

Глобальная экономика



Мировая экономика – совокупность экономик отдельных стран.

мировая архитектура

1878 – передел мира между империями по принципу «эффективного управления»

1929 – 1933 – неэффективность старой архитектуры, поиски нового

**Глобальные эксперименты:
1917 – Россия;
1922 – Италия;
1926 – Япония;
1933 - Германия**

Национал-социализм

неолиберализм

НОВОЕ В МИРОУСТРОЙСТВЕ

- Влиятельные позиции занимает «новый класс» - властные управленцы;
- Складывается «средний класс» - слой платежеспособных потребителей сложных товаров и услуг;
- Утверждается новая среда – общество массового потребления;
- Открывается возможность обновления путей накопления – глобальный рынок товаров, финансов и услуг.

изменение форм общественного сознания

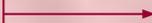
«Протестантская
этика» (сдерживание
инстинктов
искусственного
потребления)



Гедонически
ориентированное
мировоззрение



Деструкция
материальных ценностей



Агрессивная
концепция моды;
Высокотехнологич-
ные войны.

1945 – 70-е годы

Расширение
социалистического
лагеря

↔
противостояние

«Общество
всеобщего
благоденствия»

70 – е годы – энергетический кризис:

1. Формирование инновационной экономики,
начало информационной экономики

↓
Существенно раздвинуты границы «пределов роста»
(минимализация и оптимизация промышленных
механизмов)

2. «Кризис финансового изобилия»:
нефтедобывающие страны размещают деньги в
банках Запада, банки переполняются, кредиты
дешевеют, банки утрачивают эффективность
(дают кредиты под проценты ниже уровня
инфляции).

США резко увеличивает расходы на вооружение
и становится самым крупным мировым
должником.

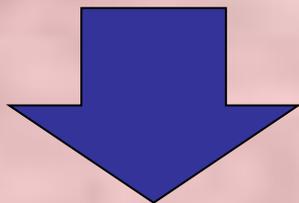


80 - е годы

резкое падение цен на нефть



распад социалистического лагеря



формирование нового глобального общества

формирование геоэкономической системы

1. Создание транснациональной штабной экономики:

- Установление регламента и основных правил в сфере экономических операций.
- Национальные экономики становятся подсистемами глобальной, образуя геоэкономические регионы.



50% мирового промышленного производства; 70% мировой торговли (из них 40% внутри ТНК по трансферным ценам); 80% зарегистрированных патентов; 80% финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

ABN Amro

Aditya Birla

Accenture

Airbus

Apple Inc.

Лукойл

Atari

АХА

Bacardi-Martini

Barrick Gold Corporation

Bayer

Русал

Billabong

BMW

Boeing

General Electric

General Motors

Google

Halliburton

Hearst Corporation

Hewlett Packard

Boeing

Bombardier

BP

Brantano Footwear

Cadbury

Citigroup

Coca-Cola

Daimler

Dell

Dutch East India Company

EA

Ernst & Young

Exxon

Epson

Fiat

Fonterra

Ford

Газпром

Hitachi

Honda

Natwest

HSBC

геоэкономическая конструкция

мирового рынка

север
север

Обеспечивает распределение и перераспределение мирового совокупного дохода;

Определяет направления траектории ресурсных и финансовых потоков;

Основана на обладании «символическим капиталом» (бренды).

Предмет деятельности: финансовое и правовое регулирование экономических операций, информационная экономика, высококвалифицированные услуги.

НОВЫЙ СЕВЕР (виртуальный континент)



«Большая восьмерка»:

США,
Великобритания,
Франция, Канада,
Италия, Япония,
Германия, Россия

ОЭСР –
организация
экономического
развития и
сотрудничества
(1948), создает 80%
мирового ВВП.

