***Содержание:***

|  |  |
| --- | --- |
| Введение. |  |
| 1. Виды конфликтов в деловом общении.
 |  |
| 1. Методы управления, профилактики, предотвращения конфликтных ситуаций в коллективе.
 |  |
| 1. Пути разрешения деловых конфликтов.
 |  |
| Заключение |  |
| Список использованной литературы |  |
| Резюме |  |

Экономическое сотрудничество между людьми стало закладываться примерно 10 тысяч лет назад. Основу объединения национальных хозяйств во всемирное хозяйство составило международное разделение труда. Оно представляет собой специализацию отдельных стран на производстве определенных видов продукции. Излишками изготовленной продукции стали обмениваться сначала соседние племена, отдельные семьи и лица, а затем и государства. Купеческие караваны пересекали пустыни, а торговые суда бороздили моря и океаны, прокладывая все более прочные пути хозяйственного взаимодействия отдаленных друг от друга государств.

Это были первые попытки сближения народов, во многом обусловленные различиями природного фактора в выборе хозяйственного направления. Подлинное взаимодействие началось на ранних стадиях развития капитализма. Сложившиеся до этого двухсторонние и трехсторонние внешнеторговые связи начинают перерастать во всемирную связь. В эпоху промышленного переворота возрастает взаимосвязь национальных хозяйств, перерастание их в мировой рынок не столько на природном, сколько на человеческом факторе деятельности.

По мере развития крупной машинной индустрии, увеличения масштабов производства, углубления специализации в самой промышленности стало невозможным выпускать постоянно увеличивающуюся номенклатуру изделий в рамках отдельных стран. Получают распространение наиболее развитые формы внутриотраслевой специализации в самой промышленности. Дальнейшее развитие всемирных производительных сил обусловило тенденцию к углублению международного разделения труда.

В мире существует множество стран и у каждой из этих стран есть свое хозяйство. Эти хозяйства могут взаимодействовать друг с другом и составлять единую систему, в которой устанавливается общее равновесие для всех хозяйств. Хозяйство отдельной страны называется национальным хозяйством, а общая система из национальных хозяйств называется мировым хозяйством.

Почему возникают связи между хозяйствами и какими могут быть их последствия?

*Международная торговля*

Фирмы одних стран могут продавать свою продукцию (промежуточные или потребительские блага) в другие страны — это называется международной торговлей. При этом у любой страны появляется экспорт и импорт.

Экспортом страны называется продажа благ, произведенных фирмами этой страны, в другие страны.

Импортом страны называется покупка фирмами, населением или государством благ, произведенных фирмами других стран.

Слово "экспорт" происходит от лат. exportare — "вывозить". Слово "импорт" происходит от лат. importare — "ввозить".

В основе международной торговли может находиться международное разделение труда = распределение производства отдельных благ между производителями разных хозяйств. Существует несколько возможных причин международного разделения труда, которые имеют в своей основе различие затрат производства одного блага в разных странах.

1. Наличие уникальных природных ресурсов. Разные страны обладают неодинаковыми природными ресурсами, так как:

Во-первых, месторождения полезных ископаемых залегают в земной коре очень неравномерно, и поэтому одна страна может стать обладателем самого большого месторождения угля, другая - обладателем единственного месторождения алюминия и т. д.

Во-вторых, наличие таких ресурсов, как реки, озера, моря, могут сделать какую-либо страну обладателем уникальных мест отдыха или уникальным перевалочным пунктом в торговле.

В-третьих, страны находятся в разных климатических поясах, и это означает, что сельское хозяйство в этих странах способно выращивать различные растения и различных животных.

Таким образом, любые две страны могут быть заинтересованы в обмене, если в одной стране может быть произведено благо, производство которого в другой стране невозможно, и наоборот.

Так, классический пример из школьных учебников про бананы и рыбу, полностью подтверждает все вышеуказанное: например, в тропической стране А растут бананы, но не ловится рыба, а в северной стране Б много рыбы, но не растут бананы (рис. 1). Конечно же, население страны А и население страны Б хочет потреблять и бананы, и рыбу. Поэтому производители бананов в стране А могут получить дополнительную прибыль, если отправят часть своего продукта в страну Б, а производители рыбы в стране Б могут получить дополнительную прибыль, если отправят часть своего продукта в страну А. Население обеих стран получит дополнительную полезность от потребления заморских благ.

