



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Ка ф е д р а «Национальная и мировая экономика»

В.Д. БЕЛОУСОВ,
Г.И. БЕЛЯЕВА

Мировая экономика

Часть 2

Учебное пособие

© Белоусов В.Д., Беляева Г.И., 2016
© Самарский государственный
технический университет, 2016

Самара, 2016

Издается по решению редакционно-издательского совета СамГТУ

УДК 339.9 (075.8)

ББК У5я73

Белоусов В.Д.

Мировая экономика: учебное пособие [электронное издание] / В.Д. Белоусов, Г.И. Беляева. Часть 2. – Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2016. – 0,63 МГб.

Даётся общая характеристика мирового хозяйства, рассматриваются основные формы международных экономических отношений.

Подготовлено в соответствии с действующим Федеральным государственным образовательным стандартом по курсу мировой экономики для студентов специальности 38.05.02 «Таможенное дело» очной и заочной форм обучения, а также будет полезным для студентов, обучающихся по экономическим направлениям.

Р е ц е н з е н т: д-р экон. наук *И.В. Косякова*

Учебное издание

Минимальные системные требования:

Windows XP, Vista, Adobe Acrobat Reader

УДК 339.9 (075.8)

ББК У5я73

© Белоусов В.Д., Беляева Г.И., 2016

© Самарский государственный
технический университет, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
Тема 5. Международная миграция рабочей силы	6
5.1. Трудовые ресурсы мировой экономики.....	6
5.2. Понятие и формы миграции рабочей силы	9
5.3. Причины, масштабы, плюсы и минусы международной миграции	12
5.4. Регулирование миграции рабочей силы	14
Тема 6. Международные валютные отношения.....	17
6.1. Валютные отношения и валютная политика.....	18
6.2. Виды валют и их конвертируемость	19
6.3. Факторы, влияющие на валютный курс.....	23
6.4. Международная валютная система и её основные элементы.....	25
6.5. Этапы развития международной валютной системы	25
6.6. Платёжный баланс	29
6.7. Роль золота в международных резервах	33
Тема 7. Международное производство и транснациональные корпорации	35
7.1. Международное производство и тнк как его основа.....	36
7.2. Виды тнк, их отличительные черты и преимущества	40
7.3. Зарождение российских тнк.....	46
Тема 8. Свободные экономические зоны.....	50
8.1. Сущность сэз, причины их создания, задачи	51
8.3. Проблемы дефшоризации российской экономики	57
8.4. Свободные экономические зоны в россии	59
8.5. Вопросы административно-правового и таможенного регулирования в СЭЗ.....	63
ТЕСТЫ.....	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	82
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	83
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	84

ВВЕДЕНИЕ

Во вторую часть учебного пособия «Мировая экономика» вошли четыре темы:

Тема 5. Международная миграция рабочей силы;

Тема 6. Международные валютные отношения;

Тема 7. Международное производство и транснациональные корпорации;

Тема 8. Свободные экономические зоны. Рассмотрены не только традиционные вопросы учебной программы, но и современные проблемы.

Международная миграция рабочей силы явление не новое. Ещё в 1919 г. была создана Международная организация труда (МОТ). Штаб-квартира находится в Женеве. Устав был принят Генеральной конференцией МОТ в Филадельфии в 1944 г. Эта международная экономическая организация способствует правовому регулированию трудовой миграции, улучшению условий труда мигрантов. Но всё же этот непростой процесс в основном регулируется национальными законодательствами, исходя из конкретных ситуаций. Так, после распада СССР в 90-х гг. 20 в. в Россию хлынул огромный поток мигрантов из Средней Азии, Казахстана и др. республик. Процесс этот продолжается до сих пор, во многих областях и автономных республиках России живёт и трудится по несколько сот тысяч мигрантов, а всего – более 11 млн. чел.

Сейчас наиболее острая проблема это трудовая и переселенческая миграция из Сирии и стран Северной Африки в Европу. В одну только Германию в 2014-2015 гг. прибыло более миллиона человек. Разместить, трудоустроить и тем более ассимилировать такую массу людей затруднительно.

Наиболее крупные мировые валютные системы (МВС) это система золотого стандарта и управляемого валютного курса, включая Бреттон-Вудскую золото-долларовую систему (с 1944 г.), и современная Ямайская (с 1976 г.) система гибких (плавающих) валютных курсов. Она допускает колебания валютных курсов в

больших диапазонах (как например, в 2014-2015 гг.) Это вызывает валютно-финансовые кризисы и нестабильность многих национальных экономик мира. Другой проблемой является монопольное положение доллара США как резервной валюты № 1. Правительство России пытается сделать рубль региональной резервной валютой, есть планы по созданию международного финансового центра в Москве. В теме 6 рассмотрен также платёжный баланс России.

Крупные ТНК США, Японии, Западной Европы по-прежнему играют большую роль в мировой экономике. Хотя в последние годы произошли некоторые изменения в табели о рангах. Так, в первой десятке крупнейших ТНК мира (включая банки и финансовые компании) первые три места занимают китайские банки. Четыре российские ТНК – «Газпром», «Роснефть», «Лукойл» и «Сбербанк» - входят в первую сотню и 28 включено в число 2000 крупнейших компаний мира (см. рейтинг Forbes 2000). Со временем будет больше!

Свободные экономические зоны (СЭЗ) в России пока находятся в стадии становления. Тем не менее, уже успешно работают 4 технико-внедренческих ОЭЗ – в Санкт-Петербурге, Дубне, Зеленограде и Томске. А также две промышленно-производственных ОЭЗ – в Липецке и Елабуге. Создаётся третья промышленно-производственная ОЭЗ «Тольятти». В теме 8 рассмотрены также актуальные проблемы деофшоризации и возвращения в Россию вывезенных ранее капиталов на Кипр, в Швейцарию, Великобританию, оффшорные острова.

Авторы выражают надежду, что данное учебное пособие будет полезным для студентов, изучающих мировую экономику.

ТЕМА 5. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Содержание темы:

- 5.1. Трудовые ресурсы мировой экономики.
- 5.2. Понятие и формы миграции рабочей силы.
- 5.3. Причины, масштабы, плюсы и минусы международной миграции рабочей силы.
- 5.4. Регулирование международной миграции рабочей силы.

Цель изучения темы: формирование у студентов необходимых теоретических знаний о международной миграции рабочей силы.

Задачи:

- рассмотреть сущность, формы и причины трудовой миграции;
- дать характеристику основным центрам притяжения рабочей силы;
- изучить особенности эмиграции рабочей силы из России и её иммиграции в Россию.

5.1. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

При анализе и планировании трудовых ресурсов используются такие понятия, как «население», «трудовые ресурсы», «экономически активное население», «нетрудоспособное население».

Под трудовыми ресурсами понимают часть населения, которая достигла необходимого физического развития, умственных способностей и знаний для работы в народном хозяйстве.

Масштабы трудовых ресурсов характеризуют потенциальную массу живого труда, или «запас» рабочей силы, которым владеет общество для удовлетворения своих потребностей.

Экономически активное население - это часть трудоспособного населения, занятая общественно-полезным трудом.

Статистика промышленно развитых стран включает в категорию экономически активного населения граждан с 15 лет (более 45%

населения), в развивающихся странах - с 12-14 лет (в среднем около 40% населения).

Основными факторами, влияющими на размещение населения являются:

- природные условия территорий;
- наличие богатых и разнообразных природных ресурсов;
 - уровень экономического развития территорий;
- условия для развития транспорта и товарообмена;
- история освоения и заселения территорий.

Размещение населения по территории Земного шара крайне неравномерно. На 10% суши проживает 82% населения, причем большая часть проживает в приморских районах, вдоль крупных рек, железнодорожных и автомагистралей. Средняя плотность населения Земли – 42 жителя на 1 кв. км. (Европа – 70 чел. на 1 кв. км, Азия – более 125 чел., Америка – 18 чел., Африка – 24 чел., Австралия и Океания – 4 чел.).

Под воспроизводством населения понимают совокупность процессов рождаемости, смертности и естественного прироста, которые обеспечивают непрерывное возобновление и смену людских поколений.

Все страны мира по продолжительности жизни можно разделить на три группы:

1. С высокой продолжительностью жизни (не менее 70 лет). Это в основном страны с развитой экономикой, высокими показателями ВВП на душу населения. К ним относятся: Япония (средняя продолжительность жизни 80 лет, в т.ч. женщины – 83 года), Швеция и Швейцария (78 лет), Нидерланды, Норвегия, Франция, Австралия (77 лет), США, Канада, Австрия, Великобритания, Германия, Израиль, Финляндия (75-76 лет).

2. Со средней продолжительностью жизни (55-70 лет). В числе таких стран Россия и многие республики СНГ, Китай, Польша, Индия, Мексика, Бразилия и др.

3. С низкими показателями продолжительности жизни (ниже 55 лет). Это многие страны Африки, Южной и Юго-Восточной Азии.

В последние десятилетия демографическая ситуация на Западе, а также в некоторых странах СНГ характеризуется тревожными тенденциями. В некоторых странах население увеличивается медленно или не увеличивается вообще. Еще одна тенденция - увеличение количества «мини-семей» (состоящих из одного чел.) Из промышленно развитых стран США - единственная страна, где население стабильно увеличивается, причем не только за счет природного прироста, но и в результате притока мигрантов (около 700 тыс. чел. в год). Наиболее высокие темпы прироста населения наблюдаются в странах Азии и Африки.

В 1950 г. примерно 2/3 населения проживало в развивающихся странах, в 1990 г. - 77%, в 2025 г. ожидается до 84%. Доля промышленно развитых стран сократилась с 22 до 14,5%. Это усилило дифференциацию между размещением населения и производительных сил. На развивающиеся страны приходится почти 80% населения и только 20% валового мирового продукта. Рост населения не является проблемой, если экономические и социальные изменения происходят достаточно быстро, если обеспечивается необходимый технический прогресс. Но быстрый рост населения в последние десятилетия делает структурные изменения более трудными, что в основном вызывается бедностью. Это требует целенаправленной политики правительств и мирового сообщества по повышению уровня экономического и социального развития, ликвидации разрывов между промышленно развитыми и развивающимися странами.

