РЕФЕРАТ

"ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО ВСЕМИРНОГО ХОЗЯЙСТВА"

Мировой рынок зарождается и начинает формироватьсявпериод возникновения машинной индустрии – в XVII-XVIII веках. Завершающий этап этого процесса относится приблизительно к концу XIX – началу ХХ века, когда значительно возрастают объемы международной торговли, происходят изменения в структуре товарных потоков, что приводит к более тесному переплетению национальных экономик.

Сегодня мировой рынок – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом национальных рынков отдельных государств, участвующих в международном разделении труда, в международной торговле и других формах экономических отношений. Сегменты мирового рынка определяются как традиционными факторами производства – землей, трудом и капиталом, так и относительно новыми: информационной технологией и предпринимательством, значимость которых возрастает под влиянием современной научно-технической революции.

В настоящее время мировое хозяйство характеризуется как многоуровневая, глобальная экономика, связывающая национальные хозяйства в единую систему обменом экономической деятельности, международным разделением труда.

Международные экономические отношения на современном этапе представляют собой обширный комплекс торговых, производственных, научно-технических, финансовых связей между государствами, приводящих к обмену экономическими ресурсами, совместной экономической деятельности. Они в основном утвердились и реализуются в следующих основных формах (схема 1).

Следует отметить, что мировое хозяйство – наиболеединамичная область экономики. Современный этап егоразвития характеризуется переводом производства в развитых экономических системах на новую технологическую базу, с преобладанием информационных технологий; это, в свою очередь, стимулирует интернационализацию воспроизводственных процессов, проявляющуюся в двух основных формах: интеграции или сближении, взаимоприспособления национальных хозяйств и транснационализации, т.е. межгосударственной интеграции, реализуемой на уровне частных фирм. Важно отметить в этой связи, что транснациональные структуры объединяют национальные экономики не по географическому признаку (общность границ), а на основе глубоких воспроизводственных связей.

Схема 1. Формы международных экономических отношений (МЭО)

Современные взаимосвязи в рамках международного разделения труда характеризуются асимметричностью. Они более выражены в отношениях между высокоразвитыми и развивающимися государствами, восточноевропейскими и странами с развитой рыночной экономикой и в меньшей мере проявляются в интернациональных связях стран с примерно равным экономическим и научно-техническим потенциалом.

Международное разделение труда и мировая торговля

О степени интернационализации производства можно судить по объему международной торговли, которая развивается в связи с выгодностью и целесообразностью международного разделения труда.

Рациональное ведение хозяйства требует, чтобы любой товар производился той страной, которая располагает, т.е. страны торгуют между собой потому, что они могут покупать товары у других стран по более низкой цене. Впервые положение о сравнительных преимуществах в виде особого принципа или закона сформулировал один из основоположников классической политической экономии Д. Рикардо. В своей книге «Принципы политической экономии и налогообложения» (1817 г.) он на конкретном примере с точными цифрами показал, почему Англии выгодно экспортировать сукно в Португалию и импортировать оттуда вино. В Англии, пишет он, условия могут быть таковы, что производство сукна требует 100 рабочих в течение года, а на производство вина потребовался бы труд 120 человек. В Португалии же производство вина может требовать труда только 80 человек. Поэтому для Англии выгоднее ввозить вино, а вывозить сукно. Принцип сравнительных преимуществ, сформулированный Рикардо, учитывает лишь один фактор производства – труд. Благодаря этому он приобретает особую ясность, простоту и убедительность. Однако область его применения может быть расширена и распространена на все многообразие факторов, участвующих в производстве.

Дальнейшее расширение этот принцип получил в модели шведских экономистов Э. Хекшера и Б. Олина. Они рассматривали два фактора производства: капитал и труд. Но вместо капитала можно рассматривать плодородную землю или минеральные запасы, полезные ископаемые и иные ресурсы.

Таким образом, сравнительное преимущество, которое одна отрасль имеет перед другими в производстве товаров и услуг, зависит от множества разнообразных факторов и условий: природных, географических, в частности благоприятного климата, наличия полезных ископаемых, которые могут служить сырьем для промышленности, наличия достаточного количества плодородных почв для развития сельского хозяйства, водных ресурсов, лесов. Очевидно, что благоприятные условия географической среды дают стране определенные преимущества перед другими, которые ими не обладают.

