

## Тема 12. Мировая экономика и международные экономические отношения

### 12.1. Мировое хозяйство и его структура.

### 12.2. Международное разделение труда.

#### 12.1. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО СТРУКТУРА

##### *Мировое хозяйство*

Экономическое сотрудничество между людьми стало закладываться примерно 10 тысяч лет назад.

**Мировое хозяйство** представляет собой единство двух подсистем: национальных хозяйств в их совокупности и международных экономических отношений, связывающих их в целостную систему. Эффект такой системы хозяйств намного выше, нежели сумма эффектов их изолированного функционирования без связей и отношений друг с другом.

Важной составной частью мирового хозяйства является **мировой (всемирный) рынок** – система обменов товарами и услугами, сложившаяся на основе международного разделения труда и международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Он образовался к концу XVIII в. в результате активизации торговли между странами и вовлечения в международный товарооборот все новых государств и территорий и продолжает изменяться и усложняться. Сейчас мировой экономике характерна глобализация.

***Интернационализация** – это развитие устойчивых экономических связей между странами и выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ.*

***Глобализация** – укрепление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер и процессов мировой экономики, выражающееся в постепенном превращении мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала (собственности), рабочей силы и знаний, а также в усилении участия стран в мировом хозяйстве и влиянии международных экономических отношений на национальные экономики. Ей предшествовала интернационализация.*

Основными субъектами мировой экономики являются:

### **1. Группы стран**

При первом рассмотрении мировое хозяйство выглядит как конгломерат из примерно 230 государств и территорий. Они весьма существенно различаются по размерам территории, населению, экономической мощи, уровням жизни и технологического развития и т.д. Различают:

- 1) индустриальные или развитые страны;
- 2) страны с переходной экономикой;
- 3) развивающиеся страны.

**Индустриальные страны** – промышленно развитые страны Северной Америки, Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов. На их основе сформировались три конкурирующих «центра силы» мирового хозяйства, которые вовлекают в свои орбиты и другие государства мира: **североамериканский, японский и западноевропейский**.

**Страны с переходной экономикой** – государства Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, переходящие от централизованно планируемой к рыночной экономике. Они претерпели реформирование экономики, а именно разгосударствление и приватизацию, изменение системы цен, денежно-финансовую реформу, либерализацию внешней торговли и т.д.

Страны с переходной экономикой занимают в современной мировой экономике промежуточное положение. С одной стороны, по многим экономическим и социальным показателям (таким как валовой продукт на душу населения, покупательная способность населения, «качество жизни» и т.д.) они занимают место в ряду развивающихся стран. С другой стороны, они имеют относительно развитые индустриальные экономики, располагают достаточно солидным научно-техническим и человеческим потенциалом.

**Развивающиеся страны** – неоднородная группа из более чем 130 стран, различают следующие подгруппы:

1. **Новые индустриальные страны (НИС):** страны Азии и Латинской Америки. Первые взяли на вооружение экспортно-ориентированную стратегию индустриализации и совершили впечатляющий экономический скачок. Азиатские НИС во многом повторили японскую хозяйственную

модель, адаптировав многие хозяйственные методы Японии. Латиноамериканские НИС, в отличие от азиатских, осуществляли индустриализацию через замещение импорта внутренним производством и следовали программам МВФ, что оказалось неэффективным.

2. **Страны – экспортеры нефти:** страны Ближнего Востока и Северной Африки, Венесуэла. Уровень жизни населения высок благодаря нефтедолларам, которые справедливо распределяются по принципу «природной ренты». Новая тенденция – смена консервативного руководства поколением молодых правителей, получивших светское образование в Европе и открытых для внедрения новшеств, ценностей западной цивилизации. Идет поиск новых, не связанных с нефтью источников доходов, попытка перейти от доиндустриального общества сразу к постиндустриальному.

