Вопрос 1. Международная экономика и ее признаки.

Признаки:

1. Развитая сфера обмена товарами;
2. Развитая сфера международного движения факторов производства;
3. Международные формы производства на предприятиях, расположенных в нескольких странах;
4. Самостоятельная международная финансовая сфера, не связанная ни с обслуживанием товаров, ни с факторами производства;
5. Система международных механизмов регулирования в целях обеспечения сбалансированности и стабильности экон. развития;
6. Экон. политика государств, исходящая из принципа открытости.

Основной тенденцией современной МЭ является ее Глобализация.

Вопрос 2. Нетарифные методы регулирования международной торговли.

1. Количественные методы:

– квотирование;

* + лицензирование;
  + «добровольное» ограничение экспорта

1. Скрытые методы:
   * технические барьеры;
   * внутренние налоги и сборы;
   * политика государственных закупок;
   * требование о содержании местных компонентов
2. Финансовые методы:
   * субсидии;
   * экспортный кредит;
   * антидемпинговые меры
3. Негосударственные методы:
   * торговые договоры;
   * установление режимов торговли.

Вопрос 4. Международная миграция рабочей силы.

Под международной (внешней) миграцией рабочей силы понимается перемещение населения через государственные границы для того, чтобы вступить в трудовые отношения с работодателями в другой стране. К трудовым мигрантам не относятся коммерсанты-«челноки», а также лица, выезжающие за рубеж в служебные командировки (при отсутствии контракта с иностранными работодателями).

Внешняя миграция рабочей силы подразделяется на:

* + трудовую эмиграцию – выезд трудоспособного населения из страны пребывания для долговременного или постоянного проживания в другой стране;
  + трудовую иммиграцию, то есть приезд рабочей силы в данную страну из-за границы.

Выделяют следующие виды трудовой миграции:

1) безвозвратная, при которой мигранты выезжают на постоянное место жительства в принимающей стране;

2) временно-постоянная, когда миграция ограничены сроком пребывания в стране от одного года до шести лет;

3) сезонная миграция, которая связана с кратковременным (в пределах года) въездом для работы в тех отраслях хозяйства, которые имеют сезонный характер (сельское хоз-во, рыболовство, сфера услуг). Разновидностью сезонной миграции является кочевничество , сохранившееся в Африке и Западной Азии;

4) маятниковая (челночная, приграничная)- ежедневный переезд из одной страны в другую и обратно. Таких мигрантов называют *фронтельерами*.

5) нелегальная – незаконный въезд в другую страну в поисках работы или прибытие в нее на законных основаниях (по частн. приглашениям, в кач-ве туристов и т.д.) с последующим нелег. трудоустр-вом.

6) «утечка умов» - международная миграция высококвалифицированных кадров (ученых, редких специалистов, иногда звезд искусства, спорта).

Вопрос 5. Сущность международных экономических отношений

Мировое хоз-во является сложной системой. Вся совокупность национальных экономик скреплена твижением товаров, услуг и факторов производства (экон. ресурсов). На этой основе между странами возникают МН экономические отношений (МЭО) – внешнеэкон. связи, мирохозяйственые связи – то есть хоз. отношения между резидентами и нерезидентами (юрилич. и физич. лицами разных стран). Их можно классифицировать по формам:

МН торговля товарами и услугам. Перемещение факторов производства лежит в основе таих МЭО, как международное движение капитала, МН миграция рабочей силы, МН торговля знаниями (МПТ). Что касается остальных факторов производства, помимо капитала, труда и знаний (технологий), то природные ресурсы немобильны и участвуют в МН связях почти всегда опосредованно, через МН торговлю изготовленной на их основе продукции. такой фактор, как предпринимательские способности (предпринимательство, предприн. опыт), перемещается обычно вместе с капиталом, рабочей силой и знаниями (технологией) и поэтому обычно не фигурирует как самостоятельная форма МЭО. В отдельную форму нужно выделить МН валютно-расчетные отношения, которые хотя и являются производной от МН торговли и движения факторов производства (особенно капитала), приобрели большую самостоятельность в мировом хоз-ве.

Приведенная типология МЭО не претендует на то, чтобы быть единственно верной. Существуют и другие типологии.

Вопрос 7. Меркантилистская теория международной торговли

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 ограничить 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 (в данном случае стран –экспортеров) оборачивается экономическим ущербом для других . К главному достоинству меркантилизма можно отнести разработанную ими политику поддержки экспорта, которая, однако, сочеталась с активным протекционизмом и поддержкой отечественных монополистов. В России наиболее ярким мерк-том был Петр I, который всячески поощрял рос. промыш-ти и экспорт товаров, в т.ч. через высокие ввозные пошлины, раздачу привилегий отечественным монополистам.

Вопрос 8. Механизм международной передачи технологий.

МПТ обеспечивается правовой защитой. В большинстве стран новые технологии защищаются 1 или несколькими правовыми инструментами – патентами, лицензиями, копирайтами (право воспроизведения), товарными знаками.

Формы передачи технологий:

1. Патентное соглашение -
2. Лицензионное соглашение – разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию.
3. Ноу-хау – предоставление технического опыта и секретов производства, использование которых обеспечивает определенные преимущества
4. Инжиниринг – предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования оборудования.
5. Передача технологий на коммерческих условиях между странами в рамках соглашений о промышленном сотрудничестве, научно-технич. и производственной кооперации, инвестиционном сотрудничестве.
6. На некоммерческой основе – передача технологий в форме выставок, научных конференций, обмена в публикациях.

Вопрос 9. Теории абсолютных преимуществ.

Создатель А.Смит.

Теория гласит, что стране целесообразно импортировать те товары, по которым у нее издержки производства выше, чем у заруб. стран, и экспортировать те товары, по которым у нее изд-ки пр-ва ниже, чем за рубежом, т.е. имеются абсолютные преимущества. В противоположность меркантилистам А.Смит выступал за свободу конкуренции внутри страны и на мировом рынке, разделяя выдвинутый франц. экономич. школой физиократов принцип невмешательства государства в экономику.

К наиболее сильной стороне теории абс. пр-в нужно отнести то, что она демонстрирует преим-ва м-унар. торговли для всех ее участников, к слабой стороне –что она не оставляет в м-унар. торговле места тем странам, у которых все товары приводятся без абс. преим-в.

Вопрос 10. Типы интеграционных объединений.

МН экономич. интеграция – процесс срастания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе устойчивых экономич. связей между их компаниями. Получившая наибольшее распространение региональная экономическая интеграция, возможно, в будущем станет начальной стадией глобальной интеграции, то есть слияния рег. интегр. объединений. Так, обсуждается идея создания зоны свободной торговли на базе ЕС и НАФТА.

Самая простая форма МН экон. интеграции – зоны свободной торговли. Отменяются торговые ограничения для стран-участниц интеграционной группировки, и снижаются или отменяются вообще таможенные пошлины. В рез-те создается преференциальная зона, характеризующаяся наличием в ней условий для свободной от тарифных и количественных ограничений МН торговли товарами и услугами. Соглашения о зонах своб. торговли соответствуют современной МН внешнеэкономической практике и концепции ВТО, направленными на либерализацию внешней торговли и стабилизацию торговой политики стран-участниц.

Участие в зонах свободной торговли может привести к банкротству национальных производителей, не выдержавших соперничества с ин. поставщиками товаров и услуг.

Форма более тесного сотрудничества – таможенный союз. Наряду с отменой внешнеторг. ограничений внутри интеграционного объединения установлен единый таможенный тариф и проводится единая внешнеторговая политика в отношении третьих стран. В ряде случаев таможенный союз дополняется платежным союзом, предусматривающим взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной ден. системы.

При дальнейшем развитии процесс интеграции стран достигает формы общего рынка. Подписывается договор для товаров, услуг, капиталов и людей. В этом случае в интеграц. процесс включаются факторы пр-ва и до некоторой степени координация внешнеэкон. политики. Кроме того, создание общего рынка требует гармонизации многих промышл. стандартов и правовых норм. при этом особое внимание уделяется системе мероприятий, предотвращающих нарушение норм и регулирующих конкуренцию.

Опыт ЕС, реализовавшего этап общего рынка, показывает, что проведение политики в рамках этого этапа должно осуществляться при условии обязательного соблюдения странами-участницами взаимно согласованных регламентов (на правах нац. законов). В то же врем директивы, адресуемые гос-вам-членам, также обязательны для исполнения, но каждой из стран предоставляется свобода выбора форм и методов их выполнения.

Наиболее сложная форма – с высокоразвитыми внешнеэкономич. и политич. связями – экономический и валютный союз. При его достижении договоры о зоне свободной торговли, таможенном союзе и общем рынке дополняются соглашениями о проведении общей экон. и вал. политики. Следствием экономич. и валютного союза выступает введение наднациональных институтов управления интеграционным сообществом – совета глав государств, совета министров, центрального банка и т.д.

Дальнейшее развитие форм МН экон. интеграции, возможно, приведет к превращению интеграц. объединения в политич. союз, т.е. к превращению интегр. объединения в конфедеративное государство. Прообразом полит. союза может служить Швейцарская конфедерация кантонов.

Вопрос 11. Теория сравнительных преимуществ.

Основоположник – Д.Рикардо. Он доказал, что в м-унар. торговле выгодно участвовать всем странам.

Теория отн. преим-в рекомендует стране импортировать тот товар, изд-ки пр-ва которого в стране выше, чем по экспортируемому товару. Впоследствии экономисты доказали, что это распространяется не только на две страны и два товара, но и на любое количество стран и товаров.

Главным дост-вом теории является убедительное доказательств того, что м-унар. 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 ее участников. Основным недостатком теории Рикардо можно считать то, что она не объясняет, почему сложились сравнительные преимущества.

Вопрос 12. Торговля лицензиями. Виды лицензионных платежей.

Основная форма передачи технологий – лицензионная торговля.