Немаловажную роль играет качество рабочей силы, которое отражает способность и готовность индивида к той или иной конкретной деятельности.

Производительный потенциал рабочей силы включает психологические и физические качества работника, его здоровье, уровень общего и специального образования, накопленный

производственный опыт, общий культурный уровень развития, зависящий от всего комплекса жизненных условий. На качество рабочей силы в ряде бедных стран стали оказывать влияние недостаточность обеспечения продовольствием, а также инфекционные заболевания.

Одним из главных элементов качественных характеристик рабочей силы выступает уровень общего развития и специального образования, т.к. люди, а не машины являются движущей силой экономического роста. Например, последние 40-50 лет ВВП США увеличивался ежегодно в среднем на 3,2%, 16% этого роста были достигнуты благодаря повышению образовательного уровня рабочей силы, 34% - в результате технических нововведений и «ноу-хау» (что тоже связано с образованием) и только 12% определялись ростом затрат на оборудование.

Образование повышает производительность труда, что обеспечивает рост доходов. Но до сих пор в развивающихся странах 1/3 взрослого населения неграмотны. По уровню неграмотности выделяются Южная Азия (63% женщин и 37% мужчин), Тропическая Африка (53% женщин и 33% мужчин), а также арабские страны (56% и 32%).

5.2. ПОНЯТИЕ И ФОРМЫ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Важную часть международных экономических отношений составляет международная миграция рабочей силы – перемещение трудящихся, ищущих работу, в другие страны. Международная миграция рабочей силы – это межгосударственное перемещение трудовых ресурсов со сменой постоянного места жительства. Она включает два встречных явления: эмиграцию и иммиграцию. Эмиграция – выезд населения страны за границу, иммиграция – въезд населения других стран на территорию данной страны. Эти разнонаправленные потоки трудовых ресурсов формируют международный рынок труда, который объединяет аналогичные

рынки на уровне государств и регионов. Трудовая миграция является формой существования международного рынка труда.

Основными формами трудовой миграции являются:

1. Безвозвратная миграция, когда работники выезжают за границу на постоянное место жительства, часто с семьями.

2. Сезонная – для работы в сельском хозяйстве, рыболовстве, курортно-оздоровительной сфере, туризме.

3. Маятниковая (приграничная), т.е. ежедневный приезд граждан на работу в соседнюю страну.

4. Нелегальная, т.е. нелегальный въезд в страну с последующим устройством на работу.

5. Вынужденная, вызванная войнами, революциями, стихийными бедствиями, эпидемиями.

6. «Утечка умов» - это выезд за границу учёных, специалистов, деятелей литературы и искусства.

Немного истории. Великие географические открытия в 15-16 вв. привели к массовому и длительному по времени переселению населения в колонизируемые земли Американского, Африканского и Азиатского континентов. Большая часть Америки была заселена переселенцами из Европы и невольниками-неграми из Африки. Коренное же население («индейцы») было отеснено в глубь континента.

В 19 в. главные потоки европейских мигрантов направлялись в США и Канаду. В меньшей мере - в Австралию, Новую Зеландию, Аргентину, Бразилию, Южную Африку.

В 20 в. самые крупные миграционные потоки были связаны с двумя мировыми войнами.

Нынешний исход населения из стран Северной Африки и Ближнего Востока является самым крупным со времён второй мировой войны. Под видом беженцев в Европу проникает немало террористов из так называемого «Исламского государства». 13 ноября 2015 г. они осуществили серию терактов в Париже, погибло 130 человек, много раненых.

Особо стоит сказать о проблеме так называемого демографического взрыва и роста в связи с этим численности мигрантов. Население Земли постоянно увеличивается. В Азии, Тропической Африке, Латинской Америке наблюдается демографический взрыв. Новые люди достигают совершеннолетия, им нужны рабочие места, а их нет. Поэтому многие из них становятся вынужденными мигрантами.

Поначалу население Земли увеличивалось медленно.

15 тыс. лет до н.э. оно достигло примерно 3 млн.. чел.

4 тыс. лет до н.э. – 7 млн.. чел.

1 тыс. лет до н.э. – 50 млн.. чел.

В начале н.э. – 300 млн.. чел.

1000-й год н.э. – 400 млн.. чел.

То есть за 16 тысяч лет прирост населения составил 397 млн. чел.

Далее темпы начали ускоряться:

1500-й год – 450 млн. чел.

1650-й год – 550 млн. чел.

1820-й год – 1 млрд. чел.

1900-й год – 1617 млн. чел.

1927-й год – 2 млрд. чел.

1959-й год – 3 млрд. чел.

1974-й год – 4 млрд. чел.

1987-й год – 5 млрд. чел.

1999-й год – 6 млрд. чел.

2011-й год – 7 млрд. чел.

2015-й год – 7,4 млрд. чел. [1, с. 224; 2, статья «Население Земли»].

То есть теперь всего за 12 лет прирост населения Земли составляет примерно 1 млрд. чел. Вывод: чем больше население Земли, тем больше трудовая и переселенческая миграция населения.

5.3. ПРИЧИНЫ, МАСШТАБЫ, ПЛЮСЫ И МИНУСЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ

Первая причина это поиск более высокой зарплаты. Высокая зарплата в развитых странах, в нефтедобывающих, в некоторых НИС. Туда мигранты и едут искать счастья.

Вторая причина. Миграция рабочей силы может быть проявлением диспропорции между экономическим развитием страны или конкретной местности и демографической ситуацией. Например, отставание экономического развития от быстрого роста населения приводит к тому, что появляются «лишние люди». Третья причина. Молодые женщины нередко уезжают в другие страны, чтобы там выйти замуж. Или же они выходят замуж за студентов-иностранцев в своей стране, а потом уезжают с мужьями в их страны.

Бывают и другие причины. Например, распад СССР в начале 90-х гг. 20 в. После этого трагического события 2 млн. белорусов, 25 млн. русских, 7 млн. украинцев, а также евреи, татары – оказались «национальными меньшинствами» в республиках Средней Азии, Казахстана, Прибалтики, Кавказа. Большая часть из них из-за разжигания национализма вынуждены были эмигрировать вместе с семьями, в основном в Россию.

Однако вскоре выяснилось, что во многих бывших республиках СССР работы на всех не хватает. Поэтому тысячи мигрантов из Украины, Белоруссии, Молдавии, Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, Киргизии, Туркмении, с Кавказа устремились в Россию на заработки – на стройки, в ЖКХ, торговлю, сельское хозяйство и др. Особенно большой наплыв мигрантов был в 90-х гг. 20 в. Например, в 1994 г. прибыло в Россию 1150 тыс. чел., в том числе из ближнего зарубежья 1146,4 тыс. чел., из дальнего зарубежья – 3,3 тыс. чел. В том же году выбыло 339,7 тыс. чел., в том числе в страны ближнего зарубежья 231,8 тыс. чел., в страны дальнего зарубежья 107,9 тыс. чел. Миграционный прирост в 1994 г. составил 810 тыс. чел. [3]. Этот процесс продолжается до сих пор, хотя уже и не в таких масштабах. В результате, в некоторых областях России

сейчас живут и работают по несколько сот тысяч мигрантов. Особенно их привлекают Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, Краснодарский и Ставропольский края, Тюменская область, Татарстан, Башкирия, Амурская область. В нашей Самарской области их тоже много.

Важным центром притяжения мигрантов являются США. Богатства этой страны привлекали и привлекают до сих пор население многих стран мира.

Особую роль в процессах трудовой миграции XIX-XX вв. играла миграция населения из Китая в страны Юго-Восточной Азии и Северной Америки. Она носила в основном переселенческий характер и оценивается от 70 до 100 млн. человек.

Классической страной иммиграции является Австралия. В XIX–XX веках эта страна принимала большое количество эмигрантов из разных стран. С начала 1990-х годов 20 в. Австралия проводит миграционную политику, стимулирующую развитие бизнеса, в первую очередь привлекаются иностранцы, осуществляющие инвестиции в экономику страны.

О масштабах современной миграции. Согласно данным доклада Комиссии по народонаселению и развитию ООН «Международная миграция и развитие 2013», когда ещё не было наплыва беженцев в Европу, наибольшее число международных мигрантов проживало в США (46 млн. чел), России (11 млн. чел.), Германии (9,8 млн. чел.) В первую десятку стран также вошли Саудовская Аравия (9,1 млн. чел.), Объединённые Арабские Эмираты (7,8 млн. чел.), Великобритания (7,8 млн. чел.), Франция (7,4 млн. чел.), Канада (7,3 млн. чел.), Австралия (6,5 млн. чел.), Испания (6,5 млн. чел.) [2, статья «Миграция населения»].

Миграция рабочей силы может быть выгодна как для стран, экспортирующих рабочую силу, так и для стран, ее принимающих.

Для отдельной страны экспорт рабочей силы является важным источником притока валюты в страну. Она поступает регулярно в виде переводов семьям и при возвращении работника из-за рубежа.

Отъезд рабочей силы за границу означает улучшение ситуации на внутреннем рынке труда, сокращение безработицы в стране. В то же время пересылаемые в страну переводы позволяют семьям повышать уровень потребления, увеличивают совокупный спрос, стимулируют развитие производства, т.е. дают возможность стране в целом успешнее решать комплекс внутренних социально-экономических проблем. Часть полученных денег через покупку акций, земли, недвижимости прямо вкладывается в развитие национальной экономики. Согласно данным Всемирного банка, денежные переводы рабочих мигрантов за 2012 год составили 530 млрд. долл. За последние десять лет этот показатель увеличился почти в три раза. Денежные переводы в развивающиеся страны в 2012 году возросли на 6,5% и составили 406 млрд. долл. Согласно прогнозам аналитиков, к концу 2015 г. они достигнут 534 млрд. долл. Это огромная сумма.