3. На другом полюсе развивающегося мира все более явственно проглядывает группа так называемых **наименее развитых, беднейших стран (НРС)**. Иногда эту часть периферии называют «четвертым миром». По нынешней классификации ООН к НРС относятся 48 государств Африки, Южной и Восточной Азии, Карибского бассейна, Ближнего Востока и Океании. Характеризуются низким уровнем производительных сил и многонаселенностью.

## **2. Интеграционные объединения**

*Интеграция – сближение, взаимопереплетение и взаимоприспособление отдельных национальных*

*хозяйств.* Это широкое межгосударственное объединение, которое обладает своей организационной структурой. Между участниками интеграции осуществляется более глубокое разделение труда, ведется интенсивный обмен товарами, услугами, капиталами, рабочей силой.

## **Виды интеграционных объединений**

Различают следующие **виды интеграционных объединений:**

1. **Зоны свободной торговли.** Подразумевают заключение соглашений о снижении или отмене таможенных пошлин на все или определенные группы товаров между странами-участниками. К примеру, Североамериканская зона свободной торговли (**НАФТА**).

2. **Таможенный союз.** Предполагает выработку единой таможенной политики по отношению к третьим странам. Например, Совет арабского экономического единства (СЭАЕ).

3. **Общий рынок.** Подразумевает полную либерализацию не только взаимной торговли товарами и услугами, но и свободное перемещение капиталов и рабочей силы. Например, Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай образуют **Южный общий рынок**.

4. **Валютный союз.** В его основе лежит переход к единой валюте, единому Центробанку (ЕЭС).

5. **Экономический союз.** Высшая форма экономической интеграции, которая подразумевает наличие надгосударственных экономических органов, осуществляющих единую экономическую политику, решения которых обязательны для участников.

6. **Политический союз.** Это переход от интеграционной формы к единому конфедеративному государству.

### 3. Международные организации и институты

Различают следующие группы международных институтов:

1. **Комплексные.** Международные организации системы ООН, Совет Европы.
2. **Финансовые.** МВФ, группа Всемирного банка.
3. **Торговые.** Всемирная торговая организация (ВТО), конференция ООН по торговле и развитию ЮНКТАД.
4. **Региональные.** Шанхайская организация сотрудничества (ШОС).

### Основные формы экономических отношений

Основные формы международных экономических отношений:

1. **Международная торговля** – обмен товарами и услугами между государствами. При этом в качестве покупателей и продавцов могут выступать отдельные лица, частные предприятия, государственные структуры. Ввозимые в страну товары образуют ее **импорт**, а вывозимые – **экспорт**. Сумма импорта и экспорта каждой страны составляет ее **внешнеторговый оборот**. Разница между совокупным экспортом и импортом называется **сальдо торгового баланса**. Оно может быть

положительным и отрицательным. Степень включения страны во внешнеэкономические отношения характеризуется отношением стоимости экспорта к стоимости ВВП. Объем экспорта в расчете на душу населения характеризует степень **открытости** экономики данного государства.

**2. Международный рынок капиталов** – помещение за границей средств, приносящих их собственнику доход с большей нормой прибыли, чем в своей стране. Природа капитала интернациональна, он всегда устремляется туда, где ожидается большая прибыль. Примечательно, что в России главным мотивом является не максимизация прибыли, а сохранение имеющегося капитала. Капитал вывозится в двух основных формах: в виде **инвестиций (предпринимательский)** и в виде **займов (ссудный)**.

**Предпринимательский капитал** может вкладываться как в создание собственного производства или покупку контрольного пакета акций местной компании (**прямые инвестиции**), так и в **портфельные инвестиции**, которые не обеспечивают и не преследуют установления контроля над предприятиями. **Ссудный капитал** вывозится в форме международных займов и кредитов, приносящих **ссудный процент**.

