственного или иного характера и имеют статус юридического лица. Безусловно, их деятельность оказывает определенное влияние на политику государств и международных правительственных экономических организаций.

Возможны различные классификации международных экономических организаций. В современных условиях целесообразно выделять следующие их виды:

1) Межгосударственные универсальные организации, цель и предмет деятельности которых представляют интерес для всех государств мира. Это, прежде всего система Организации Объединенных Наций, включающая Организацию Объединенных Наций (главные органы: Генеральная Ассамблея, Совет Безопасности, Экономический и Социальный Совет, Совет по опеке, Международный суд и Секретариат) и специализированные учреждения ООН, являющиеся самостоятельными международными экономическими организациями. Среди них можно выделить Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и его дочерние организации - Международную финансовую корпорацию (МФК) и Международную ассоциацию развития (МАР), а также Всемирную торговую организацию (ВТО) и Конференцию ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД);

2) Межгосударственные организации регионального и межрегионального характера, которые создаются государствами для решения различных вопросов, в том числе экономических и финансовых. Примером организаций первого типа служит Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Данные организации также могут создаваться на основе критериев экономического развития входящих в них государств. Типичным примером здесь является Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющая промышленно развитые страны различных регионов мира (второй тип организаций);

3) Международные экономические организации, функционирующие в отдельных сегментах мирового рынка. В этом случае они чаще всего выступают в форме товарных организаций, объединяющих широкий или узкий круг стран. Поэтому в международные экономические организации часто включают Организацию стран экспортеров нефти (ОПЕК, 1960 г.), международное соглашение по олову (1956 г.), Международные соглашения по какао (периодически заключаемые с начала 70-х гг.), Международные соглашения по кофе (заключаемые с начала 60-х гг.), Международное соглашение по текстильным товарам (МСТТ, 1974 г.);

4) Международные экономические организации, представленные полуформальными объединениями типа «семерки» (США, Япония, Канада, ФРГ, Франция, Великобритания и Италия). От состояния экономики этих лидеров мирового хозяйства во многом зависит экономическая «погода» на всей планете. Поэтому в ходе ежегодных конференций (с 1974 г.) они наряду с другими вопросами рассматривают наиболее актуальные проблемы мировой и экономики и вырабатывают общую линию поведения. Эти решения часто определяют политику МВФ, МБРР и других международных экономических организаций. Россия приняла участие в 24-м саммите (Бирмингем, май 1998 г.) как член «большой восьмерки»;

5) Различные торгово-экономические, валютно-финансовые и кредитные, отраслевые или специализированные экономические и научно-технические организации.

## 2.3 Финансовая глобализация и ограничения национальной денежно-кредитной политики

Для современной стадии развития мировой экономики характерна активизация процессов глобализации, в том числе ее финансовой составляющей. Она представляет собой процесс постепенного объединения национальных и региональных финансовых рынков в единый мировой финансовый рынок, а также усиления взаимозависимости между рынками отдельных финансовых инструментов.

Важной предпосылкой финансовой глобализации стало снятие ограничений по текущим операциям и трансграничным операциям с капиталом на национальном уровне сначала в развитых рыночных экономиках (в I960 —1980-е годы), а впоследствии - и в развивающихся странах (в 1980-1990-е годы). Другой ключевой предпосылкой развития глобализационных процессов в финансовой сфере стали технологические достижения, позволившие связать между собой, с одной стороны, национальные финансовые рынки, а с другой - рынки различных финансовых инструментов.

Масштабы процессов финансовой глобализации хорошо видны на примере динамики мирового валютного рынка (см. табл. 1).

Таблица 1 – Среднедневной оборот мирового валютного рынка (в апреле соответствующего года, млрд. долл.)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | 1989 | 1992 | 1995 | 1998 | 2001 | 2004 |
| Оборот | 590 | 820 | 1190 | 1490 | 1200 | 1880 |

Объем сделок на мировом валютном рынке существенно превышает показатели мировой внешней торговли. Если в апреле 2004 г. среднедневной оборот первого составил 1,88 трлн долл., то годовой объем мирового экспорта товаров и услуг в том же году был равен 11,2 трлн долл. В то же время среднегодовой темп прироста оборота мирового валютного рынка в 1989—2004 гг. составил 8%, тогда как объем мировой торговли товарами и услугами за тот же период и долларовом выражении увеличивался на 6.4% в год. Отсюда следует, чтомировой валютный рынок все меньше обслуживает внешнеторговые сделки и все больше - сделки, связанные с движением капитала.

Трансграничные потоки капитала в ведущих промышленно развитых странах в 1990 - начале 2000-х годов действительно росли более высокими темпами, чем внешнеторговый оборот. Рассмотрим динамику трансграничного движения капитала[[2]](#footnote-2) в 1991 – 2005 гг. на примере трех стран: США, Великобритании и Канады, первые две которых являются лидерами в данной области (см. рис. 2).

 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005

Рисунок 2 – Трансграничные потоки капитала в США, Великобритании и Канаде (в млрд. долл.)

Прежде всего отметим значительные темпы прироста трансграничных потоков капитала за рассматриваемый период (17% в среднем за год в США, 26,9 - в Великобритании и 9,8% - в Канаде). Но при этом рост потоков капитала не был постоянным. Так, в США и Великобритании имели место два отчетливых спада - в 1998 и 2001 – 2002 гг. Первый был, очевидно, связан с последствиями потрясений на азиатских и российском финансовых рынках, а второй - со спадом активности на фондовом рынке развитых стран. В Канаде, помимо отмеченных, наблюдался спад в 1995 г., а спад 2001-2002 гг. распространился и на 2003 г.

Таким образом, процесс глобализации привел к значительному росту финансовых потоков и оборотов на мировом валютном рынке, снижению разницы между процентными ставками. Но при этом данный вывод необходимо скорректировать: финансовую глобализацию нельзя характеризовать как однонаправленный процесс; в ее рамках вполне возможны откаты назад, о чем свидетельствуют кризисы в ряде развивающихся рынков в 1990-е годы, наиболее разрушительным среди которых был региональный азиатский финансовый кризис 1997 г., а также спад на ведущих фондовых рынках в 2001—2003 гг., приведший к рецессии в развитых странах.