Страны, импортирующие рабочую силу, решают прежде всего задачу снижения затрат на производство. Рабочие-иммигранты получают обычно меньшую зарплату, чем местные рабочие. Это позволяет снизить издержки производства и повысить конкурентоспособность национальных товаров на мировом рынке. Если импортируется квалифицированная рабочая сила, то в стране снижаются издержки на ее подготовку.

Вместе с тем, миграция рабочей силы может иметь и отрицательные последствия - желание скрыть получаемые доходы, «утечку умов», рост преступности и конфликтов на национальной и религиозной почве.

5.4. РЕГУЛИРОВАНИЕ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Первоначально переселенческая и трудовая миграция имела стихийный характер. Затем страны-реципиенты стали пытаться её регулировать. Так, уже на рубеже 19 – 20 вв. в Германии, Франции, Швейцарии осуществляли наём иностранных рабочих на определённый срок. Потом они обязаны были вернуться на родину. В

этот же период появились законодательные акты, запрещающие выезд своих рабочих и въезд нежелательных иностранных граждан. Напротив, поощрялась иммиграция специалистов для перспективных отраслей экономики, представителей редких профессий, лиц с мировым именем в области науки, культуры, искусства и спорта, представителей бизнеса, инвестирующих свой капитал в экономику принимающей страны, и, наконец, рабочих, согласных выполнять вредные и тяжелые работы за небольшую заработную плату.

В наше время все страны мира активно воздействуют на этот процесс. Преследуются две основные цели:

1. Защита национального рынка от стихийного притока иммигрантов.
2. Обеспечение рационального использования иностранных работников там, где не хватает своей рабочей силы.

В странах-импортёрах рабочей силы сложилась система мер государственного регулирования иммиграции. Она включает в себя:

1. Законодательство о юридическом, политическом и профессиональном статусе иммигрантов.
2. Национальные службы иммиграции. В России этим занимается Федеральная миграционная служба (www.fms.gov.ru).
3. Межгосударственные соглашения по вопросам миграции.

Миграционные службы осуществляют функции контроля за въездом в страну. В круг их обязанностей входят выдача въездных виз, разрешений, согласование их с заявками предпринимателей относительно найма на работу, а также контроль за временем пребывания иностранной рабочей силы в стране.

Среди других требований, предъявляемых к качеству рабочей силы, выделяются следующие:

- Хорошее состояние здоровья у прибывающего мигранта (характерно для ряда скандинавских стран и США).
- Дополнительные профессиональные требования, относящиеся к ряду специальностей или профессий (в США иностранный программист должен владеть принятыми в стране программными

средствами, быть знакомым с соответствующими компьютерными системами.

- Ограничения личностного и психологического плана. Так, претендент на получение гражданства ЮАР должен иметь «приятный характер», а в США ограничен въезд для представителей любой из партий тоталитарного типа.

Немалую роль в регулировании миграции рабочей силы играют международные организации. Ратифицируя международные конвенции МОТ, страны, регламентирующие процесс трудовой миграции, признают приоритет норм международного права над национальным законодательством. Это имеет важное значение как для страны, так и для мигрантов. Если страна-импортер рабочей силы в основном отвечает за прибытие и использование мигрантов, то в функции страны-экспортера рабочей силы входит регулирование оттока и защита интересов своих граждан-мигрантов за рубежом. Комиссия ООН по народонаселению располагает фондом, часть которого используется на субсидирование национальных программ в области миграции населения.

Ряд международных договоров, принятых Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ), содержит специальные нормы, которые касаются физического состояния трудящихся-мигрантов.

В документах ЮНЕСКО имеются положения, направленные на улучшение образования трудящихся-мигрантов и членов их семей.

Возрастает роль Международной организации по миграции (МОМ), целью которой является обеспечение упорядоченной и плановой межстрановой миграции, ее организация, обмен опытом и информацией по этим вопросам.

В «Хартии основных социальных прав рабочих ЕС» (1989 г.) записано, что каждый работник в странах ЕС должен иметь право свободного перемещения по территории стран – членов ЕС, подчиняясь лишь правилам и ограничениям, обусловленным необходимостью охраны общественного порядка, общественной безопасности и общественного здоровья. Свобода перемещения даёт

право каждому работнику выбрать любой вид занятий или профессию в странах ЕС на основе принципов равноправия в области трудоустройства, условий труда и социальной защиты.

Примерно такой же подход осуществляется в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) – Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Армения.

Конечно, кризисы вносят свои коррективы. Сейчас наиболее острая проблема - это трудовая и переселенческая миграция из Сирии и стран Северной Африки в Европу. В одну только Германию в 2015 гг. прибыло более миллиона человек. Разместить, трудоустроить и тем более ассимилировать такую массу людей с совершенно другим менталитетом затруднительно.

Контрольные вопросы

1. Перечислите основные формы трудовой и переселенческой миграции.
2. Назовите основные причины международной миграции рабочей силы.
3. Каковы масштабы иммиграции в Россию из бывших республик СССР?
4. Чем вызвана современная массовая миграция населения из Северной Африки и Сирии в Европу?
5. В чём состоят плюсы и минусы международной миграции рабочей силы для стран-реципиентов и стран-доноров?

ТЕМА 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Содержание темы:

- 6.1. Валютные отношения и валютная политика.
- 6.2. Виды валют и их конвертируемость.
- 6.3. Факторы, влияющие на валютный курс.
- 6.4. Международная валютная система и её основные элементы.
- 6.5. Этапы развития международной валютной системы.
- 6.6. Платёжный баланс.
- 6.7. О роли золота в международных резервах.

Цель изучения темы: формирование научных представлений о видах валют, валютном курсе, сущности и этапах развития мировой валютной системы (МВС).

Задачи:

- охарактеризовать национальные денежные единицы;
- ознакомить с видами валюты, сформировать представления о валютной политике, конвертируемости валют, платёжном балансе;
- рассмотреть этапы развития мировой валютной системы.

6.1. ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА

Международные валютные отношения это совокупность экономических отношений, связанных с функционированием денег в их функции мировых денег, в международном обмене. Деньги в этой функции обслуживают внешнюю торговлю, международную миграцию капитала, международный туризм, денежные переводы за границу и др.

Валютные отношения осуществляются на национальном и международном уровнях. На национальном уровне они охватывают сферу национальной валютной системы (НВС), регулируемой национальным валютным законодательством. НВС включает в себя следующие элементы:

1. Национальную денежную единицу.
2. Состав международных (золотовалютных) резервов.
3. Механизм формирования валютного курса.
4. Условия конвертируемости национальной валюты.
5. Наличие или отсутствие валютных ограничений.
6. Порядок осуществления международных расчётов.
7. Режим национального валютного рынка и рынка золота.
8. Национальные органы, обслуживающие и регламентирующие валютные отношения страны.

Связующим звеном между национальными валютными системами разных стран является валютный курс. Его можно

определить, как «цену» валюты данной страны, выраженную в валюте других стран. Например, 70 руб. РФ = 1 долл. США (прямая котировка).

Валютная политика это совокупность экономических, правовых и организационных мер, которые осуществляются государственными органами, центральными банками в области валютных отношений.

Текущая валютная политика это оперативное регулирование валютно-рыночной конъюнктуры с целью обеспечения нормального функционирования валютной системы, стабильности валютных курсов, поддержания равновесия платёжного баланса страны.

Долговременная валютная политика предполагает использование долгосрочных мер по изменению валютного механизма. Основные методы долговременной политики – межгосударственные переговоры и соглашения, международные валютные реформы. Долговременная валютная политика связана с проведением мероприятий по изменению порядка международных расчётов, режима валютных курсов, использования золота.

Банк России (ЦБР) играет ведущую роль в проведении валютной политики. На него возложены функции по организации международных расчётов России, он представляет интересы России в отношениях с центральными банками других стран и в международных валютно-финансовых организациях. ЦБР определяет порядок обращения в России иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте.

6.2. ВИДЫ ВАЛЮТ И ИХ КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ

Понятие «валюта» применяется в нескольких значениях.

1. В узком смысле слова валюта это денежная единица данной страны. Это национальная валюта. В историческом плане валюта зависит от типа денежной системы. В этом аспекте различают золотую валюту, серебряную валюту, бумажную валюту. В наше время всё большее значение приобретают электронные деньги.

Российский рубль это тоже валюта. У него богатая история, описанная в книгах и статьях о денежных реформах [4].

2. Иностранная валюта – это денежные единицы других государств, а также кредитные и платёжные средства – чеки, векселя, современные пластиковые карточки – которые определены в иностранной валюте и используются в международных расчётах. 3. Более широким является понятие валютных ценностей, которые включают и фондовые ценные бумаги (акции, облигации) в той или иной валюте, а также драгоценные металлы, в основном золото.

В зависимости от сферы применения и международного авторитета необходимо выделить следующие виды валют:

1. Резервная или ключевая валюта. В этой валюте осуществляется: Во-первых, большая часть расчётов в международной торговле и на рынках капиталов. Во-вторых, в ней устанавливаются мировые цены на многие товары на мировом рынке. В-третьих, осуществляется накопление основной части валютных резервов стран (доллар США, евро).

2. Свободно конвертируемая валюта (СКВ). Это национальная валюта, которая, во-первых, свободно обменивается на валюты других стран; во-вторых, используется по всем видам международных расчётов и движения капиталов между странами; в-третьих, отсутствие в стране валютных ограничений по отношению к резидентам и нерезидентам. К СКВ относят доллар США, канадский доллар, евро, японскую йену, английский фунт стерлингов, швейцарский франк. Формально ограничения на движение капиталов были отменены ещё в конце 80-х гг. 20 в. и в таких странах, как Новая Зеландия, Гонконг, Сингапур, Малайзия, Саудовская Аравия, Кувейт, Оман, Катар, Бахрейн, Объединённые Арабские Эмираты. Однако, по мнению специалистов, учитывая моменты вмешательства государства в валютные операции, большинство из перечисленных стран ещё не достигли режима полной конвертируемости.