Экспортируя предпринимательский капитал, создавая в других странах производственные филиалы и дочерние общества, компании высокоразвитых стран получают возможность расширять экспорт своих товаров, преодолевать таможенные барьеры, используя более дешевую рабочую силу, емкие зарубежные рынки. Если в первой половине XX в. капитал преимущественно направлялся в колонии и зависимые государства, то в настоящее время свыше 70% прямых частных заграничных инвестиций приходится на промышленно развитые страны. Миграция капитала осуществляется между основными центрами современной экономики (США, Западная Европа, Япония). Возрастает экспорт капитала из ряда развивающихся стран. На базе иностранных инвестиций сложились транснациональные корпорации, которые ведут предпринимательскую деятельность на территории нескольких государств.

Экспорт ссудного капитала составляет основу современной системы международного кредита. Он содействует росту товарного обмена между странами, облегчает денежные расчеты между ними, дает возможность привлекать внешние финансовые источники для экономического развития и

решения текущих социальных проблем, но наступает время, когда сумма ежегодно выплачиваемых процентов может оказаться выше очередных займов. Кризис неплатежей – серьезная проблема современной мировой экономики.

**3. Миграция трудовых ресурсов.** Различают **эмиграцию** – выезд людей из страны и **иммиграцию** – въезд в данную страну. Международная миграция трудовых ресурсов широкое распространение получила в последнее десятилетие, хотя отмечалась уже во времена колонизации. Одной из причин перемещения трудоспособного населения из одной страны в другую является неравномерность процесса инвестирования в разных странах. В одних странах испытывается избыток в трудовых ресурсах, в других – недостаток. Прежде всего, мигрирует дешевая рабочая сила из развивающихся стран, где продолжается демографический взрыв. Многие развитые страны вынуждены были принять строгие меры по ограничению иммиграции, но в отдельных европейских странах при длительном использовании иностранных рабочих зависимость от их труда, особенно на низкоквалифицированных и низкооплачиваемых работах стала настолько большой, что без привлечения новых мигрантов стало невозможным нормальное функционирование ряда отраслей хозяйства. Сложной проблемой стали **нелегальные миграции**. Получила распространение практика массовой высылки иностранных рабочих. Усилились конфликты на межнациональной основе. Одной из форм передвижения населения стала миграция научно-технических кадров – «**утечка мозгов**».

**4. Международная валютная система.** Через валютные отношения осуществляются платежи и расчеты в мировой экономике. Эта система сложилась к концу XIX в., когда в большинстве развитых стран утвердился **золотой стандарт**, предусматривающий в международных расчетах обязательное использование золота определенного веса и чистоты, фиксированные валютные курсы. С начала первой мировой войны эта система нарушилась и постепенно к 30-м гг. XX в. развитые страны отошли от золотого стандарта, а в 1944 г. на **Бреттон – Вудской** конференции было достигнуто соглашение о золотодолларовом стандарте и взаимной конвертируемости валют. В 1970-х гг. всеобщее распространение получили

плавающие валютные курсы. Прямая связь с золотом оказалась утерянной, а само золото превратилось в обычный товар.

*Конвертируемыми* являются национальные валюты, которые свободно обмениваются на денежные единицы других стран.

## 12.2. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

Основу объединения национальных хозяйств во всемирное хозяйство составило **международное разделение труда (МРТ)**. Оно представляет собой специализацию отдельных стран в рамках мирового (всемирного) хозяйства на производстве определенных видов продукции и услуг, что обуславливает и предполагает обмен этих товаров и услуг на мировом рынке. Излишками изготовленной продукции стали обмениваться сначала соседние племена, отдельные семьи и лица, а затем и государства. В МРТ можно различить две ситуации. Одна из наиболее очевидных и первоначальных предпосылок МРТ – различия между странами в природно-географическом отношении. Страны различаются по своим природным богатствам, почвенно-климатическим условиям, размерам территории, экономико-географическому положению и т.п. и специализируются в соответствии с этими отличиями.