Финансовая глобализация создает новые вызовы для национальной денежно-кредитной политики, ограничивая пространство ее независимого проведения. Это связано с усилением воздействия внешней среды на национальную экономику в целом и денежно-кредитную сферу в частности. По мере все большего включения экономик в систему мирохозяйственных связей усиливается их взаимозависимость. Так, отношение объема внешней торговли к мировому ВВП выросло с 19% в 1980-1989 гг. до 25% в 2000-2004 гг.[[3]](#footnote-3) В результате национальные центральные банки при принятии своих решений должны учитывать большее число факторов, находящихся за пределами их прямого контроля: динамику глобальной экономики и экономик соседних стран; состояние основных мировых товарных и финансовых рынков; решения других центральных банков, прежде всего ключевых игроков на мировом рынке (Федеральной резервной системы, Европейского центрального банка и Банка Японии).

Действие внешних факторов ограничивает национальную денежно-кредитную политику по нескольким направлениям: непосредственно, сужая возможности центральных банков по использованию отдельных инструментов и установлению различных целей, и опосредованно, когда центральные банки вынуждены реагировать на последствия внешних негативных шоков.

В качестве примера внешних шоков рассмотрим две их разновидности, наиболее важные для проведения национальной денежно-кредитной политики: ценовые шоки и финансовые кризисы. Но прежде нужно обратиться к вопросу о том, как меняется сама природа ценообразования в условиях финансовой глобализации. Глобализационные процессы способствуют снижению темпа инфляции внутри страны. Наиболее мощным каналом распространения подобного воздействия выступают ограничения на рост издержек фирм. В результате усиления глобальной конкуренции предприятия все в большей степени начинают воспринимать цены как заданные, и им становится сложнее переносить издержки на покупателей.

Рост издержек во многом удается ограничивать за счет уменьшения расходов на заработную плату. В результате, с одной стороны, более активного включения в мирохозяйственные связи стран с большим населением и низким уровнем оплаты труда (прежде всего Китая и Индии), а с другой - растущих возможностей переноса производства за пределы страны и аутсорсинга переговорная власть профсоюзов в развитых странах по поводу заработной платы снижается, а развивающиеся страны также сталкиваются с внешними ограничениями на ее рост.

Чтобы понять, как повлияла финансовая глобализация на инфляционные процессы в целом, рассмотрим динамику мировой инфляции с 1970 по 2005 г. и прогноз МВФ на 2006-2007 гг. (см. рис. 3).

 1970 1972 1974 1976 1978 1980 1982 1984 1986 1988 1990 1992 1994 1996 1998 2000 2002 2004 2006

Рисунок 3 – Динамика мировой инфляции (годовые темпы прироста цен, в %)[[4]](#footnote-4)

Начиная с 1996 г. темп инфляции в мире опустился ниже 10% и в первой половине 2000-х годов снизился до рекордной отметки 3 - 4%. В то же время период конца 1980 - начала 1990-х годов был отмечен экстремально высокой глобальной инфляцией в результате трансформационного кризиса в странах с переходной экономикой и высокой инфляции в крупных латиноамериканских экономиках (Аргентине, Бразилии, Уругвае, Перу и др.). Однако в промышленно развитых странах с 1980 по 2005 г. наблюдалась устойчивая тенденция снижения темпа инфляции (если в 1980 г. лишь в одной из десяти рассматриваемых стран темп инфляции был ниже 5%, то с 1996 г. - во всех десяти странах). В то же время текущий период в этом отношении вряд ли можно назвать уникальным: 1960-е годы с их достаточно жесткими ограничениями на трансграничное движение капитала при действии золотовалютного стандарта также характеризовались низкими темпами инфляции.

Помимо общего уровня цен, глобализация повлияла и на относительные цены. В результате бурного роста спроса в азиатских странах резко повысились цены на энергоносители, тогда как увеличение предложения продукции обрабатывающей промышленности с их стороны, наоборот, способствовало снижению относительных цеп на нее. В 1999 - 2005 гг. цены на нефть на мировых рынках (в долларах США) росли со среднегодовым темпом 22,2%, а на продукцию обрабатывающей промышленности, участвующую в мировой торговле, - всего 2,2%.[[5]](#footnote-5) Рост цен на энергоносители в начале 2000-х годов является классическим примером внешнего ценового шока, под влиянием которого начинает повышаться внутренняя инфляция, чему способствует инфляция издержек. Однако последний ценовой шок мировой экономике в целом удалось смягчить за счет усиления глобальной конкуренции.

Период глобализации характеризуется более высокой подверженностью национальных экономик внешним финансовым шокам. Внутренние финансовые кризисы либо инициируются, либо усугубляются реакцией финансовых рынков в других странах и регионах.

В результате глобализационных процессов меняется и функционирование национальных финансовых рынков, возрастает неопределенность воздействия мер, предпринимаемых центральным банком, на макроэкономические переменные.[[6]](#footnote-6) Это происходит под влиянием, с одной стороны, роста трансграничных потоков капитала, а с другой - финансовых инноваций (возникновения новых финансовых инструментов и их рынков).

Итак, можно констатировать, что: а) результаты национальной денежно-кредитной политики в условиях финансовой глобализации становятся менее предсказуемыми (под влиянием изменений в трансмиссионном механизме); б) снижается степень предсказуемости самой среды проведения денежно-кредитной политики (под воздействием внешних шоков и изменений в потоках капитала, которые вызываются зачастую не «фундаментальными» показателями, а различными «новостями»); в) национальная денежно-кредитная политика сталкивается с ограничениями как по целям, так и по инструментам, доступным для ее проведения; г) возрастает степень ответственности за недостаточно продуманную денежно кредитную политику, которая может привести к оттоку капитала из страны, финансовому и экономическому кризису большего масштаба, нежели в частично закрытой экономике.

##

## 2.4 Усиление неравенства в новой глобальной экономике

Тенденция в глобализации международных рынков приводи к возникновению фундаментального противоречия: свойственное этим рынкам неравенство способствует усилению неравенства в развивающихся странах. Можно назвать по крайней мере три его причины.

Первая причина – это неравное распределение экономического выигрыша от функционирования более эффективных глобальных рынков. В конечном счете рынки вознаграждают владельцев «правильных» активов: финансового капитала, человеческого капитала, предпринимательских навыков. В действительности в глобальной экономике «правильный» актив для индивидуумов – это высшее образование. Отдача от него повышается во всем мире, особенно с начала 1990-х годов, за счет быстрого увеличения прибавки к заработной плате, получаемой выпускниками вузов.

