



Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого»

Кафедра «Экономическая теория»

И. И. Тимошенко

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ПОСОБИЕ

**по одноименному курсу для студентов
экономических специальностей
дневной и заочной форм обучения**

Электронный аналог печатного издания

Гомель 2009

УДК 339(075.8)
ББК 65.5я73
Т41

*Рекомендовано к изданию научно-методическим советом
гуманитарно-экономического факультета ГГТУ им. П. О. Сухого
(протокол № 10 от 28.06.2006 г.)*

Рецензент: канд. экон. наук, доц. каф. «Экономическая теория» учреждения образования
«Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»
В. Ф. Прибылев

Тимошенко, И. И.
Т41 **Мировая экономика : пособие по одноим. курсу для студентов экон. специальностей днев. и заоч. форм обучения / И. И. Тимошенко. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2009. – 90 с. – Систем. требования: PC не ниже Intel Celeron 300 МГц ; 32 Mb RAM ; свободное место на HDD 16 Mb ; Windows 98 и выше ; Adobe Acrobat Reader. – Режим доступа: <http://lib.gstu.local>. – Загл. с титул. экрана.**

ISBN 978-985-420-792-6.

Рассмотрены следующие ключевые проблемы мировой экономики: мировое хозяйство и тенденции его развития; природно-ресурсный и человеческий потенциал мировой экономики как базис развития мирового хозяйства; формы международных экономических отношений – международная торговля товарами; международное движение капитала; научно-техническое сотрудничество между странами; валютные отношения в мировом хозяйстве. Достаточно широко показана проблема международной экономической интеграции, создания союзного государства Беларуси и России. Основные вопросы мировой экономики изложены в пособии с точки зрения национальных интересов.

Для студентов экономических специальностей дневной и заочной форм обучения.

**УДК 339(075.8)
ББК 65.5я73**

ISBN 978-985-420-792-6

© Тимошенко И. И., 2009
© Учреждение образования «Гомельский
государственный технический университет
имени П. О. Сухого», 2009

ПРЕДИСЛОВИЕ

Современное мировое развитие характеризуется усилением экономических связей и взаимозависимостей между странами. Перспективы мировой цивилизации связаны с эффективным функционированием мирохозяйственной системы. Ни одна страна мира не может претендовать на полноценное развитие, не будучи вовлеченной в орбиту мирохозяйственных связей, не может эффективно развиваться в условиях национальной экономической обособленности.

Республика Беларусь как суверенное государство делает первые шаги на мировой арене. В новых условиях страна преодолевает многие препятствия, которые мешают ее активному и масштабному вовлечению в мировые интеграционные процессы. Уже недостаточно понимания невозможности жить в условиях конфронтации. Требуется конструктивное созидательное мышление, отвечающее новым реалиям. В Европе произошли масштабные экономические, политические и социальные изменения. Идет процесс расширения Европейского Союза и формирования единой Европы, развиваются и другие экономические союзы.

Глубокое и всестороннее понимание сущности и основных тенденций развития мирового хозяйства необходимо для выработки правильного направления внешнеэкономической политики любой страны. Талант настоящего политика состоит не в том, чтобы выяснить, что народ хочет сегодня, а в том, чтобы предложить народу погоду на завтра. Ту погоду, которую требует История. Только познав формы экономических связей в мировом хозяйстве, его основные тенденции можно рассчитывать на успешное взаимодействие страны с мировым сообществом.

Мировая экономика является составной частью экономического образования в вузе. Данное пособие посвящено рассмотрению основных форм международных экономических связей в мировом хозяйстве, раскрытию экономических категорий и понятий.

Пособие может быть использовано не только студентами экономических, но и технических специальностей при изучении курса «Экономическая теория» раздела «Мировая экономика».

1. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

1.1. Сущность и этапы развития мирового хозяйства

Мировое хозяйство – это совокупность национальных экономик стран мира, находящихся посредством международных экономических отношений в тесном взаимодействии и взаимозависимости. Мировое хозяйство прошло длительный исторический период своего становления. Все началось с международной торговли товарами и услугами. Жители первого в мире государства – Египта – еще пять тысяч лет назад торговали с соседними племенами, покупая у них древесину, металлы, скот в обмен на продукты египетского ремесла и земледелия. Финикийские и греческие купцы не только торговали по всему Средиземноморью собственными и приобретенными в других странах товарами, но и оказывали услуги, перевозя чужие грузы и иноземных пассажиров.

Район Средиземноморья и Черного моря вместе с прилегающими странами Западной Азии стал тем регионом мира, где еще в глубокой древности зародилось ядро мирового хозяйства. Постепенно к нему присоединялись другие хозяйственные регионы мира – вначале Южная Азия, затем Юго-Восточная Азия, Россия, Америка, Австралия и Океания и, наконец, труднодоступные регионы Тропической Африки. На этом этапе торговые отношения носили узкорегionalный характер, характер отношений между отдельными странами. Народы жили обособленно друг от друга, основной отраслью было сельское хозяйство.

После Великих географических открытий (XV–XVI вв.), после открытия Америки (1492–1502 гг.) торговые отношения между странами значительно расширились. Открытия ускорили международную торговлю драгоценностями, пряностями, благородными металлами и другими товарами. Центр торговых отношений переместился с Средиземноморского моря на Атлантический океан. Началась эра господства Западной Европы и ее экономической экспансии. С 1420-х гг. начинаются первые колониальные захваты Португалии, затем Испании. Крупнейшими колониальными державами стали Испания и Португалия, позже Англия, Франция, Нидерланды, Германия, Италия, Бельгия. Колониальные войны приводили к насильственному переделу мира. Однако далеко не все страны еще были втянуты в мировую торговлю. Современное мировое хозяйство сформировалось после промышленного переворота.

Промышленный переворот начался в 60-х гг. XVIII в. в Англии с изобретения и применения рабочих машин. Была изобретена прялка «Дженни», ткацкий станок, паровой двигатель и другие машины. Развитие хлопчатобумажной промышленности (производство одежды) повлекло за собой развитие других отраслей и транспорта. Быстро стали расти города. С начала XIX в. начинается производство машин машинами. Были изобретены металлообрабатывающий и другие станки. Появились пароходы и паровой железнодорожный транспорт. Вслед за Англией на путь развития машинного производства стали США, Франция, Германия и другие страны. Промышленный переворот привел к переходу от мануфактуры, основанной на ручном труде, к промышленному производству, основанному на машинной индустрии.

Промышленный переворот в России начался в середине XIX в., на 100 лет позже, чем в Англии. Основная причина – наличие крепостного права. После отмены крепостного права в 1861 г. и других реформ (военной, народного образования) Россия к 1914 г. вошла в число пяти самых развитых стран мира.

Развитие промышленности требовало разнообразных видов сырья, которое нужно было завозить из других стран. Затем произведенная продукция реализовывалась за пределами внутреннего рынка. Все это расширяло торговые отношения между странами. В результате к концу XIX в. сложился мировой рынок товаров и услуг.

Мировой рынок – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда. Одновременно в мире усилилось движение почти всех факторов производства – капитала, рабочей силы, предпринимательских способностей и технологий. Движение факторов производства становится взаимным.

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

В мировом хозяйстве можно выделить следующие важнейшие формы международных экономических отношений (МЭО):

- Международная торговля товарами.
- Международная торговля услугами.
- Международное движение капитала.

- Международная миграция рабочей силы.
- Международное научно-техническое сотрудничество.
- Международная экономическая интеграция.
- Международные валютно-финансовые и кредитные отношения.

Международные экономические отношения предстают как форма существования и развития мирового хозяйства, его внутренний механизм. Поэтому предметом курса «Мировая экономика» является изучение важнейших форм международных экономических отношений и механизма их реализации.

В своем развитии мировое хозяйство прошло несколько этапов. По этому вопросу высказываются разные мнения. Выделим следующие этапы.

Первый этап: конец XIX в. – 20-е гг. XX в. В мировом хозяйстве создаются монополистические объединения – картели, синдикаты, тресты. Обостряется борьба между ведущими странами за территориальный раздел мира. Так, в 1876 г. лишь 10 % территории Африки принадлежало западноевропейским странам, тогда как в 1990 г. – уже 90 %. В начале XX в. фактически раздел мира оказался завершенным, сложилась колониальная система, стал возможен лишь его насильственный передел. Первая мировая война была войной за передел поделенного мира.

Первый этап ознаменовался появлением на карте мира первого социалистического государства (РСФСР, а позже СССР). Произошли изменения на политической карте мира. В Европе распалась Австро-Венгрия, изменились границы многих государств, образовались новые суверенные страны: Польша, Финляндия, Австрия, Венгрия, Чехословакия, Королевство сербов, хорватов и словенцев. Была разделена Османская империя. Расширились колониальные владения Великобритании, Франции, Бельгии за счет бывших колоний Германии и Османской империи.

Второй этап: 30-е – 50-е гг. XX в. На этом этапе мировое хозяйство потряс самый глубокий экономический кризис 1929–1933 гг. В середине XX в. произошла научно-техническая революция, появились новые отрасли. После второй мировой войны образовалась мировая социалистическая система хозяйствования.

Третий этап: 60-е – конец 80-х гг. Национально-освободительная борьба колониальных стран привела к краху колониальной системы и образования большого числа независимых государств в Африке, Азии, Океании, латинской Америке. На этом этапе шло экономиче-

ское соревнование, шла идеологическая борьба между двумя мировыми системами. Каждая система, используя средства массовой пропаганды, пыталась аргументировать свои преимущества. Имела место холодная война, были региональные военные конфликты (Корея, Вьетнам, Афганистан и др.), образовался Европейский Союз.

Четвертый этап: конец 80-х – начало 90-х гг., который продолжается и сейчас. Продолжался процесс деколонизации: независимость получили ряд государств. Распалась Чехословакия на два независимых государства – Чехия и Словакия. Распался Советский Союз и образовалось 15 независимых государств. Распалась Югославия, образовались новые государства: Сербия, Хорватия, Босния и Герцеговина, Словения, Македония, Черногория, Косово. Народы Европы разошлись по своим национальным государствам. В 90-е гг. были образованы экономические союзы (НАФТА, Меркосур, АТЭС и др.). На четвертом этапе мировое хозяйство начинает приобретать черты единого целостного образования.

1.2. Структура мирового хозяйства. Основные центры мировой экономики

Мировое хозяйство имеет сложную структуру. В зависимости от уровня социально-экономического развития все страны делятся на несколько групп. Есть две классификации структуры мирового хозяйства: классификация Организации Объединенных Наций (ООН) и Всемирного банка.

В 2005 г. членами ООН являлось 190 стран. В зависимости от уровня социально-экономического развития ООН делит все страны на несколько групп. *Первую группу* составляют индустриально развитые страны. Их около 30 (США, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия и многие европейские страны). В этих странах создается более половины (55 %) мирового валового национального продукта (ВНП). В каждой из них сформировалась рыночная экономика, базирующаяся на передовых производственных технологиях, квалифицированных трудовых ресурсах. Это страны с высоким уровнем доходов и жизни. Среди индустриальных стран наиболее существенную роль играют страны большой семерки – США, Канада, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия. Данные страны производят около половины мирового ВНП. Свою экономическую и финансовую политику координируют на ежегодных встречах в верхах.

Вторая группа представлена странами-экспортерами нефти (Саудовская Аравия, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, Бахрейн, Катар). В этих странах высокий уровень ВВП на душу населения благодаря своему нефтяному экспорту.

В третью группу входят страны со средним уровнем доходов. Это группа новых индустриальных стран (НИС) – Южная Корея, Сингапур, Тайвань и др. В этих странах имеются производственные, технологические, ресурсные возможности для улучшения своего экономического положения. К этой группе относят и большинство бывших социалистических стран, которые активно осуществляют рыночные реформы.

Четвертую группу составляют развивающиеся страны, их более 100. Эти страны сильно дифференцированы по уровню доходов на душу населения.

Классификация Всемирного банка. В 2005 г. членами Всемирного банка было 210 стран, в том числе 148 больших – с населением больше 1 млн человек и 62 малых – с населением до 1 млн человек. Население планеты – 6 млрд человек. В Европе проживает 720 млн человек в 45 странах (с учетом европейской части России). Из них 35 больших стран и 10 малых (Исландия, Люксембург, Черногория, Монако, Лихтенштейн, Андорра, Мальта, Сан-Марино, Ватикан, Косово). Всемирный банк выделяет следующие группы стран по уровню дохода на душу населения:

1. Страны с высоким уровнем дохода – 44 государства, в котором ВВП свыше 9 тыс. дол. на душу населения.

2. Страны со средним уровнем дохода – 35 государств. В этих странах ВВП на душу населения от 3 тыс. дол. до 9 тыс. дол.

3. Страны с доходом ниже среднего – 66 государств. Валовой национальный продукт на душу населения – от 1 тыс. дол. до 3 тыс. дол.

4. Страны с низким уровнем дохода – 64 государства. Валовой национальный продукт на душу населения до 1 тыс. дол. (Во всех группах ВВП на душу населения округлен.)

Наиболее высокий показатель ВВП на душу населения в 2000 г. был достигнут в США – 36,1 тыс. дол.

В 2002 г. по данным ООН из 130 больших стран по уровню социально-экономического развития Республика Беларусь была на 56 месте, Россия – на 60 месте. Оценка проводилась по трем показателям: ВВП на душу населения, продолжительности жизни и уровню

образования. Таким образом, Беларусь и Россия входят во вторую группу стран со средним уровнем развития.

В производстве мирового ВВП по странам показатели примерно следующие: США производят 20 %, страны Западной Европы – 20 %, Япония – 8 %, Россия – 4 %.

Основными центрами мировой экономики, во многом определяющими тенденциями ее развития, являются США, страны Западной Европы и Япония.

В литературе термином «Западная Европа» принято считать большой регион, охватывающий территорию более чем двадцати государств с населением 400 млн человек. По территории и численности населения государства Западной Европы подразделяются на 4 группы:

1) крупные государства (Франция, Германия, Великобритания, Италия, Испания);

2) средние государства (Греция, Португалия, Австрия, Бельгия, Нидерланды, Швейцария и др.);

3) малые государства (Дания, Ирландия, Норвегия и др.);

4) карликовые государства (Люксембург и др., с населением до 1 млн человек).

Почти все западно-европейские страны относятся к категории развитых, что само по себе создает предпосылки для их тесного взаимодействия. Прежде всего благодаря интеграционным процессам Западная Европа все более превращается в единый хозяйственный комплекс. Как целостный регион она занимает первое место в мировом хозяйстве по размерам промышленного и сельскохозяйственного производства, по запасам золота и валюты, по развитию международного туризма. Объем мирового производства составляет 20 %.

Западная Европа в разной степени обеспечена важнейшими факторами производства. Природными ресурсами она довольно бедна, уступая ряду других регионов и стран мира. Из трех «центров силы» еще меньшими запасами обладает лишь Япония. Ограниченность собственной минерально-сырьевой базы представляет большую зависимость западно-европейского региона от внешнего мира в этой области.

В то же время Западная Европа в достатке или даже избытке обеспечена другими факторами производства – рабочей силой соответствующей квалификации, денежными капиталами. По производительности труда Западная Европа в целом уступает США и Японии. Отстает в таких новейших областях, как микроэлектроника, работо-

техника, биотехнология, новые материалы и оптическая электроника. Но не уступает по техническому уровню традиционных базовых отраслей (металлургия, машиностроение, металлообработка), а в химической промышленности является явным лидером.

Для Западной Европы первостепенную роль в системе ее внешнеэкономических связей сегодня играют отношения с двумя другими «центрами силы» и прежде всего с США. Характер отношений между ними претерпел принципиальные изменения. После Второй мировой войны между ними сложились отношения «старшего» и «младшего» партнеров. В рамках «плана Маршалла» США предоставили западноевропейским странам щедрую по тем временам безвозмездную помощь. Эта помощь во многом способствовала восстановлению национальных экономик и инициированию экономического роста государств региона. Помощь воистину оказалась инвестированием в будущее. В лице восстановленной Западной Европы США получили важнейшего партнера для взаимовыгодного сотрудничества.

С середины 80-х гг. о США и Западной Европе следует говорить как о равноправных экономических партнерах, хотя в военно-стратегическом отношении США остаются бесспорным лидером. В настоящее время ВВП Западной Европы примерно равен американскому. Западно-европейским инвесторам принадлежит свыше 2/3 прямых иностранных вложений в США.

Отношения Западная Европа – Япония сходны по своему характеру в смысле равноправного партнерства. Но значение взаимосвязей между ними для каждого из этих двух «центров силы» значительно меньше отношений с США. Страны-члены Европейского Союза экспортируют в США примерно в пять раз больше товаров, чем в Японию. Экспорт Японии в США приблизительно вдвое больше ее вывоза в ЕС. В торговле Западная Европа – Япония существует дисбаланс в пользу последней.

Среди тенденций экономического развития Западной Европы на ближайшие 15–20 лет следует выделить развитие интеграционных процессов в регионе вширь и вглубь. Данный вопрос будет рассмотрен ниже, в разделе «Международная экономическая интеграция».

Основным центром мировой экономики являются и США. По занимаемой территории США стоят на 4-м месте после России, Канады и Китая. Площадь страны 9,5 млн км², население – 270 млн человек. Свыше 80 % населения составляют англоязычные американцы, 12 % – американцы африканского происхождения, в основном потомки рабов.

По количеству производимых товаров и услуг США превосходят любое государство. В 2006 г. ВВП США оценивался в 13 трлн дол., США занимают первое место в мире по объему внешней торговли товарами и услугами. В структуре экспорта первое место занимает готовая промышленная продукция (более 50 %). На втором месте по объему вывоза товаров за границу – сельскохозяйственная продукция. Америка экспортирует 25 % производимых в стране продуктов сельского хозяйства.

Американская нация сложилась в результате массовой иммиграции, привлекаемой свободными землями, высокой заработной платой и другими доходами, а также политической свободой. Психология складывающейся американской нации характеризовалась духом предприимчивости, социальной активностью и готовностью к труду и лишениям.

Страна богата природными ресурсами. Среди экономически развитых стран Запада США принадлежит 1-е место по запасам угля, нефти, природного газа, урана, железной руды, фосфатов, серы и т. д. Климатические условия и плодородные почвы благоприятствуют ведению высокопроизводительного сельского хозяйства. США – страна, характеризующаяся большим притоком иностранных инвестиций. Высокий уровень включения страны в международное разделение труда. Таким образом, лидирующему положению США способствуют следующие факторы:

- обширная территория и преобладание умеренных зон, благоприятных для развития сельского хозяйства;
- богатство полезных ископаемых и высокая емкость внутреннего рынка;
- самый крупный в мире научно-технический потенциал. Доля США в мировом производстве наукоемкой продукции превышает 36 %;
- обработка накопленных массивов знаний и предоставление информационных услуг. В США сосредоточено 75 % банков данных, имеющих в развитых странах;
- высококвалифицированные кадры. Только 11,5 % взрослых американцев имеют образование ниже среднего.

Роль государства в экономике США по ряду критериев значительно ниже, чем в развитых странах Запада. Здесь преобладает идеология свободы частного предпринимательства и ограничения функций государства. За государством полностью признается жесткость действий в сфере налогообложения, надзор за финансовыми учреждениями и регулирование естественных монополий.

Третий по экономической мощи центр в мире – Япония. Она расположена на 4 крупных и 4 тысячах мелких островах. Площадь 372 000 км², население – 130 млн человек. Производит 8 % мирового ВВП. Япония – страна мононациональная (99 % населения – японцы).

Промышленность Японии условно можно разделить на две группы отраслей:

1) материалоемкие производства: выплавка стали, нефтехимия, автомобилестроение (12 млн в год), судостроение;

2) наукоемкие отрасли: производство роботов (50 % мирового объема), ЭВМ, полупроводников (40 % мирового уровня), бытовой радиотехники.

Для Японии характерен большой социальный слой мелкого предпринимательства. Частные предприятия семейного типа преобладают не только в розничной торговле, общественном питании и других отраслях сферы услуг, но и в обрабатывающей промышленности, строительстве. Знаменитая японская «система пожизненного найма» распространена только на крупных предприятиях и охватывает работников самой высокой квалификации – менеджеров, инженеров (не больше 10 % всех работающих по найму). Поэтому практически нет рынка труда для высших звеньев управляющих. Карьера менеджера – это пожизненная карьера в одной и той же фирме или ее дочерних компаниях.

Трудовые отношения на производстве строятся на философии «фирма – наш общий дом». На сборочных операциях стали отказываться от конвейерных машин и заменять вращающимися столами, за которыми или целое изделие или его крупный блок собираются одним рабочим. Снижился брак, повысилась производительность труда.

Практически без наемного труда обходится сельское хозяйство. В стране насчитывается 2 млн 600 тыс. крестьянских хозяйств, преимущественно мелких. Средний размер земельных участков – 2 га. Сельское хозяйство обеспечивает 3/4 потребностей страны в продовольствии. Обрабатываемые площади занимают 16 % территории. Главная зерновая культура – рис (10–12 млн т), затем пшеница, соя, овощи. Традиционно развито рыболовство. По улову рыбы Япония занимает первое место в мире. Возрастает роль животноводства.