рисунок 1.

Следует заметить, что только определенная стадия производственного процесса должна совершаться в одной стране, а остальные стадии могут быть перенесены в другие страны. Например, пшеница будет выращиваться только в одной стране, а перемалываться в муку и затем превращаться в булочки может в другой стране. Точно так же добыча редкой руды будет совершаться в той стране, в которой она залегает, а обработка может совершаться в другой стране.

Аналогичное воздействие может оказывать обладание технологией производства какого-то блага. Хотя сама технология как совокупность знаний об использовании ресурсов не является ресурсом в строгом смысле этого слова, обладание секретом производства какого-либо блага оказывает точно такой же эффект, как и обладание уникальным сырьем.

2. Разное соотношение цен (затрат). Международная торговля может существовать также в тех случаях, когда обе страны способны производить все продукты самостоятельно. Основное условие этой торговли = разные относительные цены благ.

Давайте рассмотрим две воображаемые страны = страну А и страну Б, каждая из которых может производить яблоки и тюльпаны. В стране А тюльпан стоит 1 франк, а одно яблоко стоит 2 франка (относительные цены 2:1). В стране Б тюльпан стоит 1 марку, а яблоко = 3 марки (относительные цены 3:1). Выгодно ли торговать друг с другом фирмам этих стран?

Если фирма в стране А, вырастившая 100 яблок, продаст их у себя на родине, она получит 200 франков. Но она может поступить следующим образом: отвезти эти 100 яблок в страну Б, продать за 300 марок, купить на эти деньги 300 тюльпанов, привезти их обратно в страну А и продать за 300 франков, получив при этом на 100 франков больше.

Точно так же может поступить фирма в стране Б, выращивающая тюльпаны: произведенные 100 тюльпанов не продавать у себя в стране, а отвезти в страну А, продать за 100 франков, купить на эти деньги 50 тюльпанов, привезти их на родину и продать за 150 марок (получив на 50 марок больше).

Конечно же, в результате того, что фирмы обеих стран начнут специализироваться на производстве какого-то одного блага, цены (пропорции обмена) благ будут падать. В условиях совершенной или почти совершенной конкуренции цены изменятся настолько, что фирмы не будут получать прибыль, но эта ситуация принесет выгоду всему населению страны А и страны Б (первое будет потреблять более дешевые яблоки, а второе - более дешевые тюльпаны).

Таким образом, каждая страна получит выгоду от специализации на производстве того блага, относительная цена которого ниже. Поскольку в основе цен благ лежат затраты (при отсутствии монополии), можно сказать, что торговля вызывается разным соотношением затрат производства. Причем не абсолютной величиной затрат, а именно их соотношением.

3. Естественная монополия. Когда страна является единственным обладателем мировых запасов какого-либо ресурса, она является монополистом от природы. Но страна может специализироваться на производстве какого-то блага в результате естественной монополии. Это благо, в принципе, может производиться в нескольких странах, но средние затраты при этом будут выше, чем в том случае, когда благо производит одна страна.

Предположим, что одна страна произвела и запустила на орбиту спутник, который выполняет несколько полезных задач, в том числе передает телепередачи. Если соседняя страна тоже захочет установить свой транслятор телепередач на орбите, то ей гораздо выгоднее не производить свой спутник, а установить датчик на спутник, который собирается запустить первая страна. Зачем производить два спутника, если потребности обеих стран может удовлетворить один?

***Международное движение ресурсов***

Так же как фирмы экспортируют промежуточные и потребительские блага, собственники ресурсов любой страны тоже могут продавать эти ресурсы в другие страны.

1. Движение рабочей силы. В разных странах может различаться уровень оплаты труда одних и тех же профессий. Это может приводить к двум возможным следствиям.

Во-первых, рабочие страны с более низкой заработной платой могут быть заинтересованы в том, чтобы временно или навсегда переехать в другую страну (эмигрировать) и получать более высокую заработную плату.