3. Частично конвертируемая валюта. Это национальные валюты стран, которые обмениваются не на все иностранные валюты и

используются не по всем видам международных расчётов. Согласно статье VIII Устава МВФ, статус конвертируемости признаётся лишь за валютами стран-участниц, которые берут на себя особое обязательство не устанавливать валютные ограничения на платежи и переводы по текущим международным сделкам, не имеющим целью перевод капиталов. К текущим сделкам (операциям) относятся: все платежи по внешней торговле товарами и услугами, платежи по погашению займов и процентов по ним, переводы прибылей по инвестициям, денежные переводы некоммерческого характера.

4. Замкнутая, неконвертируемая валюта. Это национальная валюта, которая обращается только в пределах определённой страны. К замкнутым валютам относятся валюты наиболее бедных развивающихся стран.

Виды валютных ограничений: запрет на свободную куплю-продажу иностранной валюты, сдача государству в обязательном порядке валютной выручки, проведение валютных операций исключительно Центральным банком, установление лимитов по срокам обмена иностранной валюты на национальную.

Российский рубль в учебниках обычно называют частично конвертируемой валютой, поскольку существует внутренняя конвертируемость и поскольку российский рубль имеет определённый авторитет в странах ЕАЭС. Руководителям страны давно хочется, чтобы рубль стал СКВ и резервной валютой. Об этом не раз высказывался В.В. Путин, особенно до кризиса в 2008-2009 гг., когда темпы прироста ВВП были высокими (5-7% в год). Д.А. Медведев, бывший тогда Президентом РФ, выступая на саммите G20 (Сеул, Республика Корея, 11.XI – 2010 г.) сказал: «Мы стремились к тому, чтобы сделать рубль СКВ. Мы этого достигли. Теперь наша новая задача – сделать рубль резервной валютой». Он имел в виду снятие валютных ограничений по текущим операциям, приведение в соответствие нормативно-правовой базы в сфере валютных отношений, налаживание более тесных торговых отношений с Китаем, Индией и др. Однако российские специалисты по валюте

относились тогда и относятся теперь к этой проблеме скептически. Так, Л.Н. Красавина считает, что прогнозируется формирование многовалютной системы с включением в неё, кроме доллара США и евро, японской йены и, возможно, китайского юаня. Рассматривать же российский рубль в качестве активного претендента на эту роль пока преждевременно [5, с. 18].

С.М. Борисов пояснил более конкретно, почему преждевременно. Надо очень многое сделать, чтобы рубль стал СКВ и соответствовал статусу резервной валюты. Это станет возможным, когда:

1. На всей территории России прекращается использование иностранных денег, и рубль циркулирует в качестве единого законного платёжного средства. Рубль стабилен (уровень инфляции в пределах 2-3%), доступен (процентная ставка не выше 3-4%), эффективен (в пределах рублёвой зоны принимается в любые платежи и свободно обменивается на валюты участников).

2. Доводится до минимума вывоз и ввоз наличной валюты – как российской, так и иностранной. Напротив, перемещение через границу денежных документов ничем не ограничивается.

3. Все внешнеэкономические сделки, проходящие через российские банки, отражаются и учитываются на рублёвых счетах. Валютный курс рубля колеблется в незначительных пределах.

4. Российский рубль как резервная валюта накапливается в централизованных инвалютных запасах участников, размещаясь в наиболее доходных и надёжных российских ценных бумагах [6, с. 17-20].

Такой ситуации в России нет, и она не предвидится в обозримом будущем. В связи с этим нынешний Председатель Правительства РФ Д.А. Медведев уже не утверждает, что рубль стал СКВ, он пишет в научной статье 2015 г. о том, что во взаимной торговле с партнёрами по ЕАЭС и БРИКС «возникает возможность использовать при необходимости национальные валюты. Наша денежная политика ориентирована и на то, чтобы рубль постепенно стал играть роль региональной резервной валюты... Соответственно мы не отказываемся и от задачи формирования в России международного

финансового центра, хотя теперь её решение займёт куда более продолжительное время» [7, с. 20].

В ответ на прозвучавшее в Госдуме предложение о запрете в России доллара и евро Д.А. Медведев выразил официальную точку зрения: Россия не намерена закрываться от мировых экономик и запрещать хождение в стране доллара и евро, то есть отказываться от внутренней конвертируемости [8].

6.3. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВАЛЮТНЫЙ КУРС

В теории выделяют несколько систем валютных курсов: свободное плавание, управляемое плавание, фиксированные курсы, «валютные коридоры», смешанная система валютных курсов.

В системе свободного плавания валютный курс формируется под влиянием спроса и предложения на валюту. В системе управляемого плавания весьма заметна регулирующая роль государства, хотя спрос и предложение на валюту тоже оказывают влияние. Системой фиксированных курсов была валютная система, основанная на золоте. К этому вопросу мы ещё вернёмся.

Система целевых зон («валютных коридоров») представляет собой разновидность системы фиксированных валютных курсов. Примером является фиксация российского рубля к доллару США в определённом «коридоре». Так, границы валютного коридора были определены на вторую половину 1995 г. в пределах от 4300 до 4900 руб. за 1 долл. США. В условиях кризиса этот коридор не раз изменялся. На 31 декабря 1997 г. он был 5750 – 6350 руб. за 1 доллар США. После деноминации 1:1000 с января 1998 г. средний курс наличного обмена был в пределах 5,99 – 6,09 новых рублей за 1 долл. Потом кризис обострился и уже в конце 1998 г. за 1 доллар стали платить 21 руб., к концу 1999 г. уже 27 руб., в середине 2002 г. – 31,5 руб. «Если же брать весь постсоветский период, - пишет С.М. Борисов, - то российская валюта обесценилась по отношению к доллару более чем в 18 тысяч раз» [9, с. 194-198]. С 2002 по 2015 гг., увы, рубль обесценился ещё более чем вдвое.

Смешанной системой валютных курсов является современная международная валютная система. Её чаще называют системой плавающих (гибких) курсов.

Существует ряд факторов, влияющих на валютный курс.

1. Конкуренентоспособность товаров страны на мировом рынке и её изменение.

2. Состояние платёжного баланса.

3. Покупательная способность денежной единицы, инфляция.

4. Разница процентных ставок в разных странах.

5. Государственное регулирование валютного курса.

6. Степень открытости экономики.

Это так называемые структурные факторы, которые действуют в течение длительного времени. Кроме них действуют ещё так называемые конъюнктурные факторы. Они вызывают краткосрочные колебания валютного курса:

1. Деятельность валютных рынков.

2. Спекулятивные валютные операции.

3. Кризисы, войны, стихийные бедствия.

4. Прогнозы (политические, экономические).

5. Цикличность деловой активности.

6. Для современной России снижение мировой цены на нефть вызывает заметное снижение курса рубля по отношению к доллару США и евро.

Изменяющиеся курсы валют оказывают существенное влияние на внешнюю торговлю, поведение предпринимателей, осуществляющих экспортные или импортные операции, на банки и биржи, имеющие дело с валютой, на миграцию капиталов.

Понижение курса национальной валюты по-своему выгодно экспортёрам. Они при обмене выручки в иностранной валюте на национальную валюту получают её больше, чем прежде. Это даёт им возможность развивать производство и увеличивать экспорт. С другой стороны, импортёры при пониженном курсе национальной

валюты вынуждены тратить её больше при закупке товаров за рубежом. Из-за этого импорт сокращается, растут цены.

6.4. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ЕЁ ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Международная валютная система (МВС) это форма организации валютных отношений, валютного рынка в мировом хозяйстве. Она возникла в результате эволюции мирового хозяйства и юридически закреплена межгосударственными соглашениями.

Основными элементами МВС являются:

- Национальные и коллективные резервные валютные единицы.
- Механизм установления и поддержания валютных курсов.
- Межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности (МВЛ). МВЛ это способность страны обеспечивать своевременное погашение своих международных обязательств.
- Условия взаимной конвертируемости валют.
- Формы международных расчётов и порядок балансирования международных платежей.
- Режим работы международных валютных рынков и мировых рынков золота.
- Международные организации, регулирующие валютные отношения – МВФ, Всемирный банк, Центральный банк Европы, Банк развития БРИКС, Международный инвестиционный банк ЕАЭС.

МВС включает в себя также комплекс международно-правовых и национально-правовых норм, обеспечивающих функционирование валютных инструментов. Это, прежде всего, Устав МВФ.

6.5. ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

В своем развитии МВС прошла четыре этапа.

I. Система золотого стандарта стихийно сложилась к концу 19 века. Золотой стандарт – это денежная система, при которой роль основной валюты выполняет золото. При этом в обращении

находятся и бумажные денежные знаки (банкноты), которые можно обменять на золото. Выделяют три основные формы золотого стандарта: золотомонетный, золотослитковый, золотодевизный. Организационно формирование МВС в форме золотомонетного стандарта было оформлено в результате соглашения, заключённого представителями более чем 20 государств в 1867 г. в Париже. Золотое содержание национальных денежных единиц законодательно фиксировалось. С этим связано понятие золотого паритета. Это соотношение денежных единиц разных стран по официальному золотому содержанию. Он служил основой формирования валютных курсов, которые не менялись десятилетиями. В Великобритании, например, чистое содержание золота в 1 ф. ст. с 1821 г. составляло 7,32 г, а германская марка с 1873 г. – 0,385 г золота. Поэтому валютный курс ф. ст. по отношению к марке был 1:19, т.е. за один ф.ст. надо было отдать 19 марок. В России золотое содержание рубля с января 1897 г. стало составлять 0,774 г чистого золота.