Усиление интегрированности рынков товаров и услуг, увеличение потоков капитала, распространение глобальных технологий, включая Интернет, способствуют превышения во всем мире спроса на работников, обладающих соответствующими навыками, над предложением (несмотря на рост числа студентов). В результате усиливается неравенство не только внутри стран, - показательными примерами здесь служат Китай и Индия, - но и между странами, поскольку возникают стимулы к эмиграции их высококвалифицированных граждан, у которых в бедных странах практически отсутствуют возможности продуктивно применять свои профессиональные навыки.

Вторая причина того, что глобализация способствует усилению неравенства, - несовершенство глобальных рынков. Классический пример «провала» рынка – загрязнение окружающей среды, в результате которого виновный получает выгоды, не неся полного бремени издержек. На глобальном уровне высокая эмиссия парниковых газов в США возлагает дополнительные издержки на бедные страны.

В развивающихся странах оказание помощи попавшим в тяжелое положение в результате финансового кризиса банкам приводит к увеличению государственного долга (доходящего до 10 – 40% годового ВВП по сравнению с 2 – 3% в среднем для развитых стран). Из-за больших размеров государственной задолженности процентные ставки остаются на высоком уровне. Это ограничивает инвестиционную активность, замедляет экономический рост и процесс создания новых рабочих мест, что негативно сказывается прежде всего на положении малообеспеченных слоев населения. Страны с формирующимися рынками вынуждены проводить политику обеспечения первичного профицита бюджета, что в долгосрочной перспективе уменьшает их возможности осуществлять крупные инвестиции в развитие здравоохранения и образования и расходовать больше средств на программы поддержки безработных и других социально уязвимых слоев населения.

Наконец, третья причина, по которой глобализация ведет к неравенству, — то, что на глобальном уровне режимы торговли, миграции и охраны прав интеллектуальной собственности естественно отражают большую рыночную власть богатых. Показательным примером служит развернувшаяся в настоящее время борьба за снижение размеров сельскохозяйственных субсидий и тарифов в богатых странах, ограничивающих доступ производителей из бедных стран на их рынки. Проблема здесь заключается не в наличии какого-то заговора, а в том, что в ходе переговоров учет требований внутренней политики в странах ЕС, США и Японии оказывается важнее, чем проблема неравенства рыночных возможностей для фермеров, выращивающих хлопок в странах Западной Африки.

Поскольку глобальные рынки приносят пользу прежде всего уже богатым (странам со стабильными и прочными институтами), для решения проблемы неравенства в мире нужно заключить нечто вроде глобального социального контракта, цель которого — увеличить возможности получения образования для бедных и социально уязвимых слоев населения и помочь странам в создании надежных институтов. Вследствие несовершенства глобальных рынков требуется создание мировой системы договоренностей и правил, с помощью которых можно было бы управлять глобальной средой (Киотский протокол и другие соглашения), помогать странам с формирующимися рынками противостоять глобальным финансовым рискам (МВФ и другие международные финансовые организации), бороться с коррупцией и иными проявлениями антиконкурентного поведения (например, учреждение глобального антимонопольного ведомства).

Поскольку глобальные правила в большей степени отражают интересы богатых, необходимо увеличить представительство бедных стран и народов на глобальных форумах – в МВФ, Всемирном банке, Совете безопасности ООН, Базельском комитете по банковскому регулированию, «большой восьмерке» и т.д.

 Для увеличения богатства и повышения уровня благосостояния народов существует очень мощный инструмент — глобальная экономика. Но глобальное политическое устройство не соответствует ее возможностям. Серьезный вызов, с которым сталкивается человечество в XXI в., - необходимость укрепления и реформирования институтов, правил и обычаев, посредством которых страны и народы пытаются решить политическую по своей природе задачу дополнения преимуществ глобального рынка возможностями коллективного управления проблемными ситуациями, включая наличие укоренившегося и несправедливого неравенства.

# 3. Участие России в мировом хозяйстве

Как часть мирового сообщества и мирового хозяйства, раскрывшаяся миру после многолетней замкнутости и изоляции, Россия все больше интегрирует в современные мирохозяйственные процессы. Мировая экономика сегодня уже становится не просто внешней средой для российской экономики и бизнеса. Сейчас это геоэкономика, или глобальная экономическая система. Крайне важно отслеживать и анализировать основные тенденции развития мирового хозяйства. Ошибки в оценках могут не только приостановить процесс вхождения нашей экономики в мировую, но и тормозить как рыночные реформы, так и экономическое развитие страны в целом.

Сегодня российская экономика стоит перед сложной задачей эффективного включения и функционирования как единый национальный комплекс в глобальной мирохозяйственной системе. По существу, российская экономика уже включена в процесс глобализации и является частью этой целостной системы. Современное же положение России в мировом хозяйстве характеризуется противоречивыми тенденциями. С одной стороны, она располагает значительными природными, трудовыми ресурсами, крупным производственным потенциалом, занимает ведущие позиции в производстве и экспорте многих важных товаров (в основном топливно-сырьевой группы), обладает мощным научно-техническим потенциалом, высоким образовательным уровнем населения. С другой стороны, экономический спад 90-х гг., обусловил существенное ослабление позиций России в мировом хозяйстве: доля страны в совокупном ВВП мира снизилась с 3,6% в 1990 г. до 1,7% в 1997 г. (по последним данным Госкомстата России, до 3%), а в мировой промышленной продукции - с 4,6 до 1,8%. Будучи среднеразвитой страной, по ряду параметров она занимает промежуточную позицию в мировом хозяйстве между развитыми и развивающимися странами. Включение России в процесс глобализации - это одновременно и появление нового, дополнительного ресурса в нашем экономическом и общественном развитии.

##

## 3.1 Основные черты социально-экономической модели

В период с начала 30-х до конца 80-х гг. в СССР господствовала административно-командная система, отечественная модель которой предполагала тотальное господство государства в экономике и директивное планирование всей хозяйственной деятельности. Смягчение негативных черт этой системы в 60—80-е гг. не могло предотвратить нарастания кризисных явлений в советской экономике (прежде всего исчерпания возможностей наращивания производства за счет дополнительного вовлечения природных и трудовых ресурсов).

С целью выхода из охватившего экономику СССР системного кризиса в конце 80-х гг. начался переход к рыночной системе. Этот переход стал определяющим фактором трансформации экономики после распада СССР и начала рыночных преобразований в России с 1992 г.