Во-вторых, фирмы в странах с более высокой заработной платой могут быть заинтересованы в том, чтобы организовать производство в странах, где более низкая заработная плата. Чем выше доля затрат на заработную плату в стоимости продукта, тем скорее фирмы захотят построить завод или фабрику в другой стране. А произведенный продукт они могут экспортировать куда хотят (в том числе обратно на родину).

В прошлом эмиграция рабочих являлась одним из основных способов распространения технологии из страны в страну, и поэтому многие государства пытались запретить эмиграцию разных ремесленников (стекольщиков, кружевников, чулочников и т. д.). В Венеции даже существовали специальные убийцы, которых подсылали к выселившемуся в другую страну мастеру.

Иногда государство наносило ущерб хозяйству недальновидной политикой по отношению к ремесленникам. Например, в 1685 г. отмена Людовиком XIV Нантского эдикта вызвала эмиграцию около 300 тысяч гугенотов из Франции в Англию, Нидерланды и другие страны. Вся швейцарская промышленность была создана этими эмигрантами: шелковая промышленность в Лозанне и Цюрихе, ленточная в Базеле, кружевная в Невшатле, часовая в Женеве (по сей день знаменитые швейцарские часы).

Много образованных и талантливых людей эмигрировали из России в 1980-х и 1990-х гг. из-за низкого заработка или невозможности заниматься профессиональным делом (так называемая «утечка мозгов»).

Истории известна целая страна иммигрантов - Соединенные Штаты Америки. В течение нескольких столетий с момента открытия этого материка люди из разных стран по различным причинам уезжали в Новый Свет. Во многих случаях эти причины имели религиозный характер (уезжали протестанты). Но были и экономические факторы этой эмиграции. С одной стороны, в Европе увеличивалось население, и земли континента не хватало, чтобы обеспечить всех едой (в середине XIX в. из одной только Ирландии уезжали в год 200 - 500 тысяч человек). Многие ремесленники потеряли средства к существованию в результате развития фабрик и заводов. Эмиграция в США особенно усилилась после того, как в Европу хлынуло дешевое американское зерно и многие земледельческие хозяйства стали неэффективными.

Во многих случаях рабочие не могут эмигрировать в другую страну из-за высокой стоимости переезда или официального запрета. С развитием хозяйства фирмы нашли два способа воспользоваться дешевой рабочей силой.

В далеком прошлом была распространена международная торговля рабами, которая по сути означала насильственную эмиграцию ресурса «рабочая сила»).

В настоящее время многие фирмы перемещают свои заводы и фабрики в слаборазвитые страны, где есть много дешевой рабочей силы. Например, высокотехнологичные фирмы Японии перемещают производство электроники в страны Юго-Восточной Азии. Собранные там магнитофоны или телевизоры затем импортируют в разные страны, и в том числе в Россию.

2. Движение капитала. На рынках капитала в разных странах могут существовать разные ставки рыночного процента. Следовательно, собственники капитала в странах с относительно низкими ставками процента могут быть заинтересованы в том, чтобы отдать свои деньги в долг в странах с более высокими ставками процента.

Движение капитала между странами имеет свои серьезные отличия от движения благ или труда. Во-первых, капитал - это очень легко перемещаемый ресурс, так как транспортные затраты ничтожно малы по сравнению со стоимостью сделки. Достаточно обменять деньги на рынке валюты и передать их заемщику. В условиях развитых банковских систем двух стран это вообще не стоит ничего.

Во-вторых, цена капитала не зависит от валютных курсов, так как выражается в относительных величинах - процентах. Если в стране, куда помещаются средства, ставка процента равна 10% в год, то каким бы ни был валютный курс, кредитор получит на свои деньги 10% в год (при условии что валютный курс не изменится). Но с другой стороны, выплаты процентов по уже заключенным долговым обязательствам находятся в зависимости от валютных курсов, и кредитор несет риск потерять часть дохода из-за изменения валютных курсов.

3. Продажа природных ресурсов. Фирмы добывающей промышленности одной страны могут быть заинтересованы в том, чтобы купить право добычи ресурсов из месторождений другой страны, если это обойдется им дешевле, чем добыча этих ресурсов у себя в стране.