В Японии, как и в США, государственный сектор невелик. Он действует не в промышленности, а в отраслях инфраструктуры. Основное бремя расходов на научно-исследовательские работы несет частный сектор. На долю государства приходится лишь до 20 % всех расходов, в то время как в США – 46 %. В Японии расположен Уни-

верситет ООН, который готовит управленческие кадры для многих стран мира.

В Японии основу внешней торговли составляют промышленные товары. Основные торговые партнеры – США, Западная Европа, страны Восточной Азии. Сальдо торгового баланса – положительное. На долю Японии приходится от 20 до 40 % мирового рынка автомобилей, видеотехники, магнитофонов, обрабатывающих станков и др. Импортируется сырье и полуфабрикаты. Золотовалютные резервы – крупнейшие в мире (более 200 млрд дол.).

«Экономическое чудо» Японии не могло бы состояться без экономических реформ, которые были проведены после Второй мировой войны с помощью Америки. Положительную роль сыграли и небольшие военные расходы.

1.3. Тенденции современного этапа развития мирового хозяйства

История человечества развивается от доиндустриального к индустриальному и затем к постиндустриальному обществу. Основная часть истории приходится на доиндустриальное (традиционное) общество, для которого характерно преобладание первичного сектора в экономике (сельское и лесное хозяйство, охота и рыболовство). Первичный сектор до сих пор доминирует в экономике наименее развитых стран.

В XVIII в. начался процесс активной индустриализации. Он был связан с промышленным переворотом. Закончился в развитых странах в середине XX в. Главным сектором индустриальной экономики стал вторичный (промышленность и строительство). Во многих странах еще продолжается активная индустриализация.

Во второй половине XX в. в развитых странах начался переход от индустриального общества к постиндустриальному. Для современного мира характерно быстрое увеличение доли третичного сектора (услуг) в экономике. Анализ тенденций, которые появились в конце XX в., позволяет заглянуть в будущее, увидеть черты, контуры грядущего XXI столетия.

Тенденции будущей экономики:

1. *Постиндустриализация как основная тенденция в современной мировой экономике.* Важнейшими чертами постиндустриальной экономики являются:

- Изменение структуры производства и потребления. Возрастает роль наукоемких отраслей и сферы услуг в создании валового

внутреннего продукта (ВВП). Все большие развитые страны делают упор на использование знаний, а не природных ресурсов, переход на наукоемкие технологии. Быстро растет международная торговля знаниями (международная передача технологий). Растет доля услуг во внешнеторговом обороте. Продолжается снижение в мировой торговле продукции сельского хозяйства и добывающей промышленности.

- Рост уровня образования, прежде всего за счет послешкольного. Развитые страны занимают весьма высокое место в мире по охвату молодого поколения высшим и средним профессиональным образованием (в США – более 80 %). Это ведет к росту доходов образованной части населения, так как высокий уровень образования обычно обеспечивает высокую квалификацию и соответственно высокую заработную плату. В США работник с высшим образованием имеет доходы почти в три раза выше, чем работник с незаконченным средним образованием.

- Новое отношение к труду. Для высококвалифицированных работников характерно творческое отношение к труду и высшие требования к человеческим отношениям на работе. Нередко это важнее, чем чисто материальные стимулы. В развитых странах заработная плата квалифицированных работников обеспечивает им удовлетворение повседневных нужд (полноценное питание, жилье, транспорт, образование, медицинское обслуживание, отдых). Народ стремится к тому, чтобы работа была не только высокооплачиваемой, но и интересной, а обстановка на работе – демократической и гуманной. В результате идет переход к такой системе трудовых отношений, которая называется трудовой демократией.

- Повышенное внимание к окружающей среде, прежде всего через переход к устойчивому развитию. Постиндустриальное общество стремится перейти к такому экономическому росту, который опирался бы не на природные ресурсы, а прежде всего на использование знаний, трудовых ресурсов, безотходных технологий. Это снижает нагрузку на природу и сохраняет ее для будущих поколений.

- Гуманизация (социализация) экономики. Создав в ходе индустриализации огромные производственные мощности в материальной среде, современное общество теперь вкладывает средства в человека. Основным объектом приложения инвестиций, а также расходов бюджета становятся социально-культурные отрасли (развитие спорта, туризма, отдыха, образования и науки, медобслуживания).

- Информатизация общества. Если знания приобретают все большую силу, то вложения в получение и применение их становятся

все более эффективными (прибыльными). Спрос на информацию быстро растет. Благодаря развитию современных средств связи, электроники, современное потребление информации облегчается, становясь доступным рядовым потребителям. Общество становится все более насыщенным знаниями и тягой к ним, превращаясь в информационное, компьютеризированное общество.

- **Ренессанс малого бизнеса.** Быстрое обесценивание старых знаний и еще более быстрое распространение новых, высокий уровень доходов значительной части общества ведут к быстрому обновлению и высокой дифференциации выпускаемой продукции. Засилье стандартизированной массовой продукции, характерное для индустриального общества, ослабевает, так как высокообразованный зажиточный покупатель требует все более приспособленной к его вкусам продукции. В этих условиях жизнеспособными становятся малые предприятия, причем не только в сфере услуг, но и в сфере материального производства. Отчасти это относится к предприятиям среднего размера. В результате доля малых и средних предприятий в ВВП ведущих развитых стран значительна.

2. Преодоление разрыва в условиях развития между странами и территориями мира. Разрыв в уровнях социально-экономического развития между странами и территориями мира наблюдается на протяжении всей истории человечества. Пять тысяч лет тому назад, когда на территории современной России и других государств их обитатели занимались преимущественно охотой и рыболовством, в Египте уже существовали орошаемое земледелие и развитое животноводство, изготавливались самые разнообразные орудия труда, была письменность.

В средние века уровень развития Китая и других восточных цивилизаций превосходил уровень развития Европы и России. Наконец, в наше время сравнительно небольшая группа развитых стран (около 30) существенно превышает по уровню социально-экономического развития остальные полторы сотни стран мира. Вероятно, разрыв небольшой в уровнях социально-экономического развития между странами и регионами мира будет существовать и в будущем. В XXI в. стоит задача, чтобы разрыв между развитыми и развивающимися странами сократить.

3. Интернационализация и глобализация хозяйственной жизни. Термин «интернационализация хозяйственной жизни» означает участие страны в мировом хозяйстве. Явление глобализации следует рассматривать на двух уровнях: макроуровне и микроуровне. На макроэкономическом уровне глобализация означает стремление стран

и регионов к экономической активности вне своих границ. Создаются свободные экономические зоны, расширяется международная торговля и другие связи. Международные организации все шире применяют единые для всех стран стандарты качества на товары, бухгалтерскую отчетность и т. д. На микроуровне под глобализацией понимается расширение деятельности транснациональных корпораций (ТНК) за пределами внутреннего рынка.

В результате интернационализации и глобализации (деятельности ТНК) национальные экономики все теснее переплетаются (прежде всего на региональном уровне) и мировое хозяйство становится все более единым комплексом. В этом заключается экономическая суть глобализации. Идет процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и знаний. В сущности, это более высокая стадия интернационализации, ее дальнейшее развитие. Мир становится единым рынком для деятельности ТНК и отдельных стран.

4. *Регионализация и интеграция.* Как отдельные государства, так и ТНК тяготеют в своей внешнеэкономической деятельности прежде всего к соседним странам. Подобная ориентация страны на свой и соседние регионы мира называется регионализацией. Регионализация является базой для международной экономической интеграции. Этот термин означает процесс срастания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых экономических связей между государствами. Экономическая интеграция ведет к образованию интеграционных объединений. Их в мире несколько десятков (подробно в теме «Международная экономическая интеграция»).

5. *Либерализация хозяйственной жизни в мире.* Государственное регулирование экономики на протяжении большей части XX в. усиливалось. Однако в последние два десятилетия наметилась обратная тенденция. Процесс уменьшения государственного регулирования хозяйственной деятельности называется либерализацией экономической деятельности. Различают внутриэкономическую и внешнеэкономическую либерализацию.

Внутриэкономическая либерализация бурно идет в 80–90-е гг. прежде всего в странах с переходной экономикой. Суть экономической трансформации сводится к переходу от государственного регулирования и государственной собственности к преимущественно рыночному регулированию и частной собственности.

В развитых странах внешнеэкономическая либерализация начала сменять внешнеэкономический протекционизм как главное направление во внешнеэкономической политике во второй половине XX в. Вопросы внешней торговли будут рассматриваться в теме «Внешнеторговая политика»

6. Перегруппировка стран мира и изменение соотношения сил.

Еще в середине XVIII в. ведущими по экономической мощи (по объемам производства готовых изделий) были две крупные древние цивилизации: Китай и Индия. На них приходилось соответственно 1/3 и 1/4 обрабатываемой продукции мира, тогда как на Запад – менее 1/5 (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Доля различных стран в мировом производстве готовых изделий с 1750 по 1953 год, %*

Страны, регионы	1750	1800	1860	1913	1953
Запад	18,2	23,3	53,7	81,6	74,6
Китай	32,8	33,3	19,7	3,6	2,3
Индия (включая Пакистан)	24,5	19,7	8,6	1,4	1,7
Япония	3,8	3,5	2,6	2,7	2,9
Россия (СССР) и страны Центральной и Восточной Европы	5,0	5,6	7,0	8,2	16,0
Прочие	15,7	14,6	8,4	2,5	2,5

*Мировая экономика / под ред. А. С. Булатова. – Москва, 2003. – С. 90.

После промышленного переворота к 1913 г. ситуация радикально изменилась. Китай и Индия выпускали соответственно 3,6 и 1,4 % этой продукции, тогда как Запад – 81,6 %. Доля России и стран Центральной и Восточной Европы также увеличилась за это время, хотя и не столь значительно.

К концу XX в. картина вновь изменилась. В группе развитых стран сложились три полюса: Европейский союз 20 % мирового ВВП), НАФТА (24 %) и Япония (8 %). У каждого центра есть своя экономическая периферия, которая ориентируется на экономические связи именно с этим центром.

Значительные изменения за последние 30 лет претерпела экономическая мощь Китая. За это время его доля в мировом ВВП возросла.

Группа развивающихся стран заметно увеличила свой вес в мировой экономике. Высокие темпы экономического роста демонстри-

ругают новые индустриальные страны. Эта группа стран расширяется, в будущем может существенно изменить соотношение сил мировой экономики.

2. РЕСУРСЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

2.1. Природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства

Функционирование национальных экономик и всего мирового хозяйства базируется на экономических ресурсах (факторах производства) – природных, трудовых, капитальных (земля, труд, капитал). В совокупности экономические ресурсы образуют потенциал национальной экономики или региона мира, или всей мировой экономики. Категория «природные ресурсы» имеет различные толкования, но не будем вдаваться в подробности этих определений, остановимся на следующем.

Природные ресурсы – это элементы и силы природы, которые могут быть использованы для удовлетворения потребностей людей. К ним относятся: полезные ископаемые, почва, лес, реки, озера, моря, океаны, растительный и животный мир, климатические условия и др. Классификацию природных ресурсов можно рассматривать по разным признакам, критериям: по происхождению, по видам хозяйственного использования, по признаку исчерпаемости и др. Рассмотрим классификацию только по признаку исчерпаемости.

По этому признаку природные ресурсы земли подразделяются на исчерпаемые и неисчерпаемые. *Неисчерпаемые ресурсы* – солнечная энергия, энергия ветра, земных недр, морских приливов и волн, атмосферный воздух, вода. *Исчерпаемые ресурсы* подразделяются на возобновляемые и невозобновляемые. Исчерпаемые, но возобновляемые – животный и растительный мир, плодородие почвы. Исчерпаемые, но невозобновляемые – полезные ископаемые, пространство обитания.

Разведанные и добытые природные ресурсы становятся сырьем или сырым материалом (нефть, газ, руды, песок, глина и т. д.). Сырой материал подлежит дальнейшей переработке. Промышленное сырье делится на сырье минерального происхождения (уголь, нефть, соль и т. д.) и сырье, полученное искусственным путем (искусственные волокна, пластмассы и др.). Соотношение в их использовании в производстве: 80 к 20 %.

Полезные ископаемые оцениваются по двум направлениям – подтвержденные и предполагаемые запасы. Подтвержденные – запасы, которые разведаны и оценены. Предполагаемые запасы оценены приближенно. Обеспеченность предполагаемыми запасами в несколько раз выше обеспеченности подтвержденными запасами.

Природные ресурсы неравномерно распределены по континентам и странам. Среди топливно-энергетических ресурсов наибольшие запасы в мире приходятся на уголь. Мировые разведанные запасы каменного и бурого угля составляют 5 трлн тонн. Крупнейшие месторождения угля сосредоточены в США (450 млрд т), Китае (270), России (200), ЮАР (130), Германии (100). В целом мировые ресурсы угля обильны и обеспеченность ими значительно больше, чем другими видами топлива. Разведанные запасы нефти оцениваются в 300 млрд тонн. Примерно 60 % нефти сосредоточено на Ближнем и Среднем Востоке, в Африке – 10 %, в Северной Америке – 8 %, в Южной Америке – 5 %, в Западной Европе – 5 %. Крупнейшие разведанные запасы природного газа сосредоточены в России (39 %), Западной Азии (32 %), Западной Европе (4 %).

Важное значение для развития производства имеют запасы металлически руд. Крупнейшие в мире месторождения железной руды находятся в Бразилии, Австралии, Канаде, России, Китае, США, Индии. Запасы медных руд (Индия, Зимбабве, Замбия, Конго, США, Россия, Канада).

Важным ресурсом является лес. Площадь лесов составляет 27 % территории суши, или 36 млн км². Значительная часть лесных массивов находится в России – 8,1 млн км², в Бразилии – 3,2 млн км², в Канаде – 2,6 млн км², в Индии и других странах. Лес является не только ресурсом, он имеет огромное значение для жизни на Земле. Лес – это легкие планеты.

Таким образом, природные ресурсы распределены крайне неравномерно между странами. Фактически ни одна страна не может обойтись без его импорта. Так, Россия вынуждена импортировать бокситы, олово, марганец и другие ресурсы. Америка импортирует 15–20 % (в стоимостном выражении) необходимого ей минерального сырья, страны Европейского Союза ввозят 70–80 % потребляемого сырья, Япония – 90–95 %.

Многие природные ресурсы ограничены и невозобновляемы. Существует противоречие между возрастающими потребностями производства и ограниченными возможностями природных ресурсов по их удовлетворению. Поэтому следует наиболее эффективно ис-

пользовать природные ресурсы. В развитых странах действуют программы по ресурсосбережению и энергосбережению. Практика показывает, что в два-четыре раза выгоднее инвестировать капитал в экономию ресурсов, чем в организацию новой добычи полезных ископаемых. В этом направлении развитые страны добились крупных успехов.

Важным направлением экономии природных ресурсов является использование вторичного сырья. При этом экономится топливо и энергия, поскольку технология менее энергоемкая. В сокращении потребления отдельных видов сырья следует использовать заменители. Например, металл заменять пластмассой.

Развитие НТП, создание новой техники и технологии позволяет более рационально использовать сырье, уменьшать отходы. Заменять исчерпаемые ресурсы неисчерпаемыми.

Экономия топливно-энергетических ресурсов связана и с работой атомных электростанций. В настоящее время в мире действует 140 атомных реакторов. Их доля в производстве электроэнергии составляет 10–11 %. По отдельным странам: Франция – 75 %, Бельгия – 55 %, Швеция – 51 %, Япония – 30 %, Германия – 30 %, Великобритания – 25 %, США – 22 %, Россия – 11 %. Себестоимость электроэнергии на АЭС на 20 % ниже, чем на тепловых станциях, работающих на угле, но капитальные вложения выше вдвое. В будущем будет расти производство электроэнергии на АЭС. К 2030 г. примерно возрастет до 30 %.

2.2. Трудовые ресурсы мирового хозяйства

Важнейшим видом ресурсов в мировом хозяйстве являются трудовые ресурсы. К трудовым ресурсам относят: население в трудоспособном возрасте; работающих лиц пенсионного возраста; работающих подростков моложе трудоспособного возраста. Трудоспособное население составляет примерно 60 %. Человек – это главная производственная сила общества. Без людей земля зарастет лесом, кустарником, быльником, где будут обитать дикие животные.

Численность населения Земли постоянно увеличивается. К началу нашей эры на Земле проживало примерно 300 млн человек. Затем в 1800 г. – 1 млрд, в 1930 г. – 2 млрд, в 1960 г. – 3 млрд, в 2000 г. – 6 млрд человек. Распределение населения по частям света следующая: Европа (включая европейскую часть Российской Федерации) – 720 млн; Азия (включая азиатскую часть Российской Федерации) – 3 700 млн; Африка – 800 млн; Америка (Северная, Южная, Центральная) – 760 млн;

Австралия и Океания – 32 млн. До 2100 г. население Земли увеличится до 9–10 млрд человек. Плотность населения по частям света разная. В среднем на Земле приходится 42 жителя на 1 км²; в Европе – около 70 человек; в Азии – более 125 человек; в Америке – 18 человек; в Африке – 24 человека; в Австралии и Океании – около 4 человек.

Для каждой страны важное значение имеет соотношение территории и населения (табл. 2.1).

Таблица 2.1

**Соотношение территории и населения в отдельных странах
в 2005 г.**

Страны	Территория (тыс. км ²)	Население (млн человек)	Плотность (человек на 1 км ²)
Республика Беларусь	207,6	10	50
Российская Федерация	17,075	145	8
Китай	9597	1350	140
США	9529	270	28
Канада	9970	30	менее 3
Австралия	7682	20	менее 3
Бразилия	8547	160	18
Япония	372	130	300
Украина	603	50	83
Германия	357	81	226
Чехия	78,9	10	140
Нидерланды	41,5	15	360
Греция	132,0	10	76
Франция	544,0	58	106
Великобритания	244,1	58	237
Бельгия	30,5	10	330
Индия	3288	1 млрд	200
Бангладеш	144,0	125	более 800

Из табл. 2.1 видно, что в азиатских странах высокая плотность населения: Бангладеш – более 800 человек, Япония – свыше 300 человек, Индия – более 200 человек. В европейских странах Нидерланды – 360 человек, Бельгия – 330 человек, Великобритания, Германия – более 200 человек, во многих странах – свыше 100 человек. К числу территорий с низким уровнем заселения относится Канада, Австралия, Центральная Африка, север европейской части России, Сибирь и Дальний

Восток. В России население ежегодно уменьшается на 700 тыс. человек. В Республике Беларусь численность населения в 10 млн человек явно недостаточна.

В разных странах неодинаковое соотношение между мужским и женским населением. Выделяют три группы стран. Первая группа, где соотношение примерно одинаковое. Это страны Латинской Америки, Африки. Вторая группа, где преобладает женское население. Это страны Европы, США, Канада, Россия, Беларусь. Третья группа стран, в которых преобладает мужское население: Китай, Индия, Афганистан, Сингапур, Бангладеш.

Население мира проживает в городах и сельской местности. Бурный рост городов характерен для последних двух столетий, и особенно для XX в. Рост городского населения получил название урбанизации. В 1700 г. в мире был 31 город с населением свыше 100 тыс. человек, в 1800 г. – 65, 1900 г. – 360, в настоящее время более 2000 городов. Росли и города-миллионеры. Если в 1800 г. был только один город-миллионер, то теперь – более 200 городов.

Наиболее высокий процент городского населения имеют развитые страны. Например, Великобритания – 91 %, Швеция – 87 %, Германия – 85 %, США – 77 %, Япония – 78 %, Австралия – 89 %, Республика Беларусь – 70 %. Когда доля городского населения превышает 70 %, темп его роста, как правило, замедляется, а при 80 % приостанавливается. Поэтому ученые считают, что через 100 лет население на Земле стабилизируется. Чтобы было простое воспроизводство нужно в среднем двое детей в семье.

Во второй половине XX в. быстро росли города-мегаполисы. В 50-х гг. их было два – Нью-Йорк и Лондон, в 2000 г. – семнадцать. Крупнейшими мегаполисами являются, например, Мехико, Токио, Сан-Пауло, Бомбей, Джакарта, Бангкок, Карачи, Москва и др. Наиболее урбанизированный регион – Западная Европа, наименее – Африка.

Урбанизация – процесс противоречивый. Он содержит в себе как позитивные, так и негативные тенденции в развитии мирового хозяйства. К негативным чертам следует отнести: обострение социально-экономических проблем, что наглядно проявляется в разрыве между городом и деревней в уровне развития культуры, образования, социального обеспечения здравоохранения и т. д.; обострение криминальной ситуации; жилищная и экологическая проблемы и др. Среди позитивных тенденций следует отметить процесс, отражающий прогрессивное развитие производства, науки и техники.

Рост населения или сокращения численности населения имеет важнейшее значение для любого государства. Поэтому правительство каждой страны проводит определенную демографическую политику. Азиатские страны, в которых население увеличивается быстро, проводят политику по ограничению рождаемости. Это достигается экономическими, административно-юридическими, социально-психологическими мерами. Первой с 1950 г. такую политику проводит Индия, пропагандируя двухдетную семью. Такая политика дала определенные положительные результаты. С 1980 г. Китай стал проводить политику однодетной семьи. Одна семья – один ребенок. Китайское правительство отбросило маоистский лозунг: «Много людей – хорошо решать дела».