Вместе с тем следует отметить, что ни природно-географические, ни демографические условия сами по себе не дают еще преимущества одних стран перед другими. Они создают лишь предпосылки или возможности этого, но эти возможности должны быть превращены в действительность при наличии соответствующих социально-экономических условий производства.

Что касается непосредственных факторов производства, то наибольшее значение среди них, несомненно, принадлежит труду и капиталу, причем под капиталом подразумевается не только денежный, но и физический капитал, воплощенный в орудиях и средствах производства, зданиях и оборудовании, складских помещениях, а также во всей инфраструктуре производства.

Следовательно, если рассматривать два фактора производства – капитал и труд, – то в странах, где имеется значительное количество рабочей силы, но не хватает капитала, выгоднее производить трудоемкую продукцию. Именно так и происходит в развивающихся странах, которые экспортируют текстильные и ремесленные товары. Страны же, располагающие избытком капитала, производят обычно капиталоемкую продукцию. Таков типичный экспорт развитых стран.

Другим источником сравнительных преимуществ является характер организации и масштаба производства. Именно масштаб производства снижает издержки на каждую единицу продукции. Увеличение же масштаба производства связано с внедрением передовой технологии. Хорошо известно, что «экономическое чудо» в Японии, Южной Корее, Тайване, Сингапуре было достигнуто за счет внедрения новых и новейших технологий, расширивших масштабы производства, удешевивших выпуск продукции. Конечно, Япония и другие страны заимствовали передовую технологию Америки и европейских стран, но это не было простым копированием зарубежного опыта. Внедрить нововведения в промышленность позволили подготовленные, знающие новую технологию инженеры и квалифицированные, дисциплинированные рабочие. Нельзя также не отметить стремления предпринимателей закрепить за компаниями старательных и квалифицированных рабочих с помощью различного рода льгот. Таким образом, при анализе сравнительных преимуществ одних стран перед другими следует обращать внимание не только на количество, но особенно на качество и специфику факторов производства.

В современном мире принцип сравнительных преимуществ одних стран перед другими в производстве отдельных товаров и услуг стал стержнем всей международной торговли. Ни одна страна не будет торговать в ущерб себе и экспортировать товары, издержки производства которых выше, чем в других странах. Бразилия, например, экспортирует в США кофе и импортирует американские компьютеры; Япония, обделенная природными ресурсами, импортирует почти все сырье, а экспортирует промышленные товары и оборудование, производство которых требует высокой технологии и в силу широких масштабов производства обходится ей дешевле.

Поскольку национальное хозяйство всех стран в той или иной мере зависит от внешней торговли, которая затрагивает экономические интересы разных слоев населения, то государство в законодательном порядке устанавливает определенные правила и условия внешнеторговой политики. Исторически сложились два противоположных вида такой политики: протекционизм и свобода торговли.

**Протекционизм** – это такая система ограничений импорта, когда вводятся высокие таможенные пошлины, запрещается ввоз определенных продуктов, количественно регламентируется импорт, используются дискриминационные качественные стандарты и другие меры, препятствующие конкуренции иностранных изделий с местным производством. Протекционистская политика защищает национальную промышленность и сельское хозяйство, поощряет развитие отечественного производства, способного заменить импортные товары. Она пополняет государственную казну дополнительными денежными поступлениями от таможенных пошлин и других сборов.

Вместе с тем протекционизм вызывает осложнения в экономике стран, проявляющиеся в том, что:

1) тарифы, квоты и валютный контроль ограничивают предложение товаров отечественному потребителю и цены при этом будут выше, чем они были бы при свободной торговле;

2) когда страна вводит ограничения на импорт, она тем самым вводит ограничения на экспорт других стран. Эти страны вполне могут нанести ответный удар и тоже ввести у себя в стране ограничения на импорт. Это привело бы к общему снижению уровня мировой торговли. Страны, решившие ограничить свой импорт, сталкиваются с тем, что их экспорт тоже ограничивают;

3) защита отечественной промышленности от иностранной конкуренции может привести к тому, что промышленность станет менее эффективной.