Если собственником природных ресурсов является государство, доход от их продажи будет являться еще одной статьей бюджета. Именно к этой статье доходов бюджета может прибегнуть государство в случае чрезвычайной ситуации.

Торговля, вызванная разной доступностью ресурсов, является самым первым видом торговли. В древнейшем государстве Месопотамии, например, не было ни камня, ни дерева, которые могли бы быть использованы для строительства, а также не было своего железа. Поэтому Месопотамия обменивала хлеб и ткани, которые производила сама, на необходимые ей материалы у других государств.

В античном мире торговля, обусловленная наличием уникальных ресурсов, тоже была основным видом торговли. Например, Африка поставляла в Грецию страусиные перья, слоновую кость, финики, золото, рабов.

Но иногда давали о себе знать и преимущества в затратах. Например, в начальный период своей истории Афины сами выращивали для себя хлеб. Но с течением времени они переключились на производство более выгодных культур - вина и оливкового масла, а также на изготовление ремесленных железных изделий и обменивали все это на дешевый хлеб, который производился в других странах (часто являвшихся колониями Греции).

После падения Римской империи (V в. до н. э.) в хозяйстве Европы наступил регресс, который сопровождался резким сокращением международной (да и внутренней) торговли. В частности, разорвались торговые связи между Европой и Востоком.

В середине XI в. мусульманские народы захватили Палестину (включая Иерусалим). В Европе стали раздаваться призывы «освободить от неверных гроб Господень», и в XI в. начинаются крестовые походы, сыгравшие в итоге большую роль в развитии международной торговли.

Во-первых, крестовые походы способствовали первоначальному накоплению капитала в небольших итальянских государствах, которые занимались переправкой рыцарей. Венеция и Генуя использовали свое выгодное положение, чтобы «содрать» с крестоносцев за переправу (XI-XIII вв.) значительную часть награбленных богатств. Эти богатства составили существенную часть тех капиталов, которыми возвысились эти республики в дальнейшем.

Во-вторых, крестовые походы заново познакомили Европу с пряностями и предметами роскоши восточных стран, и вскоре знать предъявила большой спрос на эти блага. Сахарный тростник, перец, абрикосы, кунжут, маис - все это попало в Европу из «Индий» (как тогда назывались Индия, Китай и другие восточные страны).

«Треугольная» торговля

Вскоре возникла активная международная торговля, основанная на наличии уникальных ресурсов трех континентов. Существовали механизмы обмена между не двумя, а тремя странами, каждая из которых имела уникальный ресурс, нужный одному партнеру, и нуждалась в уникальном ресурсе другого партнера.

Подобная «треугольная» торговля возникла между Африкой, Европой и Америкой в XVII-XVIII вв. В Африке существовала возможность захватывать невольников, в Вест-Индии - производить сахар и специи, в Северной Америке - дешевый лес, железо, хлеб, в Англии - промышленные изделия, а в Южной Европе - вино и фрукты. Существовали три типичных маршрута, в которых было задействовано по три стороны.

1. Из Северной Америки на острова Вест-Индии привозились строительные материалы (лес, железо) и продовольствие (хлеб), а вывозился сахар, отправлявшийся в Европу, где он обменивался на промышленные изделия, которые отправлялись в Северную Америку.

2. Из Северной Америки рыба, рис, лес и меха вывозились в Южную Европу, где обменивались на вино и фрукты, которые везлись в Англию и обменивались на промышленные изделия, отправлявшиеся обратно в Северную Америку.

3. Из Европы дешевые промышленные товары вывозились в Африку, где обменивались на невольников, которые отправлялись в Вест-Индию или Северную Америку, где обменивались на сахар, патоку или ром, отправлявшиеся обратно в Европу.

Развитие транспорта и рост международной торговли

Главным сдерживающим фактором в международной торговле был транспорт. Сухопутные перевозки на лошадях были чрезвычайно дорогим способом перемещения благ и очень ограничивали торговлю. До XIX в. в Европе, например, зерно не возилось на продажу дальше чем на 10-11 миль. Торговля между странами осуществлялась на водном транспорте и предполагала очень большую разницу между ценами покупки и продажи объекта торговли (например, закупочные и розничные цены при торговле рабами между Африкой и Америкой различались в сотни раз).