Системные реформы постсоциалистического периода в России прошли длительный путь. Радикальные реформы 1992-1993 гг. под влиянием нарастания социально-экономической напряженности сменились эволюционным развитием рыночных институтов в последующие годы. Среди преобразований переходного периода главное место занимают изменение роли государства, макроэкономическая стабилизация (преимущественно в сфере финансов), приватизация, формирование рыночной инфраструктуры, интеграция в мировое хозяйство.

##

## 3.2 Внешние факторы развития

Современный этап является переломным для России с точки зрения роли внешних факторов и ее экономике. Обширные и разнообразные природные ресурсы, масштабный и слабо насыщенный внутренний рынок, значительный государственный спрос на промышленную продукцию - все эти обстоятельства еще в Российской империи обусловили сравнительно невысокую вовлеченность страны в мирохозяйственные связи. В советский период к этим факторам добавилась длительная экономическая изоляция от мирового рынка. Лишь с переходом в 90-х гг. к рыночной экономике начинается интеграция России в мировое хозяйство.

К потенциальным конкурентным преимуществам России относятся:

а) крупные природные ресурсы (минеральные, земельные, водные, лесные), имеющие по некоторым видам мировое значение;

б) многочисленные трудовые ресурсы с высоким образовательным уровнем и хорошей профессиональной подготовкой;

в) значительные масштабы накопленных основных производственных фондов народного хозяйства;

г) наличие в некоторых отраслях промышленности (главным образом в военно-промышленном комплексе) уникальных передовых технологий, опирающихся на достижения российской науки.

Однако реализации этих преимуществ препятствует целый ряд конкурентных слабостей российской экономики:

а) преобладание в большинстве отраслей народного хозяйства отсталых, неконкурентоспособных по современным стандартам технологий, концентрация основной массы передовых технологий в ВПК;

б) чрезвычайно высокая ресурсоемкость и затратность производства;

в) огромный износ основных фондов;

г) весьма ограниченные возможности внутреннего накопления, что влечет за собой сильную зависимость модернизации экономики от притока иностранного капитала;

д) значительная политическая, экономическая и социальная нестабильность;

е) засилье бюрократии и криминализация экономики;

ж) резкая неравномерность в экономическом и социальном развитии регионов России.

В 90-х гг. сравнительные преимущества российской экономики либо использовались в недостаточной степени, либо вообще не использовались. В условиях системного кризиса многие конкурентные преимущества России были ослаблены: отмечен крайне низкий прирост или сокращение разведанных геологических запасов; ускорилось физическое старение основных фондов промышленности, сельского хозяйства, транспорта, ведущее к их; массовому выбытию; отток специалистов из науки и производства в банковскую, торговую сферы и за рубеж; утрата позиций на ряде освоенных ранее рынков.

Переход России к открытой экономике в начале 90-х гг. привел к разделению народного хозяйства страны на три группы отраслей в зависимости от их конкурентоспособности на внешнем (а также на внутреннем) рынке.

Первая группа - по мировым стандартам конкурентоспособные ресурсные отрасли (нефтяная, газовая, лесная, алмазная промышленность, отчасти энергетика, черная и цветная металлургия). В этих отраслях работают 4% всех занятых в экономике и 17% - в промышленности. Но в них создается около половины добавленной стоимости в индустрии и примерно 15% ВВП, если считать во внутренних ценах. Ресурсные отрасли обеспечивали в середине 90-х гг. свыше 75% всего российского экспорта.

Эти отрасли могут развиваться на основе самофинансирования с использованием иностранных инвестиций и выходом на внешние рынки.

Вторая группа - отрасли обрабатывающей промышленности, имеющие большой научно-технический потенциал, способные производить продукцию, конкурентоспособную не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. К ним относятся авиакосмическая, атомная промышленности, отчасти энергетическое машиностроение, тяжелое станкостроение, биотехнологии, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность. На долю этих отраслей в 1996 г. приходилось около 20% промышленной продукции, но всего 12% экспорта России.

Данная группа отраслей нуждается в протекционистской политике государства для поддержания конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Третья группа - это отрасли, которые вряд ли могут быть конкурентоспособными на внешнем рынке, но в состоянии удовлетворить значительную часть спроса на внутреннем рынке. К таким отраслям относятся автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение, легкая и пищевая промышленность, производство строительных материалов. Все эти отрасли, вместе взятые, дают около 18% промышленной продукции, но почти не поставляют свою продукцию на экспорт.

В рассматриваемую группу неконкурентоспособных отраслей входит также сельское хозяйство.

Переход России к открытой экономике и широкое проникновение (вплоть до финансового кризиса 1998 гг.) на внутренний рынок страны импортных товаров привели к резкому падению производства в неконкурентоспособных отраслях. По отношению к данной группе отраслей, вероятно, следует, во-первых, активно использовать защитные импортные тарифы и другие законные протекционистские меры (сохраняя в то же время разумную конкуренцию) и, во-вторых, всемерно поощрять внутренний спрос на их продукцию (например, через систему государственных закупок).

**3.3 Проблема вступления России в ВТО - современное состояние и перспективы**

Несмотря на то, что членами ВТО являются 147 государств (в том числе уже 7 бывших республик СССР - Грузия, Армения, Молдова, Латвия, Литва, Эстония и Кыргызстан), Россия на 2007 г. официально не принята в ВТО. Однако Россия с 1993 г. является претендентом на вступление в эту международную организацию.

Процесс вступления России в ГАТТ/ВТО продолжается уже более 10 лет. Это достаточно долгий срок - для большинства стран срок вступления в ВТО длился примерно вдвое меньше. В то же время, длительность данного процесса объяснима:

- на протяжении многих десятилетий Россия имела принципиально иную экономическую систему, которую сложнее привести к стандартам ВТО, чем экономику других стран;

- экономика России слишком многофункциональна, в отличие от ряда небольших стран, которые специализируются на производстве и торговле отдельных видов товаров, Россия производит почти все, что продается на мировом рынке, и необходимо больше времени на то, чтобы достигнуть соглашений с ВТО по каждой из ключевых отраслей;

- вступление России в ВТО с ее колоссальным рынком, производственными и коммерческими возможностями, природными ресурсами может значительно повлиять на экономику других стран, а также на деятельность ВТО в целом - поэтому ВТО и страны, входящие в данную организацию, желают согласования максимального количества вопросов, вызванных вступлением России в ВТО.