**Свободная торговля** – это внешнеторговая политика, при которой таможенные органы выполняют только регистрационные функции. Они не взимают импортные и экспортные пошлины, не устанавливают какие-либо количественные или иные ограничения на внешнеторговый оборот. Такую политику проводят страны с высокой эффективностью национального хозяйства, которая позволяет отечественным предпринимателям не только выдерживать иностранную конкуренцию, но и прорывать протекционистские таможенные барьеры, расширяя доступ своих товаров на всемирный рынок.

Понимание значения международной торговли длясвоего успешного развития заставило многие страны искать новые методы организации мирового рынка. Основными формами международной экономической интеграции являются зоны свободной торговли, таможенные союзы, экономические (и валютные) союзы.

Наиболее зрелой формой экономической интеграции является существующий в Западной Европе Европейский союз (ЕС), сформировавшийся на основе целого ряда договоров и соглашений. В него входят 16 стран: Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Португалия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция, Австрия, Норвегия, Швеция, Финляндия. В рамках ЕС не только отменены барьеры на пути движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, но создается экономический, валютный и политический союз.

Кроме ЕС в Европе существует еще одна организация – Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). Она возникла в 1960 г. на основе подписанной в Стокгольме соответствующей конвенции. В настоящее время членами ЕАСТ являются Австрия, Финляндия, Исландия, Норвегия, Швеция и Швейцария. Договор ЕАСТ распространяется и на Лихтенштейн, который состоит в таможенной унии со Швейцарией.

ЕАСТ представляет собой зону свободной торговли. Причем режим свободного беспошлинного товарооборота в рамках ЕАСТ действует только в отношении промышленных товаров и не распространяется на сельскохозяйственную продукцию. В отличие от ЕС здесь за каждой страной сохраняется внешнеторговая автономия и собственные таможенные пошлины в торговле с третьими странами, единого таможенного тарифа не существует.

Существование двух интеграционных группировок в Европе не исключает процесса сближения и развития отношений между ними. К 1977 г. образовалась зона свободной торговли промышленными товарами стран ЕС и ЕАСТ, в рамках которой ликвидировались таможенные пошлины и уменьшались нетарифные ограничения взаимной торговли. В 1991 г. было подписано соглашение между этими странами о создании единого европейского экономического пространства. В соответствии с этим соглашением страны – члены ЕАСТ с 1993 г. включают в свои законодательства сотни правовых актов ЕС, касающихся свободного движения товаров, капиталов, услуг, а также политики в области конкуренции. Предусматривается введение единой валюты, выработка общей внешней политики, повышение роли Европарламента, введение единого гражданства, сотрудничество в области безопасности и т.д. Интеграции рынков аграрной продукции не предполагается, т.к. сельское хозяйство стран ЕАСТ не смогло бы выдержать конкуренцию со стороны стран ЕС.

Аналогичные процессы наблюдаются в Северной Америке. Вся территория Северной Америки охвачена Североамериканским соглашением о свободной торговле (НАФТА). Хотя на государственном уровне американо-канадское соглашение о свободной торговле было заключено лишь в 1988 г., а Мексика присоединилась к нему в 1992 г., степень взаимодействия и интегрирования североамериканской экономики не уступает западноевропейской. Соглашение о свободной торговле предполагает постепенную ликвидацию тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле и меры, облегчающие взаимные капиталовложения. Кроме того, этим соглашением предусмотрен порядок урегулирования торговых конфликтов, возникающих между его участниками.

Тихоокеанское сообщество, которое как оформленная региональная группировка только складывается, объединяет и развитые страны – Японию, США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию и большинство стран Восточной и Юго-Восточной Азии (в том числе участников региональной группировки Ассоциации стран Юго-Восточной Азии – АСЕАН), а также Китай и Океанию.

Модели североамериканской и азиатско-тихоокеанской интеграции отличаются от западноевропейской. Если в Западной Европе интегрирование шло от создания единого рынка к экономическому, валютному и политическому союзу, что сопровождалось формированием и укреплением наднациональных структур, то в указанных регионах интеграционные процессы наиболее прочно охватывают микроуровень на основе деятельности транснациональных корпораций.