Второй переворот в международной торговле (после Великих географических открытий) произошел тогда, когда научились устанавливать паровые машины на колеса (появились паровозы), а также на суда (появились пароходы). Железнодорожный транспорт способствовал географическому разделению труда внутри стран, а морской пароходный транспорт - между странами. Пароходы позволили торговать такими благами, которые раньше были практически исключены из международного обмена, например перевозка с континента на континент зерна, а после изобретения холодильника - мяса.

Обладание технологией всегда играло огромную роль в международной торговле. Например, раньше европейские страны были вынуждены привозить шелк из Китая, так как просто не знали способа его производства, который китайцы держали в строгом секрете. Только в начале VI в. удалось похитить эту тайну, когда одна китайская принцесса вышла замуж за хотанского хана и привезла на новую родину шелковичных червей и семена тутового дерева. Из Хотана (запад Китая) этот секрет распространился по всей Европе.

В современном мире высокоразвитые страны - Япония, США, Германия и другие - обладают технологиями производства многих благ и экспортируют эти блага в менее развитые страны, которые не в состоянии производить их самостоятельно. К сожалению, Россия тоже импортирует практически всю высокотехнологичную продукцию - компьютеры, магнитофоны, телевизоры и другую электронику.

*Международная денежная система*

По сути международная торговля (как и внутренняя) = это всегда обмен благ на блага, так как фирмы и население одной страны не захотят просто получать деньги в обмен на свои блага, не расходуя их на приобретение других благ.

1. Бартер. В том случае если торговцы разных стран непосредственно обмениваются продуктами (действует бартер), никаких проблем с механизмом обмена не возникает. Например, одно племя выменивает у другого слоновую кость на жемчуг, предварительно договорившись о пропорции обмена.

Но в более развитом хозяйстве фирма-экспортер может быть заинтересована в том, чтобы не связываться с импортом какого-либо блага и сразу получить деньги за свою продукцию. Вот тут возникают сложности.

2. Полновесные деньги. Если в качестве денег в торгующих странах обращаются золото или серебро, механизм международной торговли значительно облегчается. По сути, деньги разных стран представляют собой один и тот же металл и различаются только чеканкой. Любая фирма может принять в уплату за свои товары иностранные золотые монеты, зная, что на родине их можно легко перечеканить в свои золотые монеты, сохранив их стоимость.

3. Бумажные деньги. Когда страны переходят к использованию бумажных денег, которые не имеют внутренней ценности, переплавка денег становится невозможна. Возникают дополнительные трудности - в каждой стране обращается своя денежная единица, которая называется ее национальной валютой и которой невозможно заплатить за иностранные блага.

В мировом хозяйстве появляются рынки валюты - рынки, на которых можно обменять валюту одной страны на валюту другой страны. Эти рынки являются неотъемлемой частью международной торговли и играют огромную роль в развитии хозяйства.

У каждой валюты появляется ее цена, которая называется курсом валюты. Эта цена зависит от спроса и предложения на эту валюту, которые, в свою очередь, определяются состоянием международной торговли.

Механизм установления курсов валют в ходе международной торговли мы рассмотрим подробнее в следующем параграфе.

*Теория сравнительных преимуществ.*

Предположим, что две страны - Англия и Португалия - сознательно определяют, как выгоднее распределить свои ресурсы между производством двух благ: вина и шерсти. Предположим, что единственным ресурсом является труд и производство этих благ требует в каждой стране разных затрат.

Именно Адам Смит привел этот пример: «Вполне возможно, - писал он, произвести виноградное вино в Шотландии, но затраты будут при этом чрезмерны. Выгоднее производить в Шотландии шерсть и обменивать его на вино из Португалии.»

Португалия за один час труда может произвести 2 литра вина или 1 кг шерсти. Следовательно, чтобы произвести 1 кг шерсти нужно пожертвовать 2 литрами вина.

Англия за один час труда может произвести 6 литров вина и 2 кг шерсти. Следовательно, чтобы произвести 1 кг шерсти, Англия должна пожертвовать 3 литрами вина.

Как видно, и вино, и шерсть производятся в Англии с гораздо меньшими абсолютными затратами труда, и может показаться, что ей незачем вступать в обмен с Португалией.