Виды лиценз. платежей:

Роялти – периодич. отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения, зависящие от размера прибыли.

Паушальный платеж – зафиксированный в соглашении единовременный платеж, не связанный во времени с фактическим использованием лицензии.

Участие в прибыли – отчисления в пользу лицензиара части прибыли, полученной от коммерческого использования технологий.

Участие в собственности – передача лицензиатом лицензиару части акций своих предприятий в качестве платежа за лицензию.

Вопрос 13. Модель Хекшера-Олина.

В 20-30-е гг. XX века швед. экон-ты Хекшер и Олин развили неоклассические взгляды на природу внешней торговли в следующей теореме:

Поскольку страны в разной степени и в различных соотношениях наделены факторами производства, то каждая страна стремится экспортировать товары, в которых интенсивно используются избыточные для нее факторы производства, а импортировать – товары с интенсивным использованием дефицитных факторов пр-ва. Таким образом, если Россия богато наделена минеральными ресурсами, а Германия – технологией и управленческими ресурсами по производству машинно-технической продукции, то структура товарного обмена между странами очевидна.

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 МН движением капитала на базе которого за рубежом организуется производство тех товаров, которое иначе могли бы быть туда экспортированы.

Другим выводом из теории Хекшера-Олина, который был сделан амер. экон-том Полом Самуэльсоном, является то, что перемещение факторов производства между странами ведет к выравниванию цен, точнее, выравниванию соотношения цен на эти факторы в разных странах.

Уязвимые стороны теоремы Хекшера-Олвина состояли в игнорировании единичного разделения труда. Действительно, теорема предполагает, что факторы не подвержены миграции, поэтому страны обмениваются такими товарами, производство которых основано на полном технологическом наборе ресурсов, присутствующих в каждой стране изначально. Тогда как возрастающий объем экспорта каждой страны представляет собой результат импорта иностранного капитала и МН кооперации производства в рамках единичного разделения труда. Теорема может объяснить специализацию страны на основе изобилия природных ресурсов, но его трудно применить в отношении воспроизводимых ресурсов: кап-л, квалиф. раб. сила, технология.

Вопрос 14. Государственное регулирование передачи технологий.

Государственное регулирование МПТ может быть вызвано рядом причин:

* + стремление удержать технологическое лидерство;
  + соображение нац. безопасности. Гос. контроль направлен на предотвращение попадания технологий производства вооружений и технологий 2-го назначения в страны, правительства которых проводят враждебную политику;
  + условия МН соглашений.

Прямое гос. регулирование вывоза и ввоза технологий осуществляется органами экспортного контроля методами таможенного и пограничного контроля.

Косвенное регулирование – через систему гос. регистрации патентов и торговых знаков. В некоторых случаях для получения права экспортировать тот или иной технологически емкий товар требуется специальное разрешение правительства.

Вопрос 15. Западноевропейская интеграция (ЕС).

Европейский союз (???скока членов?) представляет собой наиболее развитую и совершенную интеграционную группировку в мире. Его создание было обусловлено тем, что именно в Зап. Европе после Второй Мировой войны с наибольшей силой проявилось противоречие между интернациональным характером современного производства и узкими нац.-государственными границами его функционирования, Кроме того, до 90-х гг. зап.-европ. интеграция подталкивалась вперед непосредственной конфронтацией на континенте двух противоположных общественных систем. Важная причина состояла в стремлении зап.-европ. стран преодолеть негативный опыт двух мировых войн, исключить возможность возникновения их на континенте в будущем.

В своей эволюции ЕС прошел все формы интеграции: зону свободной торговли; таможенный союз; экон. и валютный союз; политич. союз (становление третьей и четвертой форм еще не завершено), развиваясь вглубь и вширь. При этом неоднократно изменялись официальные и неофициальные названия данной интеграционной группировки, что отражало ее эволюцию.

Вопрос 17. Парадокс Леонтьева.

Логическая безупречность теоремы Хекшера-Олина впервые была поставлена под сомнение в конце 40-х гг. амер. экон-том российского происхождения Василием Леонтьевым. С помощью созданной им модели межотраслевого баланса он исследовал структуру импорта и экспорта и пришел к удивительным выводам, названным позднее парадоксом Леонтьева. Оказалось, что импорт США в 1947 году был капиталоемким по сравнению с экспортом, в то время как последний отличался трудоемкой структурой по сравнению с импортом. В это было невозможно поверить в то время, поскольку технологическое лидерство США было неоспоримо, и в соответствии с теоремой Хекшера-Олина следовало ожидать, наоборот, преобладание капиталоемкого экспорта и трудоемкого импорта. В последующем расчеты Леонтьева были повторены как самим автором, так и другими исследователями, и результаты, опровергающие теорему, были подтверждены как для США, так и для других стран.

Объяснения парадокса Леонтьева сводятся к следующим положениям:

- дифференциация факторов производства: необходимо учитывать качество и неоднородность таких агрегированных факторов производства как труд и капитал, в частности, нужно разделять рабочую силу на мало и высококвалифицированную. США и другие высокоразвитые страны экспортируют такую трудоемкую продукцию, в которой доминирует доля высококвал. труда. Соответственно, развитые страны могут импортировать капиталоемкую продукцию, произведенную с помощью традиционных малотехнологичных видов капитала;

- существует т.н. обратимость факторов производства. Один и тот же товар может быть трудоемким в трудоизбыточной стране и капиталоемким в капиталоизбыточной стране. например, рис, производимый в трудоизб. и капиталонедостаточном Вьетнаме, не может не быть трудоемким, т.к. производится почти вручную. Обратимость факторов производства впервые была доказана амер. эк-том Минхасом в начале 60-х гг.

Вопрос 18. НАФТА.

Соглашение о создании североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) между США, Канадой и Мексикой вступило в силу с 1 января 1994 г. В значительной мере оно было инициировано администрацией США под влиянием американских транснациональных корпораций, так как достигнутый уровень срастания американской экономики с канадской и мексиканской требовал его межгосударственного оформления. К этому же подталкивали радикальные изменения в политической и экономической ситуации в мире к началу 90-х гг.: ЕС резко ускорил расширение и углубление интеграционных процессов в своем регионе; Япония, Китай и страны Юго-восточной Азии стремительно наращивали экономический потенциал; усилилось Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество. Сложившаяся обстановка поставила перед США задачу активизации интеграционных процессов на своем континенте, чтобы сохранить конкурентоспособность американских корпораций на мировом рынке.

Ведущие компании США, Канады и Мексики рассчитывали соединить финансовые, НТ и предпринимательский потенциалы США и Канады с важнейшим фактором конкурентоспособности – низкими издержками производства, характерными для условий Мексики.

Соглашение предусматривало либерализацию внешнеэкономических отношений, демонаж таможенных барьеров и организация единого континентального североамериканского рынка для свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы через границы, разделяющие три государства. В первую очередь намечено освободить от ограничений торговлю готовыми изделиями.

В течение 15 лет намечено ликвидировать почти все торговые и инвестиционные барьеры и подойти к слиянию трех национальных рынков, сформировав зону свободной торговли с населением более 375 млн. человек, совокупным валовым продуктом в сумме около 9 трлн. долл. (в нынешних ценах) и долей в мировом экспорте порядка 17%. Кроме того, предусматривается принятие тремя странами аналогичных законов в области окр. среды и по труду. Соглашение носит строго императивный характер – невыполнение принятых аналогичных законов влечет за собой наказание виновных штрафами или определенными санкциями.

По своему экон. потенциалу сев. и юж. партнеры по НАФТА многократно уступают США. В отличие от ЕС, где менее развитым странам и регионам (Греция, Ирландия, Португалия) предоставляется финансовая помощь из совместных бюджетных фондов, НАФТА не предоставляет Мексике такой поддержки.

Тем не менее, участие в НАФТА может позволить Мексике сократить период реформирования своей экономики и достижение уровня развитых стран с 50 до 10-15 лет, во многом благодаря стремительному росту поступлений иностранного капитала.

Деловые круги США связывают с НАФТА большие надежды: ожидается значительное расширение американского экспорта и связанное с этим увеличение числа рабочих мест. Перенесение трудоемких, материалоемких и экологически дорогостоящих производств в Мексику позволит снизить уровень издержек производства и повысить конкурентоспособность многих изделий амер. пром-ти. В долгосрочном плане с помощью участия в НАФТА амер. ТНК рассчитывают на расширение своего экон. участия в Лат. Америке.

Канада рассчитывает с помощью НАФТА расширить рынки сбыта, сократить изд-ки пр-ва и повысить прибыльность новых высокотехнологичных отраслей (комп-ы, телекоммуник. и т.д.) Кроме того, формирование либерализ-го рын. пространства континентальных масштабов будет стимулировать приток в Канаду прямых и портфельных инвестиций из третьих стран, гл. образом, из стран ЕЕ и Японии.

Лат. – амер. страны во многом недовольны деят-тью НАФТА, но некоторые выражают стремление присоединиться в будущем к этой крупной экон. структуре.

Вопрос 19. ВТО/ГАТТ.

генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), предшественник ВТО – это многостороннее соглашение, содержащее принциы, правовые нормы и правила, которыми руководствуются во взаимных торговых отношениях участвующие в нем страны. оно было подписано в Женеве 30 окт. 1947 г. и вступило в силу с 1 янв. 1948 г. для 23 подписавших его стран. Сложившееся на основе этого Соглашения МН учреждение (также называвшееся ГАТТ) более 40 лет выполняло функции МН организ-и по вопросам торговли и являлось центральным МН органом, в рамках которого страны-члены осуществляли контроль за выполнением упомянутого Соглашения, вели многосторонние торговые переговоры, рассматривали спорные вопросы, обсуждали важнейшие проблемы мир. торговли и принимали решения, касающиеся правовых основ МН торг. отношений.