Система золотого стандарта характеризуется следующими чертами:

- Определённым золотым содержанием валютной единицы.
- Конвертируемостью каждой валюты в золото как внутри, так и за пределами границ отдельных государств.
- Золотые слитки могут свободно обмениваться на монеты, золото свободно экспортируется и импортируется, продается на международном рынке.
- Поддержанием жесткого соотношения между золотым запасом страны и внутренним предложением денег, их эмиссией.

Ведущую роль в международных расчётах тогда играл не доллар США, а фунт стерлингов. Международные расчёты осуществлялись в основном с использованием переводных векселей (тратт). Золото же издавна служило лишь для оплаты пассивного сальдо баланса международных расчётов. Золотомонетный стандарт просуществовал до начала первой мировой войны.

II. После периода валютного хаоса, возникшего в связи с первой мировой войной, в 1922 г. в Генуе договорились о переходе к золотослитковому стандарту. При этом государства, не имевшие значительных золотых запасов, ввели золотодевизную систему. Это урезанная форма золотого стандарта. Она предусматривала обмен национальных валют сначала на так называемые девизы, т.е. платёжные средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчётов (англ. ф. ст. и долл. США). И только потом эти девизы обменивались на золото. Золотое содержание денежных единиц и золотой паритет были сохранены. В годы «великой депрессии» 1929-1934 гг. был прекращён размен банкнот на золото во внутреннем обороте в США, Германии, Великобритании; в 1936 г. – во Франции. Сохранилась внешняя конвертируемость валют в золото по соглашению центральных банков США, Великобритании, Франции.

III. В годы второй мировой войны валютный курс утратил активную роль в экономических отношениях. Военно-стратегические товары можно было приобрести только за золото. На международной валютной конференции в Бреттон-Вудсе (США) в 1944 г. были установлены новые правила валютных отношений, была оформлена третья МВС.

Были предусмотрены четыре формы использования золота:

1. Сохранены золотые паритеты валют и введена их фиксация; валютный курс стал фиксированным.

2. Золото продолжало использоваться как международное платёжное и резервное средство.

3. Опираясь на свой возросший международный авторитет, на большой золотой запас (24 тыс. т.), США приравнивали доллар к золоту.

4. Казначейство США разменивало бумажные доллары на золото на уровне центральных банков стран по официальной фиксированной цене – 35 долл. за одну тройскую унцию (31,1 г).

Впервые в истории были созданы международные валютно-кредитные организации – Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР).

Бреттон-Вудская МВС сыграла важную роль в расширении международного торгового оборота, роста производства. К концу 60-х гг. 20 в. она пришла в противоречие с усиливающейся интернационализацией МХ, с падением роли золота, с усилением роли Западной Европы и Японии. В 1971 г. США прекратили обмен золотых слитков на доллары даже на уровне центральных банков. Это означало, что требовалась новая реформа МВС.

IV. В 1976 г. на международном совещании МВФ в Кингстоне (Ямайка) были определены основы новой Ямайской МВС:

1. Золото перестало выполнять функции мировых денег. Была отменена фиксированная цена золота. Было отменено золотое содержание национальных валют. В то же время золото осталось особым товарным ликвидным активом и до сих пор входит в состав международных резервов стран.

2. Странам предоставлялось право выбора любого режима валютного курса. Валютные отношения между странами стали основываться на «плавающих» курсах их национальных денежных единиц. Валютные курсы нестабильны, особенно в кризисные годы. Это главный недостаток современной МВС.

3. Был введён стандарт СДР — «специальных прав заимствования» (special drawing rights, SDR) с целью сделать их основным резервным авуаром и уменьшить роль резервных валют. Д.е. СДР является условной, она не имеет материальной, наличной формы, является валютой записи. СДР относится к международным коллективным валютам и используется для безналичных межправительственных расчётов стран-членов МВФ. Эмитирует её МВФ в соответствии с квотами, выделенными странам-членам МВФ. Эти квоты используются ими для закупки СКВ или для погашения дефицита платёжного баланса. Однако доля СДР в международных расчётах невелика - 5-6%. Тогда как доля доллара США – около 80%.

Многие специалисты считают СДР не резервной валютой, а специфическим кредитным средством.

4. Ямайская МВС допускает существование региональных валютных систем и валютных фондов. Так, была создана Европейская валютная система (экю в 1979 г., евро в 1999-2002 гг.).

6.6. ПЛАТЁЖНЫЙ БАЛАНС

Платежный баланс (ПБ) – это соотношение суммы валютных платежей, произведенных данной страной за границей, и поступлений, полученных ею из-за границы, за определенный период времени (обычно за год).

ПБ – это документ, в котором отражаются все сделки между резидентами данной страны и нерезидентами за год. Если поступления превышают платежи, то можно говорить об активном, положительном сальдо, о профиците ПБ. В противном случае страна имеет пассивное, отрицательное сальдо, дефицит платёжного баланса.

Встречаются разные виды записей в ПБ. Возьмем самый простой пример из американского учебника «Экономикс» [10, с. 343].

Таблица 6.1

Платежный баланс
(цифры условные, млрд. долл.)

Счет текущих операций	
1. Товарный экспорт	+ 251
2. Товарный импорт	– 410
3. Сальдо баланса внешней торговли	– 159
4. Экспорт услуг	+ 70
5. Импорт услуг	– 72
6. Сальдо баланса товаров и услуг	– 161
7. Чистые доходы от инвестиций (или баланс процентных платежей)	+ 14
8. Чистые денежные переводы (трансферты)	– 14
9. Сальдо баланса по текущим операциям	– 161
Счет движения капиталов	
10. Импорт капитала	+ 180
11. Экспорт капитала	– 74
12. Сальдо движения капиталов	+ 106

13. Итоговый баланс по текущим операциям и движению капитала	- 55
Счет балансировки	
14. Изменение официальных валютных резервов	+ 55
15. Общее сальдо ПБ	0

Такие укрупнённые схемы ПБ просты и понятны. В нашем примере ПБ дефицитен (-55 млрд. долл.) Чтобы его сбалансировать, пришлось сократить валютные резервы страны на эту сумму.

Основное правило ПБ гласит, что две основные статьи ПБ – счёт текущих операций и счёт движения капитала уравнивают друг друга и в сумме сальдо этих счетов равно нулю. Однако на практике, как уже отмечалось, это не всегда так.

По данным С.М. Борисова, сальдо ПБ в нашей стране в 90-е гг. XX в. было дефицитным, со знаком минус: 1990 г. – 43,9 млрд. долл., 1991 г. – 22,6; 1992 г. – 33 млрд. долл.; 1993 г. – 26,4; 1994 г. – 21,6; 1995 г. – 15,1; 1996 г. – 24,8; 1997 г. – 29,1; 1998 г. – 31,2; 1999 г. – 13,0 млрд. долл. И только в 2000 г. сальдо ПБ стало наконец положительным и составило + 8,8 млрд. долл. [9, с. 144, 256, 268, 271].

Дефицит ПБ означает, что страна либо увеличивает внешний долг на величину отрицательного сальдо, либо золотовалютные резервы страны сокращаются на эту сумму.

Профицит ПБ желателен, т.к. в этом случае страна может предоставлять кредиты другим государствам или увеличить золотовалютные резервы ЦБ.

Методологической основой для составления современных ПБ долго служило 5-е издание «Руководства по платежному балансу» МВФ (1993 г.) В последние годы в РФ постепенно вводится 6-е издание РПБ (2009 г.). Статистику ПБ РФ регулярно публикует Банк России (www.cbr.ru).

Счёт текущих операций ПБ РФ из-за кризиса и снижения мировых цен на нефть в последние годы сократился. В 2005 г. он обеспечил приток валюты в Россию на сумму 84,4 млрд. долл., в 2010 г – 67,5 млрд. долл., в 2011 г – 97,3 млрд. долл., в 2014 г. – 59,5

млрд. долл. По оценке Банка России (февраль 2016 г.), счёт текущих операций в 2015 г. составил 65,8 млрд. долл. Внешнеторговый баланс из-за низких цен на нефть и антироссийских санкций составил 145,6 млрд. долл. (189,7 млрд. долл. в 2014 г.)

Счёт операций с капиталом даёт в последние годы результаты с минусом или небольшим плюсом. В 2005 г. – «-» 12387 млн. долл., в 2010 г. – «-» 41 млн. долл., в 2011 г. – «+» 130 млн. долл., в 2014 г. – «-» 42012 млн. долл. В основном это капитальные трансферты. Трансферт это операция, в которой одна сторона предоставляет другой товар, услугу, актив или права собственности, не получая взамен эквивалента. Например, безвозмездная передача прав собственности на основные фонды, прощение долгов. Прощение долгов зарубежным партнёрам означает уменьшение российских активов за рубежом и поэтому идёт в статистике ПБ со знаком «-». В 2014 г. долги были прощены Кубе, КНДР и Узбекистану. Годовая сумма прощения составила «-»42 млрд. долл. Поэтому сальдо счёта текущих операций и сальдо счёта операций с капиталом по итогам 2014 г. оказалось всего «+»17,5 млрд. долл. Это почти вдвое меньше, чем было в 2013 г. – «+»34,4 млрд. долл. [11, с. 38].

В современных ПБ много информации содержит **финансовый счёт**. В нём отражаются операции с активами и обязательствами резидентов по отношению к нерезидентам, которые произошли в отчётном периоде. При этом изменение задолженности в результате переоценки активов и обязательств в финансовом счёте не отражаются. Отрицательное сальдо по финансовому счёту показывает чистое увеличение иностранных активов резидентов и/или чистое снижение их иностранных обязательств в результате операций. Положительное сальдо означает чистое снижение иностранных активов резидентов и/или рост их иностранных обязательств. В финансовом счёте активы и обязательства классифицируются по пяти функциональным группам: прямые инвестиции, портфельные инвестиции, финансовые производные (включая опционы работников на акции компаний-работодателей),

прочие инвестиции, резервные активы. Финансирование потребностей платёжного баланса при помощи резервов осуществляется, например, путём проведения интервенций на валютных рынках. Финансовый счёт аналитики часто публикуют с оговоркой «кроме резервных активов». Тем самым подчёркивая их особую роль при балансировке отрицательного или положительного сальдо счёта текущих операций, счёта операций с капиталом и финансового счёта.