Межу тем с присоединением России к ВТО возможности проведения политики развития будут существенно ограничены как обязательными нормами этой организации, тек и условиями вступления в нее. Несмотря на то, что соответствующие переговоры близятся к завершению, адаптации экономической политики государства к требованиям ВТО практически не ведется. Даже федеральный бюджет-2007 составлен без учета планируемых условий присоединения, которое, между тем, может состояться уже в текущем году; некоторые из предусмотренных бюджетных мер поддержки отечественных товаропроизводителей и стимулирование экономического роста прямо противоречат нормам ВТО и, по-видимому, будут отменены.

Наиболее широко обсуждаемым требованием ВТО к России является снижение ставок импортных пошлин. В настоящее время средневзвешенная ставка ввозной таможенной пошлины по всей товарной номенклатуре оценивается в 13% по сравнению с 3–5% по странам-членам ВТО. Думается, что снижение импортного тарифа на несколько процентных пунктов, ожидаемое по условиям присоединения, едва ли станет максимальной опасностью для конкурентоспособности большинства отечественных товаропроизводителей.

Гораздо серьезнее на отечественную промышленность повлияет выполнение системных и дополнительных условий вступления России в ВТО. Среди основных условий наибольшее значение имеют обязательные для всех членов соглашения по системным вопросам, требования по отмене экспортных пошлин, а также навязываемые России отдельными членами ВТО дополнительные соглашения по торговле гражданской авиационной техникой, правительственным закупкам и информационным технологиям.

Ликвидация экспортных таможенных пошлин приведет к существенному снижению соответствующих ежегодных доходов госбюджета, которые в 2005 г. составили 618,2 млрд. руб., или 20,6 млрд. долл., т.е. 18,5% всей суммы бюджетных доходов. Серьезным следствием отмены экспортных пошлин станет рост внутренних цен на энергоносители, которые будут стремиться к мировым (за вычетом транспортных издержек).

Поскольку вследствие климатических условий энергоемкость производимых в России товаров в среднем втрое выше, чем при производстве аналогичных товаров в Евросоюзе, приближение внутренних цен на энергоносители к мировым станет системным фактором снижения конкурентоспособности российской промышленности: согласно самым оптимистичным прогнозам, энергоемкость российского ВВП будет более чем вдвое превышать уровень развитых стран[[7]](#footnote-7). В максимальной степени, естественно, пострадают самые энергоемкие отрасли: металлургическая и химическая промышленность, в которых издержки производства в этом случае превысят мировой уровень. Если учесть, что в структуре материальных затрат предприятия химической промышленности 10%, а черной и цветной металлургии – 15%, приходятся на энергию, последствия для цен их годовой продукции предсказать нетрудно; рост же этих цен усугубит положение в машиностроении и металлообработке.

Кроме общеобязательных норм ВТО возможности торговой и промышленной политики будут ограничены «добровольными соглашениями», на присоединение к которым пойдет Россия. К наиболее серьезным из них относятся Соглашение по торговле гражданской авиатехникой и Соглашение по правительственным закупкам. В случае присоединения к первому из них почти все практикуемые сегодня и планируемые на будущее формы господдержки отечественного авиастроения придется отменить. Кроме того, соглашение, о котором идет речь, предусматривает ликвидацию всех тарифных и нетарифных барьеров при ввозе в страну воздушных судов гражданского назначения, а также комплектующих и других компонентов.

Вследствие отсутствия механизмов кредитования производства отечественных самолетов в последнее десятилетие произошло падение количества выпускаемых воздушных судов с 150–180 до 4–5 в год. Выполнение обязательств, предусмотренных Соглашением по торговле гражданской авиатехникой приведет к окончательному вытеснению отечественных воздушных судов иностранными самолетами. Особо опасным для нашего авиастроения будет беспошлинный ввоз зарубежной техники, передаваемой в аренду авиаперевозчикам по бросовым ценам.

Соглашение по правительственным закупкам предусматривает осуществление последних исключительно в виде открытых тендеров с обязательным участием иностранных производителей и при исключении каких-либо преимуществ перед ними отечественных поставщиков. Присоединение к этому соглашению повлечет за собой отказ от важной формы защиты перспективных для российских товаропроизводителей рынков наукоемкой продукции.

Выполнение обязательных соглашений ВТО потребует отмены или пересмотра ряда практикуемых сегодня мер господдержки отечественных товаропроизводителей и развития экономики. Кроме того, не соответствующими нормам ВТО могут быть признаны меры бюджетной политики, направленные на финансовое оздоровление предприятий, включая реструктуризацию их доходов по налоговым обязательства.

Да, объем перечисленных мер в настоящее время невелик, и ассигнования на сомнительные с точки зрения норм ВТО меры господдержки не превышают 7% расходной части федерального бюджета, в том числе ассигнования, прямо противоречащие этим нормам, - не более 1,5% расходной части бюджета[[8]](#footnote-8). Но это вовсе не означает, что их отмена не окажет серьезного негативного влияния на динамику промышленного производства. Даже небольшая по объему поддержка, исходящая от государства, для ряда отраслей незаменима. Критически важной для сохранения и развития сельхозмашиностроения является бюджетная поддержка лизинга сельскохозяйственной техники. При всей незначительности ассигнований, выделяемых на субсидирование процентных ставок, для многих использующих их предприятий это единственный способ привлечение кредитов на модернизацию производства.

Присоединение к ВТО затруднит наращивание государственного стимулирования модернизации и развития промышленности. Между тем, без резкого усиления поддержки государства инновационной и инвестиционной активности российской индустрии обречена на дальнейшую деградацию. Средства, выделяемые из федерального бюджета на стимулирование модернизации экономики и научно-технического прогресса, явно не достаточно: они в совокупности затрагивают около 10% потенциальной мощности высокотехнологических отраслей промышленности, которые загружены примерно на 20%. В отношении большей части отраслей наукоемкой промышленности, находящихся в упадке, стимулирование вообще не предусматривается. Присоединение же к ВТО существенно ограничит возможные формы государственной поддержки научно-технического прогресса и затруднит продвижение отечественной промышленности на потенциально перспективных направлениях.

Таким образом, без применения адекватных мер государственной политики стимулирования научно-технического прогресса и освоение новых перспективных технологий присоединение России к ВТО может привести к закреплению сырьевой направленности развития экономики и усилению тенденции свертывания производства товаров с высокой добавленной стоимостью, к утрате имеющегося потенциала развития в наиболее перспективных направлениях. Сохранение же и тем более наращивание этого потенциала требует активной государственной политики с учетом ограничений, накладываемых обязательными для исполнения нормами ВТО. Развертывание инструментов такой политики необходимо осуществить до вступления России в эту организацию, предусмотрев их сохранение после присоединения.