Развитые страны и многие арабские страны – экспортеры нефти – проводят совсем другую демографическую политику. Их политика направлена на стимулирование рождаемости. Новые независимые государства на постсоветском пространстве, в том числе Россия и Беларусь, стимулируют рождаемость.

Качество трудовых ресурсов в мире разное. Естественно, что высокий процент людей со средним и высшим образованием в развитых странах. Большой процент неграмотных в странах с низким жизненным уровнем. В конце XX в. в мире насчитывалось около 1 млрд неграмотных людей.

2.3. Природные и трудовые ресурсы Республики Беларусь

Республика Беларусь, как и любое государство, располагает трудовыми и разнообразными природными ресурсами. Территория нашей страны – 207,6 тыс. км², население почти 10 млн человек. Городское население примерно 70 %, сельское – 30 %. Плотность населения на 1 км² небольшая – 50 человек. Поэтому в будущем желателен рост населения до 20 млн и более.

Долгое время природные ресурсы республики были мало исследованы. В последние 30 лет на территории страны выявлены: нефть, бурый и каменный уголь, горючие сланцы, гранит, калийная и каменная соль, руды многих металлов, месторождения минеральных вод. Среди полезных ископаемых особое место занимают калийные соли. Только запасы Старобинского месторождения (Солигорский район) превышают общие запасы калийных солей Германии, Франции

и США вместе взятых. Значительны лесные ресурсы, 1/3 территории занято лесом. Имеются разнообразные строительные материалы.

Республика располагает значительными земельными и водными ресурсами. На одного человека приходится 0,60 га пашни. Для сравнения: в США – 0,67 га, в Китае – 0,16 га, в Германии – 0,12 га, в Японии – 0,03 га. Для развития и возрождения села принята программа на 2005–2010 гг. Намечено обустроить 1 000 населенных пунктов, придать им статус агрогородков. В агрогородке должны быть созданы все условия для удобного проживания их жителей. Таким образом, природные и трудовые ресурсы являются базой, фундаментом для определения отраслевой структуры производства и развития национальной экономики.

Рассмотрев природные и трудовые ресурсы, можно сделать вывод, что в мировом хозяйстве страны различаются по своим запасам полезных ископаемых, человеческим ресурсам, климатическим условиям, плодородию почвы, уровнем развития НТП и производства и т. д. Поэтому между странами складывается международное разделение труда (МРТ). *Международное разделение труда* – это разделение труда между странами, когда каждая страна специализируется на производстве определенных видов продукции или услуг. До середины XX века в МРТ преобладала *межотраслевая специализация*. Под влиянием НТР во второй половине XX века начинает развиваться внутриотраслевая специализация. Между производителями разных стран возникает *подetailная специализация* по выпуску комплектующих изделий, узлов или деталей для производства сложной продукции. Например, в легковом автомобиле насчитывается их до 20 тыс., в прокатных станах – около 100 тыс. Развивается также *технологическая специализация* – изготовление заготовок, литья, штамповок, производство полуфабрикатов. Могут быть и другие направления внутриотраслевой специализации. Специализация предполагает развитие кооперации труда, интеграцию производственной деятельности. Научно-технический прогресс привел к новым формам организации производства – совместным предприятиям и организации совместного производства.

3. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

3.1. Теории меркантилистов, А. Смита, Д. Рикардо

На протяжении веков экономическая мысль пытается теоретически осмыслить проблемы международной торговли, дать ответ на следующие основные вопросы. Почему нации торгуют между собой

и какова выгода от международных торговых отношений? Какими товарами должна торговать страна, что экспортировать и что импортировать?

Теория меркантилистов. Первыми были меркантилисты (XV – начала XVIII вв.). В эпоху феодальных отношений имела место теория самообеспечения. Каждое государство, феодальное поместье должно иметь все необходимое для жизни. Эта теория отражала жизнь того времени. Основной отраслью было сельское хозяйство. Люди вспахивали землю, сеяли, убирали, используя простейшие орудия труда (соха, борона, коса, серп), и производили необходимые продукты питания. Ремесленники или сами крестьяне изготавливали одежду, обувь и другую продукцию, необходимую для жизни. Но в XVI–XVII вв. по мере дальнейшего развития мануфактурного производства, все больше и больше товаров обменивалось за пределами своего государства. Расширялась международная торговля. Мануфактура представляла собой предприятие, основанное на разделении труда и ремесленной технике. Возникла в середине XVI в., а в последней трети XVIII в. в результате промышленного переворота была сменена машинным производством. Поэтому стал вопрос – почему страны торгуют друг с другом. Исследованиями этой проблемы впервые систематически стали заниматься меркантилисты. Их учение – меркантилизм (торговец, купец) – выражало интересы торговой буржуазии. Видные представители: Стаффорд, Томас Мен, Уильям Петти и др.

Меркантилисты считали, что источником богатства является сфера обращения. Благополучие государства зависит от большего накопления в стране денег (золота и серебра). Поэтому следует стимулировать экспорт товаров и ограничивать импорт. Считали, что необходимо запретить или ограничить вывоз сырья под страхом суровых наказаний. Осуществлять беспошлинный импорт сырья, отсутствующего внутри страны. Запрещать колониям производить готовую продукцию и вообще торговать с другими странами помимо метрополии. Тем самым за колониями закреплялась роль сырьевого придатка. Накопления денег в стране (золота и серебра) способствовали построению мануфактур, созданию новых рабочих мест, содержанию армии, усилению государства в мире.

Вывод меркантилистов: богатство одной страны могло увеличиваться только за счет других стран. Меркантилисты внесли серьезный вклад в теорию международной торговли. Они впервые показали значимость международной торговли для экономического развития страны, разработали одну из возможных моделей ее развития. В дальнейшем

жизнь показала ограниченность этой теории. Меркантилисты не смогли понять, что обогащение одной нации может происходить не только за счет других, но и за счет развития производства своей страны.

Теоретические взгляды меркантилистов лежали в основе внешнеэкономической политики в течение 150 лет. В результате этого к началу XVIII в. международная торговля оказалась опутанной сетью всевозможных ограничений, которые ограничивали внешнюю торговлю. Теория международной торговли нуждалась в дальнейшем развитии. Важный вклад в ее развитие внесли представители классической школы А. Смит и Д. Рикардо.

Теория абсолютных преимуществ А. Смита. А. Смит (1723–1790) в своих работах доказывал, что благосостояние нации зависит не столько от количества накопленного золота, сколько от развития производства. В работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» он сформулировал теорию абсолютных преимуществ. Рассмотрим суть данной теории. При международном разделении труда каждая страна специализируется на производстве тех товаров и услуг, которые она может производить с более низкими, чем другие страны, издержками. Эти товары она обменивает на импортные, которые производила бы с более высокими издержками. Та страна, у которой издержки более низкие, чем в других странах, обладает абсолютными преимуществами в издержках. Абсолютные преимущества показывают, почему жаркие страны экспортируют фрукты, страны, богатые нефтью, – нефть, индустриально развитые страны – промышленную продукцию.

Теорию абсолютных преимуществ А. Смита рассмотрим в табл. 3.1. В своей модели он использует ряд допущений: единственным фактором производства выступает труд, в стране существует полная занятость, берутся две страны и два товара, издержки производства неизменны, транспортные расходы близки к нулю, внешняя торговля свободна от ограничений.

Таблица 3.1

Случай абсолютного преимущества

Страна	Производство товара в час (единиц)	
	X	Y
А	50	25
Б	40	100

Пусть страны А и Б производят только два товара – X и Y. Предположим, что за один час труда в стране А производится 50 единиц товара X или 25 единиц товара Y. В стране Б за один час труда производится 40 единиц товара X или 100 единиц товара Y. Таким образом, страна А имеет абсолютное преимущество перед страной Б по производству товара X ($50 > 40$), а страна Б – абсолютное преимущество перед страной А по производству товара Y ($100 > 25$). В результате страны могут реализовать свои абсолютные преимущества через международную торговлю. Стране А выгодно экспортировать товар X, а стране Б – товар Y на рынки друг друга. Внешняя торговля выгодна всем участникам. Растет богатство обеих стран.

Но теория Смита не давала ответа на вопрос: «Если у страны нет абсолютных преимуществ, то выгодно ли стране заниматься международной торговлей? А с другой стороны, если страна может найти за границей товары за меньшую плату (цену), то в ее интересах их приобретать за границей. Тогда необходимо ответить на вопрос: «За счет каких доходов страна будет рассчитываться за свои покупки?». Рассмотрим дальше теорию Д. Рикардо.

Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо. Теорию международной торговли развил дальше Д. Рикардо (1772–1823). Он обосновал положение о сравнительных преимуществах. Согласно этой теории международная торговля выгодна для всех стран. Страны могут торговать не нанося ущерба друг другу. Рассмотрим концепцию Д. Рикардо в табл. 3.2.

Таблица 3.2

Ситуация сравнительных преимуществ

Страна	Издержки (С) компьютера, дол.	Издержки (W) оборудования, дол.	Сравнительные издержки	
			С	W
Япония	10000	12000	0,83 раза, или 83 %	1,2 раза, или 120 %
Германия	16000	13000	1,23 раза, или 123 %	0,81 раза, или 81 %

Данные табл. 3.2 свидетельствуют о том, что Япония имеет абсолютное преимущество в производстве обоих товаров, но относительное – только по первому: $0,83 < 1,2$. Германия не имеет абсолютных преимуществ, но по оборудованию обладает относительным преимуществом: $0,81 < 1,23$. Поэтому Японии выгодно специализиро-

ваться на производстве компьютеров, а Германии – на производстве оборудования. Международное разделение труда, международная торговля принесет выгоду обоим государствам.

3.2. Теория Хекшера–Олина, цикла жизни продукта

Теория сравнительных преимуществ не объясняет, почему в разных странах существуют различные меновые пропорции, т. е. откуда берутся сравнительные преимущества. На этот вопрос первыми попытались ответить в 30-х гг. шведские ученые Э. Хекшер и Б. Олин. Они исходили из соотношения факторов производства: землей, трудом, капиталом. Наделенность факторами производства отличная у разных стран. Поэтому разные издержки и цены на производимую продукцию. В стране будет больше тех товаров, в производстве которых главную роль играет относительно избыточный фактор, так как это производство обходится дешевле, чем то, в котором значительное место занимает дефицитный для страны фактор. Например, в Японии выгоднее производить капиталоемкую продукцию (компьютеры, видеомагнитофоны, автомобили), чем сельскохозяйственную продукцию, требующую наличия плодородных земель и соответствующего климата.

Соответственно на внешний рынок страна будет экспортировать те товары, для производства которых используется относительно избыточный фактор, и импортировать те, в производстве которых используется дефицитный для данной страны фактор.

Теория жизненного цикла продукта. Модель международной торговли Хекшера–Олина объясняла торговлю между развитыми странами и их колониями, развивающимися странами. Однако при анализе торговли между развитыми странами, между треугольником США – Западная Европа – Япония, эта теория сталкивалась с трудностями. На это обратили внимание многие экономисты. Возникшая затем дискуссия привела к появлению целого ряда новейших теорий международной торговли. Рассмотрим теорию жизненного цикла продукта. Автор – американский экономист Р. Вернон. Он объяснял развитие мировой торговли готовыми изделиями на основе этапов их жизни. Цикл жизни продукта охватывает четыре стадии – внедрение, рост, зрелость, упадок. В чем суть каждого этапа.

Первый этап – внедрение. Происходит разработка и внедрение новой продукции. Производство носит мелкосерийный характер и концентрируется в стране нововведения. Производитель является

монополистом. Продукция в основном реализуется внутри страны, незначительная часть поступает на внешний рынок.

Второй этап – роста. Спрос растет, производство расширяется, распространяется на другие развитые страны через функционирование ТНК, увеличивается конкуренция между производителями, расширяется экспорт.

Третий этап – зрелости. Преобладает крупносерийное производство и сильная конкуренция на мировом рынке, в которой преобладает ценовой фактор. Страна нововведения уже не обладает конкурентными преимуществами. Производство перемещается в развивающиеся страны, где дешевая рабочая сила, дешевое сырье.

Четвертый этап – упадок. На этой стадии спрос сокращается в развитых странах, производство концентрируется преимущественно в развивающихся странах. Страна нововведения становится импортером этой продукции.

Теория жизненного цикла продукта достаточно реалистично отражает эволюцию многих отраслей. Но эта теория не является универсальной для объяснения всех тенденций развития международной торговли. Есть товары с коротким жизненным циклом (сельскохозяйственные), высокими затратами на транспортировку, узким кругом потребителей и т. п., которые не вписываются в теорию жизненного цикла.

4. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ

4.1. Международная торговля товарами и ее значение

В связи с международным разделением труда складывается международная торговля. Она представляет собой процесс купли и продажи товаров, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах. Под *товаром* понимают любое благо, способное удовлетворять какую-либо потребность. Основными операциями являются экспорт и импорт товаров. В зависимости от происхождения и назначения товаров экспорт и импорт имеют следующие виды.

Экспорт:

- 1) вывоз товаров, изготовленных в данной стране;
- 2) реэкспорт – вывоз товаров, ранее ввезенных из-за границы;
- 3) временный вывоз за границу национальных товаров (на выставки, ярмарки);

4) вывоз сырья и полуфабрикатов для переработки за границей с последующим возвратом.

Импорт:

1) ввоз из-за границы товаров для реализации на внутреннем рынке;

2) ввоз сырья, полуфабрикатов для переработки в данной стране и последующего вывоза за границу;

3) реимпорт – обратный ввоз из-за границы ранее вывезенных национальных товаров;

4) временный ввоз товаров на международные выставки, ярмарки, аукционы;

5) ввоз продукции в порядке прямых производственных связей.

По товарной специализации международная торговля подразделяется на торговлю сырьем, продовольствием, машинами, оборудованием, технологиями и готовой продукцией. Продавцами и покупателями могут быть государственные органы, акционерные общества, частные и кооперативные предприятия, частные лица.

Сумма экспорта и импорта каждой страны составляет ее внешнеторговый товарооборот. Разность между экспортом и импортом называется *торговым балансом*. Внешнеторговый товарооборот и торговый баланс рассчитывается за определенный период времени (месяц, квартал, год). Величина, на которую различаются экспорт и импорт, – сальдо торгового баланса. Если экспорт превышает импорт, у страны будет положительное (активное) сальдо торгового баланса. Если импорт превышает экспорт – отрицательное (пассивное). Стоимость товаров при учете объемов экспорта и импорта определяется, как правило, в долларах США.

Каждая страна заинтересована, чтобы ее торговый баланс был положительным, чтобы валюта поступала в страну. Если торговый баланс отрицательный, возникает внешняя задолженность перед другими странами. Для ликвидации задолженности стране приходится изыскивать валютные средства. Они могут быть получены за счет других поступлений валюты в страну (экспорта услуг, вывоза капитала, миграции рабочей силы, экспорта достижений научно-технического прогресса). Для ликвидации отрицательного торгового баланса государство может использовать свои золотовалютные резервы, а также взять кредиты как у резидентов, так и нерезидентов.

Со второй половины XX в. мировая торговля развивается высокими темпами, превышающими темпы роста ВВП, в среднем 6 % в год.

Мировой экспорт увеличился с 2 трлн дол. в 1980 г. до 7 трлн дол. в 2007 г. Импорт в 2007 г. составлял более 7 трлн дол.

В территориальной структуре мировой торговли характерно преобладание стран с развитой рыночной экономикой. На них приходится 70 % мирового товарооборота. Основные товаропотоки протекали в рамках «большой триады» – США – Западная Европа – Япония. Весьма динамично развивается экспорт Китая. На международных рынках все громче слышен «голос» новых индустриальных стран (НИС).

Произошли существенные изменения в товарной структуре. Если в первой половине XX столетия 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то к концу века на них приходилось лишь 1/4 товарооборота. Доля торговли продукцией обрабатывающей промышленности выросла с 1/3 до 3/4; более 1/3 всей мировой торговли – это торговля машинами и оборудованием.

В международной торговле получили развитие новые формы реализации товаров. К ним относятся фьючерсные сделки, встречная торговля, клиринговые соглашения, аукционы и др. В сферу международного обмена включаются достижения научно-технической мысли (торговля патентами, лицензиями, ноу-хау).

Существует ряд показателей, характеризующих включение страны во внешнеэкономические связи. Это экспортная квота. Она определяется отношением стоимости экспорта к стоимости ВВП и показывают долю ВВП, поступающую в каналы мировой торговли. *Объем экспорта на душу населения.* Экспорт делят на численность населения. *Экспортный потенциал* – это экспортные возможности страны. Та доля продукции, которую может произвести и продать страна на мировом рынке за вычетом внутренних потребностей.

Для той или иной страны роль внешней торговли весьма значительна. Благодаря ей многие страны к концу XX в. стали процветающими (Япония, Южная Корея и др.). Она приносит выгоду производителям, потребителям, государству. От увеличения экспорта выигрывает все население страны. Экспортные заказы увеличивают занятость и доходы людей. Валютные поступления позволяют государству приобретать товары на мировом рынке, которые в стране не производятся или могут производиться, но с большими издержками. Но в то же время неоправданный рост экспорта может вызвать дефицит данных товаров, от которого страдают потребители. От увеличения импорта, прежде всего, выигрывают потребители и фирмы, покупающие иностранные товары. Таким образом, международная торговля способствует росту благосостояния всех народов.

4.2. Внешняя торговля Республики Беларусь

Рассматривая внешнюю торговлю нашей страны следует учитывать два обстоятельства. Во-первых, в Советском Союзе была монополия государства на внешнюю торговлю. Сами республики не занимались экспортом и импортом. Все решалось в Москве. Во-вторых, в СССР было внутрисоюзное разделение труда. Каждая республика специализировалась на производстве определенной продукции. Беларусь представляла собой сборочный конвейер, на территории которой были построены крупные машиностроительные предприятия. Со всего Советского Союза поступали необходимые комплектующие детали для производства конечной продукции. Затем в плановом порядке продукция реализовывалась на огромной территории СССР и среди социалистических стран. Все планировалось из единого центра – Госплана, находящегося в Москве.

Когда республика стала независимым государством, встал вопрос о налаживании внешней торговли. Возникли определенные трудности – субъективные (не было кадров, опыта, чтобы эффективно заниматься внешнеэкономической деятельностью) и объективные (не всегда молодым независимым государствам была выгодна сложившаяся специализация). Начали разрываться устоявшиеся связи, производство стало сокращаться. Поэтому Республике Беларусь и другим новым государствам необходимо было устанавливать взаимовыгодные связи как между собой, так и с дальним зарубежьем. За прошедшие годы правительством Республике Беларусь была проделана огромная работа (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Внешняя торговля Республики Беларусь с 1995 по 2007 год, млн дол. США*

Экспорт, импорт	1995	2000	2005	2007
Объем внешней торговли	10367	15972	32687	53013
экспорт	4803	7326	15979	24339
импорт	5564	8646	16708	28674
сальдо	(-761)	(-1320)	(-729)	(-4335)
Со странами СНГ	6704	10469	18209	30228
экспорт	3027	4399	7060	11231
импорт	3677	6070	11149	18997
сальдо	(-650)	(-1671)	(-4089)	(-7766)

Окончание табл. 4.1

Экспорт, импорт	1995	2000	2005	2007
Из них с Россией	5150	9315	15834	26074
экспорт	2185	3710	5716	8887
импорт	2965	5605	10118	17187
сальдо	(-780)	(-1895)	(-4402)	(-8300)
Со странами вне СНГ	3663	5503	14485	22785
экспорт	1776	2927	8919	13108
импорт	1887	2576	5566	9677
сальдо	(-111)	(+468)	(+3353)	(+3431)

*Республика Беларусь в цифрах : крат. стат. сб. – Минск : М-во статистики и анализа Респ. Беларусь. – Минск, 2008. – 336 с.

Из табл. 4.1 видно, что товарооборот за 12 лет увеличился более чем в 5 раз. Наиболее тесные внешнеэкономические связи имеем с Россией. Но сальдо торгового баланса с Российской Федерацией отрицательное, поэтому отрицательное и в целом по внешней торговле. Со странами вне СНГ торговый баланс положительный. В связи с отрицательным торговым балансом большое значение имеет программа импортозамещения. Суть программы в том, что республика должна сократить или даже отказаться от импорта тех товаров, которые можно производить в стране, есть ресурсы на их производство.

В Европе основные партнеры: Германия, Великобритания, Италия, Франция, Украина, Польша; в Азии – Китай, Казахстан; в Южной Америке – Бразилия; США.

Что касается товарной структуры экспорта и импорта, то она приведена в табл. 4.2 и 4.3.

Таблица 4.2

Товарная структура экспорта Республики Беларусь с 1995 по 2007 год*

Экспорт	1995	2000	2005	2007
	в % к итогу	в % к итогу	в % к итогу	в % к итогу
Всего	100	100	100	100
В том числе:				
машины, оборудование и транспортные средства	30,6	25,2	20,3	22,2
минеральные продукты	12,5	20,2	35,4	35,8

Окончание табл. 4.2

Экспорт	1995	2000	2005	2007
	в % к итогу	в % к итогу	в	в % к итогу
черные, цветные металлы и изделия из них	6,1	7,2	7,5	8,0
продукция химической промышленности, каучук	27,4	19,8	15,0	14,7
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,2	4,3	3,5	3,1
текстиль и текстильные изделия	5,5	6,4	3,8	3,0
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	1,1	0,7	0,5	0,3
продовольственные товары и сырье для их производства	6,6	6,9	8,3	7,5
прочие	7,0	9,3	5,7	5,4

*Республика Беларусь в цифрах : крат. стат. сб. – Минск : М-во статистики и анализа Респ. Беларусь, Минск, 2008. – 341 с.