Финансовый счёт (без учёта резервных активов) из-за большого оттока капитала и сокращения притока ссудного капитала был сведён в 2014 г. с отрицательным сальдо «-»134 млрд. долл. Хуже было только в кризисном 2008 г. – «-»140 млрд. долл. Чистый вывоз частного капитала составил в 2014 г. ещё большую отрицательную величину «-»152 млрд. долл. С другой стороны, сокращение притока ссудного капитала привело к существенному сокращению внешнего долга России – с 729 млрд. долл. на начало 2014 г. до 599 млрд. долл. на начало 2015 г. Это было обусловлено и изменением курсов валют. Профессор МГИМО А.С. Булатов пишет: «Интервенции Банка России для удержания курса рубля, снижение притока иностранной валюты из-за сокращения экспорта товаров и возросшего оттока капитала привели к сокращению валютных резервов страны на рекордную сумму – 107,5 млрд. долл., что намного выше, чем даже в кризисном 2008 г. (39 млрд. долл.) Они уменьшались почти весь год и только в декабре сократились на 33 млрд. долл. Их величина на конец 2014 г. составила 385 млрд. долл. (к началу апреля 2015 г. уменьшились до 356 млрд. долл.)» [11, с. 41].

По оценке Банка России (февраль 2016 г), чистый вывоз капитала частным сектором составил в 2015 г. 57 млрд. долл., т.е. существенно меньше, чем в 2014 г. Более подробная и уточнённая статистика платёжного баланса за 2015 год и комментарии к нему специалистов появятся в первой половине 2016 г.

6.7. РОЛЬ ЗОЛОТА В МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЗЕРВАХ

Вернёмся теперь к вопросу о золоте. Оно давно уже не деньги. Сейчас золото используется в ювелирном деле, в промышленности, науке, медицине. Однако богатые слои частных владельцев до сих пор видят в золотых слитках и монетах (коллекционных, инвестиционных и др.) один из способов материализации своих сбережений. Золото накапливается и хранится в государственных резервах в сотнях и даже тысячах тонн. По данным С.М. Борисова, в 1965 г. официальные золотые резервы мира составляли 38 347 тонн чистого металла. В 2000 г. – 33 030 тонн. Что касается конкретных стран, то одни страны сокращают золотые резервы, другие увеличивают их. Это зависит от политики центральных банков.

Таблица 6.2

Официальные золотые резервы
(т чистого металла, на конец года) [12, с. 217-218]

Страна	1965	1980	2000
США	12499	8221	8137
Германия	3919	3701	3469
Франция	4182	3182	3025
Италия	2136	2592	2452
Швейцария	2703	2590	2420
Великобритания	2012	732	487
Япония	292	754	764
Китай	-	398	395
Россия	-	-	384
Индия	250	267	358
ЮАР	378	378	184
Саудовская Аравия	65	143	143

В СССР статистика по государственному золотому запасу была секретной. Лишь в 90-х гг. Д.В. Смыслов, Р.Г. Пихоя, С.М. Борисов и др. смогли раздобыть эту статистику и систематизировать. Сделаем небольшую выборку из статьи специалистов-статистиков Банка России В.Т. Алфёрова и А.В. Навоя (в тоннах на конец года).

Российская империя: 1905 г. – 711; 1913 г. – 1233; 1914 г. – 1340; 1917 г. – 850. СССР: 1925 г. – 119; 1930 г. – 374; 1935 г. – 626; 1952 г. – 2050; 1965 г. – 577; 1971 г. – 1487; 1980 г. – 502; 1988 г. – 850; 1991 г. – 290. Российская Федерация: 1992 г. – 267; 1994 г. – 262; 1997 г. – 507; 2000 г. – 384; 2005 г. – 387; 2010 г. – 789 [13, с. 57].

В последние годы золотой запас России существенно вырос. По состоянию на 1 января 2011 г – 883 т (7,5% международных резервов); 2012 г. – 958 т (9% международных резервов); 2013 г. – 1035 т (9,5% международных резервов); 2014 г. – 1035,2 т (7,8% международных резервов); 2015 г. – 1208,2 т (12% международных резервов); на 1 января 2016 г – 1415,2 т (13,2%) [13, с. 57; 14].

Этот рост произошёл не сам по себе, а благодаря соответствующей политики Банка России, за счёт покупки им золота на внутреннем рынке. Россия занимала в начале 2015 г. пятое место в мире по золотому запасу, уступая США (8133,5 т , 71,9% резервов), Германии (3384,2 т , 67,7% резервов), Италии (2451,9 т , 66,5% резервов) и Франции (2435,4 т , 65,5% резервов). На шестом месте был Китай (1054,1 т , 1% резервов), на седьмом Швейцария (1040 т , 7,3% резервов), на восьмом Япония (765,2 т , 2,3% резервов), на девятом Нидерланды (612,5 т , 55% резервов), на десятом Индия (556,8 т , 6,6%) [14].

По международным резервам в целом (резервные валюты плюс золотой запас) на 01.01.2015 г. первая десятка стран расположилась в следующем порядке: 1. Китай – 3891,3 млрд. долл. 2. Япония – 1260,5 млрд. долл. 3. Саудовская Аравия – 744,2 млрд. долл. 4. Швейцария – 545,4 млрд. долл. 5. США – 431,4 млрд. долл. 6. Тайвань – 430,9 млрд. долл. 7. Россия – 385,5 млрд. долл. 8. Бразилия – 363,5 млрд. долл. 9. Республика Корея – 362,7 млрд. долл. 10. Гонконг (Китай) – 328,5 млрд. долл. До кризиса Россия занимала четвёртое-пятое места и имела более крупные международные резервы. На 01.01.2011 г. – 479,4 млрд. долл.; на 01.01.2012 г. – 498,6 млрд. долл.; на 01.01.2013 г. – 537,6 млрд.

долл.; на 01.01.2014 г. – 509,6 млрд. долл.. На 01.01.2016 г. международные резервы РФ составили 370 млрд. долл. [14].

Вывод: официальный золотой запас России очень важен, т.к. платёжный баланс страны имеет пассивное сальдо из-за падения цен на нефть, резкой девальвации рубля, бегства капитала в оффшоры, из-за проблем с Украиной и Сирией, из-за антироссийских санкций. В такой ситуации золото очень может пригодиться. Оно дорогое и высоколиквидное. Его в любой момент можно превратить в доллары или евро.

Контрольные вопросы

1. Почему рубль РФ нельзя считать свободно конвертируемой валютой?
2. Назовите факторы, влияющие на валютные курсы.
3. Когда и в связи с чем был создан Международный валютный фонд?
4. Перечислите основные этапы развития мировой валютной системы ?
5. Какова роль золотого запаса в международных резервах?
6. Дайте общую характеристику платёжного баланса России.

ТЕМА 7. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ

Содержание темы:

- 7.1. Международное производство и ТНК как его основа.
- 7.2. Виды ТНК, их отличительные черты и преимущества.
- 7.3. Зарождение российских ТНК.
- 7.4. Проблемы регулирования деятельности ТНК

Цель изучения темы: сформировать у студентов теоретические знания и представления о структуре международного производства, сущности и роли транснациональных корпораций в мировой экономике

Задачи:

– Изучить сущность и роль транснациональных корпораций и транснациональных банков в мировой финансовой системе.

- Рассмотреть виды транснациональных корпораций и их отличительные черты.
- Изучить основные проблемы регулирования деятельности ТНК.

7.1. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ТНК КАК ЕГО ОСНОВА

Транснациональные корпорации – это монополистические объединения, в рамках которых объединяются многочисленные предприятия одной или нескольких отраслей мирового хозяйства. Они занимаются производственной, торговой и банковской деятельностью, выходящей за границы отдельных стран.

ТНК представляют собой хозяйственные объединения, состоящие из головной (материнской) компании и зарубежных филиалов. Головная компания контролирует деятельность филиалов путём владения долей акций в их капитале. В зарубежных филиалах ТНК на долю головной компании обычно приходится более 10% акций.

ТНК во многом определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг, а также международное движение капитала и передачи технологий. ТНК играют ведущую роль в углублении производственных и торговых связей между предприятиями и отраслями разных стран.

Основным фактором эффективной деятельности ТНК выступает международное производство. Оно представляет собой выпуск продукции головными компаниями и их зарубежными филиалами на базе международного разделения труда и интернационализации производства. Результатом этого процесса является международный продукт с высокой степенью стандартизации, унификации, качества, конкурентоспособности.

Большинство ТНК представляют собой крупные фирмы олигопольного или монопольного типа с диверсифицированной интеграцией производства и сбыта товаров и услуг на мировом рынке. Все элементы их многонациональной структуры

функционируют как единый согласованный механизм в соответствии со стратегией головной компании. ТНК рассматривают мир как единый рынок и принимают решения о выходе на него с новой продукцией вне зависимости от национальных границ. К началу XXI в. в мире функционировало около 85 тыс. ТНК. Они контролировали за пределами своих стран 800 тыс. дочерних предприятий. Основная часть ТНК расположена в США, в странах Западной Европы, Японии, Китая.

Из 500 самых мощных ТНК 85 контролируют до 70 % всех заграничных инвестиций. Эти 500 гигантов реализуют 80% всей произведенной международными корпорациями продукции химической отрасли и электроники, 95% – фармацевтики, 76% продукции машиностроения.