Но в международной торговле важны не абсолютные затраты, а относительные - количество одного блага, которым вынуждена жертвовать страна для производства единицы другого. Страна, которая имеет меньшие относительные затраты в производстве блага, (имеет сравнительные преимущества) должна специализироваться на его производстве.

В нашем примере Португалия имеет сравнительные преимущества в производстве шерсти (для получения 1 кг шерсти она жертвует только 2 литрами вина, а Англия - 3 литрами). Англия имеет сравнительные преимущества в производстве вина (для получения одного литра вина она жертвует 0,33 кг шерсти, а Португалия - 0,5 кг шерсти).

Например, если Португалия 1000 часов переведет из производства вина в производство шерсти, она потеряет 2000 литров вина, и получит 1000 кг шерсти.

А если Англия переведет 400 часов труда из производства шерсти в производство вина, она потеряет 800 шерсти и приобретет 2400 вина.

Таким образом, в результате этого перемещения ресурсов общее производство двух стран увеличится на 200 кг шерсти и 400 литров вина. Это увеличение производства составляет общую выгоду стран и может быть разделено между ними тем или иным образом.

Может показаться, что для такой перестановки нужно вмешательство государства и в рыночном хозяйстве, где все решения принимаются производителями самостоятельно.

Но, фирмы разных стран начинают возить друг к другу блага с меньшими относительными ценами, а в основе этих меньших относительных цен может лежать соотношение затрат на их производство. Следовательно, именно сравнительные преимущества в затратах создают основу для международного обмена.

Давид Рикардо пошел дальше, обосновывая этот принцип на трудовой теории стоимости и доказал, что от специализации выигрывают обе страны. Он считал также, что выгоду от специализации получают в конечном счете все классы, поскольку она ведет к накоплению капитала, соответственно - к экономическому росту и увеличению спроса на рабочую силу.

Создав теорию сравнительных издержек Д. Рикардо показал, каким образом все участники мирохозяйственных связей извлекают выгоды для себя и способствуют росту эффективности использования производительных сил мира. Оценивая эту теорию П. Самуэльсон пишет, что если бы теории, подобно девушкам, могли одерживать победу на конкурсах красоты, теория сравнительных издержек, несомненно, котировалась бы высоко, ибо она является стройной и логичной теорией.

Дэвид Рикардо был самым крупным экономистом и заметным политическим деятелем эпохи промышленной революции в Англии. Он родился в 1772 г. в семье лондонского биржевого маклера. Формально его профессиональное образование свелось к двум годам обучения в торговой школе, но самостоятельное изучение математики, физики, геологии, экономических проблем позволило Рикардо стать одним из наиболее образованных людей своего времени.

Рикардо успел проявить себя в самых различных областях: как и отец, он был биржевым маклером и приобрел на этом большое состояние, преподавал математику, дважды его избирали шерифом. С 1819 по 1823 г. Рикардо был членом английского парламента, где пропагандировал свои экономические взгляды, выступал в защиту свободной торговли, против протекционизма. Результаты исследовательской деятельности Дэвида Рикардо в области экономики увидели свет, когда ему было уже более 40 лет; его основной труд — "Начала политической экономии и налогового обложения" — был опубликован в 1817 г. Большое внимание Рикардо уделял государственной денежной политике и выдвигал свои предложения по регулированию денежного обращения.

Значение теории сравнительных издержек состоит в том, что она дает базу для понимания сущности международного разделения труда и международного обмена. Принцип сравнительных затрат справедлив не только в отношении любых двух стран, но и любого числа товаров и стран.

Теория сравнительных издержек исходила из национальных различий в стоимости, обусловленных затратами труда. Переход в конце ХIX начале ХХ в. к монополистическому капитализму ознаменовался тем, что возникла всемирная система хозяйства, для которой характерен ряд новых признаков: развилась акционерная форма ведения хозяйства; крупному капиталу стало тесно в рамках внутреннего рынка и в погоне за новыми прибылями он устремился в другие страны; вывоз капитала и расширившийся обмен сопровождались интернационализацией хозяйственных отношений; возникли международные монополии и на их основе в конечном счете произошел раздел мирового экономического пространства.