Основные экспортные товары: тракторы, грузовые автомобили, велосипеды, мебель, телевизоры, холодильники, калийные удобрения, лесоматериалы.

Таблица 4.3

Товарная структура импорта Республики Беларусь с 1995 по 2007 год*

Импорт	1995	2000	2004	2007
	в % к итогу	в % к итогу	в % к итогу	в % к итогу
Всего	100	100	100	100
В том числе: машины, оборудование и транспортные средства	19,2	18,9	22,8	24,7
минеральные продукты	35,7	30,6	33,6	35,8
черные, цветные металлы и изделия из них	9,4	11,2	11,5	12,0

Импорт	1995	2000	2004	2007
	в % к итогу	в % к итогу	в % к итогу	в % к итогу
продукция химической промышленности, каучук	16,2	15,1	12,4	11,8
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1,9	3,1	2,3	2,4
текстиль и текстильные изделия	3,0	3,3	2,2	1,6
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,5	0,7	0,5	0,4
продовольственные товары и сырье для их производства	11,5	12,9	10,5	7,9
прочие	2,6	4,2	4,2	3,4

*Республика Беларусь в цифрах : крат. стат. сб. – Минск : М-во статистики и анализа Респ. Беларусь. – Минск, 2008. – 342 с.

Импортируем прежде всего товары стратегического импорта. Это товары, которые у нас не производятся, или их недостаточно, но они нужны в первую очередь: газ, нефть, рыба, отдельные продукты питания, лекарства, машины, оборудование.

4.3. Особенности ценообразования на мировом рынке. Виды мировых цен. Факторы конкурентоспособности страны

Во внешней торговле товары продаются и покупаются на мировом рынке. Мировой рынок – это сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанная на международном разделении труда. Он сформировался к концу XIX в., как и мировое хозяйство. Мировой товарный рынок имеет организационные международные формы (товарные биржи, аукционы и т. д.) или выражается в систематических экспортно-импортных сделках крупных фирм-поставщиков и покупателей.

В условиях рыночной экономики ценообразование во внешней торговле, так же как и на внутреннем рынке, осуществляется под воздействием конкретной рыночной ситуации. В принципиальном плане

само понятие цены сходно и для характеристики внутреннего рынка, и для характеристики внешнего. *Цена*, в том числе в международной торговле, – это денежная сумма, которую намерен получить продавец, предлагая товар или услугу, и которую готов заплатить за данный товар или услугу покупатель. Совпадение указанных двух требований зависит от многих условий, получивших название «ценообразующих факторов». По характеру, уровню и сфере действия они могут быть разграничены на пять групп.

Общэкономические, т. е. действующие независимо от вида продукции и конкретных условий ее производства и реализации. К ним относятся:

- экономический цикл;
- состояние совокупного спроса и предложения;
- инфляция.

Конкретно-экономические, т. е. определяемые особенностями данной продукции, условиями ее производства и реализации. К ним относятся:

- издержки;
- прибыль;
- налоги и сборы;
- предложение и спрос на этот товар или услугу с учетом взаимозаменяемости;
- потребительские свойства: качество, надежность, внешний вид, престижность.

Специфические, т. е. действующие только в отношении некоторых видов товаров и услуг:

- сезонность;
- эксплуатационные расходы;
- комплектность;
- гарантии и условия сервиса.

Специальные, т. е. связанные с действием особых механизмов и экономических инструментов:

- государственное регулирование;
- валютный курс.

Неэкономические:

- политические;
- военные.

На мировом рынке процесс ценообразования имеет свои особенности, связанные с тем, что участники международной торговли сталкиваются на рынке с большим количеством конкурентов, чем на

внутреннем. Следовательно, они должны постоянно работать в режиме сравнения своих издержек производства не только с внутренними рыночными ценами, но и внешними.

Мировой рынок характеризуется множественностью цен. *Множественность цен* – наличие ряда цен на один и тот же товар или товары одинакового качества. Например, цены по клиринговым соглашениям, цены по программам в рамках государственной помощи и т. д.

В последние два-три десятилетия важную роль в ценообразовании на товары в мировой торговле занимают сопутствующие услуги, оказываемые производителем и поставщиком какого-либо товара импортеру или конечному потребителю. Речь идет об общепринятых условиях поставки: техническое обслуживание, гарантийный ремонт, другие специфические виды услуг, связанные с продвижением, реализацией и использованием товара. Известны примеры, когда стоимость услуг при экспорте оборудования и машин составляла 60-процентную долю в цене поставки.

Процесс ценообразования на мировом рынке зависит и от типа рынка. Экономисты различают четыре типа рынков:

- рынок совершенной (чистой) конкуренции;
- рынок монополистической конкуренции;
- рынок конкуренции немногих поставщиков – олигополия;
- рынок чистой монополии.

Прежде всего эти рынки отличаются друг от друга количеством субъектов торговли. Это сильно влияет на механизм ценообразования.

В международной торговле применяется два вида цен: расчетные и публикуемые. *Расчетные цены* – индивидуально определяются фирмами-экспортерами на конкретные виды товаров. *Публикуемые цены* – это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации. К ним относятся:

- справочные цены, которые наиболее широко применяются в международной торговле;
- биржевые котировки, отражают реальные цены сделок на бирже;
- цены аукционов;
- цены фактических сделок;
- цены предложения крупных фирм.

Мировые цены меняются под воздействием рыночной конъюнктуры. Но способы определения мировых цен на продукцию различны. Цены сырьевых товаров определяются как экспортные цены основных поставщиков конкретного товара. Например, на пшеницу миро-

выми являются экспортные цены Канады; на нефть – экспортные цены стран-членов ОПЕК; на пушнину – цены Лондонского и Санкт-Петербургского аукционов и т. д. Цены продукции обрабатывающей промышленности определяются как экспортные цены крупных компаний – производителей и экспортеров этой продукции.

В целом цены в мировом хозяйстве имеют тенденцию к росту, но это происходит не постоянно и на разные группы товаров цены растут по-разному. За последние годы резко повысилась цена на нефть. Баррель (английский) нефти (159 л) в 2008 г. стоил 140 дол. Но есть баррель испанский, равный 76 или 96 л.

На современном этапе конкурентоспособность страны в мире определяется многими факторами, которые объединяются в 10 групп:

- 1) экономический потенциал и темпы роста экономики;
- 2) эффективность промышленного и сельскохозяйственного производства;
- 3) уровень развития науки и техники, освоение научно-технических достижений;
- 4) участие страны в международном разделении труда;
- 5) динамичность и емкость внутреннего рынка;
- 6) гибкость финансовой системы;
- 7) воздействие государственного регулирования на развитие экономики;
- 8) обеспеченность трудовыми ресурсами;
- 9) уровень квалификации трудовых ресурсов;
- 10) социально-экономическая и внутривластная ситуация.

5. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ

5.1. Понятие «услуга». Особенности услуг как объекта торговли

Наряду с мировыми рынками товаров, капиталов, рабочей силы, технологий существует и взаимодействует с ними мировой рынок услуг. Сфера услуг чрезвычайно разнообразна. Это транспортные услуги, услуги оптовой и розничной торговли, инженерно-консультационные услуги, банковские, страховые, биржевые услуги, услуги в области образования, культуры, спорта, туризма и др. Услуги – это целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение каких-либо потребностей человека и общества в целом, но не создающая новых потребительных благ (новых средств производства

или предметов потребления). Под услугой понимается любое мероприятие, которое одна сторона может предоставлять другой и которые в основном неосвязаемы. Их невозможно увидеть, попробовать на вкус, подержать в руках. Они неотделимы от своего источника, их нельзя хранить.

Исторически международный рынок услуг начал развиваться еще до нашей эры. Финикийцы, например, еще 3,5 тыс. лет назад занимались фрахтом товаров для торговцев из других стран. Фрахт означает сборы за хранение товаров, за предоставление транспортных средств, за перевозку грузов или пассажиров. Родоначальниками международного туризма были древние греки. Философ Пифагор и историк Геродот путешествовали по другим странам с познавательной целью 2,5 тыс. лет назад.

Международная торговля услугами имеет ряд особенностей по сравнению с торговлей товарами. Во-первых, товары имеют материальную, физическую природу (машины, сырье, хлеб и т. п.). Под товаром понимают любое благо, которое удовлетворяет какую-либо потребность. Их производят, а затем потребляют. Товары можно хранить, передавать по наследству. Услуги – это особый вид потребительской стоимости, которые удовлетворяют тоже какие-либо потребности. Услуги в основном имеют нематериальную, бестелесную природу. Их нельзя потрогать, подержать в руках (перевозка грузов, услуги образования, банковские и другие услуги). Производство и потребление услуг происходит одновременно. Поэтому их нельзя складировать, передавать по наследству. Но ряд услуг принимают овещенную форму. Например, программы для ЭВМ, киноленты, различная документация, лизинг и др.

Во-вторых, торговля услугами тесно взаимосвязана с торговлей товарами. Для поставок за рубеж товаров привлекается все больше услуг, начиная с анализов рынков и кончая транспортировкой товаров. Особенно велико воздействие услуг на торговлю наукоемкими товарами, требующих больших объемов технического обслуживания, информационных и различных консультационных услуг. В то же время рост мировых рынков товаров, капиталов, рабочей силы стимулирует увеличение мирового рынка услуг.

В-третьих, сфера услуг больше защищается государством от иностранной конкуренции, чем торговля товарами. Более того, транспорт, связь, финансовые, страховые услуги, наука, образование, здравоохранение во многих странах находятся в полной или частичной

собственности государства или же строго контролируется им. Импорт услуг может, как считают правительства многих стран, представлять собой угрозу для их суверенитета и безопасности.

В-четвертых, не все виды услуг, в отличие от товаров, пригодны для широкого вовлечения в международный оборот. Это относится к некоторым видам услуг, поступающим преимущественно в личное потребление, бытовые услуги (химчистка, услуги парикмахера и др.).

Сфера услуг быстро развивалась во второй половине XX в., особенно в развитых странах. В настоящее время в сфере услуг ведущих стран производится более 60 % ВВП, занятость достигает или превышает половину экономически активного населения. Быстрый рост услуг объясняется тем, что была достигнута высокая степень зрелости экономики и высокий уровень жизни населения. Практика развитых стран показала, что по мере усложнения производства и насыщения рынка товарами спрос растет, прежде всего, на услуги. Важной причиной является и ускорившийся в условиях НТР процесс разделения труда, ведущий к образованию новых видов деятельности и, прежде всего, в сфере услуг.

На рынке услуг активно действуют как компании, специализирующиеся на производстве услуг, так и промышленные фирмы. Например, производители ЭВМ продают не только свои компьютеры, но также программное обеспечение и вычислительные услуги. Те и другие предлагают все более широкий набор услуг. Многие ранее обособленные виды услуг имеют тенденцию к объединению. Так, банковские, страховые, биржевые, посреднические услуги сливаются в единый комплекс финансовых услуг.

Доля развивающихся стран в международной торговле услугами постепенно растет. Для некоторых из них (в частности, малых островных) услуги составляют основную часть экспортных доходов. В целом же позиции этой группы стран остаются слабыми.

Рост международной торговли услугами усиливает потребность в международном регулировании этой сферы. Регулирование происходит в различных формах. Во-первых, регулирование осуществляется на двусторонней основе между странами. Во-вторых, осуществляется многостороннее регулирование внутри межгосударственных объединений (Европейский Союз и др.). В-третьих, регулированием торговли услугами занимаются международные организации. Их насчитывается более 40. Например, Всемирная туристическая организация, Международная морская организация, Организация международной гражданской авиации и др.

5.2. Виды услуг на мировом рынке

Понятие «услуга» включает в себя комплекс многообразных видов экономической деятельности человека, обуславливая существование различных вариантов их классификации. Международной практикой определены следующие 12 секторов услуг, которые, в свою очередь, включают в себя 155 подсекторов: 1) услуги транспорта; 2) торговые услуги; 3) коммерческие услуги; 4) строительные работы; 5) услуги почты и связи; 6) услуги в области финансового посредничества; 7) услуги в сфере образования; 8) услуги здравоохранения и социальной области; 9) услуги, связанные с туризмом; 10) услуги по организации отдыха, культурных и спортивных мероприятий; 11) услуги по охране окружающей среды; 12) прочие, никуда не включенные услуги.

Кратко рассмотрим некоторые из вышеперечисленных услуг. На мировом рынке значительное место занимает туризм. Более 500 млн человек ежегодно посещают зарубежные страны в туристических целях. К туристам относят то или иное лицо, посещающее другую страну с любой целью. Это не только люди, которые приехали на экскурсию в другую страну, но и на отдых, лечение, посещение спортивных мероприятий, к родственникам, с деловыми и научными целями. К туристам не относят людей, прибывших с целью трудоустройства в другую страну.

Туризм может классифицироваться по различным признакам:

- 1) по цели: маршрутно-познавательный, спортивно-оздоровительный, курортный, самодеятельный, фестивальныи, охотничий, религиозный и др.;
- 2) по форме участия: индивидуальный, групповой и семейный;
- 3) по географии: межконтинентальный и международный;
- 4) по сезонности: активный туристический сезон, межсезон, не-сезон.

Туризм превратился в отрасль, где занята значительная часть населения многих стран. Фирмы занимаются организацией туристических поездок, продажи путевок, размещением и питанием туристов, их передвижением по стране, рекламой. Организуют также продажу товаров туристического спроса. На туризм работают многие отрасли (промышленность, торговля, предприятия культуры). Туристы покупают значительную часть некоторых товаров. Во Франции – косметики, Италии – обувь, Швейцарии – часы, Японии – видеоаппаратуру. Миллионы людей заняты в индустрии туризма. Во Франции, напри-

мер, число занятых в туристической индустрии составляет 1,5 млн человек, а с учетом тех, кто работает на туризм, достигает 5 млн человек. А это 1/5 трудоспособного населения страны.

Основная масса туристических поездок осуществляется между развитыми странами. Развитие туризма в этих странах является следствием общего повышения уровня жизни. Для некоторых развитых стран (Франция, Швейцария, Испания, Австрия и др.) туризм стал одной из основных, прибыльных отраслей. Баланс по статье «туризм» они сводят с большим положительным сальдо. В производстве и экспорте туристических услуг большую роль играют мелкие предприятия, мелкий бизнес. Но происходит концентрация и централизация капитала в этой сфере. Создаются крупные компании, которые сосредотачивают в своих руках до 80 % продаж туристических путевок.

Туризм является крупной отраслью во многих развивающихся странах, в малых островных государствах. Они строят гостиницы, осуществляют продажу путевок, перевозку туристов, обеспечивают их питанием.

В международном обмене участвует и образование. Международные связи высшей школы принимают различные формы. Это обмен преподавателями, студентами, информацией, совместной научной деятельностью. Обмен может осуществляться на коммерческой и некоммерческой основе. В небольших странах подготовка студентов по всем специальностям затруднена. Собственное образование обходится дорого. Поэтому целесообразно отправлять студентов учиться за рубеж только по некоторым специальностям. Это относится не только к небольшим государствам (Дания, Норвегия и др.), но и средним, даже крупным. Вне своих стран обучаются более 1 млн студентов, 2/3 приходится на развивающиеся страны. Обучаются прежде всего в ведущих развитых странах (в США – более 350 тысяч).

Все активнее в международном обмене участвуют здравоохранение, физкультура и спорт. Растет число выезжающих для лечения и отдыха, занятий спортом (особенно горнолыжным), посещения спортивных соревнований. С туризмом связан и экспорт услуг по линии культуры и искусства. Туристы выезжают за рубеж для знакомства и изучения культуры и искусства различных стран. Растет количество гастролей артистов и творческих коллективов. Организуются зарубежные выставки картин. Растет мировой экспорт видеопродукции. Крупнейшими экспортерами фильмов являются США, Индия, Франция, Италия, Бразилия и другие страны.

Функционирование мирового рынка услуг в 90-е годы XX в. несет на себе печать переворота, преобразований, привнесенных в международные экономические отношения информационными и коммуникационными технологиями. Революционная роль в этих процессах принадлежит Интернет-технологиям. Они уверенно вошли в современный бизнес и завоевывают все новые его вершины. В иностранных научных и стратегических источниках все чаще фигурируют термины: «новая экономика» или «цифровая», «электронная» экономика, которые, по сути, являются синонимами.

Интернет-технологии оказывают огромное влияние на мировой рынок услуг. Мировая Интернет-торговля, предполагающая создание программного обеспечения, индустрии развлечений, информационных служб, технической информации, служб финансового сопровождения и обмена, профессиональных услуг, растет стремительными темпами. Считается, что используя Интернет-технологии, компании могут сократить свои издержки на 5–10 %.

Развитие Интернета в той или иной степени предопределено общим уровнем инфраструктуры, телекоммуникации и компьютеризации. Наиболее развитой страной в этом смысле являются США. Свыше 65 % американцев старше 12 лет имеют доступ в Интернет.

Быстро развиваются новые виды услуг: инжиниринг, консалтинг, франчайзинг, лизинг и факторинг.

Инжиниринг – комплекс услуг научно-технического и пусконаладочного характера. Они связаны с проектированием и строительством объектов, монтажом оборудования, пусконаладочными работами и т. п.

Консалтинг представляет собой широкий спектр консультативных услуг по разным вопросам хозяйственной деятельности, оказываемых предприятиям, фирмам, организациям, органам государственного управления независимыми консультационными фирмами и индивидуальными консультантами.

Франчайзинг – система договорных отношений между крупными фирмами и мелкими. Малые фирмы – франчайзи – приобретают право вести свои хозяйственные дела под покровительством крупной фирмы и при ее содействии. Родина франчайзинга – США.

Лизинг – это аренда машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения и иных объектов. Арендная форма экспорта машин и оборудования экономически выгодна для обеих сторон. Лизингом занимаются как фирмы-

производители, так и специализированные фирмы, в нем принимают активное участие и банки.

Факторинг – совокупность посреднических операций банка или фактор-компания при расчетах между производителями и покупателями. Если покупатель не может рассчитаться с производителем, то за него это делает фактор-компания, а затем покупатель расплачивается с фактор-компанией.

Мировой бум в сфере услуг начала второй половины XX в. слабо затронул Советский Союз. Господствовал культ труда (прежде всего физического) в сфере материального производства. Только труд, занятый в этой сфере признавался производительным, только в ней создается национальное богатство. Работа в производственном секторе давала не только более высокую заработную плату, но и другие материальные и моральные преимущества. Труд в других отраслях считался непроизводительным, а стоимость предоставляемых ими услуг в ВВП не включалась.

Трансформация «непроизводственной сферы» в современный сектор услуг началась в Республике Беларусь с переходом к рыночной экономике. В настоящее время эта сфера переживает трудный период становления в условиях рынка, адаптации к изменяющимся условиям как внутри страны, так и за рубежом. Сфера услуг становится составной частью национальной экономики и социально-культурной жизни страны. В 1995 г. создано Министерство спорта и туризма, в 1999 г. принят Закон «О туризме». В стране развиваются транспортные услуги, услуги связи, образования, строительные услуги, туризм и др.

6. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

6.1. Тарифные методы государственного регулирования международной торговли

Роль внешней торговли очень важна для любого государства. Поэтому правительство регулирует свою внешнеэкономическую деятельность. Регулирование предполагает использование комплекса тарифных (экономических) и нетарифных (неэкономических) мер. Степень и объемы их применения определяют вид внешнеэкономической политики государства. Различают политику протекционизма и политику либерализации на современном этапе. Политика протекционизма направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции с использованием тарифных и нетарифных мер. Политика либе-

рализации направлена на защиту внутреннего рынка преимущественно тарифными методами. При использовании экономических методов экспортер и импортер руководствуются ценой, качеством, условиями экспорта, импорта. В случае же с нетарифными (административными) методами регулирования внешней торговли, рыночный механизм испытывает давление со стороны государственных органов.

Тарифные и нетарифные методы изложены в таможенном тарифе (кодексе) государства. Каждая страна имеет свой Таможенный кодекс, который представляет собой свод законов государства и постановлений правительства. В нем дается перечень товаров, запрещенных на ввоз, вывоз или транзиту, перечень беспошлинных товаров, перечень облагаемых пошлинами товаров, а также ставки таможенных пошлин. В соответствии с Таможенным кодексом и осуществляется внешняя торговля государства. Первые таможенные тарифы появились в западной Европе в XVII в.

В арсенал тарифных методов регулирования входят таможенные пошлины, сборы, акцизы. Наиболее распространенным методом являются пошлины. Они представляют собой денежный сбор, налог, которым облагается товар при пересечении границы государства и поступают в государственный бюджет.

По объекту взимания пошлины делятся на импортные, экспортные и транзитные. *Импортные пошлины* взимаются с иностранных товаров на таможенных пунктах. Их применяют все страны. Вводя ввозные пошлины, государство защищает внутренний рынок от иностранной конкуренции. Такие пошлины поднимают отечественную цену импортного товара выше мировой. Например, мировая цена 100 дол., а импортная пошлина 20 %, тогда отечественная цена импортного товара будет равна 120 дол.