Международная финансовая система и платежные балансы

После второй мировой войны объем международнойторговли рос очень высокими темпами. Этоположительно воздействовало на экономический рост и повышение уровня жизни стран-участниц мировой торговли. Но рост обмена требовал и увеличения валютных операций, которые его обслуживали.

В каждой стране существует своя национальная денежная система. Та ее часть, в рамках которой формируются валютные ресурсы и осуществляются международные платежи, называется «национальная валютная система».

На базе национальных валютных систем функционирует «мировая валютная система» – форма организации международных валютных отношений, в которую входят следующие элементы:

– международные платежные средства;

– механизм установления и поддержания валютных курсов;

– порядок балансирования международных платежей;

– условия конвертируемости (обратимости) валют;

– режим работы валютных и золотых рынков;

– права и обязанности межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

На валютном рынке национальная валюта (например,американский доллар) обменивается на иностранныевалюты (например, канадские доллары, французские франки, марки или фунты стерлингов). Цена денежной единицы иностранной валюты, выраженная в определенном количестве денежных единиц национальной валюты, называется **валютным** (или «обменным») курсом. Фиксирование курса национальной денежной единицы в иностранной называется валютной котировкой.

В мировой практике валютный курс определяется на основе так называемого «паритета покупательной способности», т.е. сопоставления количества тех благ, которые можно приобрести на национальных рынках стран, чьи валюты сравниваются. Разумеется, в данном случае речь идет не о каких-то конкретных отдельных товарах, ибо при таком изолированном сравнении отразить реальный курс не удастся. Объективность сравнения может быть достигнута только при использовании очень большого числа товаров и услуг, входящих в условную потребительскую корзину двух стран. Установившийся валютный курс находится под пристальным вниманием центрального и коммерческих банков, крупных предприятий, маклеров-посредников, его движение имеет важное макроэкономическое значение и поэтому является объектом постоянного внимания и регулирования со стороны государства. Дело в том, что при падении курса национальной валюты по отношению к валютам других стран в выигрыше оказываются экспортеры, а при повышении курса выигрывают импортеры. Поэтому производители крайне заинтересованы в стабильном и предсказуемом изменении валютного курса, которое может стать основой планирования их коммерческой деятельности.

В экономическую политику государства входят меры, влияющие на валютный курс. Их делят на «косвенные» и «прямые».

Косвенное воздействие оказывают все инструменты денежно-кредитной и финансовой политики Центрального банка страны. Более ощутимый эффект тем не менее дают меры прямого регулирования валютного курса. К ним, прежде всего, относятся: политика учетной ставки Центробанка (т.е. процента, который ЦБ взимает с коммерческих банков за предоставленный им кредит), валютные интервенции на внешних валютных рынках, «девальвация» (или «ревальвация») национальной валюты. Девальвация направлена на снижение курса своей валюты, а ревальвация на его повышение.

Формирование валютной политики государства как инструмента регулирования экономического равновесия в значительной мере зависит от установленного режима валютных курсов. В зависимости от того, установлен в той или иной стране режим фиксированных или плавающих курсов, применяется различный набор экономических рычагов восстановления нарушенного равновесия.

При фиксированном курсе должны проводиться изменения во внутренней экономике с тем, чтобы при существующем валютном курсе устранить внешний дисбаланс. Например, при дефиците платежного баланса необходимо за счет продажи валютных резервов сокращать денежную массу, ужесточить денежно-кредитную политику со всеми вытекающими дефляционными последствиями до тех пор, пока спрос на национальную валюту не восстановится.

При плавающем курсе возможна другая крайность. Валютный курс под воздействием краткосрочных (спекулятивных) факторов может переоценить макроэкономическую несбалансированность экономики, что опасно нежелательными структурными изменениями.

Интервенции центральных банков на валютных рынках и активное применение различных денежно-кредитных рычагов в целях воздействия на макроэкономические показатели развития экономики позволяют говорить о том, что в настоящее время ни тот, ни другой режим валютных курсов в чистом виде практически не существуют, хотя эволюция международной валютной системы в целом шла от режима фиксированных валютных курсов к плавающим.