С развитием общества множатся и общественные причины МРТ, такие как исторические и производственные традиции, различия в цене и квалификации трудовых ресурсов. Они перекрывают и заслоняют причины, лежащие в природных различиях, но не отменяют их. В современную эпоху главный фактор формирования МРТ – научно-технические достижения, способность страны генерировать идеи, воплощать их в новые технологии и внедрять эти технологии в производство и быт.

Главный *побудительный мотив* к участию в МРТ – экономическая выгода, получаемая при производстве товаров в тех странах, где для этого имеются преимущества.

Первой теорией международной торговли была концепция экономической школы **меркантилистов** (XV – XVIII вв.). Сторонники этой теории считали, что богатство нации зависит от количества денег в стране (золота и серебра), добивались преобладания вывоза товаров из страны за

границу над ввозом. Их заслугой является разработка концепции **протекционизма**, модели платежного баланса. Однако они считали, что обогащение одной страны не может происходить без обнищания других, с которыми она торгует, т.е. они видели развитие стран только за счет перераспределения уже существующего богатства, а не за счет его роста.

А. Смит вывел следующую закономерность: если страна производит на единицу затрат какого-то товара больше, чем ее конкуренты, то она имеет **абсолютное преимущество** в производстве данного товара. Ей выгодно вывозить этот товар, а другим странам выгодно его покупать, так как собственное производство обошлось бы дороже.

Но торговля, МРТ развиваются и в условиях, когда страна ни в чем не располагает абсолютным преимуществом. Английский экономист Д. Рикардо в начале XIX в. открыл закон **сравнительного (относительного) преимущества**: каждая страна располагает сравнительным преимуществом в производстве какого-то товара, торгуя им в обмен на остальные. Согласно его воззрениям, необязательно, чтобы какая-либо страна имела абсолютное преимущество по производству и сбыту данного вида продукта, т.е., чтобы затраты труда на производство этого товара были меньше, чем за границей. Вполне достаточно, чтобы по данному продукту соотношение ее затрат с затратами других стран было бы более благоприятно для нее, чем по другим товарам.

Основы современных представлений о структуре международных торговых потоков были заложены шведским ученым Э. Хекшером и обобщены его учеником Б. Олином. Смысл **теории Хекшера – Олина** сводится к тому, что товары, требующие для своего производства значительных затрат (избыточных факторов производства) и небольших затрат (дефицитных факторов), экспортируются в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции. Так в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства, т.е. страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов и импортируют продукты интенсивного использования дефицитных для них факторов. Страна считается в **избытке наделенной** каким-либо фактором, если соотношение между его количеством и остальными факторами в ней выше,



чем в остальном мире. Продукт считается **фактороемким**, если доля затрат на этот фактор в его стоимости выше, чем в стоимости других продуктов.

Однако не все явления укладываются в теорию Хекшера – Олина. Американский ученый русского происхождения **В. Леонтьев** на основе межрегионального анализа модели «затрат – выпуск» показал, что после Второй мировой войны для США экспорт оказывается более трудоемким и менее капиталоемким, чем импорт, хотя в США и сильна инвестиционная сфера при высоком уровне заработной платы. Этот вывод получил у экономистов название «**парадокса Леонтьева**», или «**эффекта Леонтьева**». Один из вариантов объяснения такого парадокса заключается в том, что Хекшер и Олин брали всего два фактора производства, а их гораздо больше, кроме того, даже труд не однозначен: он может быть высококвалифицированным или низкоквалифицированным. Для США в тот период высококвалифицированный труд был избыточен по сравнению с остальным миром.

### **Теории мировой торговли**

В последующем был разработан целый ряд теорий мировой торговли. Рассмотрим наиболее значимые:

1. Теория представительного спроса **Линдера** (1961). Основана на анализе объема обмена однородными товарами между странами с сопоставимым уровнем развития, поставив под сомнение теорию Хекшера – Олина. Теория Линдера базировалась на трех принципах:

а) условия производства зависят от условий спроса: чем больше спрос, тем выше эффективность производства;

б) условия отечественного производства зависят преимущественно от внутреннего спроса, который является необходимым, но недостаточным условием экспортирования товаров;

в) внешний рынок – это продолжение внутреннего, а международный обмен – продолжение межрегионального.