Импортные пошлины играют важную роль в борьбе с иностранной конкуренцией. Они поднимают цену импортного товара выше цены на такой же товар отечественного производства. Потребители будут больше покупать отечественной продукции и меньше – иностранной. В результате будет развиваться национальное производство, люди будут иметь работу, получать заработную плату. Конкуренция будет заставлять национальных производителей снижать издержки и повышать эффективность производства. Но могут быть и негативные моменты. Растут потери потребителей пропорционально росту импортных пошлин. Потери потребителей практически всегда снижают благосостояние народа.

Экспортные пошлины взимаются при вывозе товаров за границу. От них отказались развитые страны, потому что их введение способствует удорожанию экспорта. В США они запрещены законом. Их в основном применяют развивающиеся страны. С какой целью? Во-первых, с целью сохранения редких национальных ресурсов (редких металлов, пробковой коры и др.). Во-вторых, экспортные пошлины используются в качестве источника дохода государственного бюджета.

Транзитные пошлины взимаются за провоз иностранных товаров через территорию страны, за перекачку нефти, газа по трубопроводам, которые расположены на территории государства. Их применяют в основном те страны, где они являются важным источником государственного дохода. Республика Беларусь взимает транзитные пошлины.

По способу взимания пошлины делятся на специфические, пошлины с цены и смешанного типа. Специфические пошлины взимаются с веса, объема, штуки товара. Размеры их не зависят от товарных цен. Есть преимущества при использовании таких пошлин. При падении цен поступления в бюджет не уменьшаются. Исключается обман путем уменьшения цен на импортные товары.

Пошлины с цены (или *адвалорные*) устанавливаются в виде процента с цены товара. Доход от пошлин с цены находится в сильной зависимости от колебаний рыночной конъюнктуры. При понижении цен поступления в бюджет уменьшаются.

Пошлины смешанного типа применяются как дополнение к специфическим в случае недостаточности их эффективности. Их применяют США и другие страны. Выбор пошлин зависит от характера товарной группы. Так, для сырьевых товаров обычно применяют специфические пошлины. Зато пошлины с цены более удобны при импорте машиностроительной продукции и комплектующих. На их долю приходится 80 % всех таможенных сборов.

По цели взимания пошлин много. Выделим следующие.

Фискальные. Они являются обычно низкими и устанавливаются на товары, которые в стране не производятся. В Республике Беларусь – это чай, кофе, бананы, пряности и др.

Протекционистские пошлины преследуют цель защиты внутреннего рынка. Размеры пошлин должны быть такими, чтобы цена импортного товара была на уровне или выше цены аналогичного национального товара.

Антидемпинговые пошлины применяются в борьбе с товарным демпингом. *Товарный демпинг* – продажа товаров на внешнем рынке

по цене более низкой, чем на внутреннем рынке страны – экспортера. Экспортер преследует цель устранить конкурентов на внешнем рынке, подорвать положение зарубежных поставщиков на их собственном рынке.

Карательные пошлины используются в тех случаях, когда одно государство осуществляет дискриминацию, недружественные действия против другой страны. Эти пошлины высокие.

Сезонные пошлины используют для оперативного регулирования торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной.

В 2007 г. в Республике Беларусь импортные пошлины на отдельные товары были следующими. Лошади чистопородные ввозились беспошлинно; чай, кофе, пряности и др. – 5 %; ящики, коробки и другая тара из бумаги – 10 %; печатные книги, газеты и другие изделия полиграфической промышленности – 15 %; хлопок – 20 %; духи и туалетная вода – 25 %; посудомоечные машины бытовые – 20 %; холодильники и морозильники – 30 %.

6.2. Нетарифные методы государственного регулирования международной торговли

Государство достаточно широко использует и нетарифные (административные) способы регулирования внешней торговли. Тарифными методами правительство не всегда может защитить интересы своего государства. Нетарифных способов много. Рассмотрим некоторые из них.

Наиболее распространенным методом является *квотирование*. Квоты выступают как средство прямого ограничения стоимостного или физического объема ввозимой или вывозимой продукции. Квоты бывают двусторонние и общие. Двусторонние квоты устанавливаются между двумя странами. Общие квоты ограничивают экспорт, импорт для всех стран. При введении импортных квот государство защищает национальных производителей. Экспортные квоты устанавливаются прежде всего на дефицитные на местном рынке товары. Могут преследоваться и другие цели.

Как импортные, так и экспортные квоты могут вводиться правительством в одностороннем порядке либо через заключение международных соглашений. Они могут быть постоянными и сезонными, действующими в течение определенного периода.

Разновидностью экспортных квот являются добровольные экспортные ограничения. Государство-экспортер «добровольно» лимити-

тирует объем своего вывоза в другую страну по договоренности с партнером. Такая практика широко применяется между США, Японией и Европейским Союзом.

Особым методом квотирования, имеющим форму экономических санкций, является *эмбарго*. Эмбарго означает полное или частичное прекращение торгово-экономических связей со страной или группой государств. Преследуются обычно политические и военные цели. По решению ООН политика эмбарго проводилась в прошлом по отношению к Ираку, Югославии и другим государствам.

Квотирование, как правило, реализуется через систему лицензирования. *Лицензия* – это разрешение, выдаваемое государственными органами на экспорт товаров (экспортная лицензия) или импорт (импортная лицензия).

К нетарифным барьерам относится *субсидирование экспорта*. Субсидия (дотация) – государственное пособие, выдаваемое предприятиям и местным органам власти из бюджета страны. Цель субсидий – защитить от конкуренции дешевых импортных товаров, а главное – поощрить экспорт продукции за рубеж. Субсидии бывают прямые и косвенные. Прямые субсидии предполагают различные пособия в денежной форме. Косвенные – это льготные условия кредитования, налогообложения, реклама за счет казны и др. Экспортные субсидии часто выступают материальной основой товарного демпинга. В борьбе с товарным демпингом государство вправе вводить антидемпинговые пошлины.

К нетарифным методам относится также *импортный депозит*. Это предварительный залог, который импортер должен внести в свой банк перед закупкой импортного товара. Он равен всей или части стоимости товара. Импортер не получает по вкладу проценты и по истечении определенного времени сумма залога возвращается ему. Протекционистское значение импортных депозитов состоит в том, что они сдерживают импорт, увеличивают издержки импортера по совершаемой операции и повышают цены импортного товара. Кроме того, импортные депозиты означают предоставление беспроцентного кредита банку.

Выход государственных организаций в роли покупателей товаров и услуг на национальном и мировом рынках создал такой вид нетарифного регулирования, как *государственные закупки*. Они финансируются из средств государства. Их применение может обеспечить развитие здравоохранения, образования, способствовать модерниза-

ции инфраструктуры, организации новой информационной технологии и т. д.

В регулировании поставок импорта широко используются технические барьеры. *Технические барьеры* – это препятствия для импорта иностранных товаров, возникающие в связи с их несоответствием национальным стандартам, системам измерения и качества, требованиям техники безопасности, охраны окружающей среды, санитарно-ветеринарным нормам, правилам упаковки и маркировки и другим требованиям.

Например, стандарт, определенный размер на продаваемые помидоры и другую продукцию. Технические требования при поставке средств транспорта, оборудования, машин, электрических приборов и других товаров. Технические барьеры связаны и с санитарно-ветеринарными нормами и требованиями здравоохранения. Они применяются в отношении импорта пищевых товаров, сельскохозяйственных продуктов, парфюмерии, медикаментов и других товаров.

6.3. Межгосударственное регулирование международной торговли. Принципы и цели Всемирной торговой организации

Растущая конкуренция на мировых рынках, защита внутренних рынков часто приводит к возникновению торговых конфликтов между государствами. Непосредственной причиной конфликтов могут быть таможенные пошлины, нетарифные ограничения, цены, санитарные, экологические и другие требования. Поэтому уже с 30-х гг. XX в. все более ощущалась потребность в международном регулировании торговли с помощью единых норм и правил. В 1947 г. 23 государства подписали договор о создании Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). В конце XX в. ГАТТ было преобразовано во Всемирную торговую организацию (ВТО). В 2007 г. членами ВТО являлись более 150 стран. Штаб-квартира находится в Женеве. Высший орган – Конференция министров, которая созывается не реже одного раза в два года. За выполнение текущей работы несет ответственность Общий совет.

Несмотря на преемственность и схожесть двух организаций между ними существуют различия.

1. Генеральное соглашение по тарифам и торговле не имело статуса специализированного учреждения ООН, который получила ВТО.

2. Генеральное соглашение по тарифам и торговле представляло собой межгосударственное соглашение в форме свода временных

правил. Всемирная торговая организация является постоянно действующей организацией с полноценными и постоянными обязательствами.

3. Положения ГАТТ распространялись только на торговлю товарами. Всемирная торговая организация еще осуществляет регулирование торговли услугами, занимается защитой прав интеллектуальной собственности, контролирует защиту инвестиций.

Основными принципами деятельности ВТО являются следующие:

1. Недискриминация в торговле, находящей воплощение в режиме «наибольшего благоприятствования» или «национального режима». Режим наибольшего благоприятствования означает, что страны предоставляют друг другу все те права, преимущества и льготы, которыми пользуются третьи государства. Этот принцип распространяется на ввоз и вывоз товаров, таможенные пошлины, мореплавание, правовые положения юридических и физических лиц. Национальный режим требует предоставления иностранным предпринимателям таких же прав, которые имеют национальные производители применительно к внутренним налогам и сборам, а также правилам, регулирующим внутреннюю торговлю.

2. Содействие справедливой, честной конкуренции.

3. Разрешение возникающих торговых споров путем переговоров, взаимность в предоставлении торгово-политических уступок.

4. Использование преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, постепенная ликвидация нетарифных ограничений в торговле.

5. Постепенное снижение таможенных пошлин. Средние таможенные пошлины в настоящее время снижены с 40 до 5 %.

6. Предоставление преференциального (льготного) режима в торговле с развивающимися странами.

Важнейшими целями ВТО являются: расширение международной торговли; укрепление мировой экономики; стимулирование инвестиций; повышение уровня занятости; увеличение благосостояния населения всех стран планеты. Конечная цель ВТО – свободная международная торговля.

Республика Беларусь в 2008 г. не являлась членом ВТО. Поэтому из-за разного рода ограничений страна несет убытки. Правительство страны проводит переговоры по вступлению в ВТО. Став членом этой международной организации, можно будет воспользоваться постоянно снижающимися пошлинами стран ВТО, отечественная продукция не будет попадать под дискриминационные меры, можно за-

щищать свои торговые права от неправомерных действий других стран под покровительством ВТО, на страну будет распространяться режим наибольшего благоприятствования. Это будет способствовать увеличению экспорта.

Но с другой стороны, вступив в ВТО, страна должна будет либерализовать свой внешнеторговый режим, придется снижать импортные пошлины до среднего уровня ВТО. Это приведет к усилению конкуренции на внутреннем рынке, которую не все производители смогут выдержать.

Межгосударственное регулирование внешней торговли может осуществляться в границах таможенного союза. Таможенный союз представляет собой соглашение двух и более государств о проведении унифицированной тарифной политики в отношении друг друга и третьих стран. Таможенный союз означает формирование единого экономического пространства с ликвидацией таможенных границ, беспошлинную торговлю между участниками таможенного союза, введение согласованного тарифа на внешних границах по отношению к третьим странам.

7. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

7.1. Сущность, причины и формы вывоза капитала. Современные особенности международного движения капитала

Наряду с международным движением товаров существует и международное движение факторов производства, наиболее мобильным из которых является капитал. Движение товаров и капиталов через национальные границы существенно отличаются друг от друга. При реализации товара за рубежом происходит лишь смена форм стоимости (товарной и денежной). Вывоз капитала представляет собой одностороннее перемещение в другую страну стоимости в товарной или денежной форме. *Капитал* – это сумма средств материальных, денежных, используемых в качестве ресурса в дальнейшем производстве. Это могут быть машины, оборудование, транспортные средства, технологии и т. д. Капитал подразделяется на реальный (физический), т. е. в форме средств производства (машины, оборудование и т. д.), и финансовый (денежный). Реальный капитал делится на основной и оборотный (основные и оборотные фонды). *Финансовый капитал* – это совокупность денежных средств и ценных бумаг. Таким образом, капитал – это сумма благ по производству других благ. Вложения капитала в промышленность,

сельское хозяйство, сферу услуг и другие отрасли называется *инвестициями*. Они бывают внутренние и внешние. Капитал является одним из экономических ресурсов.

Основными субъектами вывоза капитала являются частные фирмы и лица, частные и государственные банки, международные организации. Владельцы финансовых ресурсов делают выбор между различными способами их размещения, одним из которых является их размещение за границей. Основной предпосылкой вывоза капитала является относительный избыток капитала в данной стране, его перенакопление. В целях получения более высокого дохода он переводится за границу. Выбор в пользу вывоза капитала за границу может быть обоснован возможностью получения больших доходов, чем в своей стране, желанием уменьшить риск вложений и др. Экспорт капитала может осуществляться и при его дефиците для внутреннего инвестирования. На рубеже XIX–XX вв. в ряде ведущих стран (Великобритании, Франции, Германии, США, отчасти в России и Японии) возник относительный избыток капитала, который мог быть вывезен за пределы национальных территорий и использован (инвестирован) в хозяйстве других стран. Со второй половины XX в. вывоз капитала непрерывно растет. Он опережает по темпам роста как товарный экспорт, так и рост ВВП промышленно развитых стран. Многие страны одновременно являются импортерами и экспортерами капитала, происходят так называемые перекрестные инвестиции. Встречное движение капитала образует международную миграцию капитала.

К причинам вывоза капитала относят следующие:

- более высокую норму прибыли в принимающей стране;
- несовпадение спроса на капитал и его предложения в различных звеньях мирового хозяйства;
- наличие в стране, в которую экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы;
- возможность монополизации местного рынка;
- благоприятный инвестиционный климат в принимающей стране;
- более низкие экологические стандарты в стране, импортирующей капитал;
- неблагоприятная социально-политическая и экономическая ситуация. Перемещение капитала в этом случае принимает характер оттока, бегства. Такая ситуация характерна для ряда развивающихся и постсоциалистических стран.

Капитал вывозится в двух основных формах: предпринимательской и ссудной. *Предпринимательская форма* представляет собой

вложения в производство с целью получения дохода в виде прибыли или дивиденда. В свою очередь, предпринимательские вложения делятся на прямые и портфельные. *Прямые инвестиции* – это вложения капитала для создания собственного производства или покупки контрольного пакета акций местной компании. Они обеспечивают полный контроль над объектами зарубежных капиталовложений. Прямые инвестиции направляются на строительство за рубежом новых предприятий (филиалов), создание совместных предприятий, дочерних компаний. Общий объем ежегодных прямых иностранных инвестиций превысил сумму в 500 млрд дол. Прямые инвестиции составляют основу господства международных корпораций на мировом рынке. На их основе сложились *транснациональные корпорации* (ТНК). Они занимают ведущие позиции в мировом хозяйстве.

Портфельные инвестиции – это приобретение акций, облигаций, иные формы капиталовложений, не дающие возможности непосредственного контроля над деятельностью зарубежного предприятия. Инвесторы стремятся не к участию в управлении предприятиями, а ограничиваются получением дохода. Портфельные инвестиции – важный источник привлечения иностранного капитала для финансирования облигационных займов, выпускаемых крупнейшими корпорациями, центральными (государственными) и частными банками. Посредниками в осуществлении зарубежных портфельных инвестиций выступают, как правило, крупные инвестиционные банки.

Ссудная форма означает предоставление денежной суммы заемщику ради получения ссудного процента. Ссудная форма вывоза капитала выступает в виде краткосрочных (от одних суток до года), среднесрочных (от года до пяти лет) и долгосрочных (свыше пяти лет) кредитов, займов, вложений в иностранные банки. *Краткосрочные кредиты* дают возможность фирмам и банкам за счет внешних источников восполнять временную нехватку оборотных средств. *Средне- и долгосрочные кредиты* используются для пополнения основного капитала, финансирования целевых программ и дефицита госбюджета. Ссудный капитал вывозится двумя путями: законным и незаконным.

Вывоз капитала может осуществляться и в форме предоставления помощи: бесплатно и в виде льготных кредитов. Такой вывоз в основном осуществляют государства и международные финансовые организации. Примером может быть программа помощи США Западной Европе после Второй мировой войны. Эта программа получила название «План Маршалла». Основной целью было восстановление

разрушенной войной экономики и обеспечение нормального жизненного уровня. Правительство США считало, что без здоровой мировой экономики не может быть политической стабильности в мире. Полученная помощь европейцами направлялась в основном на развитие двух групп отраслей: производство предметов первой необходимости и производство товаров на экспорт. К 1952 г. разработанная программа была выполнена. Пример такой программы показывает, какую положительную роль может сыграть иностранная помощь в развитии страны и преодолении кризисных процессов в экономике.

В настоящее время развитые страны и международные организации оказывают экономическую помощь развивающимся странам и странам СНГ. Наибольший объем помощи предоставляют Япония, США и другие развитые страны, Европейский Союз, Всемирный банк.

Различают миграцию капитала на макроуровне и микроуровне. Миграция капитала на макроуровне представляет собой межгосударственный перелив капитала и отражается в платежном балансе. На микроуровне миграция капитала осуществляется по внутрикорпорационным каналам и не отражается в платежном балансе. Международные корпорации перемещают капитал через национальные границы, используя механизм трансфертных цен. *Трансфертная цена* – это цена, по которой осуществляются поставки товаров и услуг между подразделениями одной компании. В случае если зарубежные филиалы имеют статус юридического лица, то трансфертная цена не отличается от мировой цены. И наоборот, если не имеют статуса юридического лица, то трансфертные цены носят условно-расчетный характер. Реальные платежи по ним не производятся.

В международном движении капитала в конце XX века можно выделить ряд особенностей:

1. Изменилась география экспорта капитала. Если в первой половине XX в. развитые страны вывозили свой капитал в основном в колонии и развивающиеся государства, то в настоящее время происходит активная миграция капитала между самими развитыми странами. На их долю приходится почти 70 % вывозимого капитала. Это связано, прежде всего, с развитием НТП и наукоемких производств. Производство наукоемкой продукции требует квалифицированных работников, развитой научной и производственной инфраструктуры, которая отсутствует в развивающихся странах.

2. В последние два десятилетия капитал активно вывозят новые индустриальные страны (Южная Корея, Тайвань, Бразилия и др.), страны-экспортеры нефти (Саудовская Аравия, Кувейт и др.).

3. Снизилась доля США в экспорте капитала, хотя по абсолютным размерам они опережают своих конкурентов. США стали крупнейшими в мире импортерами прямых инвестиций.

4. Изменилась отраслевая направленность миграции капитала. Происходит рост капитала в наукоемкие отрасли (электронику, производство ЭВМ и др.).

5. В 90-е гг. возрос экспорт капитала из развитых стран в развивающиеся. Но подавляющий поток инвестиций идет в 10–15 стран. Преуспевает в этом плане Китай.

6. Происходит быстрое увеличение прямых инвестиций в сферу услуг. Это отражает общую тенденцию к возрастанию значения этой сферы.

7. Усиливается конкурентная борьба за привлечение иностранного капитала.

8. В 90-е гг. увеличился экспорт капитала в страны Восточной Европы и СНГ. Основной поток идет в Польшу, Чехию, Венгрию, в меньшей степени в другие страны.

7.2. Рынок ссудного капитала и мировой кризис задолженности

Рынок ссудного капитала является важнейшей составной частью мирового рынка капиталов. Ссудная (денежная) форма вывоза капитала выступает в виде кратко-, средне- и долгосрочных кредитов, займов, вложений в иностранные банки. Источниками международного кредита служат:

- денежные накопления государств;
- временно свободные оборотные средства предприятий;
- часть ликвидных ресурсов финансово-кредитных учреждений;
- валютные фонды международных организаций;
- личные накопления физических лиц.

Международный кредит предоставляется на следующих принципах:

- возвратность;
- срочность;
- платность;
- обеспеченность (гарантии погашения);
- целевое использование (определение конкретных объектов ссуды).

Мировой рынок ссудного капитала имеет свою специфику в отличие от рынка товаров: на нем могут периодически возникать ситуации отказа от платежей. Отказ от выплаты долгов и процентов по ним ведет к кризису внешней задолженности. Признаком наступления кризиса задолженности обычно служит нарушение графика погашения кредитов и займов, заимствованных страной через государственные каналы или под государственные гарантии. Различают конъюнктурные и структурные причины кризиса внешней задолженности.

Конъюнктурные причины носят временный характер. Они могут являться следствием стихийного бедствия или каких-то неожиданных политических событий в стране-должнике. *Структурные причины* кризиса связаны с глубинными тенденциями развития экономики государства-заемщика, такими, например, как падение ВВП, «бегство» капиталов и др.

При оценке конкретной ситуации международные финансовые институты используют критерий сопоставления размера внешнего долга государства с его ВВП. В 1970 г. для большой группы развивающихся стран размер внешнего долга не превышал 10 %, а к 2000 г. достиг максимальной за последние 30 лет отметки – 38 %. Такое положение говорит о большой зависимости государств-заемщиков от кредиторов.