Важная особенность ГАТТ – возможность его совершенствования, развития новых правовых норм и его организационных форм в соответствии с изменяющимися условиями внешнеэкономич. связей. В этом заключается одна из причин жизнестойкости данного Соглашения, объясняющая, почему ГАТТ целиком (но в пересмотренном виде) инкорпорирован в механизм созданной на его основе Всемирной торговой организации (ВТО).

Основная цель – содействие развитию и либерализации Мн торг. отношений путем:

* + ликвидации таможенных ограничений;
  + устранения всех форм дискрим. в МН торговле с целью повышения уровня жизни, обеспечения полной занятости;
  + повышения реальных доходов и спроса, более эффективного использования сырья, роста производства и торг. обмена.

Деятельность ГАТТ основывается на след. принципах:

* + осуществление торговли без дискриминации на основе режима наибольшего благоприятствования и национального режима;
  + защита отечественных производителей путем установления таможенных пошлин с постепенным отказом от нетарифных средств регулирования;
  + сокращение ставок таможенного тарифа в результате многосторонних переговоров и исключение возможности их несогласованного с партнерами повышения в дальнейшем;
  + предоставление консультаций странам – участницам с целью урегулирования проблем торговли;
  + развитие МН торговли на основе справедливой конкуренции;
  + предоставление льготного режима для развив. стран;
  + заключение особых норм регулирования МН торговли для текстиля и одежды.

Важное место в организационной структуре ГАТТ заняли периодически проходившие под его эгидой переговорные конференции, направленные на выработку соглашений по снижению тарифных и нетарифных барьеров в торговле. За время существования ГАТТ эти переговорные конференции заняли в общей сложности 25 лет, и до 19994 г. прошло 8 т.н. торговых раундов.

Правовой основой ВТО (с 1 янв. 1995) являются ГАТТ в редакции 1994 г. (поэтому новую орг-ю часто называют ВТО/ГАТТ), а также Генеральное соглашение по торговле и услугам (ГАТС); Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Сюда же входят несколько десятков соглашений, договоренностей, решений, протоколов и деклараций, имеющих одинаковую силу для стран-членов. Некот. документы ВТО уточняют и дополняют статьи ГАТТ, сохранившие свое главенствующее положение.

Местопребывания ВТО – Женева (Швейцария). Ныне в нее входят 128 гос-в; еще свыше 30 стран, включая Россию и Китай, имеют статус наблюдателя и ведут переговоры о присоединении.

Главная цель ВТО заключается вдальнейшей либорализации торговли товарами и услугами посредством совершенствования торговых правил. Важнейшая задача в области регулирования связанных с внешней торговлей инвестиций – разработка многосторонних правил, подобных существующим многосторонним правилам по внешней торговле (в рамках Соглашения по торговым аспектам инвестиционных мер – ТРИМС).

Вопрос 27. Деятельность ТНК в России.

Основное кол-во МН компаний сосредоточено в регионах с высокоразвитой инфраструктурой – МСК, СПб. Сравнительно небольшое число предприятий с ин. капиталом размещается в промышленно развитых областях – Моск. обл., Ленингр., Нижегородской, а также в регионах с преобладанием экспортоориентированной добывающей промышленности – Тюменской и Магаданской областях, Приморском крае.

В конце 90-х гг. ряд регионов начал проводить политику привлечения ин. инвесторов, предоставляя им дополнит. налоговые льготы.

ТНК на рос. рынке функционируют согласно своей традиционной географической стратеги. В частности, европейкие ТНК размещают свои капиталы в основном в Москве и Северо-Западном регионе России, а американские и японские компании расширяют свою деятельность в центральных районах, на Урале, в Сибири и Приморье.

К российским добывающим предприятиям топливно-энергетического комплекса наибольший интерес проявляют американские и японские ТНК. Примером плодотворного сотрудничества в нефтедобыче на территории России может служить российско-американское предприятие «Полярное сияние» на Ардалинском месторождении Тимано-Печорского нефтегазового района. Оно создано амер. ТНК «Коноко» и рос. геологоразведочным предприятием «Архангельскгеология». Подсчитано, что в виде налогов в бюджет РФ за время работы «Полярного сияния» будет перечислено около 1 млрд долл.

Активность ТНК несколько возросла после утверждения в 1995г. Фед. зак. «о соглашениях о разделе продукции». Согласно этому ФЗ ин. инвестору предоставляется право пользования участками недр на основе специального соглашения с гос. органами РФ о разделе произведенной продукции между Россией и ин. инвестором. В соглашении оговаривается особый порядок налогообложения, при котором отменяется взимание сборов, пошлин и др. платежей за искл. налога на прибыль и за право пользования недрами.

В течение последних лет с ТЭК соперничает пищевая промышленность. (Пример – «Россия» с 1995 г.)

Вопрос 21. Государственное регулирование миграции раб. силы.

Целью государственного регулирования трудовой миграции является достижение желательного для принимающей страны масштаба иммиграции, а также отбор нужных работников из общего потока потенциальных иммигрантов.

Регулирование внешней трудовой миграции осуществляется посредством двусторонних и многосторонних межправительственных соглашений. Эти соглашения определяют численность мигрантов, в ряде случаев их возраст, пол, профессию, состояние здоровья и др. Так, Россия имеет подобные соглашения с Германией, Финляндией; они определяют порядок и масштаб трудовой миграции россиян в данные страны.

Страны-реципиенты применяют следующие виды ограничений на въезд трудовых иммигрантов:

* + профессиональная квалификация (наличие диплома, определенный стаж работы);
  + возрастной ценз;
  + состояние здоровья (запрет на въезд наркоманов, больных СПИДом и психическими заболеваниями);
  + социальные и политические ограничения (не допускается иммиграция лиц, ранее осужд. за уголов. преступления, а также членов партий тоталитарного типа).

Весьма жестким методом государственного регулирования трудовой миграции является количественное квотирование, т.е. законодательное установление максимальной доли иностранной рабочей силы в рамках экономики в целом, отдельных отраслей и предприятий. При этом стремясь не допустить иммигрантов из «нежелательных» стран и регионов мира (Азия, Африка), страны-реципиенты устанавливают количественные квоты на въезд иностранцев их определенных стран.

Экономическое регулирование трудовой миграции включает:

* + уплату иммигрантам пошлины за трудоустройство;
  + первоочередной прием иммигрантов, осуществляющих инвестиции в экономику страны-реципиента;
  + налог на предпринимателей, использующих труд иммигрантов;
  + ограничение времени пребывания иностранных работников в принимающей стране.

В принимающих странах могут действовать профессиональные и отраслевые ограничения на использование иностранной рабочей силы в форме запретов. Явные запреты – на профессии. Другие – в форме приоритетных профессий, где может использоваться иностранная рабочая сила (редкие профессии, спец-ты высшего класса, работники новых высокотехнологичных отраслей, работники, претендующие на низкооплач., непрестижную, тяж. и вредную работу).

Развитые страны под давлением профсоюзов и полит. партий, кот. считают трудовую миграцию главной причиной безработицы среди местного населения, реализуют программы стимулирования реэмиграции. В рамках этих программ применяются либо ден. выплаты иммигрантам при добровольном увольнении с работы и отъезде на родину, либо специальная профес. подготовка ин. работников, которая позволила бы им претендовать на более высокооплач. и престижн. работу на родине. Так, Франция поощряет репатриацию выходцев из Сев. Африки.

В этом же направлении действуют программы экон. помощи развитых стран регионам массовой эмиграции (создание в странах-донорах новых предприятий с целью приостановить новые потоки труд. эмиграции, предоставление кредитов иммигрантам, желающим открыть на родине собственные предприятия).

Вопрос 22. Содружество независимых государств.

Зарубежные страны – члены СНГ и Балтии заложили фундамент рыночной экономики и сделали существенный шаг на пути вхождения в систему международных экономических отношений. В целом завершился переход от планово-административного регулирования внешнеэкономических связей к рыночному механизму.

Постсоветские республики установили внешнеторговые связи с большим количеством стран, стали заметными партнерами на ряде мировых товарных рынков, т.е. существенно расширилась география торговых отношений. Эти связи стали больше отражать долгосрочные тенденции в участии бывших советских республик в международном разделении труда.

Данные страны начали активно привлекать иностранные капиталовложения по линии не только межгосударственных кредитов и займов МН финансовых учреждений, но и, что особенно важно, прямых инвестиций.

В то же время реальные масштабы вовлечения большинства стран – членов СНГ в мирохозяйственные связи пока еще остаются скромными. Если учитывать внутриреспубликанские поставки советского периода, то объем внешней торговли этих стран в настоящее время еще не достиг уровня распавшегося СССР, Это определяется сложным экономическим положением новых государств и большим падением производства, имевшим место в 1992 – 1995 гг. и еще далеко не восстановленным.

К негативным сторонам также следует отнести усугубление аграрно-сырьевого характера экспорта стран – членов СНГ. Те страны, которые не располагали заметными возможностями вывоза топливно-сырьевых товаров (Белоруссия, Армения, Прибалтика), пытались активизировать экспорт промышленных изделий, но результаты пока не большие.

Вопрос 24. Мировая валютная система.

В каждой стране существует своя национальная денежная система: ту 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. Она сложилась на основе развития мирового рынка и закреплена межгосударственными соглашениями.

В мировую валютную систему сходят следующие обязательные элементы:

* международные пакетные 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.

Мировая валютная система в таком виде возникла не сразу. Она прошла долгую эволюцию, которая началась вслед за промышленной революцией и формированием мировой системы хозяйства. Условно эту эволюцию можно разделить на три этапа:

***а) Первый этап***

Возникновение системы «золотого стандарта» (XIX-начало XX в.), когда центральную роль в международной валютно-кредитной системе играло золото.

Эра золотого стандарта наступила в 1822 г., когда Британская империя объявила свою национальную денежную единицу (фунт стерлингов) свободно обратимой в золото по установленному государственному курсу (чистое содержание золота в фунте стерлингов составляло тогда 7,322 г).