### **Вывод Линдера**

Чем ближе страны друг к другу по уровню развития, тем в большей мере спектр экспорта идентичен спектру импорта. Обмен между одинаковыми по уровню развития странами

осуществляется, прежде всего, по однородным и взаимозаменяемым товарам. Близость стран по уровню развития предполагает сопоставимость качества их товаров, а бесконечное многообразие товаров делает возможным успешную торговлю в целом одинаковыми продуктами. Линдер считал, что теория Хекшера – Олина объясняет только торговлю между совершенно разными по уровню развития странами, например развивающимися и развитыми, и не касается механизма перекрестного обмена между одинаково развитыми странами со схожей структурой спроса и схожими требованиями к качественным характеристикам товаров.

2. Теория технологического разрыва и экспортных успехов. Одно из первых исследований характера международного обмена с точки зрения технологической революции провел М. Познер (США) в 1961 г. Исходя из принципа, что фирма, внедряющая на рынок новый товар, может пользоваться своей монополией на экспорт, пока на рынке не появятся фирмы-имитаторы со сходным товаром, Познер развил теорию **технологического разрыва**. Технологический отрыв одной компании от конкурентов способен придать новое преимущество стране происхождения технологии. Международная торговля объясняется в теории технологического разрыва следующим образом: *страна-лидер экспортирует товары, насыщенные новыми технологиями, а остальные страны – лишь обычные товары*. Многочисленные эмпирические проверки **неотехнологического** подхода подтверждали связь роста экспорта высокотехнологичных товаров США с масштабами исследовательской и патентной деятельности в этой стране. Как правило, чем выше научно-технический уровень страны, тем больше новых товаров она экспортирует.

3. В теории жизненного цикла американский экономист Р. Вернон использовал идею технологической монополии в международной торговле, связанной с инновациями, но сделал основой анализа международной торговли новизну товара и его **жизненный цикл**. В опубликованной в 1966 г. работе он провел сравнительный анализ эволюции характера товара на протяжении его жизненного цикла и международной торговли этим товаром.

**Этапы жизненного  
цикла товара**

Товар проходит четыре этапа жизненного цикла:

1. Возникновение и выведение на рынок.
2. Рост.
3. Зрелость.
4. Спад.

На первом этапе товар насыщен технологией. Он производится и потребляется в стране, где был изобретен. Это объясняется несколькими причинами. Во-первых, только в стране-инноваторе население имеет достаточно высокие доходы, чтобы приобрести новый продукт. Во-вторых, ее внутренний рынок наиболее приспособлен к роли «испытателя» нового товара, так как появление нового товара отвечает выявленным ожиданиям потребителей, уровню внутреннего спроса.

На втором этапе (роста) его совершенствование и массовое производство требуют значительных инвестиций и насыщения капиталом. Начинается экспорт товара из страны-инноватора в другие развитые страны. Это объясняется следующими причинами. Товар стабилизируется по уровню характеристик и технологии, его цена снижается, и производитель стремится расширить свой рынок за счет других развитых стран, где потребители с высокими доходами начинают покупать товар. Кроме того, компания-изобретатель пытается продлить свою временную монополию, внедряясь на зарубежные рынки, так как внутренний рынок товара уже атакуют конкуренты-имитаторы.

На третьем и четвертом этапах зрелости и упадка товар превращается в обычный продукт, насыщенный низкоквалифицированным трудом и постепенно устаревающий. Фирма-изобретатель отказывается от него в пользу новых товаров. Спрос на внутреннем рынке насыщается, а остаточный спрос удовлетворяется за счет импорта, при этом появляется новый спрос на товары нового поколения. Постепенно производство этого товара переносится в развивающиеся страны, условия которых более соответствуют характеристикам товара.