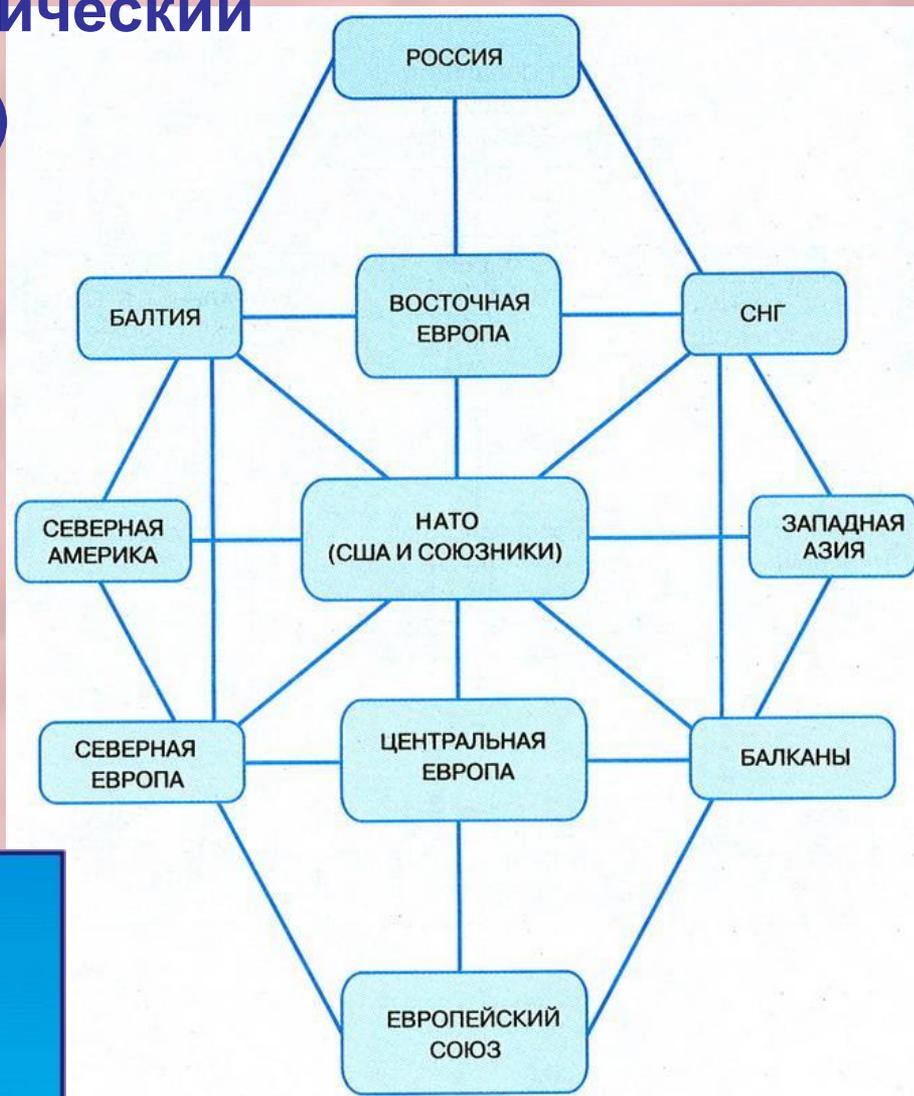
(34 страны)

Запад

(Североатлантический регион)

Высокотехнологичное производство;

Производство образцов в сфере высоких технологий.



НОВЫЙ ВОСТОК
(Большое тихоокеанское кольцо)



Массовое промышленное производство, включая наукоемкие и высокотехнологичные товары.

АТЭС – Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (21 страна)

АСЕАН – ассоциация государств Юго-Восточной Азии.