Вслед за Великобританией золотой стандарт установили США, а затем страны Западной Европы и Россия. Наибольшей силы и твердости золотой стандарт достиг между 1880 и 1914 гг.

К числу явных преимуществ валютных отношений, основанных на золотом стандарте, относится отсутствие при золотом стандарте резких колебаний валютных курсов и низкую инфляцию. Это объясняется тем, что *система золотого стандарта требует от каждой страны-участницы обменивать свою национальную валюту на золото (и обратно) по фиксированному курсу.* Именно фиксированное золотое содержание валютной единицы делает невозможным резкие колебания валютного курса и крупные спекуляции на продаже-покупке иностранных валюты.

Важно учесть и другие: поскольку золото-металл достаточно редкий, то произвольно увеличить его количество, находящееся в распоряжении банков и правительства, непросто (в отличие от бумажных денег, которых можно напечатать сколько угодно). Соответственно, произвольно увеличивать масштабы денежного обращения было невозможно. В условиях золотого стандарта бумажные деньги свободно размениваются на золотою Следовательно, излишнее их количество немедленно вернется в банк, который будет сам наказан за излишнюю эмиссию: вместо золота у него останется бумага (банкноты). Это означает, что при реальном золотом стандарте инфляции весьма незначительна.

Однако золотой стандарт имел и недостатки. Во-первых, в этой системе существует жесткая взаимосвязь между объемом денежной массы, обращающейся в мировой экономике, и объемом добычи и производства золота. Открытие новых месторождений золота и рост его добычи приводили к мировой инфляции, а отставание производства золота от роста реального производства и торговли вело к дефициту наличных денежных средств.

Во-вторых, в условиях золотого стандарта невозможно было проводить самостоятельную национальную кредитно-денежную политику, направленную на решение внутренних экономических проблем своей страны. Это обстоятельство заставило все европейские страны, включая Россию, отказаться от золотого стандарта во время первой мировой войны. Финансовые расходы производились в основном за счет галопирующей эмиссии бумажных денег, для конвертации которых не хватило бы никакого золотого запаса страны. После войны восстановить золотой стандарт так и не удалось, хотя некоторые европейские страны (Англия, Франция) и пытались это сделать.

Золотой стандарт до сих пор кажется некоторым экономистам и политикам наилучшим принципом организации международных валютных отношений. Главное, утверждают они, что в условиях золотого стандарта должно исчезнуть такое большое зло, как инфляция. В 1981 г. президент США Рейган создал даже специальную комиссию для изучения этого вопроса. Однако, взвесив все «за» и «против», комиссия не рекомендовала американскому правительству возврат к золотому стандарту.

***б) Второй этап***

Начало второго этапа развития международной торговли датируется 1994 г., когда основные участники международной торговли провели конференцию в г.Бреттон-Вуде (США). на этой конференции и было определено устройство послевоенной валютно-кредитной системы (получившей название *«бреттонвудсской»*). Для внедрения и руководства новой системой был создан **Международный валютный фонд** (МВФ), штаб-квартира которого находится в Вашингтоне.

«Бреттонвудсская» система была очень похода на систему золотого стандарта, что придавало ей своего рода «переходный! характер. Дело в том, что в ее основе лежал принцип двойственного обеспечения бумажных денег – и золото, и доллар. Страны, подписавшие «бреттонвудсское» соглашение, зафиксировали курсы своих национальных валют в долларах. Со своей стороны, доллар получил твердое золотое содержание (35 долларов за тройскую унцию золота, которая равнялась 31,1 г).

Таким образом, доллар признавался основной «резервной» и «расчетной» валютной единицей, поскольку свободно обращался в золото. Легко понять, что эта система обеспечивала доллару «монопольную» позицию в мировой валютной системе.

Все остальные страны-участницы «бреттонвудсской» системы обязывались поддерживать курсы своих валют по отношению к доллару на постоянном уровне. Если в результате колебаний спроса и предложения на внешних валютных рынках курс валюты данной страны отклонялся от постоянного более, чем на 1%, ее центробанк обязан был вмешаться и с помощью продажи (или покупки) долларов выровнять ситуацию.

Во время «бреттонвудсской» системы мировая экономика и торговля развивались очень быстро. Это были годы «экономического чуда»: инфляция сохранялась на низком уровне, безработица сократилась, рос жизненный уровень европейцев. Однако одновременно разрушались сами основания системы. Дело в том, что производительность труда в промышленности США оказалась ниже, чем в Европе и Японии. Это привело к уменьшению конкурентоспособности американских товаров, а следовательно, к снижению из импорта в Европу и, наоборот, к росту экспорта европейских и японских товаров в США. В результате в Европе скопилось большое количество так называемых «евродолларов». Эти доллары западноевропейские банки, как правило, вкладывали в американские казначейские бумаги, что привело к росту долга США другим странам и создало громадный дефицит их госбюджета. К тому же часть «евродолларов» была предъявлена в конце 60-х гг. центральными банками ряда европейских стран к прямому размену на золото. Золотой запас США начал уменьшаться. Все это сделало переоценку доллара неизбежной. В результате двух девальваций доллара (в 1971 и 1973 гг.) «бреттонвудсская» система фактически рухнула.

***в) Третий этап.***

После официального прекращения обмена доллара на золото (1971 г.) «фиксированные» курсы валют уступили место «*плавающим*». Так начался третий этап развития мировой валютной системы, который был юридически оформлен в соглашении, подписанном в 1976г. в г. Кингстоне (о. Ямайка). По условиям этого соглашения, валютный курс, как и всякая другая цена, *определяется рыночными силами, то есть спросом и предложением*. Размер спросам на иностранную валюту определяется потребностями данной страны в тех товарах и услугах, которые она импортирует, расходами туристов и разными внешними платежами. размеры предложения валюты определяются объемами экспорта страны, полученными ею займами и т.п. Но пределы изменения цен валют относительно друг друга не должны быть слишком большими. Для сглаживания резких колебаний центральные банки разных стран, согласно договоренности, обязаны покупать и продавать иностранную валюту, то есть «управлять» краткосрочными спекулятивными изменениями курсов валют свих стран с целью их стабилизации.

Таким образом, новая система построена на принципе *долгосрочной* гибкости валютных курсов и одновременно их *краткосрочной*  стабильности (в интересах международной торговли и финансов). На деле, однако, все обстоит несколько сложнее. Утеряв единый стержень, роль которого играл в предыдущей системе американский доллар,, представлявший золото, мировая валютная система как бы раздробилась на ряд фрагментов. Ведущие валюты (американский и канадский доллары, японская иена, британский фут стерлингов) колеблются в соответствии с меняющимися спросом и предложением. Слаборазвитые страны стараются привязать свою валюту к валюте какой-либо ведущей промышленно-развитой страны, чаще всего – к американскому доллару. Что касается большинства стран европейского Общего рынка, то они пытаются взаимно укрепить свои валюты.

В практике международных расчетов стали использоваться особые **международные деньги – «СДР»** («специальные права заимствования») в Международном валютном фонде, призванные заменять золото и резервные валюты в качестве главного средства мировой ликвидности. Идеологи СДР планировали придать этой валюте функцию мирового платежного средства, заменяющего все прочие резервные валюты. Однако практика показала, что СДР не смог заменить доллар и другие валюты в качестве универсального средства расчетов – страны предпочитали известные валюты. Поэтому МВФ смог провести всего несколько эмиссий СДР с 1970 года, и к настоящему времени доля коллективной валюты в общей сумме резервов стран МВФ составляет около 2-3%. Цена СДР определяется на основе корзины ведущих валют в соответствии с долей каждой страны в мировом экспорте.

Одно из наиболее заметных явлений послевоенной валютной жизни – появление **еврорынка** валют – это совокупность операций с валютами, которые действуют вне страны происхождения. Еврорынок – часть мирового рынка ссудных капиталов, на которых банки осуществляют депозитные операции в евровалютах. Не следует путать евровалюты с новой денежной единицей европейских стран. **Евро** – единая валюта стран-членов ЕС вошла в безналичный оборот с 1999 года и должна заменить европейские национальные валюты с 1 июля 2002 года. С 1 января 2002 года евро выпущены в наличное обращение в виде монет и банкнот. Это выдающееся событие в истории мировой экономики, так как впервые монетарное объединение предшествует политическому объединению государств. В случае успешного завершения данного проекта мировая экономика получит еще одну сильную валюту, способную соперничать с долларом в иерархии резервных валют.

Вопрос 26. ТНК в мировом хозяйстве.

ТНК – хозяйственные объединения, состоящие из головной компании и зарубежных филиалов. Головная компания контролирует деятельность входящих в объединение предприятий путем владения долей (участием) в их капитале. В зарубежных филиалах ТНК на долю родительской компании – резидента другой страны – обычно приходится более 10% акций или их эквивалента.

Сейчас наблюдается беспрецедентный размах внешнеэкономической деятельности (международных экономических операций), в которой ТНК являются торговцами (коммерсантами), инвесторами, распространителями современных технологий и стимуляторами международной трудовой миграции. Они во многом определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг, а также МН движение капитала и передачи технологий. ТНК играют ведущую роль в интернационализации производства, получающем все более широкое распространение в процессе расширения и углубления производственных связей между предприятиями разных стран.

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

Почти все крупнейшие ТНК по национальной принадлежности относятся к «триаде» - трем экономич. центрам нашей планеты: США, ЕС и Япония. В последние годы активно развивают свою деятельность на мир. рынке ТНК новых индустриал. стран. Отраслевая структура ТНК диверсифицирована: 60% МН компаний заняты в сфере пр-ва (они специализ-ся на электронике, автом.-строении, хим. и фармацевтической пром-ти), 37% - в сфере услуг и 3% - в добывающей пром-ти и с/х.

Вопрос 28. Научные ресурсы мира.

