

Экономика

Мировая экономика и международная торговля

Мировая экономика

Мировую экономику можно определить как совокупность национальных хозяйств и негосударственных структур, объединенных международными отношениями.

Мировая экономика возникла благодаря международному разделению труда, что повлекло за собой как разделение производства (то есть международную специализацию), так и его объединение — кооперацию.

Основные характеристики:

- Иерархичность (наличие наднациональных институтов, например ООН)
- Многоуровневость
- Структурность
- Неравномерность распределения экономической мощи (на 32 развитые страны мира приходится 80% мировой покупательной способности граждан).
- Наличие определенного мирового порядка

Направления и формы международных экономических отношений:

- - международная торговля товарами, работами, услугами;
- - международная специализация производства и научно-технических работ, или международный научно-технический обмен;
- - обмен научно-техническими результатами;
- - информационные, валютно-финансовые и кредитные связи между странами;
- - движение капитала (инвестиции);
- - движение (миграция) рабочей силы;
- - деятельность международных экономических организаций, хозяйственное сотрудничество в решении глобальных проблем.

Субъекты мировых хозяйственных отношений

- Транснациональные корпорации (ТНК) и их долгосрочные альянсы;
- Транснациональные банки;
- Финансово-промышленные группы — объединение ТНК и ТНБ;
- Биржи (особенно крупные);
- Крупные предприниматели;
- Государства, и приравненные к ним территории, а также административные единицы данных государств и территорий; Мировые финансовые и экономические организации (включая крупных инвесторов и организации-объединения крупных компаний, занимающиеся контролем определенных международных рынков, объединения стран внутри региона — СНГ).

Рост мировой экономики за 2005 год составил 4,4 %. Суммарный ВВП всех стран составил на конец 2005 года — 43,07 трлн долл. США в номинальном выражении. В среднем ВВП на душу населения составляет около 9500 долл. (ППП) на человека. Сейчас в мире насчитывается около 30 тысяч транснациональных корпораций и около 300 тысяч их филиалов.

Условия и типы интеграции:

- 1) развитая инфраструктура;
- 2) наличие политических решений правительства (создание условий для интеграции – политическая и экономическая база);

Тип интеграции	Признаки
Зона свободной торговли	Форма соглашения, когда участники договариваются о снятии таможенных тарифов и квот в отношении друг друга. При этом к третьим странам – у каждого своя политика. Примеры: НАФТА, ЕЭС.
Таможенный союз	Полное устранение препятствий для перемещений всех факторов производства между странами-участницами. В процессе решения находятся такие вопросы, как: полное согласование экономической политики и т.д., выравнивание экономических показателей.

<p>Экономический союз</p>	<p>Возникает на этапе высокого экономического развития. Проводится согласованная (или даже единая) экономическая политика и на этой основе идет снятие всех препятствий. Создаются межгосударственные (надгосударственные) органы. Идут крупные экономические преобразования во всех странах-участницах.</p>
<p>Валютный союз</p>	<p>Форма экономического союза и одновременно его крупная составляющая. Характерными чертами валютного союза являются: 1) согласованное (совместное) плавание национальных валют;</p> <p>2) установление по соглашению фиксированных валютных курсов, которые целенаправленно поддерживаются Центробанками стран-участниц;</p> <p>3) создание единой региональной валюты;</p> <p>4) формирование единого регионального банка, являющегося эмиссионным центром этой международной валютной единицы.</p>
<p>Полная экономическая интеграция</p>	<p>Единая экономическая политика и, как следствие, унификация законодательной базы. Условия: 1) общая налоговая система; 2) наличие единых стандартов; 3) единое трудовое законодательство и т.д.</p>

Меркантилизм

– направление экономической мысли XVI-XVII вв., видным представителем которого был Т.Манн (1571-1641) изучали проблемы внешней торговли.

Меркантилисты полагали, что внешняя торговля необходима стране для накопления золота, которое считалось главным источником богатства нации. Приток золота в страну обеспечивается, если вывоз товаров, за которые государство получает золото, будет больше ввоза, за который надлежит расплачиваться благородным металлом.

Поэтому меркантилисты выступали за расширение экспорта и всемерное ограничение импорта.



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. Экспортируя часть товаров, на вырученные деньги страна приобретает товары, в производстве которых преимущество у другой страны.