ЮГ

Производство сырья

Группа 77 –
организация развивающихся стран (при ООН)



глубокий юг

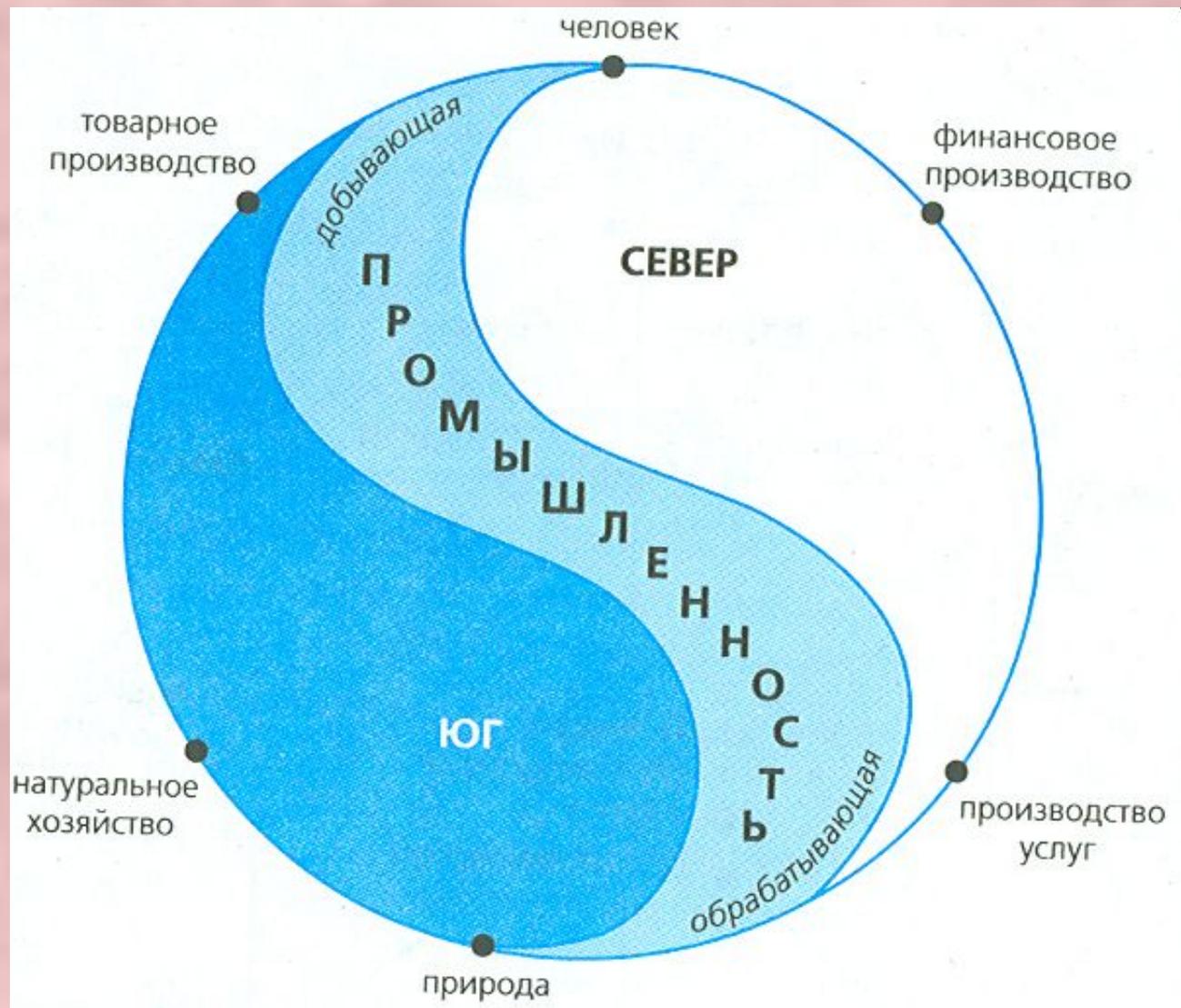
Экономический андеграунд:

- Теневая экономика,
- криминальная экономика (наркотрафик, нелегальные сделки и операции)



Золотой полумесяц – Афганистан, Пакистан, Иран)

Золотой треугольник – Лаос, Тайланд, Мьянма.