научные ресурсы определяют возможности той или иной страны осуществлять у себя научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

На научно-технич. потенциал страны, его состояние и тенденции развития влияют 2 группы факторов:

* количественные – наличие в стране подготовленных науч. исследователей, а также матер.-технич. обеспечение НИОКР, прежде всего объем выделяемых на науку и науч. обслуживание финансовых рес-сов.
* качественные – система орагнанизации НИОКР, приоритеты науч. разработок, уровень развития такой отрасли, как научное обслуживание.

Основные науч. ресурсы сосредоточены в небольшом числе развитых стран и в России. Почти половина общемировых расходов на НИОКР приходится на долю США. России в связи с длительной нехваткой фин. ресурсов пришлось отказаться от проведения науч. исследований по всему фронту НИОКР и перейти к тактике прорывов на отдельных направлениях.

Международ. технологический обмен осуществляется как на коммерческой (продажа лицензий, патентов), так и на некоммерческой (публикации, конференции, «утечка умов») основе. Крупнейшими экспортерами технологий являются США, Япония, германия.

Вопрос 29. Глобализация финансовых ресурсов мира.

Фин. ресурсы – наиболее глобализированный экон. ресурс мира. об этом говорят громадные обороты на некоторых сегментах мир. финансового рныка, прежде всего на валютном рынке и рынке деривативов, а также все мозрастающее присутствие нерезидентов на рынках кредитов и акций. Высокий уровень глобализации фин. рес-сов объясняется тем, что это наиболее мобильный вид экон. ресурсов (точнее, наиболее мобильная часть такого экон. рес-са, как капитал).

+ последствия глоб-и фин. рес-сов:

Смягчение нехватки фин. ресурсов в мире, в результате чего в современных условиях, особенно в развитых и нек. развив-ся странах, капитал (прежде всего в ден. форме) уже не является дефицитным ресурсом. Глобализация также усиливает конкуренцию на нац. фин. рынках и тем самым снижает стоимость фин.-кредит. посредничества.

- последствия:

Усиление нестабильности нац. фин. рынков, которая происходит из-за 1) фин. кризисы в разл. регионах (особенно при наличии крупных фин. центров) сильнее сказываются на других странах и регионах;

2) вследсвие либерализации нац. фин. рынков, что делает их более доступными для «горячих денег».

Другое отриц. последсвие – все большая зависимость мир. экономики от функционирования финансового, а не реального капитала. Это процесс, давно начавшийся в развитых странах, все больше распространяется на всю мир. экономику. Суть его в том, что во взаимосвязи денеж. и реального капитала первый становится вс менее зависимым от второго и даже начинает преобладать над ним. В результате состояние нац. экономик все больше зависит от состояния их финансов.

Однако в условиях глобализации состояние национальных финансов все больше зависит от поведения нерезидентов, которые все активнее присутствуют на национальных финансовых рынках, а также от состояния рынков финансов в других странах и регионах мира, особенно от положения дел в МН фин. центрах. Так, начавшийся в 1997 г. неуверенный рост российского ВВП был остановлен в 1998 г. фин. кризисом, во многом (но не только) спровоцированным поведением нерезидентов на фин. рынке России, которые были напуганы фин. кризисом на нарождающихся рынках Азии.

Глобализация фин. ресурсом мира приводит к тому, что сила воздействия национальных правтительств на нац. финансы ослабевает. Одновременно во всех странах усиливается воздействие на нац. фин. рынки ТНК, а также МН институциональных инвесторов и МН спекулянтов. На финансы стран – участниц МН интеграционных объединений усиливается возд-е принятых общих решений или вообще их общей фин. политики (ЕС). В развив-ся странах и гос-вах с переходной эк-кой растет воздействие на их рынки кап-ла МН экон. органи-ий (прежде всего МВФ и Всем. банка). Более того, фин. кризис 1997-1999 гг. укрепляет некоторых экономистов во мнении, что мир. фин. система должна активнее регулироваться МВФ или даже нойо МН фин. орг-ей с намного большими правами и ресурсами, чем МВФ.

Вопрос 30.МЕРКОСУР

К крупнейшим и наиболее динамичным торгово-политическим союзам Лат. Амер. следует отнести Южноамериканский общий рынок в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая (МЕРКОСУР) с населением 200 млн. чел. и более 1 трлн. долл. ВНП. В нем сосредоточено 45% населения этого континента, свыше 50% совокупного ВВП, 40% прямых иностр. инвестиций, более 60% совокупного объема товарооборота и 33% объема внешней торговли стран Лат. Амер.

Договором о создании МЕРКОСУР, заключенным в 1991 г., предусматривалась отмена в перспективе всех пошлин и тарифных ограничений во взаимной торговли между 4-мя странами, установление единого таможенного тарифа в отношении третьих стран, свободное движение капитала и раб. силы, координация политики в области промышленности, с/х, транспорта и связи, согласование стратегии в валютно-фин. сфере.

Для руководства процессом интеграции были созданы наднациональные органы управления: Совет общего рынка в составе мин.иностранных дел; исполнительный огран – Группа общего рынка, функционирующая постоянно, со штаб-квартирой в Монтевидео; 10 технологич. комиссий, подчиняющихся Группе общего рынка, в функции кот. входят вопросы внешней торговли, таможенное регулирование, технические нормы, валютно-фин. и макроэкон. политика, наземный и морской транспорт, промыш. технологии, с/х и энергетика. Предпринимаются меры по созданию спец. трибунала для разрешения торговых конфликтов между странами-участницами.

Итоги функционирования МЕРКОСУР свидетельсвуют об определнных успехах интеграционной группировки, несмотря на незавершенность становления таможенного союза. Объем внутриблокового экспорта в 1991-1997 гг. увеличился почти в 4 раза, в то время как суммарный экспорт государств-участников в третьи страны за этот период возрос немногим более, чем на 30%. При этом доля внутриблокового экспорта в общем объеме вывоза товаров из МЕРКОСУР за этот же период возросла с 9 до 20%. Расширение взаимных внеш.-эконом. связей в рамках МЕРКОСУР распространяется на ии. инвестиции из третьих стран.

Интеграционные процессы в МЕРКОСУР развиваются не без трудностей и противоречий между странами-участницами. Так, они не сумели прийти к согласию о полной отмене тарифов во внутрирегиональной торговле к первоначально намеченному сроку – 1 янв. 1995г. Не удалось им также согласовать в установленные сроки единые внешние тарифы на импорт товаров из третьих стран.

Перспективы МЕРКОСУР южноамериканские аналитики оценивают как благоприятные. на пути дальнейшего развития странам-участницам предстоит преодолеть существенные противоречия, значительную разницу в экон. потенциалах, найти оптимал. сочетания рыночных механизмов с регулирующей ролью гос-ва в условиях специфики латин-амер. региона, еще недавно находившегося под властью авторитарных режимов и под сильным влиянием корпораций США.

Вопрос 31. Место и роль МН валютно-фин. и банковских организаций в системе МЭО.

Функции:

1. Их деятельность позволяет внести необходимое регулирующее начало и опред. стабильность в функционирование вал-расчетных отношений.
2. Они признаны служить форумом для налаживания вал.-расчетных отношений между странами, причем эта их функция неизменно усиливается.
3. Возрастает значение МН вал.-фин. и кредитных организаций в сфере изучения, анализа и обобщения информации о тенденциях развития и выработки рекомендаций по важнейшим проблемам мирового хозяйства.

К ведущим многосторонним вал.-фин. и кредитным организациям относятся МВФ, группа Всемирного банка, включ. МБРР, МН ассоциацию развития (МАР), МН фин. корпорацию (МФК), Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ), МН центр по урегулированию инвест. споров (МЦУИС), а также Банк МН расчетов (БМР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).

Прочитать про разные организ-ии.

Вопрос 32. Золотовалютные резервы

Физические лица, компании, организации и государство часть своих фин. ресурсов обращает в резервы, т.е. активы, сберегаемые для возможных будущих расходов. при анализе мир. эк. внимание удаляют прежде всего резервам, которые состоят преимущественно из ин. валюты и золота, и особенно тем из них, что принадлежат гос-ву. Их называют офиц. золотовалютными резервами; они хранятся в центр. банке, других фи. органах страны и в МВФ (как взнос страны).

Офиц. золотовалютные резервы (ЗВР) предназначены для обеспечения платежеспособности страны по ее МН фин. обязательствам, прежде всего в сфере валютно-расчетных отношений. Другая важная задача ЗВР – воздействие на макроэкономическую ситуацию в своей стране, для чего на внутр. валютном рынке гос-во продает и покупает ин. валюту. Такие сделки называются вал. интервенциями и предназначены для изменения рыночного спроса и предложения на нац. и ин. валюту и поддержания/изменения на этой основе их обменного курса.

Существует общепринятый минимум офиц. ЗВР – трехмесячный объем импорта товаров и услуг. В России ЗВР в последние годы колеблются в диап. 12-24 млрд. долл., т.е. = 2-3месячной величине российского импорта товаров и услуг.

Величина всех ЗВР мира составляет 1,7 трлн долл. Примерно половина их сосредоточена в развитых странах, прежде всего в США (свыше 70 млрд), Японии (свыше 225 млрд), Германии (80 млрд.). Из развив. стран наиболее крупные зВР имеются у Бразилии (50 млрд), Мексики (25 млрд). Одним из крупнейших ЗВР в мире располагает Китай (его 140 млрд. + 80 млрд. Гонконга).

Около 30 тыс. чистого золота составляет такая часть ЗВр как монетарное золото, т.е. золото в гос. хранилищах. Этот офиц. золотой запас медленно сокращается в послед. десятилетия, т.к. золото почти вытеснено из МН вал.-расчетных отношений, хотя и остается высоколиквидным товаром, кот. можно быстро обратить в любую валюту. Если в начале векаЗВР мира состояли преимущественно из золота, то сейчас на него приходится незначит. часть офиц. ЗВР. Наибольший золотой запас имеют США, однако он уменьшился с 15 тыс. т. в 1961 до 8 тыс. т в последние годы. Золотой запас в 2,5-2,5 тыс. т имеют Германия, Фр, Швейцария. В Японии и Китае – неск. сотен тонн.