В новых условиях развитие внешних связей строится уже не только на различиях в стоимости продукции, а на основе сопоставления факторов производства, соотношения спроса и предложения на другие факторы производства. Теория сравнительных издержек развилась в теорию сравнительных преимуществ. Авторы этой теории шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин, рассматривая международные различия в ценах установили, что основными причинами этих различий являются, во-первых, неодинаковая относительная обеспеченность факторами производства и, во-вторых, разная внутренняя потребность в тем или иных товарах. Как известно, цена товара определяется ценами на факторы производства (издержками), а последние зависят от соотношения спроса и предложения на национальном рынке каждой страны. Например, цена труда во многих странах Азии и Африки в 10-15 раз ниже чем в Европейских государствах и в США.

Поэтому экономически выгодно размещать там трудоемкие производства. Страны, имеющие относительный избыток капитала, в развитии международной специализации заинтересованы в экспорте капиталоемких товаров, тогда как имеющие избыток дешевой рабочей силы - в экспорте трудоемких товаров. Таким образом главная суть теории сравнительных преимуществ сводится к тому, что страна экспортирует товары, в производстве которых наиболее эффективно использованы избыточные факторы производства и импортирует товары с дефицитом факторов производства. Хотя для объяснения всех мирохозяйственных связей и этой теории недостаточно.

Вторая половина ХХ века дала пример резкого расширения внешних связей между развитыми государствами, что привело к развитию интернациональных процессов между ними.

Как отдельный человек не может все произвести для себя сам, так и отдельная страна, даже самая богатая природными и человеческими ресурсами, не может прожить в одиночку. Конечно, случается и такое, что некоторые страны не доверяют другим странам и поэтому боятся хоть немного зависеть от них и пытаются опираться только на собственные силы (так, например, ведут себя Северная Корея и Куба, а в сталинские времена и Советский Союз следовал похожему курсу). Но такая политика очень невыгодна экономически. Ведь разные страны очень сильно различаются по климатическим условиям, запасам полезных ископаемых, профессиональным навыкам работников. Поэтому очевидно, что между странами выгодно наладить международное разделение труда. При этом каждая страна может специализироваться на том, что у нее лучше выходит, и получать в обмен то, чего у нее не хватает.

Так складывается международная, или внешняя, торговля. Основное место в ней занимают промышленные товары, в первую очередь машины и оборудование ( 20.1, 20.2). Товары и услуги, которые страна вывозит за границу, называется ее экспортом, а те, что она ввозит из-за рубежа, — импортом. (Не удивляйтесь, услуги тоже можно экспортировать и импортировать. Например, российский торговый флот оказывает услуги другим странам по перевозке их товаров не только в Россию, но и в третьи страны. Это типичный экспорт услуг. Те же страны, которые пользуются российскими судами, импортируют их услуги.) Разность между экспортом и импортом называется сальдо внешней торговли. Если страна вывозит больше, чем ввозит, то у нее положительное, или активное, сальдо внешней торговли. Если же наоборот, импорт больше экспорта, то сальдо называется отрицательным или пассивным.

Многие страны обязаны внешней торговле свои процветанием. Тпк, страны Восточной Азии: Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг. Страны эти практически лишены полезных ископаемых, сельскохозяйственных угодий. Главное их богатство — квалифицированные, относительно низкооплачиваемые и дисциплинированные работники. Поэтому они ввозят из-за границы почти все сырье и много продовольствия, перерабатывают его и продают высококачественные и достаточно дешевые товары другим странам

Другая группа стран обладает каким-то одним видом ресурсов. Например, арабские страны Ближнего Востока: Саудовская Аравия, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты — очень богаты нефтью. Почти все остальное им приходится покупать, потому что их территория представляет собой бесплодную пустыню. Если бы не международная торговля, население этих стран до сих пор состояло бы из бедных бедуинов. Сейчас же благодаря экспорту нефти доход на душу населения в этих странах один из самых высоких в мире.