4. Одна из общих проблем теорий внешней торговли – совмещение интересов национальной экономики и интересов фирм, участвующих в международном товарообмене. Это связано с ответом на вопрос: «Как отдельные фирмы конкретных стран получают преимущества в мировой

торговле определенными товарами?». В конце 1980-х гг. американский исследователь М. Портер на основе изучения практики компаний 10 ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, выдвинул концепцию **«международной конкурентоспособности наций»**. Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется взаимодействием и взаимосвязью четырех основных компонентов: факторных условий; условий спроса; состояния обслуживающих и близких отраслей; стратегией фирмы в определенной конкурентной ситуации.

**Четыре компонента  
«Национального  
ромба»**

1) М. Портер дополняет учение классической школы о **факторах производства**, вводя новые факторы, в том числе возникающие в процессе производства (повышение производительности труда, внедрение ресурсосберегающих технологий); эти факторы страной не наследуются, а появляются в результате развития производства. Например, нехватка такого фактора, как земля, стала основой разработки в Японии компактных технологических процессов, востребованных впоследствии на мировом рынке.

2) Второй параметр – **условия спроса** – представляет собой требования внутреннего рынка, определяющие развитие фирмы, взаимосвязь с потенциальным развитием мирового рынка. М. Портер отмечает, что требования внутреннего рынка имеют преобладающее значение для деятельности. Например, американская система быстрого приготовления пищи получила широкую популярность сначала в стране, после чего последовал экспорт американской технологии соответствующего типа на мировой рынок.

3) Третий компонент – **состояние и уровень развития** обслуживающих и близких **отраслей и производств**. Обеспеченность соответствующим оборудованием, наличие тесных контактов с поставщиками, коммерческими и финансовыми структурами. Так, близкие контакты между производителями кожаных изделий и высокий уровень выделки кожи в Италии дают значительные преимущества итальянским обувным предприятиям, лидирующим на мировом рынке.

4) Четвертый компонент – **стратегия фирмы и конкуренция** – связан с фирменной стратегией и организационной структурой. При этом нельзя выделить какую-либо единую и универсальную систему управления, которая была бы одинаково применима для всех. Например, для немецких фирм, выпускающих оптику, типична жесткая система централизованного управления, а для итальянских фирм, выпускающих мебель или упаковочные машины, свойственен динамизм, отсутствие жестких форм управления.

Все четыре компонента взаимодействуют, образуя так называемый **«Национальный ромб»**.

Очень важным стимулом, считает М. Портер, является достаточная конкуренция на внутреннем рынке, стимулирующая выход фирмы за границу, поиск внешних рынков.

Теория М. Портера послужила основой для выработки рекомендаций по государственной политике повышения конкурентоспособности национальных товаров в США, Австралии, Новой Зеландии в 90-х гг. XX в.

#### **Современные подходы в мировой торговле**

Современная внешняя торговля основана преимущественно на двух **противоположных подходах**:

***Протекционизм** – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.*

**Минус:** потребители получают товары худшего качества, неэффективно распределяются ресурсы, национальное хозяйство не участвует в конкуренции, ослабляются стимулы к снижению затрат на производство продукции и повышению ее качества.

***Таможенный тариф** – совокупность ставок таможенных пошлин, применяемых к перемещаемым через границу товарам (в процентах или за единицу). Тарифы бывают импортные, экспортные, транзитные, сезонные и т.д.*

**Нетарифные методы** – квоты (количественные ограничения), лицензии, субсидии, требования по стандартам, антидемпинговые пошлины и т.д.

**Свободная торговля (фритредерство)** – политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил – спроса и предложения.

Таможенные органы выполняют только регистрационные функции, не взимают импортные и экспортные пошлины, не устанавливают какие-либо количественные или иные ограничения на внешнеторговый оборот. Такую политику могут проводить страны с высокой эффективностью национальной экономики. **Минус:** отечественные производители работают в условиях жесткой конкуренции.