В россии – ок. 300 тонн.

Еще меньшая часть ЗВР состоит из особой МН валюты – специальных прав заимствования и так называемой резервной позиции в МВФ. СДР (от special drawing rights) были эмитированы МВФ для стран – участниц фонда в кач-ве спец. МН валюты для расчетов между гос-вами. Однако СДР не смогли потеснить доллар и другие ключевые валюты в МН вал.-расчетных отношениях и в офиц. резервах, поэтому их было выпущено в 70-80 гг. немного – 21,4 млрд., т.е. на сумму, примерно равную 30 млрд. долл., а затем их выпуск вообще прекратился. Более узкие цели преследует резервная позиция в МВФ, т.е. право на получение от него кредита по первому требованию в счет доли страны в резервах Фонда. Общая величина этой рез. позиции близка к 70 млрд. долл.

Таким образом, офиц. ЗВР мира на ¾ состоят из ин. валют. Часть этой валюты хранится без движения, часто вложена в высоколиквидные ин. государственные центральные бумаги или на депозиты в и. банках, что приносит доп. доход владельцам и распорядителям офиц. ЗВР (обычно это центр. банки и/или мин-ва финансов). В России основ. часть офиц. ЗВР находится в распоряжении Центрального банка России, меньшая – распоряжении Мин-ва финансов РФ (преимущественно это монетарное золото).

В случае нехватки фин. рес-сов в стране, в том числе из-за отриц. сальдо платежного баланса (т.е. когда страна переводит за рубеж больше средств, чем зарабатывает там), гос-во предпочитает не расходовать свои ЗВР, а заимствовать за рубежом ссудный капитал. Подобные заимствования сост-ют значит. часть МН движения капитала. Они осущ-ся на коммерческих или льготных условиях. В последнем случае говорят о фин. помощи (внешней помощи). К ней прибегают преимущественно развив. страны и гос-ва с переходной эк-кой, хотя фин. кризис конца 90-х гг. вынудил прибегнуть к такой помощи и новую развитую страну – Южную Корею.

Вопрос 34. Специальные экономические зоны

СЭЗ – территориальные комплексы с особо льготным режимом для иностранных инвесторов, существующие на юго-вост. побережье Китая. Экспортная направленность промышленности здесь сочетается с развитием с/х, фин. сектора, туризма и т.д.

Вопрос 35. Портфельные зарубежные инвестиции.

Портфельные инвестиции – вложение капитала в ин. ценные бумаги, не дающие ивестору право реального контроля над объектом инвестирования.

Виды:

1. Инвестиции в акции
2. Долговые ценные бумаги

Долговые ЦБ могу выступать в форме:

* 1. Облигаций простого векселя долговой расписки.
  2. Казначейского векселя, депозитных сертификатов, банковских акцептов – ден. инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарант. ден. доход на определенную дату.
  3. Группа фин. дериватов. В их числе – опционы, фьючерсы, варранты, свопы.

Опцион – ц.б., дающая покупателю право купить или продать опред. ц.б. или товар по фиксированной цене в определенное время.

Покупатель опциона выплачивает премию его продавцу взамен на его обязательства реализовать вышеуказанное право.

Варрант – разновидность опциона, дающего возможность его владельцу приобрести у эмитента на льготных условиях определенное количество акций в течение некоторого периода.

Фьючерс – обязательные для исполнения стандартные краткосрочные контракты на покупку или продажу определенных ЦБ, валты или товара по опред. цене на опред. дату в будущем.

Своп – соглашение, предусматривающее обмен через определенное время и на основе согласованных правил обязательство по одной и той же задолженности.

Вопрос 37. Экономические эффекты миграции.

Влияние миграции раб. силы на страны-импортеры в целом положительное. Страны, принимающие ин. раб. силу, используют ее как важный фактор развития производства, особенно отраслей. недостаточно привлекательных для местных работников.

Иммигранты во многих странах заняты на тяжелых, вредных, низкооплачиваемых работах, на которые нет претендентов среди местного населения. В Зап. Европе доля иностранцев в таких отраслях очень велика, и порой доходит до 70% рабочей силы. Нередко без привлечения иммигрантов невозможно нормальное функционирование некоторых отраслей национальной экономики – строительства, автомобильной пром-ти, сферы услуг.

Приток ин. рабочей силы позволяет развитым странам проводить перемещение нац. рабочей силы в высокотехнологичные отрасли без ущерба для работы тех секторов, откуда уходят местные работники. Работники-иммигранты в большинстве принимающих стран рассматриваются как определенный амортизатор в периоды ухудшения экон. конъюнктуры – иностранцы теряют работу первыми.

Предприниматели стран, принимающих ин. раб. силу (реципиентов), выигрывают от притока иммигрантов еще и потому, что готовность иммигрантов трудиться за сравнительно низкую по стандартам данной страны з/пл позволяет сдерживать рост оплаты труда местных работников. Во многих развитых странах функционирует двойной рынок труда: на одном идет купля-продажа нац. раб. силы – квалифицированной и высокооплачиваемой, а на другом – ин., которая согласна выполнять тяжелые и непрестижные работы, к тому же по более низким расценкам.

Разв. страны охотно привлекают из-за рубежа высококвал. спец-тов технического профиля (программистов, электронщиков, ученых в области ест. наук). При этом страны-реципиента исходят из того, что высококвал. ин. спец-ты и исследователи могут повысить конкурентоспособность их продукции, способствовать освоению новых производств.

Иммиграция высококвал. кадров позволяет принимающим странам экономить значит. средства на подготовку спец-тов. За счет привлечения ин. спец. США сэкономили в сфере образования и науки за период 1965-1990 гг. не менее 15 млрд. долл.

К числу негат., с т.з. стран-реципиентов, последствий иммиграции следует отнести усиление конкуренции на рынке неквалиф. силы, ведущее к снижению реальной з/пл соответствующих категорий местных работников.

Страны-экспортеры имеют, в свою очередь, ряд выгод. Они получают доп. доходы от экспорта раб. силы в форме ден. переводов от эмигрантов. Причем некоторые страны-экспортеры получают в виде вал. поступлений от занятых за рубежом граждан значительные суммы (Португалия, Египет, Испания, Индия, Пакистан, Турция). Общая сумма переводов труд. мигрантов только из развив. стран на родину оценивалась в 40 млрд. долл. К тому же труд. мигранты привозят на родину ценности, сбережения и средства производства на сумму, примерно равную прежним переводам.

Вместе с тем труд. эмиграция обычно сопровождается «утечкой умов», массовым отъездом наиболее образованных и квал. работников. Нередко такая форма эмиграции носит безвозвратный характер и ведет к ослаблению интеллектуального потенциала страны-донора.

Вопрос 38. Развитые страны в мировой экономике.

В группу развитых стран (промыш. развитых, индустриал.) входят гос-ва с рын. экономикой и высоким уровнем социально-экон. развития, у которых ВВП на душу нас. по ППС (паритет покупательной способности) сейчас составляет не менее 12 тыс. долл. МН валют. фонд включает в число развитых стран и территорий (т.е. тех стрна, кот. имеют особый статус, например, Гонконг и Гренландия) все страны Зап. Европы, США, Канаду, Японию, Австралию и Новую Зеландию, а с 1997 г. – также Ю.Корею, Сингапур, Гонконг и Тайвань, Израиль. ООН добавляет к ним ЮАР. Организация экон. сотрудничества и развития относит к их числу также Турцию и Мексику, которые являются членами этой организации, хотя скорее это развив. страны, но они вошли в нее по территориальному признаку (Турции принадлежит часть Европы, а Мексика входит а Североамерикан. соглашение о свободной торговле – НАФТА). Таким образом, в число развитых стран включено около 30 стран и территорий. Вероятно, что после офиц. присоединения к Европейскому союзу Польши, Венгрии, Чехии, Словении, Кипра и Эстонии они также будут включены в число развитых стран.

Возможно, что в будущем в группу развитых стран войдет и Россия. Однако для этого ей предстоит пройти длительный путь преобразования своей экономики в рыночную и увеличения производства ВВП на душу населения хотя бы до дореформенного уровня.

Развитые страны являются главной группой стран в мировом хозяйстве. В конце 90-х гг. на них приходилось 55% мир. ВВП и большая часть мир. торговли и МН движения капитала. В самой группе развитых стран выделяют «семерку» с наибольшим объемом ВВП (США, Япония, Германия, Франция, GB, Канада). На эти страны приходится более 44% мирового ВВП, в том числе на США – 21%, Японию – 7, Германию – 5%. Большинство развитых стран входит в интеграционные объединения, из которых наиболее мощными являются ЕС (20% мир. ВВП) и Североамер. соглашение о свободной торговле – НАФТА (24%).

Вопрос 39. Тенденции развития мирового хозяйства на рубеже XX-XXI вв.

Главной тенденцией мир. экон. на рубеже 20-21 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 окр. среде, гуманизация (социализация) экономики, информатизация общества, ренессанс малого бизнеса.

Постиндустриализация ведет к глубоким изменениям в мир. хозяйстве. так, изменяется структура производства и потребления мирового ВВП за счет увеличения доли услуг. Упор на использование знаний и труд. рес-сов, переход на наукоемкие технологии замедляет спрос на природные ресурсы, особенно в развитых странах. Обилие и доступность экономич. информации в сочетании с удешевлением средств связи и транспорта стало мощным стимулом для МН движения капитала.

В соврем. мире сохраняется (и будет сохраняться) разрыв в уровнях соц.-экон. развития между странами и регионами мира, но состав отстающих и лидирующих по уровню развития стран меняется. Причем во второй пол-не ХХ в., когда были достигнуты рекордные в истории чел-ва темпы экон. развития, этот процесс ускорился. В результате вслед за Японией в число развитых стран вошли Ю.Корея, Сингапур и Тайвань, а в будущем, возможно, войдут и другие новые индустриальные страны и, предположительно, Китай. Одновременно наблюдается катастрофическое снижение уровня соц.-экон. развития России и др. стран-членов СНГ.