## 3.4 Деятельность ТНК в России

В последние годы отмечается резкая активизация зарубежной деятельности российских компаний. По данным Банка России, характеризующим международную инвестиционную позицию, на 1 января 2006 накопленные прямые инвестиции российских резидентов за рубежом составили 138,9 млрд. долл., что почти в семь раз превышает аналогичный показатель на начало 2001 г. Только за 2005 г. их объем возрос на рекордные 31,6 млрд. долл.

В результате увеличения официального вывоза капитала, особенно в 2004 - 2005 гг., уменьшилась роль нелегального оттока капитала, объем которого, однако, остается значительным (см. табл. 2).

Таблица 2 - Значение нелегального вывоза капитала в общем оттоке капитала из России, но данным платежного баланса (млрд. долл.)[[9]](#footnote-9)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Ошибки и пропуски (1) | Официальный вывоз капитала частным сектором (2) | Общий отток капитала (3) | Доля (1) в (3), % |
| 1994 | 0,0 | 16,6 | 16,6 | - |
| 1995 | 9,1 | 9,4 | 18,5 | 49,2 |
| 1996 | 7,7 | 28,4 | 36,1 | 21,3 |
| 1997 | 8,8 | 31,1 | 39,9 | 22,1 |
| 1998 | 9,8 | 14,5 | 24,3 | 40,3 |
| 1999 | 8,6 | 13,5 | 22,1 | 38,9 |
| 2000 | 9,2 | 19,0 | 28,2 | 32,6 |
| 2001 | 10,0 | 11,4 | 21,4 | 46,7 |
| 2002 | 6,5 | 19,6 | 26,1 | 24,9 |
| 2003 | 9,7 | 25,6 | 35,3 | 27,5 |
| 2004 | 6,3 | 40,6 | 46,9 | 13,4 |
| 2005 | 11,9 | 61,5 | 73,4 | 16,2 |

В силу закрытости корпоративной информации в рейтинги наиболее крупных российских ТНК, регулярно публикуемые в докладах о мировых инвестициях ЮНКТАД, попадают далеко не все российские компании, ведущие активную зарубежную деятельность. По данным ЮНКТАД, первое место среди российских ТНК прочно занимает «ЛУКойл». Компания «ЛУКойл» впервые попала в списки ЮНКТАД крупнейших ТНК региона Центральной и Восточной Европы и СНГ в 1999 г. В 2002 г. стоимость ее зарубежных активов оценивалась в 5,4 млрд. долл., в 2003 г. в 7,2 млрд., в 2004 г. — в 7,8 млрд. долл., что вывело ее на первое место среди нефинансовых ТНК из стран Юго-Восточной Европы (с 2005 г. в связи с расширением ЕС эксперты ЮНКТАД стали использовать такую группировку стран) и СНГ и 10-е место среди ТНК развивающихся стран в целом. В 2005—2006 гг. «ЛУКойл» продолжал активно наращивать свои зарубежные активы.

Кроме «ЛУКойла» в рейтинги ТНК ЮНКТАД включен и ряд других российских компаний (см. табл. 3).

Таблица 3 - Крупнейшие российские ТНК, 2004 г[[10]](#footnote-10).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Активы, млн. долл | Продажи, млн. долл. | Занятость, тыс. человек | ИТН, % |
| А | Б | А | Б | А | Б |
| «ЛУКойл» | 7792 | 29761 | 26408 | 33845 | 13929 | 150000 | 37,8 |
| «Норильский никель» | 1413 | 13632 | 5968 | 7033 | 1772 | 100786 | 32,3 |
| «Новошип» | 1296 | 1413 | 350 | 419 | 55 | 4032 | 58,9 |
| «РусАл» | 743 | 6544 | 4412 | 5436 | 5490 | 63458 | 62,9 |
| Приморское морское пароходство\* | 382 | 442 | 104 | 134 | 1305 | 2611 | 71,3 |
| «Мечел» | 120 | 3679 | 2203 | 3636 | 10689 | 82324 | 25,6 |
| Дальневосточное пароходство\* | 52 | 160 | 57 | 180 | 166 | 4000 | 22,8 |
| «АЛРОСА»\* | 46 | 4630 | 886 | 1955 | 8 | 46998 | 15,4 |
| «Газпром» | … | 104982 | 24536 | 36442 | … | 388714 | … |
| ОМЗ | 347 | 901 | 271 | 524 | 8484 | 22030 | 42,9 |
| «Северсталь» | 174 | 6584 | 3954 | 6664 | 7098 | 54597 | 25,0 |

Некоторые данные по отдельным аспектам транснациональной деятельности более широкого круга российских компаний, определенные на основе корпоративной отчетности, приводятся на рисунке 4.

Ведущие российские ТНК значительно уступают зарубежным по размеру внешних активов. Например, у лидирующего но всем показателям транснациональности «ЛУКойла» размер зарубежных активов в 2004 г. был в 58 раз меньше (в 2003 г. - в 36 раз), чем у General Electric и почти в 20 раз меньше, чем у ВР. В мировой табели о рангах но зарубежным активам ТНК «ЛУКойл» занимал в 2004 г. только 160-е место. Кроме того, у российских ТНК индекс транснациональности в основном формируется за счет высокой доли зарубежных продаж, а не зарубежных активов и запятых за рубежом.

Рисунок 4 – Показатели зарубежной деятельности некоторых российских компаний в 2004г. (в%)[[11]](#footnote-11)

Не последнюю роль в этом играют широко используемые российскими ТНК схемы трансфертного ценообразования, которые увеличивают объемы продаж зарубежных филиалов и занижают объемы деятельности материнской компании.

Для сравнения приведем средние показатели по 100 крупнейшим зарубежным ТНК. В 2004 г. доля их зарубежных активов от всех активов составила 53,4%, продаж зарубежных филиалов от всех продаж - 55,8%, занятых в зарубежных филиалах от всех занятых - 49,7%.

Всего же с точки зрения современных критериев ЮНКТАД в России к транснациональным могут быть отнесены как минимум 5 - 10 тыс. бизнес-структур, не считая чисто оффшорных компаний, занимающихся исключительно финансовыми операциями. Особенно много таких предприятий в пограничных государствах: например, в Казахстане насчитывается почти 1900, в Армении — 590, в Молдове — около 370, в Монголии — свыше 200, в Грузии — почти 190 предприятий с участием российского капитала.