Эксперты ООН долгое время относили к ТНК такие фирмы, которые имели годовой оборот свыше 100 млн. долл. и филиалы более чем в шести странах мира. В последние годы было внесено некоторое уточнение, касающееся международного статуса фирмы. Теперь к ТНК относят и те корпорации, у которых значителен процент продаж товаров и услуг за пределами страны происхождения компании. Так, по данным табл. 7.1 все перечисленные корпорации относятся к числу ТНК, поскольку процент реализуемых за рубежом товаров составляет от 24,4 – 29,2% до 73,3 – 98,2%. О принадлежности к ТНК свидетельствует и второй показатель – доля иностранных активов за рубежом. В частности, такие активы должны составлять не менее 25% от всех активов компании.

Численность персонала ТНК очень велика. На заводах «Дженерал Моторс» работает 325 тыс. чел.; в «Форд мотор» - 327 тыс. чел.; в «Сименс» – 460 тыс. чел.; в «Ай-Би-Эм» - 330 тыс. чел.; в «Дженерал электрик» - 320 тыс. чел.; в «Боинг» - 160 тыс. чел.

Таблица 7.1

Отличительные характеристики крупнейших ТНК мира [15]

Компания (ТНК)	Отрасль	Доля иностранных активов ТНК в общих активах, %	Годовые продажи ТНК за рубежом в общем объеме продаж, %	Число занятых за рубежом в общей численности персонала ТНК, %
Роял Датч/Шелл	Энергетика	67,8	73,3	77,9
Форд	Автомобилестроение	29,0	30,6	29,8
Дженерал электрик	Электроника	30,4	24,4	32,4
Экссон	Энергетика	79,1	79,6	53,7
Дженерал моторс	Автомобилестроение	24,9	29,2	33,9
Фольксваген	Автомобилестроение	84,8	60,8	44,4
ИБМ	Производство ЭВМ	51,9	62,7	50,1
Тойота	Автомобилестроение	30,5	45,1	23,0
Нестле	Пищевая промышленность	86,9	98,2	97,0
Байер	Химическая промышленность	89,8	63,3	54,6

Эта интересная статистика по крупнейшим промышленным ТНК относится к началу 21 века. Сейчас ситуация несколько изменилась. Обратимся к американскому журналу Forbes, который с 2003 г. публикует рейтинги 2000 крупнейших ТНК, рейтинги богатейших людей мира и т.п. Посмотрим, какие ТНК входят в первую десятку?

Таблица 7.2

Рейтинг 10 крупнейших ТНК в мире на 2014 год [16]

Ранг	Компания	Страна	Оборот млрд. долл.	Прибыль млрд. долл.	Активы млрд. долл.	Капитализация млрд. долл.
1	ICBC. Банковское дело	Китай	148,7	42,7	3124,9	215,6
2	China Construction Bank. Банковское дело	Китай	121,3	34,2	2449,5	174,4

Ранг	Компания	Страна	Оборот млрд. долл.	Прибыль млрд. долл.	Активы млрд. долл.	Капитализация млрд. долл.
3	Agricultural Bank of China. Банковское дело	Китай	136,4	27,0	2405,4	141,1
4	JPMorgan Chase. Банковское дело	США	105,7	17,3	2435,3	229,7
5	Berkshire Hathaway. Финансовая компания, конгломерат	США	178,8	19,5	493,4	309,1
6	Exxon Mobil. Нефть и газ	США	394,0	32,6	346,8	422,3
7	General Electric. Электроника. Электротехника, пластмасса, полимеры	США	143,3	14,8	656,6	259,6
8	Wells Fargo. Банковское дело	США	88,7	21,9	1543,0	261,4
9	Bank of China. Банковское дело	Китай	105,1	25,5	2291,8	124,2
10	Petro China. Нефть и газ	Китай	328,5	21,1	386,9	202,0

В полном списке крупнейших компаний мира (Global 2000), включая банки и финансовые компании, на США приходится 524, на Японию – 258, Китай – 136, Великобританию – 93, Южную Корею – 68, Индию – 61, на Россию – 28 компаний. США по-прежнему в лидерах, с большим отрывом от конкурентов.

Всего в ТНК работает более 100 млн. чел. Основная черта ТНК – глобальность операций. Сущностной отличительной характеристикой ТНК является надгосударственная, наднациональная деятельность, которая оказывает воздействие на все процессы, протекающие в странах, где они находятся.

7.2. ВИДЫ ТНК, ИХ ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Организационно-экономические формы и модели ТНК разнообразны, это обусловлено ходом истории и особенностями экономического уклада той или иной страны.

Картель – ассоциация независимых промышленных предприятий, производящих однотипную продукцию, организованная для достижения монополистического контроля определенного рынка. Членство в такой ассоциации имеет добровольный характер. Ее члены сохраняют организационную и финансовую независимость, но договариваются о политике цен и масштабах производства.

Среди картелей выделяют четыре основные группы:

- 1) картели, контролирующие условия продаж;
- 2) картели, регулирующие мировые цены;
- 3) картели, занимающиеся распределением территории продаж и регулированием производственной деятельности;
- 4) картели, определяющие долю стран в добыче и переработке нефти.

Картель представляет собой объединение, как правило, фирм одной отрасли, которые вступают между собой в соглашение, касающееся преимущественно совместной коммерческой деятельности – регулирования сбыта. На практике картели обычно выходят за рамки коммерческой деятельности, определяя ассортимент товаров, размеры их производства.

Для картеля характерно наличие следующих признаков: договорной характер объединения; сохранение права собственности участников картеля на свои предприятия и обусловленная этим хозяйственная, финансовая и юридическая самостоятельность; совместная деятельность по реализации продукции, которая может распространяться, хоть и в ограниченной степени, на производство данного товара. Наиболее яркий пример международного картеля – ОПЕК (организация стран-экспортеров нефти).

Синдикат – предусматривает сбыт продукции его участников через единый сбытовой орган. Функции централизованного сбыта продукции участников синдиката могут быть также поручены одному из его участников. Участники синдиката сохраняют свою юридическую и коммерческую самостоятельность, а иногда и собственную сбытовую сеть, которая тесно связана с синдикатом, сбытовой конторой. Форма синдиката наиболее распространена в отраслях с массовой, однородной продукцией: горнодобывающей, металлургической, химической. Сбытовая контора или сбытовое общество довольно часто осуществляет закупки сырья для участников синдиката, т.е. занимается снабженческой деятельностью.

Трест – монополистическое объединение, в котором различные предприятия, ранее принадлежавшие разным предпринимателям, сливаются в единый производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. В тресте объединяются все аспекты хозяйственной деятельности предприятия, в отличие от картеля или синдиката. Трест отличается от других видов монополистических объединений производственной однородностью деятельности. Например, в строительстве.

Конгломерат – сверхкрупное объединение институтов и предприятий, принимающее участие в контроле производства и обращения одновременно во многих отраслях и странах. Это группа технически не связанных между собой предприятий, которые принадлежат одной компании и выпускают разнородные, не конкурирующие товары или оперируют на сегментах рынка, которые не пересекаются. Конгломераты получили наибольшее распространение в США и Японии.

Различают также интернациональные и глобальные корпорации, которые имеют свои характерные признаки.

Характеристика типов ТНК

Характерные признаки	Интернациональные корпорации	Многонациональные корпорации	Глобальные корпорации
1. Тип взаимоотношений материнской компании и зарубежных филиалов	Этноцентрический	Полицентрический или региоцентрический	Геоцентрический
2. Ориентация	Абсолютный рост материнской компании, зарубежные филиалы создаются, как правило, только для обеспечения снабжения или сбыта	Объединение компаний ряда стран на производственной или научно-технической основе. Большая степень независимости при проведении операций в каждой из стран. Филиалы крупные, они осуществляют разные виды деятельности, в т.ч. и производственную	Интеграция – это совместная деятельность, осуществляемая в разных странах. Например, в разных странах могут производиться составные части одного изделия. Материнская компания рассматривает себя не как центр, а как одну из составных частей корпорации
3. Отношение к зарубежному рынку	Зарубежные рынки рассматриваются только как продолжение рынка базирования материнской компании	Зарубежные рынки часто рассматриваются как более важный сектор деятельности ТНК по сравнению с внутренним рынком	Ареной деятельности является весь мир
4. Уровень централизации и в принятии управленческих решений	Высокая централизация в принятии управленческих решений на уровне материнской	Децентрализация отдельных функций управления, делегирование полномочий дочерним фирмам. Управленческие	Высокая децентрализация в принятии решений при тесной координации между материнской компанией и

Характерные признаки	Интернациональные корпорации	Многонациональные корпорации	Глобальные корпорации
	компания	решения принимаются на основе тесной координации между материнской компанией и филиалами	филиалами
5. Контроль за деятельностью зарубежных филиалов	Сильный контроль со стороны материнской компании	Филиалы, как правило, автономны	Филиалы, как правило, автономны
6. Кадровая политика	Предпочтение отдается соотечественникам в зарубежных филиалах. Работники страны базирования ТНК назначаются на всевозможные посты за рубежом	В зарубежных филиалах преобладают местные менеджеры. Местные кадры принимающей страны назначаются на ключевые посты	Лучшие работники из всех стран назначаются на любые посты
7. Организационная структура	Сложная организационная структура материнской компании	Организационная структура с высоким уровнем независимости филиалов	Весьма сложная организационная структура с автономными филиалами
8. Информационные потоки	Большой объем приказов и распоряжений, поступающих в адрес филиалов	Небольшой поток информации в материнской компании и между филиалами	Значительные потоки информации в материнской компании и между всеми филиалами

Таблица 7.3 дает наглядное представление о том, насколько многообразны ТНК, как сложна их организационная структура.

Самыми сложными являются многонациональные и глобальные корпорации.

В настоящее время создаются межфирменные транснациональные стратегические альянсы (ТСА). Тем самым всё менее четкими становятся границы компаний и промышленных групп, включающих связанные между собой, но до известной степени независимые компании различных размеров и отраслей.

Выделяют пять основных форм интеграции в ТСА:

1. «Стратегическая интеграция» с постоянным контактом высшего руководства компаний-партнеров для решения стратегических вопросов.