Если в пред. столетия в мире росла экономич. мощь стран Запада, а затем России и Японии, то в последние десятилетия идет обратный процесс – в мировом ВВП растет доля развив. стран и Китая. Внутри группы развитых стран сложилась «триада» из США, ЕС и Японии. Среди развив. стран по своей экон. динамике выделяются новые индустриальные страны, в то время как наименее развитые страны все больше отстают. В группе стран с переходной экономикой место главной по экон. мощи державы занял Китай. Экон. ядром мира может стать Вос. и Юго-Вост. Азия, превращающаяся в центр огромного Азиатско-Тихоокеанского макрорегиона.

Усиление участия страны в мир. хоз-ве, называемое интернационализацией ее хоз. жизни, измеряется рядом показателей: экспортная квота, доля ин. товаров на внутреннем рынке, объемом экспорта товаров и услуг на душу населения, отношением ин. капиталовложений к ВВП страны, их долей в ее ежегодных инвестициях, долей ин. рабочей силы в общем числе занятых, долей иностранных патентов и лицензий в общем числе зарегистрированных в стране патентов и лицензий.

Рост уровня интернационализации во многом определяется деятельностью ТНК, число и размах хозяйствования которых особенно быстро увеличиваются во второй пол-не ХХ в. Их деятельность базируется на прямых инвестициях, принимающих форму заруб. филиалов.

Деятельность ТНК все больше превращает мир. хозяйство в единый рынок товаров, услуг, раб. силы и капитала. Подобный процесс называют глобализацией, которая, в сущности, является более высокой стадией интернационализации.

Глобализация осуществляется через регионализацию, когда внешнеэконом. связи страны ориентируются на свой и соседние регионы. На базе регион-ии идет МН экономическая интеграция, т.е. срастание экономик соседних стран в единый региональный хоз. комплекс на основе глубоких и устойчивых экон. связей между их компаниями. Так возникают интеграционные объединения, призванные регулировать интеграционные процессы между странами-участницами.

Хотя на протяжении большей части ХХ века гос. регулир-е экономики усиливалось, в последнее десятилетие преобладает тенденция к ее дерегуляции (либерализации). Различают внутр. и внешнеэкон. либерализацию. Внешнеэкон. либ-я начала сменять внешнеэкон. протекционизм как главное направление во внешнеэкон. деятельности развитых стран еще в 50-60 гг., а в остальных группах стран – позже. В рез-те экономика большинства стран мира превращается во все более открытую, характеризующуюся значительно большими темпами роста по сравнению с закрытой.

Вопрос 40. Внешний долг России.

Внешняя задолженность соврем. России является одной из самых сложных проблем, которая резко обострилась после девальвации рубля в 1998 г. Внешний долг России на 1 янв. 1999 г. с учетом доли ностр. инвесторов во внутригос. займах достиг 151 млрд. долл., а общая задолж-ть с учетом долгов частных рос. банков и компаний, региональных и мун. властей – 213,8 млрд. долл.

Долги бывшего СССР – 79,9 млрд. долл.

В т.ч. Парижскому клубу – 40,2

Лондонскому клубу – 26,1

облигации внутреннего вал. займа («вэбовки») 9,6

прочие сов. долги – 4

Долги России – 70,7

В т.ч. еврооблигации – 16,0

задолженност МН фин. организациям – 25,4

прочие доги – 29,3.

С 1992 г. Россия не могла полностью производить платежи в счет обслуживания своего внеш. долга (фактические платежи в 1995-1997 гг. составляли около 7 млрд. долл. в год). В период 1999-2010 гг. ежегодные платежи Росси по обслуживанию внеш. долга должны составить 15-20 млрд. долл. Эта сумма превышает возможности рос. экономики (без нанесения неоправданного ущерба для инвестиций и потребления населения), поэтому жизненно важной для России является реструктуризация внешнего долга.

Вопрос 41. Теневая экономика мира.

Теневая экономика – всякая экон. деятельность, не зарегистрированная официально уполномоченными органами. Это такой уклад в экономике, который складывается в обществе вопреки правовым нормам и формальным правилам хоз. жизни.

Теневая экономика включает три сегмента:

* неофициальная (неформальная, сарая) – не запрещенные заоном легальные виды экон. д-ти, в рамках которой имеют место не фиксируемое офиц. статистикой производство товаров и услуг, сокрытие этой деятельности от налогов. Она возможна практически во всех отраслях экономики.
* подпольная (криминальная, черная) - запрещенные законом виды экон. деятельности. Например, производство и сбыт оружия или наркотиков, контрабанда; врачи, практикующие без лицензии; рэкет, бандитизм, воровство.
* фиктивная – экономика взяточничества и всякого рода мошенничества, связанного с получением и передачей денег; сюда же относится и деятельность, направленная на получение необоснованных выгод и льгот экономическими агентами на основе организованных коррупционных связей.

Последние 2 сегмета отличаются от первого тем, что они не создают, а только перераспределяют ВВП. Поэтому их нередко объединяют в один.

Теневая экономика имеется в любой стране, независимо от типа экономики страны.

На масштабы и динамику ТЭ определяющее влияние оказывают след. факторы:

* тяжесть налогообложения;
* размеры получаемого дохода;
* масштабы безработицы;
* общее состояние экономики;
* роль и величина ограничений для бизнеса;
* эффективность институтов гос. власти.

В развитых странах главной причиной развития ТЭ выступает крайне высокий уровень налогообложения (например, в странах З.Европы на налоги уходит 40-50% ежемесячного заработка среднего гражданина). нелегальный наемный труд в З.Е. распространен преимущественно в строительстве и сфере обслуживания. В ТЭ развитых стран заняты главным образом работники, которые стремятся увеличить свой доход, выполняя обычную (некриминальную) работу, и укрываются при этом от налогов. Подобная занятость обеспечивает не основной, а доп. дохо и чаще всего является временной. Индикатором неформальной экономики в этих странах выступает отношение недекларируемых доходов ВВП. По оценке за 1997 г. уровень укрытых от налогообложения доходов в странах ЕС составлял от 7 до 16% среднеевроп. ВВП.

В целом в развитых странах доля теневой эк-ки оценивается в 5-10% ВВП, а в Италии, Испании, Греции этот пок-ль достигает 20-30%.

В развивающихся странах доля неформального сектора колеблется от 5 до 355 ВВП. В этот сектор сходят очень мелкие предприятия (с одним-двумя занятыми) по производству товаров и оказанию услуг, а также индивид. торговцы и ремесленники в городах развив-ся стран. В неформ. секторе этих стран занято свыше 300 млн. человек, в т.ч. около 75 млн. человек – на мельчайших пром. предприятиях, что превышает численность занятых на легально действующих предприятиях.

Темпы роста в неформ. секторе нередко выше, чем в мелкой и особенно крупной промышленности. Это связано во многих развив. странах с притоком в крупные города разорившихся крестьян. Для многих их них уход в ТЭ связан с тем, что издержки соблюдения существующих законов при ведении обычной хоз. деятельности (затраты времени и денег на получение разрешения, величина налогов) превышают выгоды от достижения своих целей (доходы от торговли в уличном киоске или от ремесленной мастерской).

работники неформ. сектора в развив. странах осуществляют производство товаров и оказание услуг в основном не на рынок, а на конкретного заказчика. Эти люди имеют, как правило, низкий нерегулярный доход, часто в натур. форме, дающий им возможность выжить в условиях, когда так называемый формальный (т.е. учитываемый офиц. статистикой) сектор не в состоянии обеспечивать оплачиваемую занятость.

Неформ. сектор (обычно в виде работы на дому) усиливает свои позиции в обрабатывающих отраслях с преобладанием трудоемких операций. К таким отраслям относятся текстильная, кожевенная, швейная, ковроткацкая и др. Значительное рапространение неформального сектора является одной из причин низкой производительности труда в развив. странах.

В странах с переходной экономикой неформ. экономику можно условно разделить на две части. первая – сфера вторичной занятости, позволяющая гражданам выжить в трудной экономич. ситуации. Многие люди работают по совместительству в нескольких местах без офиц. оформления с уклонением от налогообложения дополнит. заработков. Так, в россии доля людей, имеющих доп. занятость, оценивалась в 1997 г. в 15-18 % взрослого населения страны.

Вторая часть – сфера примитивных услуг, стихийной торговли, что обусловлено неспособностью экономики обеспечить занятость в современных отраслях. Одновременно это показатель низкого дохода значит. слоев населения, причем как самих агентов неформального сектора, так и обедневших слоев, вынужденных ориентироваться на него в удовлетворении своего спроса.

Опыт сран с перех. экон. показывает, что чем глубже экон. спад, тем выше уровень теневой активности. Преобладающие формы – торговля, незарегист. ремесло, сдача квартир.

Подпольная (криминальная) экономика

Среди официально запрещенных видов экон. деятельности – тайное производство и реализация оружия, боеприпасов, наркотиков, нелегальный игорный бизнес, проституция. Подпольная эк-ка развив-ся главным образом в рамках организованных преступных группировок и сообществ. Общий объем доходов организованной преступности мира в 1996 г. оценивался в 1 трлн. долл.; около половины этой суммы преступники получили на территории США.

Что касается способов отмывания преступных денег, то чаще всего они вкладываются в покупку фьючерсов на мировых фин. рынках, обыкновенных (не именных) акций, страховой бизнес, переводятся через банковские счета.

Фиктивная экономика часто связана со стремлением экон. агентов получить «ренту», т.е. выгоды, обусловленные особым положением в системе экон. связей. Важнейшее место в фиктивной экономике занимает административная рента – извлечение прибыли за счет использования субъектом своего положения в системе государственного управления (например, таможенник получает ренту в виде поборов).