Положение и перспективы России в глобальной экономике

Признаки, общие для России и Запада:

- наличие высокотехнологичных отраслей промышленности;
- наличие высококвалифицированной рабочей силы;
- относительно высокое качество общего и специального образования, а также науки.

Признаки, общие для России и глубокого Юга:

- сырьевой характер экспорта и производства;
- низкие показатели качества и продолжительности жизни, резкое расслоение общества, криминализация общества;
- крупномасштабная коррупция, nepотизм, клановость;
- деградация традиционной системы ценностей;
- сепаратизм, межэтнические противоречия, локальные конфликты;
- факты использования ВС для решения внутренних проблем

тенденции российской экономики

Трофейная экономика —

1) использование ранее накопленного цивилизацией материального потенциала в качестве источника извлечения краткосрочной прибыли; 2) сужающееся производство, основанное на «проедании» ресурсов предыдущего этапа развития.

Сырьевая держава —

Создание высокотехнологичных производств, но на сырьевой основе. Например, высокий передел сельскохозяйственного сырья, или «доведение до ума» технологий ядерного и водородного синтеза.

Возможные направления России в глобальной экономике

- Использование в сырьевых секторах экономики продукции отечественного машиностроения;
- Разработка и внедрение новых технологий более эффективной добычи и потребления;
- Разработка новых месторождений по всему миру (создание ТНК)
- Использование в полной мере научно-технического потенциала России, создание отечественной инновационной системы;
- Создание новых государственных механизмов стимулирования экономического роста.

тенденции глобальной экономики

ОПТИМИЗАЦИЯ

Информация – базовый ресурс; развитие финансово-правовых технологий; создание системы равновесного глобального управления

ИННОВАЦИЯ

Творчество и креативность как базовый социально-экономический ресурс.

Венчурные предприятия - рискованный научно-технические или технологические предприятия

1995 года, отель «Фермонт», Сан-Франциско, съезд 500 представителей мировой экономической элиты.

Вопрос к Джону Гейджу, одному из создателей компаний Hewlett Packard и Sun Microsystems:

- Сколько человек Вам нужно для организации производства?

Ответ: «Шесть, может быть, восемь...»

- А сколько человек реально работает в корпорации?

Ответ: 16 тысяч, но они, в основном, являются резервом для рационализации..

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ



Адам Смит выдвинул теорию мировой торговли, обосновав необходимость либерализации импорта и ослабления таможенных ограничений. Подход Смита получил название

ПРИНЦИП АБСОЛЮТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА



Каждая страна должна специализироваться на производстве товаров, средние издержки которых меньше, чем средние издержки в других странах

Абсолютное преимущество по какому-либо товару определяется наделенностью соответствующими ресурсами.

ПРИНЦИП СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

СТРАНА ДОЛЖНА СПЕЦИАЛИЗИРОВАТЬСЯ НА ВЫПУСКЕ ТОВАРОВ, ПРОИЗВОДСТВО КОТОРЫХ ОТНОСИТЕЛЬНО БОЛЕЕ ВЫГОДНО В СОПОСТАВЛЕНИИ С ПРОИЗВОДСТВОМ ТАКИХ ЖЕ ТОВАРОВ В ДРУГИХ СТРАНАХ

Принцип сравнительного преимущества Д. Рикардо впоследствии развили другие экономисты, которые распространили его на всю совокупность факторов производства, включая капитал. Страны экспортируют те товары, на производство которых идут факторы, имеющиеся в относительном избытке и поэтому относительно дешевые.

НЕОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ ТОРГОВЛИ

В рамках этих теорий учитываются возможности новой развивающейся техники и технологии.



Например, Голландия экспортирует цветы на сумму более 1 млрд долл. в год, используя усовершенствованные теплицы, и авиатранспорт для доставки товара потребителям.