ПРИНЦИП СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

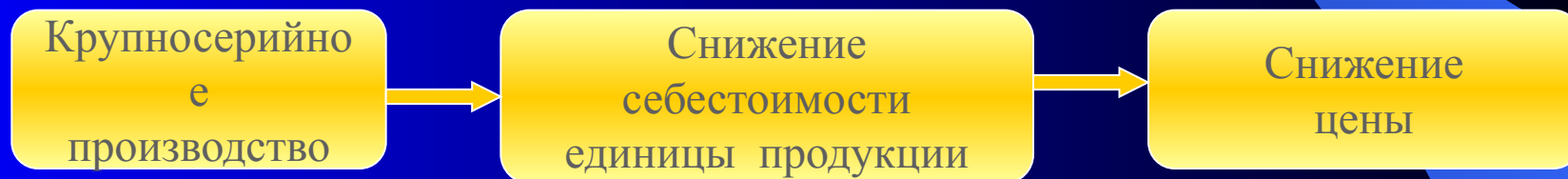
СТРАНА ДОЛЖНА СПЕЦИАЛИЗИРОВАТЬСЯ НА
ВЫПУСКЕ ТОВАРОВ, ПРОИЗВОДСТВО КОТОРЫХ
ОТНОСИТЕЛЬНО БОЛЕЕ ВЫГОДНО В СОПОСТАВЛЕНИИ
С ПРОИЗВОДСТВОМ ТАКИХ ЖЕ ТОВАРОВ В
ДРУГИХ СТРАНАХ

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 (рабочая сила в развивающихся странах дешевая, страны экспортируют трудоемкие товары, а импортируют наукоемкую продукцию, так собственное их производство потребовало бы относительно больших затрат в связи с нехваткой капитала и квалифицированного труда).

НЕОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ М-Н ТОРГОВЛИ

Эти теории объясняют, например, причины торговли между странами, притом что структура и техническая характеристика факторов производства у них схожи.

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



Экономисты обращают внимание на непрерывные технологические изменения, осуществляемые фирмами с целью формирования конкурентных преимуществ.

Так, например, Голландия экспортирует цветы на сумму более 1 млрд долл. в год, используя усовершенствованные теплицы, отапливаемые электричеством или газом, 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%, в 2015г., по прогнозу, составит 18,7%.
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. Увеличилась доля экспорта в ВВП. 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. Более половины экспорта – невоспроизводимые 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 – основное место.
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, Швейцарией, Венгрией (экспорт рыбы, каменного угля, чугуна, жел.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 М-Н торговли

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

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, т.е. фьючерсных контрактов. Результат сделки – уплата или получение разницы между ценой контракта в день его заключения и ценой в день исполнения. Целью является не получение товара, получение спекулятивной прибыли за счет разницы цен или застраховаться 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.

Роль ООН в мировой экономике

- Деятельность шести основных органов ООН регламентирует Десятая глава Устава. Одним из них, непосредственно связанным с международными экономическими отношениями, является ЭКОКОС - Экономический и социальный совет ООН, под эгидой которого действует и большинство других экономических органов этой организации.
- В функции ЭКОКОС входит организация исследований и подготовка различного рода докладов и рекомендаций по самому широкому спектру международных экономических, социальных, культурных и сопряженных с ними вопросов.

Сферой деятельности ЭКОКОС является рассмотрение следующих вопросов:

- - состояние мирового экономического и социального положения и международная торговля;
- - проблемы окружающей среды;
- - вопросы оказания экономической и научной помощи развивающимся странам, а также аспекты состояния в них продовольственной проблемы;
- - состояние проблем социально-экономической статистики, народонаселения и природных ресурсов;
- - проблема планирования и мобилизации финансовых ресурсов, а также роли государственного и кооперативного секторов в экономике развивающихся стран;
- - проблемы регионального сотрудничества.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) - международный орган, призванный регулировать всемирные торговые отношения.

Наиболее важные требования к участникам международной торговли разрабатываются ГАТТ (Генеральное соглашение по торговле и тарифам) - они выполняют приоритетную роль и при разработке документов ЮНКТАД. С 1997 года ГАТТ решением ее участников было преобразовано во Всемирную торговую организацию, как специализированное учреждение ООН.

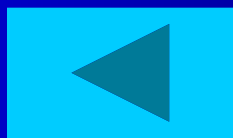
Фьючерс

Futures contract; Futures

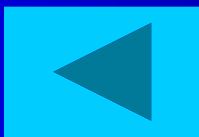
- Фьючерсный контракт - контракт на покупку или продажу товара (финансового актива) с поставкой на будущую дату. Фьючерсный контракт предусматривает строго определенное количество товара установленного вида с минимально допустимыми отклонениями, поставляемого на определенных условиях оплаты накладных или транспортных расходов.
- Сделка по продаже (покупке) фьючерсного контракта обязательно регистрируется расчетной палатой биржи.



- 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. То есть, фактически, дистрибьютор – продавец, торговый представитель фирмы.



- КОМИССИОНЕР — посредник в торговых сделках; лицо, выполняющее за особое вознаграждение торговые поручения от своего имени, но за счет комитента.



ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

Member States	New Member States (from May 2004)
 Austria	 Cyprus (Greek Part)
 Belgium	 Czech Republic
 Denmark	 Estonia
 Finland	 Hungary
 France	 Latvia
 Germany	 Lithuania
 Greece	 Malta
 Ireland	 Poland
 Italy	 Slovakia
 Luxembourg	 Slovenia
 Netherlands	
 Portugal	
 Spain	
 Sweden	
 United Kingdom	

Legend	
	Member States
	New Members
	Europe Continent