Условия включения национальной экономики вмировую, возможности использования преимуществ международного разделения труда, перемещения капиталов в страну и из страны напрямую зависят от режима, или порядка конвертируемости (обратимости) валют. Режим обратимости определяет три разновидности валют: «свободно конвертируемую валюту» (СКВ), «частично конвертируемую» и «неконвертируемую».

Полная конвертируемость означает внутреннюю и внешнюю обратимость валюты. Внутренняя обратимость позволяет гражданам и юридическим лицам данной страны без ограничений покупать иностранную валюту по действующему курсу, осуществлять в этой валюте расчеты с зарубежными партнерами. При внешней обратимости свободный обмен валют на национальную валюту действует только в отношении иностранных граждан и юридических лиц.

Признаком полной конвертируемости обладают очень многие валюты в мире, причем из них только пять-шесть считаются свободно используемыми в том смысле, что они в полном объеме выполняют функцию мировых денег (доллар США, марка ФРГ, японская иена, английский фунт стерлингов, швейцарский франк, канадский доллар). Вместе с тем основная доля международных платежей осуществляется с помощью доллара США, который сохраняет свои ведущие позиции на мировом рынке.

Частично конвертируемая валюта обладает признаком внутренней или внешней обратимости.

Неконвертируемыми являются валюты тех стран, где применяются жесткие запреты и ограничения по вводу, обмену, продажам и покупкам национальной или иностранной валюты. Советский и даже российский рубль фактически до середины 1992 г. был классическим образцом такой валюты. Но коль скоро та или иная страна движется к рыночному типу хозяйствования и намерена включиться в мировую экономику, переход к конвертируемости национальной валюты неизбежен.

Координацию экономической политики в области международных валютных отношений осуществляют такие органы, как ежегодные экономические совещания («семерки») ведущих стран Запада, Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, Европейская валютная система.

Важнейшим понятием, отражающим текущее внешнеэкономическое положение, является платежный баланс. Платежный баланс – это совокупный баланс сделок, заключенных в течение данного года между отдельными лицами, фирмами и правительственными ведомствами одной страны с теми же представителями других стран, т. е. он отражает все операции с денежными средствами, которые опосредуют внешнеэкономические связи страны.

Платежный баланс состоит из трех крупных разделов:

– расчеты по текущим операциям;

– движение капитала;

– официальные международные резервы.

Часть платежного баланса, которая отражает экспорт и импорт, называется торговым балансом страны. Если экспорт превышает импорт, то торговый баланс считается положительным (или «активным»), а если импорт превышает экспорт, то отрицательным (или «пассивным»).

Все три составные части платежного баланса должны в сумме составить ноль. Когда говорят о дефицитах и активах платежных балансов, то имеют в виду баланс счетов текущих операций и движения капитала. Преодолеть несбалансированность платежного баланса можно путем использования официальных резервов иностранной валюты, которые находятся в распоряжении центральных банков государств.

Мировая миграция капитала и труда

Вывоз капитала– это изъятие части капитала из процесса национального оборота и включение в производственный процесс или иное обращение в различных формах в других странах. В отличие от внешней торговли, которая получила широкое распространение еще с древних времен, вывоз капитала стал возможен тогда, когда в промышленно развитых странах накопление капитала достигло значительных размеров и образовался его относительный «избыток». Этот «избыток», или несоответствие между размерами накопленного капитала в промышленно развитых странах и возможностями его приложения в тех же странах делает вывоз капитала необходимым.

Вывоз (ввоз) капитала подразделяют на три вида – в зависимости от того, кому принадлежит собственность на вывозимые капиталы. По этому признаку различают:

1. частный вывоз капитала, осуществляемый главным образом крупнейшими промышленными компаниями и банками;
2. государственный вывоз капитала, осуществляемый правительством за счет государственного бюджета или государственными организациями и компаниями;
3. вывоз капитала международными валютно-финансовыми организациями и компаниями.