Поскольку платежи по погашению долга зависят от экспортных возможностей заемщика, то при анализе ситуации используется такой показатель, как *норма обслуживания долга* (НОД). Норма обслуживания долга показывает долю экспорта, которая идет на погашение долга. Когда НОД больше 20 %, возникает угроза срыва графика платежей и появление проблемы задолженности. Есть и другие показатели внешней задолженности.

Для выхода страны из кризисного состояния в связи с неплатежами необходимы высокие темпы экономического развития. Именно они позволяют правительству и Центральному банку сосредоточить достаточный объем валютно-финансовых ресурсов для ликвидации задолженности. Большое значение имеет принятие заемщиком на себя обязательств по координации экономической политики с рекомендациями МВФ, Всемирного банка и других влиятельных международных организаций. Государство может использовать ряд конкретных методов решения проблемы задолженности:

– *реструктуризация долга* – увеличение сроков погашения с отсрочкой выплаты процентов;

- *конверсия* долговых обязательств в ценные бумаги или недвижимость;
- *дисконтирование части долга* – списание согласованных сумм под гарантии выплаты оставшейся доли;
- *продажа долгов на вторичном рынке*, который функционирует с середины 80-х гг. XX в.

7.3. Международное движение капитала и его последствия для мировой экономики, для стран-экспортеров и импортеров капитала. Иностранные инвестиции в экономике Республики Беларусь

Международное движение капитала, занимая ведущее место в МЭО, оказывает заметное влияние на мировую экономику. Это влияние проявляется прежде всего в том, что миграция капитала способствует росту мировой экономики. Капитал пересекает границы в поисках благоприятных сфер своего приложения и прироста в мировых масштабах. Приток зарубежных инвестиций для большинства стран-импортеров помогает решить проблему нехватки производительного капитала, увеличивает инвестиционную способность, ускоряет темпы экономического роста.

Вывоз капитала является одним из важнейших условий формирования и развития международного разделения труда. Взаимное проникновение капитала между странами укрепляет экономические связи и сотрудничество между ними, способствует углублению международной специализации и кооперации производства.

Миграция капитала увеличивает объемы взаимного товарообмена между странами, в том числе промежуточными продуктами между филиалами международных корпораций, стимулируя развитие мировой торговли. В условиях интернационализации и интеграции финансовых рынков обеспечивается международное воспроизводство капитала, повышается эффективность механизма международных экономических связей. С другой стороны, неконтролируемые переливы капитала вызывают нарушения равновесия платежных балансов стран и ведут к существенным колебаниям валютных курсов. В целом международное движение капитала играет стимулирующую роль в развитии мировой экономики.

Влияние миграции капитала на экономику стран-экспортеров и импортеров капитала различно. Рассмотрим последствия для стран-экспортеров. Если наблюдается относительный избыток свободных

финансовых средств при ограниченных возможностях внутреннего инвестирования, то вывоз капитала за рубеж позволяет в результате действия закона спроса и предложения предотвратить понижение средней нормы прибыли в стране, а значит, способствует поддержанию инвестиционной активности предпринимателей в рамках данного национального хозяйства, сохранению рабочих мест в стране. Кроме того, благодаря реинвестированию более высокой прибыли, полученной на территории других государств, перед страной открываются перспективы повышения темпов хозяйственного развития.

К числу отрицательных последствий можно отнести:

- вывоз капитала за рубеж без адекватного привлечения иностранных инвестиций ведет к замедлению экономического развития страны;

- вывоз капитала отрицательно сказывается на уровне занятости;

- перемещение капитала за границу неблагоприятно сказывается на платежном балансе страны.

Для стран-импортеров капитала к положительным последствиям относят:

- регулируемый импорт капитала способствует экономическому росту страны;

- привлекаемый капитал создает новые рабочие места, способствует повышению квалификации кадров в развивающихся странах и странах СНГ, получению более высокой заработной платы;

- иностранный капитал приносит новые технологии, эффективный менеджмент, способствует ускорению в стране НТП;

- приток капитала способствует улучшению платежного баланса страны.

Отрицательные последствия привлечения иностранного капитала:

- иностранный капитал может вытеснить местный капитал из прибыльных отраслей. В результате при определенных условиях это может привести к однобокости развития страны и угрозе ее экономической безопасности;

- импорт капитала может быть связан с проталкиванием в страну товаров уже прошедших свой жизненный цикл, снятых с производства в развитых странах;

- импорт ссудного капитала введет к увеличению внешней задолженности страны;

- использование международными корпорациями трансфертных цен ведет к потерям в налоговых поступлениях и таможенных сборах страны.

Таким образом, последствия международного движения капитала разные. Поэтому правительство должно искать компромиссы, выделяя приоритеты в таком сложном и противоречивом процессе, как привлечение иностранного капитала.

Республика Беларусь как суверенное государство не может эффективно развивать свою экономику, не включившись в процесс международной миграции капитала. Сегодня – это проблема привлечения иностранного капитала в страну. Готовность иностранных инвесторов к вложению капитала зависит от инвестиционного климата. *Инвестиционный климат* – это совокупность политических, экономических, юридических и других факторов, которые определяют возможность привлечения иностранного капитала. Для благоприятного инвестиционного климата нужна политическая стабильность, устойчивая экономика, благоприятная правовая база. Важным компонентом инвестиционного климата является льготный налоговый режим.

Республика Беларусь использует иностранный капитал в предпринимательской форме. Иностранные и совместные предприятия созданы с участием российского, польского, немецкого и других капиталов. Используют капитал и в ссудной форме. Основными кредиторами республики выступают Российская Федерация, Германия, МВФ, Всемирный банк. До 2008 г. инвестиционный климат в Беларуси не являлся достаточно привлекательным для иностранного инвестора, поэтому объемы зарубежных прямых и портфельных инвестиций были довольно низкие по сравнению с другими странами с переходными экономиками. В 2007 г. Российская Федерация предоставила кредит в размере 1,5 млрд дол., в 2008 г. – 2,0 млрд дол. В 2008 г. взяли кредит в МВФ на сумму 2,5 млрд дол.

8. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОРПОРАЦИИ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

8.1. Международные корпорации и их типы.

Причины функционирования транснациональных корпораций

Начало возникновения международных корпораций относится ко второй половине XIX в. Корпорация означает объединение. После промышленного переворота строительство крупных предприятий, железных дорог, каналов и т. п. потребовало объединения индивиду-

альных капиталов. Начали создаваться акционерные общества. В акционерных обществах акционерный капитал был образован в результате объединения индивидуальных капиталов и привлечения денежных средств вкладчиков путем продажи акций и облигаций. Владельцы акций являлись пайщиками, а владельцы облигаций – кредиторами акционерного общества. В США акционерные общества стали называть корпорацией. Этот термин прижился и вошел в их название.

Все корпорации принято делить на национальные и международные. *Национальные корпорации* действуют на территории своей страны. Они сосредотачивают в своих руках значительную часть производства и реализации каких-то товаров и услуг. *Международные корпорации* – это национальные компании с зарубежными активами. Они национальны по капиталу, но превращаются в международные по сфере своей деятельности. В результате вывоза предпринимательского капитала в мировой экономике формируются международные корпорации.

Каких же типов могут быть международные корпорации? Выделяют четыре поколения корпораций. Корпорации первого поколения функционировали со второй половины XIX в. до Первой мировой войны. Они в основном были связаны с разработкой сырьевых ресурсов бывших колоний. По своей организационно-экономической форме это были картели, синдикаты и первые тресты. *Картель* – это объединение об условиях сбыта товаров. Участники сохраняли еще производственную и торговую самостоятельность. Договаривались о рынках сбыта, о ценах. *Синдикат* – это такое объединение, в котором сбыт продукции сконцентрирован в специально созданном подразделении синдиката. Участники утрачивали коммерческую самостоятельность. Производственная самостоятельность сохранялась.

Международные корпорации второго поколения действовали между двумя мировыми войнами. Это были в основном корпорации трестового типа. В тресте имело место слияние собственности, слияние объединенных предприятий. Владельцы превращались в акционеров и получали акции треста (акционерного общества). Участники теряли производственную и коммерческую самостоятельность.

В 60-е гг. XX в. в мировой экономике усилилась роль международных корпораций третьего поколения. Это были концерны, конгломераты, консорциумы и другие формы. Суть их в том, что это были крупные корпорации с зарубежными активами. Ареной их деятельно-

сти становится весь мир. Такие корпорации с 80-х гг. стали называть глобальными. Их относят к четвертому поколению. Глобальные корпорации принято делить на два основных вида:

1) транснациональные корпорации (ТНК) – корпорации, головная компания которых принадлежит капиталу одной страны при наличии ее филиалов во многих странах мира;

2) многонациональные корпорации (МНК) – корпорация, головная компания которых принадлежит капиталу нескольких стран при наличии ее филиалов во многих странах. Например, англо-голландский концерн «Роял-Дойтч-шелл» существует с 1907 г. Капитал делится в пропорции 60 : 40.

Различия между ТНК и МНК не являются существенными. Большинство международных корпораций – это ТНК. Поэтому будем использовать это понятие. Структуру ТНК можно представить в виде головной компании, зарегистрированной в данной стране, и системы филиалов, дочерних предприятий, совместных предприятий, ассоциированных компаний в других государствах. Нередко в структуру ТНК включены и финансово-кредитные учреждения (банки, страховые компании, инвестиционные фонды). Дочерние компании связаны с покупкой контрольного пакета акций. Они обладают хозяйственной самостоятельностью. Ассоциированные компании контролируются головной фирмой, как правило, через систему договорных отношений (подряд, доверительное управление).

Причин образования и функционирования международных корпораций много.

Транснациональные корпорации могут эффективно использовать эффект масштаба в производстве, финансировании, организации и использовании результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Большие объемы производства позволяют ТНК осуществлять рациональное разделение труда и специализацию намного лучше, чем более мелким национальным фирмам. Промежуточные продукты, для производства которых достаточно применения неквалифицированной рабочей силы, могут быть произведены в странах с низкой зарплатой и транспортированы для последующей сборки в другие страны.

Транснациональные корпорации и их филиалы имеют, как правило, лучший доступ на международные рынки капитала. Это позволяет им легче финансировать большие проекты. Транснациональные корпорации концентрируют научно-исследовательские работы в раз-

витых странах, которые наиболее подходят для этой цели из-за большей доступности технического персонала и оборудования.

Далее, наличие иностранных филиалов во многих странах мира позволяет головному предприятию получать и аккумулировать огромное количество стратегически значимой информации о состоянии конъюнктуры в различных регионах мира, отслеживать изменения цен, предпочтений и вкусов потребителей.

Транснациональные корпорации по сравнению с национальными фирмами имеют существенно лучшие возможности для выбора среды функционирования. При принятии решения о местонахождении завода для производства того или иного вида продукции, они могут выбирать подходящую страну, учитывая уровень зарплаты, налоговое законодательство, возможность получения субсидий, внешнеторговый режим и т. д. соответствующих стран.

Транснациональные корпорации вследствие больших масштабов производства имеют возможность диверсифицировать свою деятельность, оперируя одновременно на рынках различных продуктов, становясь, тем самым, менее зависимыми от периодов затруднений со сбытом основной продукции корпорации.

Наконец, ТНК могут использовать трансферные цены во внутренней торговле. Искусственно завышая их при поставке, например, комплектующих в филиалы, расположенные в странах с высоким уровнем налогов, ТНК могут сократить свои затраты на выплату налогов. Этот способ невозможно использовать при торговле между независимыми фирмами.

Таким образом, ТНК имеют возможность более рационально использовать ресурсы; снижать затраты на производство товаров и услуг; снижать расходы, связанные с конкуренцией; выходить на новые рынки и, как результат, увеличивать прибыль.

8.2. Роль транснациональных корпораций в мировой экономике

Со времени своего возникновения и по настоящее время численность международных корпораций увеличивается. Перед Второй мировой войной насчитывалось примерно 300 ТНК, а к концу XX в. в мире функционировало 40 тыс. только головных компаний, имеющих около 300 тыс. филиалов и дочерних предприятий. На долю ТНК приходится до 90 % прямых инвестиций, 80 % патентов и лицензий на новую технику, 65 % внешнеторгового оборота и примерно 50 % промышленного производства мира.

Своеобразным ядром мировой экономики являются примерно 500 ТНК, которые контролируют важнейшие сферы международных экономических отношений. Основная часть ТНК сосредоточена в США, Европе и Японии (США – 45 %, Европа – 30 %, Япония – 15 %, другие страны – 10 %). Отраслевая структура деятельности ТНК следующая: 60 % заняты в сфере обрабатывающей промышленности, 37 % – в сфере услуг, 3 % – в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Глобальные корпорации представляют всю мощь современного мирового финансового капитала. В Российской Федерации созданы и действуют финансово-промышленные группы. К их числу можно отнести «Газпром», «Лукойл», «РАО ЕЭС России», «Микрохирургию глаза», «РАО «Норильский никель» и др.

Деятельность ТНК приобрела глобальный характер, охватила все регионы и страны мира. Свой капитал они перемещают с континента на континент, из страны в страну. Капитал ТНК создал свободные экономические зоны, совместные предприятия, тысячи зарубежных промышленных, банковских, торговых филиалов и дочерних компаний. В рамках ТНК из страны в страну передаются передовой производственный опыт, управленческие нововведения, достижения научно-технического прогресса, инновации. Это способствует созданию дополнительных рабочих мест, обучению национальных управленческих и рабочих кадров, повышению качества продукции, увеличению экспортного потенциала стран и др.

Таким образом, ТНК делают мировую экономику интернациональной, глобальной. Производство товаров и услуг, некогда замкнутое в рамках национальных границ, приобрело к концу XX в. глобальный характер.

Власть ТНК вызывает озабоченность у многих народов. Негативные последствия деятельности ТНК:

- возможность утраты контроля над своими национальными ресурсами, что создает угрозу национальному суверенитету;

- ТНК могут устанавливать монопольно-высокие цены, диктовать условия, ущемляющие интересы принимающих стран;

- деятельность ТНК может характеризоваться чрезмерно интенсивным использованием природных ресурсов в отдельных странах;

- ТНК, как правило, концентрируют научные исследования и технические разработки в своей стране, что углубляет разрыв между развитыми и развивающимися странами;

- ТНК стремятся вынести вредное производство за пределы своей страны.

Могут быть и другие негативные действия. Поэтому международные организации пытаются регулировать деятельность ТНК. В Европе против ТНК выступают антиглобалисты.

В Республике Беларусь действует ряд международных корпораций (табл. 8.1).

Таблица 8.1

**Список крупнейших иностранных корпораций
в Республике Беларусь**

Инвестор	Страна	Вид деятельности	Наименование созданного предприятия с иностранными инвестициями
Coca Cola Beverages PLC	США	Услуги ресторанов	ИП «Кока Кола Беве-риджиз Белоруссия»
Double Star International Ltd.	США	Производство кондитерских изделий	СП ОАО «Спартак»
Fresenius AG	Германия	Производство искусственных почек, специальных фильтров	ООО СП «Фребор»
Vicos Nahrungsmittel GmbH	Германия	Производство кондитерских изделий	ИП «Викос-продукты питания» ИП «Вителла»
J&W Sanderson Ltd.	Велико-британия	Производство деталей и принадлежностей для автомобилей	СП ЗАО «Юнисон»
MX Enterprises Ltd.	Багамские острова	Строительство	СП «Гражданский проект»
McDonalds	США	Услуги ресторанов	ИП «Рестораны Макдональдс»
SB Telecom	Кипр	Создание системы подвижной сотовой связи стандарта GSM	СП ООО «Мобильная цифровая связь»
Maersk Medical A/S	Дания	Производство шприцев	ИП ООО «Маерск Медикал»
Boston Trade Connections Inc.	США	Производство труб из литейного чугуна	ОАО «Могилевский металлургический завод»

8.3. Свободные экономические зоны

Свободные экономические зоны (СЭЗ) получили широкое распространение в мире. Свободные экономические зоны представляют собой часть территории страны, часть экономического пространства, где используется особая система льгот и стимулов для притока иностранного капитала и развития производства. В СЭЗ государство сокращает масштабы своего вмешательства в экономические процессы и предоставляет иностранным инвесторам, ТНК ряд льгот. Выделяют четыре группы льгот.

1. *Внеэкономические льготы* предусматривают снижение или отмену экспортно-импортных пошлин и упрощенный порядок осуществления внешнеторговых операций.

2. *Налоговые льготы* связаны со стимулированием конкретных видов деятельности. Эти льготы затрагивают уровень налоговых ставок, вопросы постоянного или временного освобождения от налогообложения.

3. *Финансовые льготы* включают различные формы субсидий. Например, в виде более низких цен на коммунальные услуги, снижение арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, льготные кредиты и др.

4. *Административные льготы* предоставляются администрацией зоны. Например, упрощения процедур регистрации предприятий, режима въезда-выезда иностранных граждан, оказания различных услуг. Названные льготы могут применяться в самых различных сочетаниях. Но они не всегда могут быть главным стимулом для притока иностранного капитала. Более существенными могут оказаться такие факторы, как политическая стабильность, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы и др.

Для чего создаются СЭЗ? Какие цели преследуются при их создании? Можно выделить следующие цели:

1. Государство рассматривает создание СЭЗ как важное звено в реализации принципа открытости экономики. Экономика СЭЗ имеет высокую степень открытости внешнему миру. Иногда государство не желает открывать свою экономику и поэтому использует частичную, локальную открытость.

2. Свободные экономические зоны создаются для привлечения иностранного капитала, чтобы активизировать экономический рост внутри страны.

3. Стимулировать мировой экспорт и получения валютных средств.

4. Сократить безработицу и повысить рост занятости.

5. Государство рассматривает СЭЗ как очаги, центры динамичного экономического роста, дающих импульс для развития других территорий и всей страны.

6. Причиной может быть поощрение развития отсталых районов.

В мире функционируют самые разнообразные СЭЗ. При их создании используются два подхода: территориальный и функциональный. При территориальном подходе СЭЗ рассматриваются как обособленная территория, на которой используется льготный режим хозяйствования. При функциональном подходе льготный режим применяется к определенному виду деятельности независимо от местонахождения фирмы в стране.

Рассмотрим теперь основные разновидности СЭЗ.

Зоны первого поколения

1. В *свободных таможенных зонах* нет таможенных пошлин на ввоз и вывоз товаров. Они существуют с XVII в. и имеются во многих странах. Эти зоны представляют собой транзитные или консигнационные места, склады для хранения, упаковки и незначительной обработки товаров, предназначенных для экспорта. Консигнационные склады – владелец товара передает товар посреднику для продажи.

2. *Зоны свободной торговли* также широко распространены в мире. Они представляют собой ограниченные участки территории для ввоза, хранения, сортировки, упаковки, незначительной обработки товаров для их дальнейшего реэкспорта. Реэкспорт – обратный вывоз из страны товаров.

Зоны второго поколения

Промышленно-производственные зоны создаются на территории страны с льготным режимом, где производится экспортная или импортозамещающая продукция. В нашей республике созданы СЭЗ «Брест», «Гомель-Ратон» и др.

Зоны третьего поколения

1. *Технико-внедренческие зоны* начали возникать в 70-е гг. вокруг крупных научных центров. В них сосредоточены национальные и зарубежные фирмы, которые пользуются единой системой налоговых и финансовых льгот. Наибольшее число таких зон функционирует в развитых странах, в Китае. В США их называют технопарками, в Японии – технополисами, в Китае – зонами развития новой и высокой технологии. В США таких зон более 80, в Японии – два десятка, в Китае – более 50. В нашей стране в 2005 г. создана зона высокой технологии.

2. *Сервисные зоны* оказывают различные финансово-экономические, страховые и иные услуги. К их числу относятся офшорные зоны. Офшор – термин, применяемый для характеристики мировых финансовых центров. Офшорный бизнес концентрируется в банковском, страховом деле, морском судоходстве, операциях с недвижимостью, во всех видах экспертно-импортных операций, в консалтинге.

Офшорные центры привлекают клиентов благоприятным валютно-финансовым режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности, льготным налоговым и внешнеторговым законодательством. К числу стран, где функционируют офшорные компании, относятся: Швейцария, Мальта, Израиль, Лихтенштейн, Панама, Гонконг, Ирландия и другие.

3. *Международные свободные экономические зоны* создаются на стыке границ государств. Например, России и Китая, в Европе «Карпаты», «Буг». Есть и другие разновидности зон на современном этапе.

9. МЕЖДУНАРОДНОЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

9.1. Международное научно-техническое сотрудничество. Виды технологий. Каналы и формы передачи технологий

В современных условиях быстрого развития науки и техники объективной необходимостью становится научно-техническое сотрудничество стран мирового сообщества. Международное научно-техническое сотрудничество (МНТС) позволяет национальным экономикам использовать преимущества международного разделения труда в науке и технике, опыт кадров высшей квалификации. Как одна из форм международных экономических отношений МНТС стало быстро развиваться с 60-х гг. XX в. и сегодня превратилось в одну из наиболее динамичных сфер экономических связей в мировом хозяйстве.

Наиболее общей формой МНТС выступает *международная передача технологий*. Под *технологией* понимают совокупность научных и технических знаний о приемах и методах производства, методов обработки, изготовления, изменения свойств и формы сырья, материалов и полуфабрикатов, осуществляемых в процессе производства продукции. Материализованная в форме письменного документа технология предстает как товар.