Закономерности развития мировой торговли

1. Мировая торговля растет очень быстро, экспортные доли стран в объеме ВВП увеличиваются. В 1950г. мировой экспорт товаров и услуг составлял 13% мирового ВВП, в 2000г. – 17,1%.
2. Возрастает доля готовой продукции, особенно высокотехнологичной, наукоемкой.

3. Быстро растут цены машин и оборудования, выпускаемые ведущими странами мира.
4. Снижение спроса развитых стран на сырье и продовольствие, производимые развивающимися странами. Их положение в мировой торговле ухудшается. Выгодность внешней торговли для развитых стран растет.
5. Увеличение мирового рынка услуг, особенно туристских, транспортных, финансовых, в сфере передачи технологии. Лидеры – развитые страны.

Внешняя торговля России

1. Значение внешней торговли выросло. В 2003г. экспорт товаров составил 135,9 млрд долл., и увеличился на 26,2% по сравнению с уровнем 2002г., импорт вырос на 23,6% и равнялся 75,4 млрд долл. Россия перешла к более рациональным связям, крупнейшие ее партнеры – Германия, США, Италия.
2. Доля России в мировой торговле снижается. Ее внешнеторговый оборот составляет около 1% от мирового по сравнению с 3% во второй половине 80-х гг.

3. Неблагоприятна товарная структура внешней торговли. Большая часть экспорта – невозпроизводимые сырьевые товары с низкой степенью обработки, цветные и черные металлы, электроэнергия, минеральные удобрения, каменный уголь, лес. Вывоз машин и оборудования – около 5%. На 70-75% поступление валюты связано с экспортом сырья.
4. Импортируется оборудование и машины - около трети стоимости импорта, продовольствие, с/х сырье, медикаменты, одежда, обувь, ткани.

Формы международной торговли

1. Прямые коммерческие операции, оплата в валюте.
2. Встречная торговля: оплата поставок осуществляется встречными поставками товаров (бартер, компенсационные сделки).

БАРТЕР

**СДЕЛКА НА ОСНОВЕ НАТУРАЛЬНОГО
ОБМЕНА
ТОВАРАМИ БЕЗ ДЕНЕЖНОГО РАСЧЕТА**

В России бартер составляет от 11 до 14%. Самый большой бартерный оборот с Китаем, Германией, Венгрией (экспорт рыбы, каменного угля, чугуна, железной руды, импорт сахара, мясных консервов, легковых автомобилей).

Компенсационные сделки

Поставка оборудования на условиях кредита, который погашается поставками продукции, выпущенной на этом оборудовании и т.

п.

Методы торговли

1. Прямые сделки с экспортерами.
2. Использование посредников, дистрибьютеров, комиссионеров, агентов (биржевая торговля).

Деятельность дистрибьютора состоит в том, что он делает оптовую закупку товара и реализует его на региональных рынках. Одновременно дистрибьютор оказывает консультационные и маркетинговые услуги, при необходимости занимается установкой оборудования

КОМИССИОНЕР — посредник в торговых сделках;

Виды сделок на биржах

1. Сделки на реальный товар предполагают его поставку немедленно, т.е. в срок до 15 дней (сделка кэш или спот), или поставка в будущем (форвард).
2. Срочные (фьючерсные) сделки – сделки, которые не предусматривают обязательства сторон поставить или принять реальный товар, а предполагают куплю или продажу прав на товар. Результат сделки – получение разницы между ценой контракта в день его заключения и ценой в день исполнения. Целью является не получение товара, а получение спекулятивной прибыли за счет разницы цен или страховки от потерь в случае изменения цен.

3. Международные торги – на мировых рынках строительных услуг, при поставках дорогого оборудования. Заказ получает фирма, предложившая лучшие условия его выполнения.

4. Международные аукционы. На них реализуются товары, обладающие индивидуальными свойствами: пушно-меховые изделия, произведения искусства и т.п.

5. Электронная коммерция: например, сбыт энергоносителей на международной нефтяной бирже в Лондоне, Нью-Йоркской и Гонконгской фьючерсных биржах.