Эти виды движения осуществляются в двух формах:

1) вывоз (ввоз) ссудного капитала, который подразделяется на займы, кредиты, банковские депозиты и средства на счетах в других финансовых институтах. Капитал в ссудной форме приносит его владельцу доход преимущественно в виде процента по вкладам, займам и кредитам;

2) вывоз (ввоз) предпринимательского капитала, подразделяемый на прямые зарубежные инвестиции и «портфельные инвестиции». Характерная черта прямых инвестиций состоит в том, что инвестор владеет управленческим контролем над объектом (предприятием), в который инвестирован его капитал. «Портфельные инвестиции» такого контроля не дают. Они обычно представлены пакетами акций (или отдельными акциями), на которые приходится менее 10-25% собственного капитала фирмы, а также облигациями и другими ценными бумагами. Капитал в предпринимательской форме приносит доход преимущественно в виде прибыли.

В зависимости от срока, вывоз капитала делится на краткосрочный (до одного года) и долгосрочный (более одного года).

Чем конкретно руководствуются фирмы, осуществляя прямые инвестиции за рубежом? Первой и основной причиной является стремление к наиболее выгодному вложению капитала, что достигается производством товаров и услуг на месте. Другая причина – технико-экономическая. Часть прямых инвестиций нацелена на создание за рубежом собственной инфраструктуры внешнеэкономических связей (складов, транспортных предприятий, банков, торговых компаний и т.д.), иначе говоря, товаро- и услугопроводящей сети для обеспечения сбыта. Третья причина – экономическая и политическая нестабильность, высокие налоги, необходимость «отмывания» незаконных средств и т.п., поэтому происходит так называемое «бегство капитала». Особенно активно такой капитал поступает в страны и территории с чрезвычайно льготным налогообложением тех компаний, которые там регистрируются, но совершают свои операции за рубежами этих стран и территорий так называемые оффшорные компании.

Эти три основные причины конкретизируются в зависимости от фирмы, отрасли, страны приложения капитала и времени, когда принимается решение. Центр ООН по транснациональным корпорациям выделяет четыре наиболее типичных в мире случая прямых капиталовложений, связанных с организацией производства товаров и услуг в зарубежной стране:

1. Предпринимательская деятельность за рубежом осуществляется потому, что ввоз некоторых товаров и услуг в зарубежную страну невозможен или затруднен из-за различных ограничений или из-за свойств этих товаров и особенно услуг (где часто единственный способ продать услугу покупателю – это оказать услугу на месте).

2. Торговля с другой страной ведется без существенных ограничений, однако, производство товаров и услуг на месте оказывается более дешевым, эффективным (прибыльным) способом обслуживания этого зарубежного рынка, например из-за экономии на транспортных расходах.

3. Страна приложения предпринимательского капитала оказывается наиболее дешевым местом производства товаров и услуг для их поставки на мировой рынок, включая и рынки страны происхождения инвестиций. Это характерно, например, для стран Юго-Восточной Азии, где действует масса иностранных предприятий по сборке бытовой электроники и т.п.

4. Вместо наращивания производства на родине с целью последующего экспорта производство налаживается за рубежом, прежде всего, потому, что для некоторых видов продукции, особенно технически сложных, важны послепродажное обслуживание, консультационные и другие услуги, требующие постоянного присутствия производителя на рынке. В этом случае иметь собственное производство в зарубежной стране оказывается более выгодно, чем организовывать там чисто сбытовую фирму, и тем более, чем сбывать продукцию через посредников.

Для российских компаний характерны скорее вторая и третья группы мотивов. Так, подавляющая часть зарегистрированных за рубежом фирм с российским капиталом занимается снабженческо-сбытовой деятельностью, транспортно-экспедиторскими, агентскими, туристическими, финансовыми, страховыми и другими услугами (ряд компаний специализировались на торговле научно-техническими знаниями и техническими услугами).

Третья группа мотивов также заметна в предпринимательской деятельности российского капитала за рубежом. Высокая инфляция, неуверенность в экономическом и политическом будущем, высокий уровень налогообложения, отсутствие развитой системы поддержки частного бизнеса, валютные и внешнеторговые ограничения в России, а также желание «отмыть» за рубежом незаконно нажитые средства – все это приводит к бегству капитала из России и других бывших советских республик. Причем капитал «убегает» преимущественно незаконными способами, нарушая отечественное валютное и внешнеторговое законодательство.