Мировой рынок технологий функционирует наряду с рынками товаров, капиталов и рабочей силы.

Объектами мирового рынка технологий являются результаты интеллектуальной деятельности человека в овеществленной и неовеществленной форме. Овеществленная форма означает, что происходит обмен наукоемкой продукцией, т. е. продукцией высокотехнологических отраслей экономики. Неовещественная форма представляет собой передачу различного рода технической документации, знаний, опыта и т. п. *Субъектами мирового рынка технологий* являются государства, учебные заведения, научно-исследовательские институты, фирмы, фонды, физические лица – ученые и специалисты.

Мировой рынок технологий развивается весьма динамично. Развитые страны вкладывают в сферу научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) большие средства. Например, семь ведущих стран – США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада – расходуют на НИОКР больше средств, чем все остальные государства мира вместе взятые, причем доля США превышает 50 %. Происходит перемещение источника благосостояния от традиционных факторов производства в виде земли и капитала к информационным ресурсам и достижениям НТП.

В рамках общего рынка технологий можно выделить его важный сегмент – рынок макротехнологий. *Макротехнология* представляет собой совокупность знаний и производственных возможностей для выпуска на мировой рынок сложной наукоемкой продукции – самолетов, судов, машин, материалов, атомных реакторов и т. д. В настоящее время производство наукоемкой продукции обеспечивает всего 50 макротехнологий. Семь промышленно развитых стран обладают 46 макротехнологиями, владеют 80 % этого рынка, получают большие доходы.

На мировом рынке технологий выделяют следующие ее виды:

- уникальная, высокая технология;
- прогрессивная технология;
- традиционная (обычная) технология;
- морально устаревшая технология.

Рассмотрим данные виды.

1. Высокая технология обладает новизной, наивысшим техническим уровнем. Используется в производстве на условиях монополии. Производитель получает монопольно высокую прибыль. Она проходит определенный жизненный цикл. На *первом этапе* жизненного цикла предпочтения отдаются продаже готовой продукции, в которой реализованы новые идеи, принципы, процессы. Такой товар способен обеспечить покупателю новое качество жизни при его использовании. Данная торговля

составляет важную часть мирового товарообмена. На *втором этапе* технологический обмен сопровождается вывозом капитала, прямыми инвестициями. Это открывает для продавца новые рынки, дает экономию на оплате труда, транспортных издержках и других услугах, позволяет увеличить массу прибыли. На *третьем этапе* продаются лицензии на использование технологии. В последние годы третий этап часто сопровождается учреждением совместных предприятий (СП), но поступающая технология отнюдь не относится к передовым. Высокие технологии обращаются преимущественно между промышленно развитыми странами.

2. Прогрессивная технология обладает новизной по сравнению с технологиями-аналогами. Такая технология не защищается патентами.

3. Традиционная технология отражает средний уровень производства, достигнутый большинством производителей в данной отрасли. Технология становится традиционной, как правило, в результате устаревания прогрессивной и высокой технологий.

4. Морально устаревшая технология не обеспечивает производство продукции среднего качества. Использование такой технологии ведет к экономической отсталости ее владельца или государства.

Передача технологии осуществляется в различных формах и по разным каналам. К основным каналам передачи технологий относят:

– межгосударственный – передача технологии по программам научно-технического сотрудничества или внешнеторговым соглашениям;

– *межфирменный* – передача технологий по контрактам с иностранными партнерами (по лицензионным, кооперативным, управленческим и другим соглашениям);

– *внутрифирменный* – между структурами одной корпорации: филиалами, дочерними предприятиями, которые действуют в разных странах. На внутрифирменный обмен приходится до двух третей мировой торговли лицензиями.

Формы передачи технологии:

– коммерческая;

– некоммерческая.

Некоммерческая форма включает использование специальной литературы, компьютерных банков данных, конференции, выставки, симпозиумы, семинары, обучение, стажировку и практику студентов, ученых и специалистов.

Коммерческая форма представляет собой куплю-продажу и аренду технологий в овеществленном виде (станки, оборудование, технологические линии и др.); продажу патентов и лицензий; реализацию на рынке

ноу-хау, лизинг и пр. Коммерческие формы передачи технологий оформляются в виде договора (лицензионного) о научно-техническом сотрудничестве, о совместном производстве или купле-продаже. Заключение всех видов договоров требует значительных затрат времени, экспертизы и многоступенчатых переговоров. Стороны руководствуются законодательными актами национального и международного характера. Мировой опыт показал, что эффективность передачи технологии снижается, если поставки осуществляются некомплектно или без полного пакета соответствующей документации и услуг.

Помимо официальной в конце XX в. большой размах приобрела нелегальная «передача» технологий в форме промышленного шпионажа и технологического «пиратства» – массового выпуска и продажи теневыми структурами технологий-имитаций. Технологическое пиратство более всего развито в странах Юго-Восточной и Восточной Азии.

9.2. Патентно-лицензионный обмен в коммерческой передаче технологий

Купля-продажа технологического оборудования относится к сфере торговли товарами. Кроме этого важнейшей коммерческой формой передачи технологий является патентно-лицензионный обмен. *Патент* – это документ, удостоверяющий изобретение. Он дает владельцу монопольное право производить, продавать или использовать свое изобретение в течение определенного срока. Ни один субъект не может без разрешения производить и торговать товарами, защищенными патентами.

Зачатки патентной системы имелись еще в глубокой древности. Греческий историк Филарк описал обычай на юге Апенинского полуострова, по которому повар, изготовивший новое блюдо, одобренное согражданами, получал исключительное право на его изготовление в течение года. В 1474 г. сенат Венеции принял первый в мире патентный закон. В Англии в 1624 г. был принят закон, защищающий права изобретателя. Он до сих пор является основой патентного права государства. Первый патентный закон в России был принят в 1812 г. Патент выдается на имя автора изобретения или его правопреемника на определенное время. Срок действия патента в США – 17 лет, Германии – 18, Франции – 20, Японии – 15 лет. В отдельных странах возможно продление патента. Патент имеет ограниченное действие. Он действует на территории страны, выдавшей его. Если, например, патент выдан в Германии, то он действует на территории этой страны, но не за ее пределами,

при этом не имеет значения, в какой стране было сделано изобретение. Изобретатели стараются запатентовать свои изобретения в нескольких или во многих странах. В стране, в которой изобретение не запатентовано, его можно свободно использовать. Патентование связано с определенными расходами (предварительной экспертизой, последующей экспертизой, уплатой пошлин). Поэтому изобретатели, неимеющие средств, за вознаграждение переуступают свое право на получение патента фирмам, организациям.

Патентообладатель может выдать лицензию на использование изобретения или полностью уступить патент, продать его. Возможен принудительный выкуп патента или принудительная выдача лицензии. Таким образом, патентная система закрепила частную собственность на результаты творческой, интеллектуальной деятельности человека. Республика Беларусь как суверенное государство рассматривает и выдает патенты как национальным, так и иностранным заявителям.

На современном этапе патенты выступают как один из инструментов власти ТНК. Они сосредотачиваются в руках крупных монополий, которые заключают друг с другом соглашения о совместном их использовании. Наиболее распространенными соглашениями являются картели и пулы. *Патентный картель* – соглашение о взаимном предоставлении лицензий на имеющиеся патенты. В *патентном пуле* создается специальная монопольная организация, в которую передаются все патенты, находящиеся в собственности членов данного пула. Сконцентрировав в своих руках важнейшие патенты, патентный пул получает возможность влиять на развитие отрасли, диктовать цены и получать большой размер прибыли.

На практике довольно часто фирмы не патентуют новую технологию, чтобы сохранить ее в секрете на больший срок, чем будет действовать патент. Сохранение в тайне секретов производства дает им преимущества перед другими производителями. Например, десятилетия сохраняется в секрете состав французских духов «Шанель № 5», приготовленных более чем из 100 различных масел и эссенций. Секрет приготовления экстракта напитка «Кока-Кола» сохраняется с 1886 г. Чтобы использовать изобретение, необходимо приобрести лицензию. *Лицензия* – это разрешение на использование изобретений и других результатов научных исследований, защищенных патентом. Предметом патентных лицензий могут быть изобретения, товарные знаки, промышленные образцы. Первые лицензионные сделки зарегистрированы в конце XVIII века на внутреннем рынке. Но с образованием мирового хозяйства лицензионная

торговля быстро увеличивалась и между странами. Виды лицензионных соглашений бывают разные.

При заключении договора определяется вид *лицензионного платежа* лицензиару (собственнику). Различают несколько видов таких платежей:

– *роялти* – выплаты осуществляются с единицы произведенной по лицензии продукции, обычно в конце года;

– *паушальные платежи* – твердо фиксированная сумма лицензионного вознаграждения, устанавливаемая исходя из оценок возможного экономического эффекта и ожидаемой прибыли. Такие платежи выплачиваются по частям. Например, 20 % – при заключении договора, 30 % – с началом выпуска продукции, 50 % – в виде гарантийных платежей, растянутых во времени;

– *участие в прибыли* – отчисление в пользу лицензиара части прибыли, полученной от использования лицензии;

– *участие в собственности* – передача лицензиару части акций предприятий в качестве лицензионных платежей.

Одной из форм информационно-технологического обмена является ноу-хау. *Ноу-хау* – это совокупность научно-технических знаний, секретов производства, изобретений, не защищенных патентами и не опубликованных в печати. Договоры на передачу ноу-хау отличаются от лицензионных соглашений тем, что владелец технологии или изобретения по каким-то причинам отказывается от их патентования, однако не отказывается от продажи самой технологии.

Продажа патентов, лицензий, ноу-хау – одна из самых прибыльных экономических операций. Доходы, полученные от их продажи, в значительной степени окупают вложения в научно-исследовательские работы. Приобретение лицензий выгодно и для покупателя. Экономится время, средства на изобретения. Покупка лицензии обходится дешевле, как правило, чем вложения в собственные научные разработки. Ярким примером в этом плане является Япония. Закупка лицензий японскими фирмами была одним из факторов высоких темпов экономического роста. Научно-техническая революция в Японии осуществлялась в основном на базе приобретенных технологий.

10. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

10.1. Содержание, формы и цели региональной экономической интеграции

Обобщающей формой международных экономических отношений является региональная экономическая интеграция. Интеграция происходит от латинского «integer», что означает целое, объединение. Экономическая интеграция представляет собой процесс сближения и взаимопроникновения национальных экономик и формирование качественно новой экономической среды в региональном масштабе. При экономической интеграции складываются более тесные экономические связи между государствами. Объективной основой интеграции является углубление международного разделения труда под влиянием научно-технического прогресса.

Созданию интеграционных группировок способствуют следующие условия, предпосылки:

1. Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости экономик. Обычно интеграция происходит либо между развитыми странами, либо между развивающимися странами. Интеграционные процессы идут между государствами, находящимися на примерно одинаковом уровне экономического развития. Если это условие отсутствует, то интеграция начинается с заключения различных переходных соглашений, направленных на сближение уровня развития стран.

2. Географическая близость интегрирующихся стран, наличие общей границы и исторически сложившихся экономических связей.

3. Общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами. Очевидно, что страны, у которых главная проблема – создание основ рыночной экономики, не могут сразу создавать более развитые формы интеграционных объединений со странами с развитой рыночной экономикой.

Региональная экономическая интеграция в своем развитии проходит четыре основные формы: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз. Рассмотрим каждую отмеченную форму.

Первая форма экономической интеграции – *зона свободной торговли*. На этом первом этапе страны-участницы отменяют таможенные барьеры и количественные ограничения во взаимной торговле

(пошлины и нетарифные ограничения). Но каждая страна сохраняет импортные торговые барьеры по отношению к третьим странам. Таможенный контроль должен собрать таможенную пошлину или ограничить импорт из третьих стран.

В качестве примера успешно функционирующих зон свободной торговли можно привести следующие: Европейская ассоциация свободной торговли (Австрия, Финляндия, Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швеция); Балтийская зона свободной торговли (Литва, Латвия, Эстония); Североамериканская зона свободной торговли НАФТА (США, Канада, Мексика); Соглашение о свободе торговли стран АСЕАН (Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Мьянма, Бруней, Лаос, Вьетнам). В Восточной Азии функционирует Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС). В АТЭС входят 19 государств: Китай, Япония, Индонезия, Южная Корея, США, Канада, Австралия и др. Пока степень зрелости интеграционных отношений невысока, но предусматривается образование крупнейшую в мире зону свободной торговли. Россия вступила в АТЭС.

Другая форма – *таможенный союз*. Этот этап интеграции характеризуется тем, что свободное перемещение товаров и услуг внутри группировки дополняется единым таможенным тарифом и внешнеторговой политикой по отношению к третьим странам. Этим самым снижается необходимость содержания таможенной службы на внутренних границах между странами.

Как зона свободной торговли, так и таможенный союз касаются лишь сферы товарообмена. Эти две формы содействуют формированию условий для реализации равных возможностей в развитии взаимной торговли и финансовых расчетов. Но в рамках таможенного союза начинает формироваться общая внешнеторговая политика.

Примером таможенного союза является Центральноамериканский общий рынок (Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа).

Более сложной формой является *общий рынок* (единый рынок). Создание общего рынка означает ликвидацию барьеров между странами не только во взаимной торговле, но и в перемещении факторов производства (капитала и рабочей силы), а также согласование экономической политики. Страны-участники начинают разрабатывать совместную политику развития отраслей и секторов экономики, формирование общих фондов содействия социальному и региональному развитию менее развитых районов интеграционного объединения.

К общим рынкам относятся: Совет сотрудничества арабских стран Персидского залива (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ); Андский общий рынок (Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу, Венесуэла).

Самой сложной формой межгосударственной экономической интеграции является *экономический и валютный союз*, совмещающий все вышеуказанные формы с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики. На этом (четвертом) этапе создается единая система межгосударственного регулирования региональных социально-экономических процессов. Правительства уступают часть своих функций созданным межнациональным органам. Могут приниматься решения от лица союза в целом. Создается Центральный банк, который проводит единую денежно-кредитную политику, используется единая коллективная валюта.

Данный уровень интеграции характерен для Европейского союза.

Разделение мирового экономического пространства на крупные региональные подсистемы, представляющие собой разнообразные формы политического и экономического взаимодействия государств, становится важнейшей чертой современного мирохозяйственного развития. Большинство экспертов полагают, что экономическая интеграция может привести к тому, что роль главных субъектов международных экономических отношений будет принадлежать региональным экономическим группировкам.

Экономическая интеграция обеспечивает ряд благоприятных условий для взаимодействующих государств. Цели региональной экономической интеграции.

Во-первых, интеграционное сотрудничество дает хозяйствующим субъектам (товаропроизводителям) более широкий доступ к разного рода ресурсам: финансовым, материальным, трудовым, к достижениям научно-технического прогресса в масштабах всего региона. Этим преодолеваются дефициты национальных факторов производства. Сотрудничество позволяет производить продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки.

Во-вторых, экономическое сближение стран в региональных рамках создает привилегированные условия для фирм стран-участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран.

В-третьих, интеграционное взаимодействие позволяет его участникам совместно решать наиболее острые социальные проблемы. К ним можно отнести выравнивание условий развития отсталых рай-

онов, смягчение положения на рынке труда, предоставление социальных гарантий малообеспеченным слоям населения, дальнейшее развитие системы здравоохранения, охраны труда и социального обеспечения.

Стратегическая цель региональной интеграции – ускорить темпы экономического развития, повысить эффективность экономики и на этой основе поднять жизненный уровень народа.

10.2. Европейский Союз: практика и перспективы

Наиболее полное развитие экономическая интеграция получила в Западной Европе. История образования и развития Европейского Союза (ЕС) начинается с 1951 г. В этом году шесть стран подписали договор об образовании Европейского объединения угля и стали (Германия, Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург). Созданное объединение регулировало производство черных металлов и добычу угля между ее участниками, устанавливало цены на эту продукцию. Затем эти страны высказались за более тесное сотрудничество. В 1957 г. в Риме был подписан договор о создании Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС) или «Общего рынка». Принципами образования ЕЭС были: добровольность, равноправие и взаимная выгода.

Европейское Экономическое Сообщество ставило перед собой следующие конкретные цели:

- устранение ограничений в торговле между странами, отмена таможенных пошлин;
- установление общего таможенного тарифа в торговле с третьими странами;
- ликвидация ограничений для свободного передвижения капитала, трудовых ресурсов, услуг;
- единая политика в области сельского хозяйства, транспорта и других сферах экономики;
- унификация (привести к единообразию) налоговой системы;
- сближение законодательства;
- создание валютного союза.

Таким образом, ставилась стратегическая цель: создать Общий (единый) рынок, представляющий собой пространство «четырех свобод» – свобода движения товаров, капитала, услуг и рабочей силы.

Далее рассмотрим, как поставленные цели выполнялись. К концу 60-х гг. (через 10 лет) сообщество добилось значительных успехов.

Были отменены таможенные пошлины, количественные ограничения во взаимной торговле между шестью странами, введен единый таможенный тариф по отношению к третьим странам.

В 70-е гг. в ЕЭС вошли новые государства: Великобритания, Дания и Ирландия. Была создана коллективная валютная единица ЭКЮ (от английского названия «европейская валютная единица»). ЭКЮ функционировала на счетах у банков при безналичных расчетах. Бумажной денежной единицы ЭКЮ не было. В 80-е гг. в сообщество были приняты новые страны: Испания, Португалия, Греция. В 90-е гг. – Австрия, Финляндия, Швеция. К концу XX в. в сообщество входило 15 стран.

В 1992 г. в нидерландском городе Маастрихт был подписан Маастрихтский договор о Европейском Союзе. Договор предусматривал преобразование ЕЭС в ЕС. Европейский Союз – это экономический, валютный и политический союз. К началу XXI в. в ЕС создан единый внутренний рынок, т. е. сняты ограничения на пути свободного перемещения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы. Отменен контроль за всеми товарами при их перевозке из одной страны в другую. Ликвидировали таможи на внутренних границах. Население любой страны может приобретать товар там, где он дешевле. В печати публикуются цены на товары.

Граждане ЕС имеют право трудиться в одной из стран сообщества. Признаются дипломы об образовании. Открыта и государственная служба, кроме полиции, армии. Введено единое гражданство.

В рамках валютного союза создан Европейский центральный банк (ЕЦБ), который проводит единую денежно-кредитную политику. Национальные центральные банки теряют свою автономию и будут действовать как подразделения ЕЦБ. С 1999 г. начался переход к новой коллективной валюте – евро. Обменный курс 1 евро будет равен 1 экю. Национальные денежные единицы изымаются из обращения. Но не все страны ЕС одновременно станут участвовать в валютном союзе, переходить на евро. Переход будет осуществляться по мере готовности стран.

В связи с созданием ЕЦБ любой банк (немецкий, французский и др.) может создавать филиалы в другой стране без какого-либо разрешения национальных властей. При этом такой филиал действует под контролем своей страны.

Процесс создания такого подлинно свободного рынка, конечно, был долгим и сложным. Целых 50 лет. Пришлось принимать сотни

законов, идти странам на определенные уступки друг другу. Например, французский автомобиль нельзя было зарегистрировать в Бельгии или Испании. Почему? Требования законодательства этих стран к цвету фар и оснащению машин отличались от принятых во Франции. Теперь вся продукция, выпускаемая в ЕС, включая цвет автомобильных фар, имеет унифицированные (единые) стандарты.

Европейский Союз располагает собственными финансовыми средствами независимыми от бюджетов входящих в него стран. Основным звеном является бюджет ЕС, ряд фондов. Бюджет ЕС определяется главами государств на 7 лет. В 2005 г. определен на 2006–2012 гг. в размере 1 трлн евро. Бюджет формируется за счет собственных ресурсов и за счет отчислений государств. Собственные ресурсы складываются из ввозных пошлин, определенной части отчислений от налога на добавленную стоимость и прочих средств. Каждое государство отчисляет в доходную часть бюджета 1,2–1,3 % своего ВВП.

Расходная часть бюджета. Более половины средств (66–67 %) идет на развитие сельского хозяйства. Другие статьи бюджета включают средства на реализацию индустриальной, научно-технической, энергетической, социальной политики, а также на помощь развивающимся странам.

Проведение единой сельскохозяйственной политики дало хорошие результаты. ЕС обеспечил себя полностью продовольствием, а сельхозпроизводителя – благоприятными условиями для работы, создав высокопроизводительную отрасль. Евросоюз превратился во второго после США мирового сельскохозяйственного экспортера. Важнейшим составляющим элементом общей сельскохозяйственной политики является эффективный механизм ценообразования, разработанный по каждому виду сельхозпродукции и для каждого региона.

Страны ЕС проводят совместную научно-техническую политику, главными целями которой на современном этапе становятся:

- сотрудничество между странами, координация и взаимодействие между наукой и производством;
- поддержка исследований по ключевым направлениям научно-технического прогресса.

Большое значение имеет действующая с 1985 г. многоцелевая программа сотрудничества стран Европы – «Эврика», открытая и для других стран.