Насколько оправданна зарубежная экспансия в экономическом плане? Что она дает самим компаниям и российской экономике в целом? Для ответа на эти вопросы важно выявить факторы, обусловливающие рост инвестиционной активности российского бизнеса за рубежом. Условно их можно разделить на две группы: «притягивающие» (pull) и «выталкивающие» (push).

Рассмотрим сначала «притягивающие» факторы. В качестве ключевых факторов можно выделить:

* доступ к новым рынкам сбыта (при этом некоторые рынки без приобретения зарубежных активов оставались бы закрытыми или труднодоступными для российских компаний);
* внедрение на территорию региональных интеграционных объединений и тем самым преодоление тарифных и нетарифных ограничений для торговли;
* построение вертикально-интегрированных компаний, желание установить контроль над всей производственной цепочкой (например, при покупке российскими вертикально-интегрированными нефтяными компаниями компаний нефтепереработки и сетей сбыта нефтепродуктов);
* развитие сырьевой базы за счет приобретения контроля над ресурсами за рубежом;
* расширение ассортимента производства, знакомство с современными технологиями и передовым управленческим опытом, обретение налаженных связей по линии сбыта продукции и поставок комплектующих и сырья;
* повышение престижа компании в результате получения транснационального статуса, что способствует развитию партнерских отношений и привлечению инвесторов;
* минимизацию налогообложения вследствие отсутствия в России четкой системы контроля за возможным переводом прибылен
с использованием внутрикорпоративных операций.

Не менее важную роль в корпоративной экспансии играют сегодня «выталкивающие» факторы. Во-первых, уменьшается доступ к еще нераспределенным активам. Также ограничиваются возможности «решить проблему» путем открытых «корпоративных войн», определявших развитие бизнеса в России на протяжении 1990-х годов. Соответственно логика экспансии бизнеса диктует необходимость транснационализации. Во-вторых, во многих случаях эта стратегия используется бизнесом как фактор ослабления его зависимости от государства.

Рост российской экономики в 2000-е годы обеспечил бизнесу финансовый потенциал для экспансии вовне, что также можно считать «выталкивающим» фактором.

4. Будущее мирового хозяйства

Примерные ориентиры функционирования мировой системы:

- наибольшее развитие получат интеграционные процессы на региональном уровне. Вероятно, вступит в завершающую стадию процесс экономической консолидации ЕС, членами которого станет большинство (30-35) стран континента. В Европе сложится общее экономическое пространство, которое будет регулироваться примерно таким же образом, как и в рамках современных национальных государств. Будут набирать силу наднациональные политические институты ЕС, к которым перейдут многие функции в сфере законодательной и исполнительной власти;

- в целом в Европе начнется формирование конфедерации, хотя этот процесс будет тормозиться трудностями интеграции восточноевропейских стран. Сохранится нынешняя трехуровневая система, хотя на каждом из ее уровней будет достигнута более высокая степень интеграции: 10-15 государств станут фактическими членами конфедерации, еще примерно столько же стран, включая некоторые из нынешних кандидатов в ЕС, будут интегрированы в меньшей степени, наконец, группа стран Восточной Европы (Албания, Молдавия, Сербия, Босния и Герцеговина и др.), членство может получить не ранее 2010-2015 гг.;

- к консолидированной Европе экономически и культурно примкнут Северная Африка (Марокко, Тунис, Египет) и, возможно, некоторые страны Ближнего Востока (Израиль, Иордания);

- к 2015 г. на Западном полушарии, вероятно, уже станет действовать зона свободной торговли, ядром которой станет НАФТА. Вне всяких сомнений, господствующей силой в этой зоне будут США. В то же время новую роль начнут играть такие страны, как Бразилия, Мексика и Аргентина.

Таким образом, к 2015 г. нынешняя конфигурация региональных экономических блоков в основном сохранится, хотя не исключены как изменения их состава, так и сдвиги в соотношении сил. Возможные конфликты в глобальной экономике могут гаситься благодаря нескольким факторам:

- США, опираясь на свой экономический и военный потенциал, попытаются предотвратить вызовы со стороны конкурентов, стремясь институциализировать свои отношения с ними, сохранив за собой центральную роль в мировой экономической системе;

- создание к 2015 г. Евроатлантического сообщества с участием США и ЕС может вступить в практическую стадию. В этом случай НАТО получит прочную экономическую базу, что обеспечит сохранение единства западного мира;

- наберут силу международные институты, призванные регулировать глобальную экономику. "Большая восьмерка", ОЭСР, МВФ, Всемирный банк и ВТО в первые десятилетия XXI начнут играть еще более заметную роль в решении ключевых экономических вопросов. Видимо, этот механизм будет эффективно контролировать правила игры на глобальном рынке.

Вместе с тем нельзя исключать, что примерно к 2015 г. На мировой арене возникнут новые узлы противоречий:

- консолидация ЕС без создания Евроатлантического рынка способна ослабить НАТО и вызвать серьезные экономические и политические расхождения между США и Европой;

- Китай может приблизиться к превращению в новую сверхдержаву, которая в состоянии бросить вызов США.

Складывающаяся ситуация чревата превращением России во второстепенного участника международных отношений, если она не сможет преодолеть системный кризис и восстановить свою экономическую, политическую и военную мощь, став одним из центров силы на мировой арене в XXI в. Необходимые изменения для поддержания положения России на мировой арене:

- увеличение ВВП по ППС до 4 - 5% мирового объема. Не меньшей должна быть ее доля и в таких показателях, как размер инвестиций и государственных расходов. Это позволит превзойти среднемировой уровень развития и приблизиться по размерам ВВП на душу населения к наиболее развитым странам. Видимо, для решения этой задачи в условиях быстрого развития глобальной экономики потребуется не меньше 40 - 50 лет при ежегодном росте ВВП в 5 - 6%. В случае же форсированного увеличения темпов роста до 8 - 10% эта задача могла бы быть уже решена в 2030 г.;

- интеграция во всемирные экономические союзы (ВТО и др.) - Россия получит доступ к механизму установления правил мировой торговли;

- интеграция в рамках СНГ: если в отношениях между Россией, Белоруссией, Украиной и Казахстаном возобладают интеграционные тенденции, то доля реформированного Содружества в мировых показателях к 2015 г. достигнет 4%, а к 2030 г. - 7 - 3%. Это, разумеется, существенно меньше, чем показатели 3 основных экономических группировок, но примерно в 1,5 раза больше, чем у РФ, если она будет действовать в одиночку.