Перемещением капитала обусловлено и движение рабочей силы. Миграция населения известна давно и характеризуется как перемещение, переселение трудоспособного населения за пределы национальных границ.

В процессе непрерывного перемещения трудовых ресурсов сформировался мировой рынок рабочей силы. Выделяют четыре его основных центра: Ближний Восток, США, Западную Европу и Латинскую Америку.

Различают два вида миграции рабочей силы:

– миграция малоквалифицированной рабочей силы;

– миграция высококвалифицированной рабочей силы (научные работники, инженеры и т.д.), называемая «утечкой умов».

Причины международной трудовой миграции могут быть экономическими и внеэкономическими.

К первой группе относят причины, обусловленные:

– снижением спроса на низкоквалифицированную рабочую силу и чрезмерным ростом ее предложения;

– ростом спроса на высококвалифицированных специалистов в США, Западной Европе, в ряде государств Азиатско-Тихоокеанского региона;

– международными различиями в заработной плате;

– дифференциацией спроса на рабочую силу (потребностью в квалифицированных и неквалифицированных работниках).

К внеэкономическим причинам международной трудовой миграции относятся:

– демографические;

– политико-правовые;

– религиозные;

– культурные;

– семейные;

– психологические.

– экологические;

Влияние причин этой группы будет усиливаться по мере выравнивания уровней социально-экономического развития стран.

Глобальные экономические проблемы

В середине ХХ века человечество впервые в своей истории столкнулось с рядом проблем, в той или иной степени воздействующих на интересы уже не отдельной только страны или группы государств, а всего мирового сообщества в целом, т.е. с проблемами глобального характера. Под последними ныне понимается ряд общемировых явлений, затрагивающих жизненные интересы всего человеческого сообщества и при порождении ими отрицательных последствий, представляющих угрозу всей цивилизации. Среди таких проблем мы выделим те, которые имеют прямое отношение к развитию всемирного хозяйства.

Демографическая проблема порождена тем, что во второй половине ХХ столетия начался «демографический взрыв» – стремительный рост населения нашей планеты. Это в значительной мере усиливает напряженность, свойственную современному мировому сообществу; углубляется неравномерность распределения мирового населения по отношению к ресурсам, необходимым для поддержания жизни людей; увеличивается разрыв в уровне жизни основной массы людей в развивающихся странах – с одной стороны, в развитых – с другой.

Непосредственно затрагивает условия существования значительной части населения всех континентов продовольственная проблема. Глобальный характер этой проблемы проявляется в том, что от недоедания и неполноценного питания страдают люди на всех континентах: в Западной Европе и Северной Америке – около 4% населения, в «третьем мире» – до 25%.

Решение этого вопроса непосредственно связано с преодолением экономической отсталости развивающихся стран. Необходима реконструкция международных экономических отношений, направленная на расширение гарантий развивающимся странам для их равноправного участия в международной торговле, на справедливое возмещение затрат труда и природных ресурсов, поступающих из этих стран в распоряжение развитых участников всемирного хозяйства. Уменьшение отставания развивающихся стран и повышение уровня жизни их населения может способствовать оживлению экономической активности в развитых государствах, дать возможность полнее использовать их производственные возможности.

Важнейшим условием социально-экономического прогресса всех государств является преодоление угрозы экологической катастрофы. Отдельному государству, даже развитому, полное решение проблем эффективной природоохраны не под силу, тем более не в состоянии решить такую задачу страны с невысоким уровнем экономики.

Наиболее опасной для человечества является угроза мировой ядерной войны. В военной области бесполезно поглощаются наиболее крупные средства, осуществляются самые разрушительные программы и проекты, складывается своего рода катализатор углубления других глобальных проблем.

Таким образом, очевидно, что для людей всех стран нет иного выбора, кроме того, чтобы совместными усилиями создать новый тип всемирного хозяйства, в котором не будет войн, гибели миллионов людей от голода и уничтожения животворной природной среды.