Для таких огромных, обладающих большими запасами природных ресурсов стран, как Россия или США, значение внешней торговли сравнительно меньше, чем, скажем, для Японии или Германии. Но его не следует недооценивать. Так, в 1990 г. Советский Союз ввозил из других стран 7% от своего ВНП, а вывозил 6% ВНП. Но по отдельным группам товаров эта цифра была гораздо больше. В том же 1990 г. СССР экспортировал 36,5% произведенных фотоаппаратов, 27,5% калийных удобрений, 28,4% легковых автомобилей. Традиционно главной специализацией нашей страны на международных рынках является производство и экспорт топлива (нефти и газа). В 1990 г. на их долю приходилось 40,5 % экспорта СССР.

В то же время за счет импорта удовлетворялось 41,1% потребности в чае, 68,3% — в оборудовании для текстильной промышленности, 62,3% — в трамвайных вагонах, 13,2% — в зерне и т.д. А таких товаров, как тропические фрукты, кофе, пряности, наша страна не знала бы вовсе, если бы не импорт их из-за границы.

Как определить, на чем выгодно специализироваться данной стране в международном разделении труда? В первую очередь здесь нужно смотреть на издержки, связанные с изготовлением того или иного товара. Главное заключается в том, в какой стране дешевле всего можно произвести данный товар.

Мы можем с полным правом утверждать, что издержки производства бананов в России больше, чем в Эквадоре. Дело в том, что в России бананы можно выращивать только в отапливаемых теплицах, какие есть в ботанических садах, что очень дорого, а в Эквадоре они спокойно растут в открытом грунте. Это значит, что Эквадор имеет абсолютное преимущество перед Россией в производстве бананов и России, конечно, выгодно не выращивать бананы самой, а покупать эквадорские, в чем вы можете без труда убедиться на каждом углу в наших городах. В то же время Россия, безусловно, имеет абсолютное преимущество перед Эквадором, скажем, в производстве турбин для гидроэлектростанций. У нас есть большие запасы железной руды, энергетические ресурсы, опытные конструкторы и квалифицированные рабочие. Поэтому вместо того, чтобы налаживать собственное производство, Эквадору явно дешевле купить одну-две нужные турбины в России

Это очень простые случаи. С помощью абсолютных преимуществ можно объяснить, почему жаркие страны экспортируют фрукты, страны, богатые нефтью, — нефть, а промышленно развитые государства — промышленную продукцию. По этой логике, если в стране А очень высокая производительность труда и низкие издержки производства во всех отраслях, то ей незачем торговать со страной Б, над которой она имеет абсолютное преимущество по всем товарам.

В некоторых бывших советских республиках, где еще сохраняется государственный контроль над ценами, иногда применяется как бы протекционистская политика с обратным знаком, когда ограничивается не импорт, а экспорт (теми же пошлинами и квотами). В этих странах, где проблемой является не перепроизводство, а, напротив, дефицит, государство стремится оградить отечественного потребителя от оттока товаров за рубеж. В рыночной экономике такого практически не бывает.

Протекционистской политике противостоит политика свободной торговли — снижения и отмены пошлин, квот и других ограничений. Сторонники свободной торговли считают, что развитие международной торговли должно определяться только свободными рыночными силами (спросом, предложением, конкуренцией), что приведет к росту эффективности экономики всех стран, использующих преимущества. В мировом масштабе эта политика проводилась в рамках ГАТТ.

ГАТТ (Генеральное соглашение о тарифах и торговле) — это многостороннее международное соглашение о режиме торговли и торговой политике. Предусматривает взаимное предоставление странами-участницами одинакового благоприятного торгового режима, снижения пошлин. ГАТТ было подписано в 1947 г. 23 странами, а в настоящее время к соглашению присоединилось около ста государств. Они ведут переговоры об устранении барьеров в торговле услугами, сельскохозяйственной продукцией, взаимном снижении пошлин, введении единых правил соблюдения авторских прав и прав на торговую марку. По правилам ГАТТ осуществляется свыше 90% мировой торговли. В настоящее время участники ГАТТ, основные задачи которого были выполнены, решили расширить взаимовыгодное сотрудничество и основать Всемирную торговую организацию, деятельность которой также будет направлена на дальнейшее развитие мировой торговли.

<http://be.economicus.ru>

<http://mirovaja-ekonomika.ru/>

<http://window.edu.ru>

<http://bibliotekar.ru/biznes>

<http://business.polbu.ru/>