Коррупция среди чиновников – самая массовая по числу участников разновидность фиктивной экономики. Наименее коррумпированными странами, по данным многолетних опросов, являются Н.Зеландия, Дания, Швеция, Финляндия, Канада, Норвегия, Сингапур, Швейцария; наиболее подверженные коррупции – Нигерия, Пакистан, Бангладеш, Китай, Индия, а также Россия.

Вопрос 42. Перспективы сотрудничества ЕС и России.

Долговременной целью России должно быть не вступление в ЕС, а развитие отношений ассоциации с ним, существенное углубление инвестиционного и научно-технического сотрудничества с Союзом. В отдаленной перспективе может стать актуальным вопрос о подключении России к европ. экон. пространству.

Вопрос 43. Развивающиеся страны.

Развив. страны – особая категория гос-в, сохраняющих, хотя и в разной степени, определенные общие признаки соц.-экон. отставания, в т.ч. многоукладность хозяйства, традиционные формы собственности и общественных институтов, низкую производит-ть общественного труда.

В ходе соц.-экон. развития эта общность претерпевает существенные изменения, усиливается расслоение на подгруппы.

Метод преодоления отсталости – индустриализация по двум моделям: импортозаменяющей и экспортоориентированной.

Реализация стратегии в развив. странах объективно во многом зависит от роли гос-ва в эк-ке, его способности мобилизовать внутренние ресурсы, повысить норму накопления и привлечь заруб. инвестиции в целях модернизации хозяйства.

Эта группа стран весьма заметно увеличила свой вес в мир. эк-ке – с 21,7 до 31,4% (по данным МВФ до 28%). Очень высокие темпы экон. роста демонстрировали прежде всего новые индустриальные страны (Малайзия, Тайланд, Индонезия и Филиппины; Турция; Чили, Бразилия). Возможно, что в будущем в эту группу войдут и такие огромные страны, как Бразилия и Индия, на которых уже сейчас приходится соответственно 3 и 4% мирового ВВП. В будущем увеличение экон. динамики этих гигантов может существенно изменить соотношение сил в мировой экономике. Но одновременно вот уже третье десятилетие ухудшается положение в мире наименее развитых стран, особенно стран Тропической Африки. Что касается другой подгруппы третьего мира – стран-энергоэкспортеров, то хотя они и увеличили свою долю в мировом ВВП, но перспективы их дальнейшего развития сильно зависят от того, как будут складываться мировые цены на энергоносители.

Вопрос 45. Проблема преодоления бедности и отсталости.

В современном мире бедность и отсталость характерны прежде всего для развив-ся стран, где проживает почти 2/3 населения Земли. Поэтому данную глобальную проблему часто называют проблемой преодоления отсталости развив-ся стран.

Для большинства этих стран, особенно наименее развитых, типична сильная отсталость, если судить по уровню их социально-экономического развития. В результате для многих из этих стран характерны ужасающие масштабы нищеты. Так, ¼ населения Бразилии, 1/3 жителей Нигерии, ½ населения Индии потребляют товаров и услуг менее, чем на 1 долл. в день.

В результате от недоедания в мире страдает около 800 млн человек. К тому же значит. часть нищих людей неграмотна.

Огромные масштабы бедности и отсталости вызывают сомнения в том, возможно ли вообще говорить о нормальном развитии и программе человеческого общества, когда большая часть жителей планеты оказывается за чертой достойного человеческого существования.

Большинство экономистов сходятся в том, что определяющее значение в решении проблемы бедности и отсталости имеет разработка в развив. странах эффективных нац. стратегий развития, опирающихся на внутренние экон. ресурсы на основе комплексного подхода. При таком подходе в качестве предпосылок для создания современной эк-ки и достижения устойчивого экон. роста рассматриваются не только индустриализация и постиндустриализация, либерализация хоз. жизни и преобразование аграрных отношений, но и реформа образования, улучшение системы здравоохранения, смягчение неравенства, проведение рац. демографич. политики, стимулирование решения проблем занятости.

Однако многие развив. страны не могут полностью изменить свое положение без МН содействия.

Оно осуществляется по линии т.н. офиц. помощи развитию со стороны развитых стран в виде предоставления фин. ресурсов. Для самых бедных стран офиц. помощь составляет 3-5% от их собственного ВВП, но даже этого очень мало.

Еще большие возможности для преодоления отсталости обеспечивают привлекаемые ин. частные инвестиции – прямые и портфельные, а также банковские займы. Приток этих фин. рес-сов в развив. страны растет особенно быстро и является в настоящее время основой внешнего финансирования стран 3-го мира. Однако эффективность всех фин. потоков часто сводится на нет коррумпированностью и простым воровством, достаточно широко распространенными в развив. странах, а также неэффективностью использования получаемых средств.

Вопрос 46. Прямые зарубежные инвестиции.

Прямые инвестиции – вложения капитала с целью приобретения долгосрочного экон. интереса в стране приложения капитала, обеспечивающие право контроля инвестора над объектом размещения капитала.

Теоретически прямые инв. должны составлять 51%, если у фирмы 2 партнера. В действительности прямые инвестиции < 51%, т.к.:

1. собственников в акционерном или уставном капитале – множество;
2. ин. инвестор наряду с участием в капитале предлагает фирме – объекту его прямых инвестиций ряд услуг, усиливающих влияние (лизинг оборудования, услуги собственной сбытовой сети, доступ к кредитным ресурсам, помощь кадрами и др.);
3. капитал обладает и качественными характеристиками – нац. организованность;
4. неформальная сила ин. капитала заключается также в экон. роли государства.

Предприятие с ин. инвестициями может иметь форму:

1. дочерней компании – предприятия, в кот-м прямой инвестор – нерезидент владеет более 50% к-ла;
2. ассоциированные – владеет менее 50% капитала;
3. отделение – предприятие полностью принадлежит инвестору (филиал).

В результате заруб. инвестиций образовались МН корпорации (МК).

МК бывают 2-х осн. видов: ТНК и многонац. корпорации (головная компания принадлежит капиталу двух и более стран, а филиалы находятся в разных странах). ТНК широко используют внутрикорпорационные цены при перемещении товаров – трансфертные цены. Они существенно искажают мир. статистику, т.к. отличаются от рын. цен.

Вопрос 47. Оффшорные центры.

Оффшорные центры – территории, где действуют налоговые, валютные и др. льготы для тех нерезидентов, которые базируют свои счета и фирмы на этих территориях, но осуществляют хоз. операции исключительно с другими странами. Это преимущественно островные государства, некоторые из которых уже превратились в региональные финансовые центры (Кипр и др.), а некоторые расположены рядом с мировыми фин. центрами (Лихтенштейн, Ирландия, Нормандские о-ва и др., особенно в бассейне Карибского моря) или на территории стран – важных участников мир. фин. рынка (так, отдельные штаты США и кантоны Швейцарии представляют оффшорные льготы тем компаниям, которые на их территории осуществляют хоз. операции исключительно с другими странами).

Вопрос 48. Инструменты рынка евродолларов.

Евродоллары – фин. рес-сы, которые поступили из одних стран в банки других стран и обслуживают исключительно МН экономические отношения и поэтому потеряли свою национальную принадлежность. В основном это средства в долларах и европ. валютах, хотя значит. часть валютных ресурсов вращается в фин. центрах и других регионов мира.

Одним из главных фин. инструментов рынка евродолларов являются еврооблигации (евробонды), выпускаемые МН банковскими консорциумами (объединениями банков) по просьбе зарубежных заемщиков (эмитентов). Для этого заемщик вначале обращается в евробанк, который становится ведущим банком (ген. управляющим) консорциума. Этот банк изучает фин. положение и перспективы заемщика, а затем обсуждает с эмитентом условия выпуска (эмиссии) облигаций будущего займа: его сумму, срок, проценты по купонам облигаций, цену эмиссии, т.е. комиссионные за выпуск и размещение облигаций. Потом банк подбирает остальных участников консорциума в зависимости от их возможностей по размещению эмиссии. Консорциум нужен и самим банкам, т.к. риск банкротства эмитента распределяется между ними и эмитенту, т.к. консорциум обычно сам сразу покупает значит. часть выпускаемых облигаций.

Еврооблигации бывают с фикс. ставкой (процентам по купонам облигаций) и плавающей. Ставка обычно ориентирована на LIBOR плюс надбавка (spread) LIBOR (London Unterbank Borroved Rate) – это лондонская межбанковская кредитная ставка, устанавливаемая в главном центре банковских кредитов. Капитализированная стоимость еврооблигаций близка к 3 трлн. долл., а средний срок этих евробондов – немногим более 5 лет.

Другим важным фин. инструментом на еврорынке являются еврокредиты. Преимущественно это синдицированные еврокредиты, т.е. заемщик берет из у создаваемого под этот кредит синдиката банков, во главе кот. также становится ведущий банк, который и определяет условия кредита при участии заемщика. Между собой участники синдиката определяют, кто какую часть кредита предоставит.

В отличие от еврооблигаций еврокредиты выдаются только под плавающую банковскую ставку, размер которой обычно пересматривается каждые полгода и ориентируются при этом не только на LIBOR, но и на другие учетные ставки, например, франкфурдскую FIBOR или амер. prime rate, или же ставки других фин. центров мира. Если еврооблигации выпускаются на срок от 5 до 15 лет, т.е. являются долгосрочными ценными бумагами, то еврокредиты – среднесрочные ссуда, т.к. выдаются обычно на срок от 10 мес. до неск. лет. К тому же по величине они больше траншей еврооблигаций и их выдача осуществляется гораздо быстрее.

Выпускается в евродолларах такой вид цен. бумаг, как евровексели (евроноты) – краткосрочные облигации, а также евроакции, кот. размещаются ТНК одновременно в неск. странах. Однако величина их капитализированной стоимости лишь приближается к 1 трлн. долл.