Евросоюз – это не только экономический и валютный союз – но и военно-политический. В ЕС проводится общая политика в ряде новых областей – дипломатии, юстиции, полиции, обороны. Страны ЕС ставят своей задачей проведение общей внешней и оборонной политики. Идет процесс превращения Европы в так называемые «Соединенные Штаты Европы». Идею формирования Соединенных Штатов Европы активно обсуждали лидеры II Интернационала еще накануне Первой мировой войны. Ленин В. И. откликнулся на эту дискуссию статьей «О лозунге Соединенных Штатов Европы». Он писал, что теоретически такое развитие может иметь место, но в реальной жизни интеграционные процессы взорвут противоречия ведущих стран. Конфликтов в Европе в XX в. было много. Однако в долговременной перспективе теория оказалась верной. Она сумела дать прогноз вперед почти на девять десятков лет. У новейшей истории доминирующими факторами в международных отношениях стали не этническая солидарность и не идеология, а свободное движение товаров, капиталов, рабочей силы, появление транснациональных корпораций, создание единых валют. И как результат – единого экономического, правового и культурного пространства.

В 2004 г. в ЕС приняты новые 10 стран: Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Словения, Мальта, Литва, Латвия, Эстония, Кипр. В 2008 г. приняты Болгария, Румыния. В настоящее время в ЕС входят 27 стран, в будущем союз будет расширяться.

Вступление в ЕС приносит значительные выгоды, но таит в себе и неизбежные потери, трудности, особенно в первые годы. Повышается конкуренция на внутреннем рынке. Недостаточно эффективные национальные производители могут нести убытки, могут разориться. В малых городах закрытие предприятий резко обостряет проблему занятости. В масштабах страны необходима перегруппировка ресурсов, изменение отраслевой структуры экономики. Может увеличиться выезд квалифицированных кадров в другие страны, где более высокая заработная плата, могут возникать и другие проблемы.

В ЕС есть наднациональные или межгосударственные органы управления. Охарактеризуем кратко основные из них.

Европейский совет – высший орган управления. В его состав входят главы государств и правительств. Они обсуждают вопросы принципиального характера и решения принимаются на основе консенсуса, т. е. согласия всех. Собираются два раза в год.

Совет Министров – законодательный орган. Формируется из представителей всех стран. Обычно это министры экономики или фи-

нансов, министры иностранных дел и др. Постановления Совета имеют обязательную силу для всех стран. Решения принимаются квалифицированным большинством, но по отдельным вопросам требуется единогласие. Голоса различных стран зависят от экономического потенциала страны.

Комиссия европейских сообществ – исполнительный орган. Сфера ее деятельности весьма обширна и разнообразна. Имеет право предоставлять на утверждение Совету министров проекты законов. Решения Комиссии имеют обязательную силу, но могут быть отменены или изменены лишь единогласным решением Совета Министров.

Европейский Парламент – контролирующий орган. Депутаты избираются от каждой страны на пять лет. Решения парламента носят характер рекомендующий, обязательной силы не имеют. Взаимодействует с вышеназванными органами, утверждает бюджет.

Суд европейских сообществ – высший судебный орган. Он призван обеспечивать выполнение договоров и реализацию основополагающих принципов в ЕС. Решения суда обязательны для Сообщества в целом и для отдельных стран и юридических лиц. Члены суда назначаются сроком на шесть лет.

10.3. Интеграционные процессы на пространстве Содружества Независимых Государств

Содружество Независимых Государств (СНГ) было создано в 1991 г. Членами СНГ явились 12 государств: Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Российская Федерация, Таджикистан, Туркмения, Украина, Узбекистан. В 2008 г. из содружества вышла Грузия. Объединение государств в рамках СНГ произошло на следующих принципах:

- государства-члены суверенны и равны;
- государства-члены являются самостоятельными и равноправными субъектами международного права.

Основными целями создания содружества явились:

- осуществление сотрудничества в политической, экономической, экологической, гуманитарной и культурной областях;
- содействие всестороннему и сбалансированному экономическому и социальному развитию государств-членов в рамках общего экономического пространства;
- обеспечение прав человека и основных свобод;
- мирное урегулирование споров и конфликтов между государствами-членами.

Интеграционные процессы в СНГ и ЕС имеют свои особенности.

Во-первых, Европейский Союз начался с «ядра» из шести стран и со временем превратился в интеграционную группировку из двадцати семи государств. Он складывался эволюционно, на протяжении полувека, опираясь на двухсотлетний опыт рыночной экономики. СНГ – это сообщество одиннадцати суверенных государств, которые в прошлом составляли единый хозяйственный организм Советского Союза, функционирующий по законам центрально управляемой экономики.

Во-вторых, экономическое пространство ЕС характеризуется большей однородностью, чем СНГ. Неравномерность экономического развития республик бывшего СССР стала еще больше усиливаться после образования СНГ. В новых государствах заметны различия в подходах к экономическим реформам, уровнях социально-экономической стабильности. Внутри СНГ возникли новые объединения (союзы «шести», «четырех», «двух»). Союз шести – ЕврАзЭС (Россия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан). Центрально-азиатское экономическое сообщество (Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан, Таджикистан). Есть и другие союзы.

Для интеграционных процессов СНГ свойственна непоследовательность и противоречивость. Большинство из множества заключенных соглашений в различных формах практически не работают. По отношению к перспективам СНГ со стороны его участников обозначились две тенденции. Одна из них объединительная, выражающая стремление ряда государств восстановить на новой основе хозяйственные и иные связи. Другая – разъединительная, связанная с процессом национального размежевания. Будущее СНГ во многом предопределено тем, какая из названных тенденций станет преобладающей.

Интеграция в СНГ во многом зависит от позиции России, как самого крупного европейского и азиатского государства. Россия подписала с ЕС договор о партнерстве и сотрудничестве, вступила в АТЭС и развивает экономические отношения со странами этого союза. Таким образом, Россия пытается совместить развитие экономических отношений с Европой, Азией и одновременно развивать интеграционные процессы в рамках СНГ. Насколько такие действия окажутся успешными покажет будущее. В настоящее время в мировом хозяйстве СНГ занимает довольно скромное место. На долю России приходится 4 % мирового ВВП, на страны СНГ – 5 % мирового производства.

Остановимся теперь на союзе двух государств. В 1999 г. Президент Российской Федерации Б. Н. Ельцин и Президент Республики

Беларусь А. Г. Лукашенко подписали договор о создании Союзного государства. (Ельцин Б. Н. вскоре по состоянию здоровья ушел на пенсию.) Основные положения договора следующие.

В Союзном государстве Россия и Беларусь остаются независимыми государствами. Каждое государство сохраняет свой суверенитет, свою независимость, свое гражданство, проводит самостоятельную внутреннюю и внешнюю политику. Но два государства создают общее государство.

В Союзном государстве высшим органом является Высший Государственный Совет. В него входят главы государств, главы правительств, руководители палат парламентов. Председателем Совета является поочередно один из глав государств. Высший Государственный Совет решает важнейшие вопросы развития Союзного государства.

Законодательным органом является Парламент Союзного государства. Он состоит из двух палат – Палаты Союза и Палаты Представителей. Депутаты в палату Представителей избираются своими народами. От Российской Федерации – 75 депутатов, Республики Беларусь – 28 депутатов. В Палату Союза 36 депутатов от Российской Федерации и Республики Беларусь не избираются, а назначаются своими парламентами.

Исполнительный орган Союзного государства – Совет Министров. В него входят главы правительств, Государственный секретарь, министры иностранных дел, экономик и финансов, руководители органов управления Союзного государства. Председатель Совета Министров назначается Высшим Государственным Советом. Им может быть глава правительства одного из государств на переменной основе.

Совет Министров разрабатывает основные направления развития Союзного государства. Он работает на непостоянной основе. Государственный Секретарь работает на постоянной основе. Решения Совета Министров могут быть приостановлены или отменены Государственным Советом.

Суд Союзного государства состоит из 9 судей, которые назначаются сроком на 6 лет. Суд призван обеспечить единообразное толкование нормативно-правовых актов Союзного государства.

Союзное государство должно иметь свою столицу, свою символику – герб, флаг, гимн.

Семь стран СНГ подписали Договор о Коллективной Безопасности (ОДКБ): Россия, Беларусь, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан, Армения.

11. ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

11.1. Международная валютная система и этапы ее развития. Рынки золота

Международные валютные отношения возникли практически одновременно с зарождением международных экономических отношений. Международная торговля, обмен услугами и другие формы мирохозяйственных связей сопровождались передвижением денег из страны в страну. На протяжении истории менялись формы мировых денег и условия международных расчетов. Но международная валютная система сложилась в XIX в., после промышленной революции, когда в качестве мировых денег использовалось золото. Основными элементами международной валютной системы являются:

- вид мировых денег;
- порядок определения и изменения валютных курсов;
- формы международных расчетов;
- организации, обеспечивающие реализацию международных валютных отношений.

Главная задача международной валютной системы – регулирование сферы международных расчетов и валютных рынков для обеспечения устойчивого экономического роста мирового хозяйства. В своем развитии валютная система прошла три этапа. Некоторые авторы выделяют больше. *Первый этап* охватывает ее формирование в XIX в. до конца Второй мировой войны. На этом этапе валютная система была основана на золотом стандарте:

- мировыми деньгами являлось золото;
- из золота чеканились золотые монеты, которые свободно обращались на внутреннем и международном рынках;
- находящиеся в обращении бумажные деньги свободно обменивались в банках на золотые монеты и слитки из золота;
- золото свободно перемещалось между странами, было средством покрытия дефицита при международных платежах;
- валютные курсы устанавливались исходя из золотого содержания денежных знаков. С изменением золотого содержания денежных единиц изменялся и их валютный курс.

Во время Первой мировой войны размен банкнот на золото был отменен в большинстве стран. Многие валюты сильно обесценились. Золотые запасы были сосредоточены в руках правительства и использова-

лись лишь для международных расчетов. После экономического кризиса 30-х гг. практически все развитые страны отошли от золотого стандарта. Международная валютная система распалась на ряд блоков (долларовый, стерлинговый, блок франка и др.). *Валютный блок* – группа стран, использующих в качестве международного платежного средства валюту страны, возглавляющей блок. Во время Второй мировой войны международные расчеты носили в основном двусторонний клиринговый характер. Две стороны договаривались о взаимном погашении расходов на товары и услуги. При многостороннем клиринге актив одной страны по отношению к другой мог быть использован для погашения пассива по отношению к третьей.

Второй этап начинается с 1944 года, когда на конференции в г. Бреттон-Вудсе (США) была создана новая валютная система. В основе ее лежал золотовалютный (золотодевизный) стандарт. Суть Бреттон-Вудской системы состояла в следующем:

- параллельном функционировании в качестве мировых денег золота и национальных бумажных валют (девизов) – доллара США и частично фунта стерлингов. Доллар был признан в качестве мировых денег;

- была установлена цена на золото в международных расчетах на уровне 35 дол. за одну тройскую унцию золота (31,1 г.);

- США взяли на себя обязательства по размену бумажного доллара на золото по фиксированному содержанию (35 дол. за унцию);

- правительственные органы и частные лица могли приобретать золото на частном рынке по официальной цене;

- каждая страна должна была сохранять стабильный курс своей валюты относительно любой другой валюты. Эта система основывалась на фиксированном обменном курсе. Рыночные курсы валют не должны были отклоняться от фиксированных золотых или долларовых паритетов более чем на 1 % в ту или другую сторону (золотых точек). Изменение паритетов могло производиться в случае устойчивого нарушения платежного баланса.

Для обеспечения эффективного функционирования этой системы был создан Международный валютный фонд (МВФ).

К началу 70-х гг. ряд положений Бреттон-Вудской системы перестали действовать. США отменили обратимость доллара в золото. Обратимость стала для них обременительной, поскольку было необходимо поддерживать низкие цены на золото за счет собственных резервов. Поэтому в 1976 г. на совещании МВФ в г. Кингстоне (Ямайка)

была создана *современная валютная система* – система плавающих валютных курсов (Ямайские соглашения). Наступил *третий (современный) этап* функционирования международной валютной системы. Основные элементы данной системы:

- использование в качестве мировых денег исключительно бумажных, не разменных на золото, денег;
- исключение золота из официальных межгосударственных платежей;
- ликвидация официальной цены золота;
- установление плавающих валютных курсов на основе спроса и предложения;
- признание права на образование региональных валютных систем;
- провозглашение курса на создание искусственных мировых денег СДР – специальные права заимствования.

Золото больше не являлось мировыми деньгами. Оно продается и покупается на рынках золота. Цена устанавливается под влиянием спроса и предложения. Продавцами выступают золотодобывающие страны, государства, фирмы, частные владельцы. Основные производители золота: ЮАР, США, Австралия, Канада, Россия, Китай, Бразилия и другие страны. Покупают золото для промышленного потребления, ювелирных целей, частной тизаврации, пополнения государственных резервов и других целей. Государственные резервы золота (2005 г.): США – более 8 тыс. т, Германия – 4 тыс. т, Франция – 3 тыс. т, Италия – 3 тыс. т, Республика Беларусь – 25 т.

11.2. Валютный курс. Влияние изменения валютного курса на экспорт, импорт, на экономическое положение страны

Валютный курс – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран. Установление валютного курса называется *котировкой*. В условиях золотого и золотодевизного стандарта, когда золото являлось мировыми деньгами, валютный курс устанавливался исходя из золотого содержания денежной единицы, которое определяло правительство. Например, если золотое содержание английского фунта стерлингов составляло 1 г золота, а доллара США – 0,5 г золота, то их валютный курс составлял 1 : 2. Золотой стандарт имел своим следствием твердый курс валюты. Он основывался на золотом паритете (равенстве).

В условиях плавающих курсов валютный курс, как и всякая другая цена, определяется рыночными силами спроса и предложения. Размер спроса на иностранную валюту определяется потребностью страны в импорте товаров и услуг, расходами туристов, разного рода платежами, которые обязана производить страна. Размеры предложения валюты зависят от объемов экспорта, займов, которые страна получает, и т. п. На спрос и предложение иностранной валюты, а следовательно, на валютный курс прямо или косвенно влияет вся совокупность экономических отношений страны как внутренних, так и внешних. Чем эффективнее национальная экономика, тем дороже ее валюта по отношению к другим национальным валютам, тем выше ее покупательная способность. Факторы, непосредственно влияющие на динамику курса валют, следующие:

- уровень издержек производства;
- уровень инфляции в стране;
- состояние платежного баланса;
- дефицит госбюджета;
- уровень доверия к валюте на национальном и мировом рынках;
- валютная политика государства и др.

Таким образом, валютный курс – это сложная экономическая категория. В нем фиксируется экономическая и политическая сила государства.

Купля-продажа валют осуществляется на валютном рынке через деятельность прежде всего коммерческих банков и их филиалов. Клиенты имеют возможность вносить средства на счет банка в одной стране и, при необходимости, переводить эти вклады в другую страну в иной валюте. Установившиеся обменные курсы, или котировку валют, публикуют. Могут даваться сведения о прямой и обратной котировке. При *прямой котировке* единица иностранной валюты выражается в национальной, например, 1 дол. = 2200 р. В случае *обратной котировки* выражают единицу национальной валюты в иностранной. В валютных котировках могут указываться курс покупателя и курс продавца, курсы по сделкам с разными условиями. Разница между курсами дает доход банку.

Изменения курса национальной валюты по-разному сказываются на разных субъектах рынка, влияют на экономическое положение страны. Так, падение курса денежной единицы сопровождается удорожанием импорта и удешевлением экспорта. Например, курс доллара падает (1 дол. обменивался на 1000 р., а стал обмениваться на 900 р.). Всем

странам становится выгодно покупать более дешевые американские товары: за них теперь надо платить меньше рублей, марок, йен и т. д. Это выгодно американским экспортерам, и тем, кто работает на их предприятиях: повышается конкурентоспособность американских товаров на мировом рынке, растет экспорт, занятость и доходы. Но американские потребители в данной ситуации проигрывают, потому что цены импортных товаров растут. Проигрывают и производители, работающие на импортном сырье. Растут издержки, падают прибыли, сокращается объем производства.

Напротив, когда курс доллара повышается, американским потребителям выгоднее покупать подешевевшие импортные товары, в то время как экспортерам из США становится все труднее сбывать свою продукцию на внешних рынках. Удешевление импортных составляющих сокращает издержки, укрепляет позиции этих предприятий на рынке. Но есть отрасли и фирмы, которые слабо реагируют на колебания валютных курсов. Это те, чье производство замкнуто на внутренний рынок.

Поскольку изменения валютного курса имеют ощутимые последствия для экономики, закономерно поэтому, что он является важным объектом регулирования со стороны правительства. Центральный банк может влиять на валютный курс, чтобы удерживать курс национальной валюты в определенных пределах. Он может либо скупать иностранную валюту, либо продавать. Такая политика Центрального банка называется *валютной интервенцией*. Например, если спрос предъявлен на 100 млн дол., а предложено 60 млн, то банк выставляет на продажу недостающие 40 млн дол. Когда спрос на 60 млн дол., а предлагают 100 млн, тогда банк скупает иностранную валюту. Центральный банк может использовать и другие способы регулирования: девальвацию и ревальвацию. *Девальвация* – это обесценение национальной валюты, снижение ее курса. А снижение курса ведет к увеличению экспорта. *Ревальвация* – повышение курса национальной валюты.

С точки зрения режима обратимости различают свободно конвертируемую валюту (СКВ), частично конвертируемую и неконвертируемую. Свободно конвертируемая валюта обладает, как правило, полной внешней и внутренней обратимостью. Сфера ее обмена распространяется на все без исключения категории владельцев денежных средств и все виды внешнеэкономических операций. Она может беспрепятственно обмениваться на любую другую иностранную валюту. К числу СКВ относятся доллары США и Канады, японская йена. В ус-

ловиях частичной конвертируемости валют обратимость распространяется только на определенные категории ее владельцев и на отдельные виды внешнеэкономических сделок, обменивается лишь на некоторые иностранные валюты. К неконвертируемым относятся валюты развивающихся и бывших социалистических стран. Вопросы обратимости валют решаются Международным Валютным Фондом (МВФ).

Содержание

Предисловие.....	3
1. Мировое хозяйство.....	4
1.1. Сущность и этапы развития мирового хозяйства.....	4
1.2. Структура мирового хозяйства. Основные центры мировой экономики	7
1.2. Тенденции современного этапа развития мирового хозяйства	13
2. Ресурсы мировой экономики.....	18
2.1. Природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства.....	18
2.2. Трудовые ресурсы мирового хозяйства.....	20
2.3. Природные и трудовые ресурсы Республики Беларусь	23
3. Теории международной торговли	24
3.1. Теории меркантилистов, А. Смита, Д. Рикардо	24
3.2. Теория Хекшера-Олина, цикла жизни продукта	28
4. Международная торговля товарами	29
4.1. Международная торговля товарами и ее значение.....	29
4.2. Внешняя торговля Республики Беларусь	32
4.3. Особенности ценообразования на мировом рынке. Виды мировых цен. Факторы конкурентоспособности страны	35
5. Международная торговля услугами	38
5.1. Понятие «услуга». Особенности услуг как объекта торговли.....	38
5.2. Виды услуг на мировом рынке.....	41
6. Внешнеторговая политика.....	44
6.1. Тарифные методы государственного регулирования международной торговли	44
6.2. Нетарифные методы государственного регулирования международной торговли	47
6.3. Межгосударственное регулирование международной торговли. Принципы и цели Всемирной торговой организации	49
7. Международное движение капитала	51
7.1. Сущность, причины и формы вывоза капитала. Современные особенности международного движения капитала	51
7.2. Рынок ссудного капитала и мировой кризис задолженности	55

7.3. Международное движение капитала и его последствия для мировой экономики, для стран-экспортеров и импортеров капитала. Иностранные инвестиции в экономике Республики Беларусь.....	57
8. Международные корпорации в мировом хозяйстве.....	59
8.1. Международные корпорации и их типы. Причины функционирования транснациональных корпораций.....	59
8.2. Роль Транснациональных корпораций в мировой экономике ...	62
8.3. Свободные экономические зоны.....	65
9. Международное научно-техническое сотрудничество.....	67
9.1. Международное научно-техническое сотрудничество. Виды технологий. Каналы и формы передачи технологий.....	67
9.2. Патентно-лицензионный обмен в коммерческой передаче технологий.....	70
10. Международная экономическая интеграция.....	73
10.1. Содержание, формы и цели региональной экономической интеграции.....	73
10.2. Европейский Союз: практика и перспективы.....	76
10.3. Интеграционные процессы на пространстве Содружества Независимых Государств.....	80
11. Валютные отношения в мировом хозяйстве.....	83
11.1. Международная валютная система и этапы ее развития. Рынки золота.....	83
11.2. Валютный курс. Влияние изменения валютного курса на экспорт, импорт, на экономическое положение страны.....	85

Учебное электронное издание комбинированного распространения

Учебное издание

Тимошенко Иван Иванович

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Пособие

**по одноименному курсу для студентов
экономических специальностей
дневной и заочной форм обучения**

Электронный аналог печатного издания

Редактор *Н. Г. Мансурова*
Компьютерная верстка *Н. Б. Козловская*

Подписано в печать 18.02.09.

Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс».

Ризография. Усл. печ. л. 5,35. Уч.-изд. л. 5,41.

Изд. № 136.

E-mail: ic@gstu.gomel.by

<http://www.gstu.gomel.by>

Издатель и полиграфическое исполнение:
Издательский центр учреждения образования
«Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого».

ЛИ № 02330/0131916 от 30.04.2004 г.

246746, г. Гомель, пр. Октября, 48.