Заключение

Основной тенденцией развития мирового хозяйства стали процессы интеграции и глобализации. Наиболее развитые страны мира вступили в стадию постиндустриального, информационного общества.

Однако процесс глобализации, наряду с положительными, имеет и отрицательные стороны:

1)глобализация укрепляет в первую очередь позиции индустриально развитых стран, развивающиеся страны участвуют в процессе опосредованно;

2)происходит уменьшение воздействия государства на экономику страны;

3)возникают межгосударственные проблемы, такие, как: ограниченность природных ресурсов; загрязнение окружающей среды; разрыв между бедными и богатыми странами; и другие проблемы.

Национальные границы во многом сделались прозрачными для финансов и информации, что обеспечивает преимущество тем, кто уже принимает участие в технологической и информационной революции. Капитал оказался самым выгодным, подвижным средством решения экономических задач. Игнорируя границы, он очень быстро оказывается там, где в нем есть нужда и где его использование сулит большие прибыли.

Чтобы страна могла легко войти в глобальную экономику, ей достаточно обладать большими финансовыми возможностями, но при этом иметь высокую технологическую базу. Это наиболее «легкий» путь участия в глобализации. Такая страна может купить любые товары в любой стране, выгодно продать свои товары, инвестировать деньги в экономику любой страны, добиться значительных инвестиций в свою экономику.

Для не столь экономически развитых стран реальное участие в глобализации затруднено. Даже если страна обладает богатыми сырьевыми ресурсами, даже если она способна получать товары первичной индустриальной переработки (допустим, слитки металла), а также производить на продажу оружие, она не встанет в ряд стран-участниц.

Суровая правда современной международной экономической реальности заключается в том, что глобализация в полной мере выгодна лишь экономически высоко развитым странам, особенно, если некоторые из них реализуют монопольную версию глобализации. Эти страны предоставляют кредиты (получая за них значительные проценты) и с лихвой окупаемые инвестиции. Они предлагают на глобальный рынок высокотехнологичные, науко- и информационноемкие (и, следовательно, дорогостоящие, выгодные для продажи) продукты, покупая у менее развитых стран сырье, дешевую либо невыгодную (вредную) для производства продукцию.

«Выгода» для остальных стран относительна и временна. Как я уже указывала, страны с богатыми природными ресурсами, но не обладающие высокотехнологичным производством, вообще не считаются участниками глобальной экономики. Их относительное благополучие будет длиться до тех пор, пока не исчерпаны природные кладовые. Страны же, производящие дешевую или вредную для экологии продукцию, вынуждены весь свой экономический потенциал тратить на поддержание этих производств, ограничивая себя в развитии более выгодных сфер экономики.

По мере углубления экономической глобализации многие страны, и в том числе Россия, будут ощущать груз неконкурентоспособности своих национальных отраслей.

Эти и другие проблемы мирового хозяйства, в частности, вопросы экономического роста, положения национальных экономик, оказывают серьезное воздействие на международную экономическую жизнь.

Однако глубокие экономические неурядицы, обострение глобальных проблем стимулируют поиск более эффективных форм и методов международного регулирования, «закаляют» экономику каждой из отдельных стран.

На мой взгляд, сейчас одна из важнейших задач, как современной России, так и других государств - это найти свое достойное место в мировом сообществе.

Список использованной литературы

1. Бабинцева Н.С. Мировая экономика: Учебное пособие. Санкт-Петербург: Издательство «Санкт-Петербург», 2003г.
2. Богомолов О.Т. Анатомия глобальной экономики: Учебное пособие. Москва: ИКЦ «Академкнига», 2003г.
3. Булатов А.С. Мировая экономика: Учебник. Москва: Экономистъ, 2007г. (Серия Homo Faber)
4. Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес / Вопросы экономики, - 2006г. - №12
5. Головнин М. Финансовая глобализация и ограничения национальной денежно-кредитной политики / Вопросы экономики, - 2007г. - №7
6. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для студентов вузов 2-е издание. Москва: Юнити, 2002г.
7. Мельничук А.П. Внешнеэкономическая деятельность. Международный обмен технологиями: Научно-практическое пособие. Москва: ИКФ «ЭКМОС», 2003г.
8. Никитин А.Ф. Обществознание: Справочное пособие. Москва: «РОСМЭН», 2004г.
9. Николаева И.П. Экономика в вопросах и ответах: Учебное пособие. Москва: ТК «Велби». Проспект,2003г.
10. Носова С.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003г.
11. Бердсолл Н. Усиление неравенства в новой глобальной экономике / Вопросы экономики, - 2006г. - №4
12. Глазьев С. Перспективы развития российской экономики в условиях глобальной конкуренции / Российский экономический журнал, - 2007г. - №1-Стукало А., Авдеева Т. Мировая экономика / Международная жизнь, - 2000г. - №5
1. См.: Международный менеджмент / Под ред. Э.С. Пивоварова, Д.И. Баркана, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзеля. СПб.: Питер, 2000. [↑](#footnote-ref-1)
2. В качестве показателя трансграничного движения капитала использована сумма притока и оттока капитала в страну и из страны. [↑](#footnote-ref-2)
3. Rybinski K. Globalisation and Its Implications for Monetary Policy // BIS Review. 2006. No 32. P. 3. [↑](#footnote-ref-3)
4. Источник: Global Financial Stability Report / IMF. Washington, DC. 2002. Sept. P. 92-93. [↑](#footnote-ref-4)
5. Рассчитано по данным World Economic Outlook. P. 217. [↑](#footnote-ref-5)
6. Rybinski K. Op. cit. P. 2. [↑](#footnote-ref-6)
7. Волконский В., Кузовкин А. Анализ и прогноз энергоемкости и энергоэффективности экономики России // Проблемы прогнозирования. – 2006. - №1. [↑](#footnote-ref-7)
8. Глазьев С., Аюфова З. Россия и ВТО: преимущества и потери // Наш современник. – 2005. - №2. [↑](#footnote-ref-8)
9. Источник:www.cbr.ru/statistics/credit\_statistics/print.asp?file=capital.htm. [↑](#footnote-ref-9)
10. Примечания: А – показатели зарубежных филиалов; Б – общие показатели; ИТН – индекс транснациональности; данные за 2003г.

Источник: World Investment Report, 2005. P. 272; World Investment Report, 2006. P. 286. [↑](#footnote-ref-10)
11. Источник: данные корпоративной отчетности. [↑](#footnote-ref-11)