2. «Практическая интеграция», т.е. взаимодействие менеджеров среднего звена по проблемам совместной деятельности.

3. «Оперативная интеграция», обеспечивающая взаимный доступ рядовых сотрудников к общим информационным ресурсам.

4. «Межличностная интеграция».

5. «Культурная интеграция», предполагающая взаимное стремление находить пути для преодоления различий в традициях, языке, культуре, религии.

Большинство факторов, стимулирующих такие стратегические альянсы, относятся к сфере организации и использования результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Потому что инновации стали в наше время основным конкурентным преимуществом фирм. Без них нет прогресса.

В заключение по этому вопросу перечислим наиболее характерные черты и преимущества современных ТНК:

1. Создание системы международного производства, расплётённого между многими странами, но контролируемого из одного центра – головной компании.

2. Высокая интенсивность внутрифирменной торговли. Примерно 1/3 мировой торговли товарами и услугами приходится на сделки между головными компаниями и их зарубежными филиалами.

3. Внутрифирменная торговля ведётся по трансфертным ценам. Они в 3-4 раза ниже обычных мировых цен на такие же товары.

4. Межстрановая мобильность менеджеров, глобальная структура занятости.

5. Разработка, передача и использование технологий в рамках ТНК. Это примерно 70% мирового рынка обмена технологиями.

6. Многие крупные ТНК ведут основную производственную деятельность в зарубежных филиалах. Производство перемещается в азиатские и арабские страны, где дешёвая рабочая сила.

7. Конечной целью ТНК является прибыль. Для её максимизации ТНК увеличивают территории своего действия и тем самым ставят себе на службу природные и людские ресурсы других стран.

8. Они проникают на рынки других стран как бы изнутри, с помощью филиалов, минуя таможенные барьеры этих стран. При этом они могут оптимизировать свои производственные и сбытовые программы с учётом условий разных национальных рынков.

9. ТНК укрепляют позиции своего государства на территории других стран. Поэтому забота об усилении своих ТНК, о появлении новых ТНК – стала осознанной целью внешней политики государств, стремящихся к усилению своего влияния в мировом хозяйстве. В этом плане Россия не должна быть исключением.

10. Растёт роль ТНК в мировой торговле. Под контролем ТНК сейчас оказалось более половины международной торговли товарами и 80% патентов на новую технику и технологии.

11. Велика роль ТНК и в вывозе капитала, особенно в форме прямых зарубежных инвестиций. Около 80% зарубежных капиталовложений приходится на 500 наиболее крупных ТНК.

12. ТНК влияют на мировую экономику в целом. Прежде всего, ТНК воздействуют на материальное производство. Они подчинили себе целые отрасли производства в масштабе отдельных стран и регионов, так и всего мирового хозяйства.

7.3. ЗАРОЖДЕНИЕ РОССИЙСКИХ ТНК

Российские ТНК находятся в стадии формирования и укрепления своих позиций. Наиболее мощные российские ТНК функционируют в топливно-энергетическом комплексе. Примером является РАО «Газпром» – стопроцентный монополист в добыче и экспорте газа, контролирует 44% мировых разведанных запасов природного газа и удовлетворяет около 20% западноевропейских потребностей в этом сырье. «Газпром» является самым крупным в России источником поступления СКВ. Деятельность этой компании простирается далеко за пределами национальных границ. «Газпром» имеет филиалы и совместные предприятия в 12 странах, закупающих российский газ. Главным центром зарубежной инвестиционной деятельности «Газпрома» стала Германия. Ценность германского рынка обусловлена тем, что через эту страну проходят все основные трансъевропейские газотранспортные потоки: из Норвегии, России, Голландии. «Газпром» через совместное предприятие с дочерней компанией концерна «БАСФ» контролирует на германском рынке газа 12% продаж. В настоящее время планируется строительство дополнительных трубопроводов - «Северный поток 2» по дну Балтийского моря в Германию. Возможно, в 2016 г. возобновится реализация проекта по строительству «Южного потока». Обострившаяся в 2014-2015 гг. международная обстановка мешает этому. Отменён планировавшийся в 2015 г. проект строительства по дну Чёрного моря газопровод «Турецкий поток» из-за того, что турецкие военные сбили российский бомбардировщик в Сирии. Отношения надолго ухудшились.

В нефтяной промышленности одним из лидеров является крупная российская нефтяная компания «Лукойл», в которой 45% акций принадлежат государству. На предприятиях этой компании принята вертикальная интеграция производства: часть добытой нефти перерабатывается в бензин, дизельное топливо, мазут, смазочные масла, нефтяной кокс и авиационный керосин. Совместные предприятия и акционерные компании с участием «Лукойл»

образованы в Чехии, Ирландии, Израиле, Аргентине, на Кипре, Белоруссии и др. «Роснефть» тоже является крупной нефтяной компанией даже по мировым меркам. На неё приходится 40% добываемой российской нефти. Есть и другие достаточно крупные российские ТНК (см. табл. 7.4).

Таблица 7.4

Крупнейшие компании России по версии Forbes (2012)*[16]

№ в России	№ в мире	Название	Сфера деятельности	Выручка млрд. долл.	Прибыль млрд. долл.	Активы млрд. долл.	Число сотрудников тыс. чел.
1	15	Газпром	Нефть и газ	117,6	31,7	302,6	401
2	68	Лукойл	Нефть и газ	111,4	10,4	90,6	150
3.	71	Роснефть	Нефть и газ	59,2	11,3	106	168,4
4.	90	Сбербанк	Банковское дело	31,8	6	282,4	241
5.	149	ТНК-ВР	Нефть и газ	60,2	9	37,1	50
6.	200	Сургутнефтегаз	Нефть и газ	20,3	4,3	46,6	111
8.	339	Норильский никель	Металлургия	12,7	3,3	23,9	81
10.	482	Русал	Металлургия	10,9	2,9	26,5	72
11.	529	Татнефть	Нефть и газ	10,7	1,5	18,5	74,2
12	587	Транснефть	Нефть и газ	14,6	3,9	54,1	104,9
17.	767	РусГидро	Электроэнергетика	13,7	0,3	21,3	6,0
21.	1034	Магнит	Розничная торговля	11,4	0,4	4,8	123,5

* Табл. составлена по: Википедия – свободная энциклопедия.

Экономический и политический кризисы последних двух лет усложнили функционирование российских ТНК и всей национальной экономики. Тем не менее, есть надежды, что эти проблемы в обозримом будущем будут постепенно решаться.

7.4. ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК

ТНК могут приносить в мировую экономику, как позитивные, так и негативные последствия. Мировая практика доказала, что выгодно ТНК, не всегда выгодно национальным экономикам. Это справедливо для финансовой, производственной и сбытовой политики ТНК. В этом аспекте ТНК почти неуправляемы, на них нет

управы. Это сложная проблема, решить которую мировое сообщество пытается много десятилетий. Так, ещё в 1972 году был создан Центр ООН по ТНК. Его главной целью было изучение деятельности ТНК, их влияния на национальные и мировую экономику, публикация информации о ведущих ТНК и выявление наиболее значимых тенденций их развития. Было признано, что мощь, сосредоточенная в ТНК, их способность, когда им выгодно, деформировать спрос и предложение, влиять на жизнь людей и политику правительств вызывают озабоченность их ролью в мире.

Следствием такого вывода стали попытки разработать “Кодекс поведения ТНК” (1984 г.), а в 1990 г. – “Кодекс среды ТНК”, которые, впрочем, так и остались попытками. Прекратил свое существование и Центр ООН по ТНК. Он был преобразован в Департамент прямых иностранных инвестиций и ТНК в рамках ЮНКТАД (1993 г.).

В настоящее время деятельность ТНК в принимающих странах регулируется международными документами, положениями, правилами, критериями, носящими преимущественно рекомендательный характер.

ООН, МОТ, ЮНЕСКО и др. международные организации пришли в своё время к выводу, что для развития стран бывших колоний необходима внешняя помощь. Надо было найти компромисс между ТНК и развивающимися странами. К началу 90-х годов этот компромисс сформировался в следующем виде: страны, принимающие ТНК, согласились ослабить контроль за деятельностью ТНК, создать благоприятные условия допуска прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Страны базирования ТНК ради внедрения в экономику принимающих стран отошли от соблюдения родового признака корпорации – однонационального капитала - и пошли на создание филиалов с участием капиталов принимающей страны. В развивающихся странах стали создаваться и свои национальные ТНК, появились совместные предприятия.

Основным способом регулирования деятельности ТНК являются национальные законодательства, регламентирующие допуск и

условия деятельности ПИИ в их экономиках, регулирующие импортные и экспортные пошлины, налоги.

Положительное влияние ТНК в принимающих странах проявляется в стимулировании развития экономики за счет ввозимых капиталов, технологий, опыта организации и управления производством с выходом на мировые рынки. Положительно оцениваются и налоговые поступления в бюджет принимающих стран от деятельности ТНК на их территории, усиление конкуренции на внутреннем рынке, повышение квалификации наёмных работников.

Основные негативные последствия их деятельности в принимающих странах состоят в следующем:

1. ТНК, как правило, умеют обходить таможенный протекционизм и иные ограничительные меры государства. Они создают в принимающей стране обширный сектор «внешней экономики», управляемый из штаб-квартиры той или иной ТНК.

2. Неадекватный получаемым прибылям вклад ТНК в налоговые поступления принимающих стран. Используя трансфертные цены для внутрифирменных поставок, филиалы ТНК укрывают свой доход от налогообложения. Таким образом, полученная ТНК прибыль не направляется на инвестиции в принимающей стране, а в значительной части репатрируется.

3. Экологическая недобросовестность, т.к. нередко в странах-реципиентах размещаются «грязные» производства, наносящие вред их окружающей среде.

4. Угроза для экономической безопасности стран, принимающих их крупные капиталы. Так, национальные ТНК, действующие за пределами своей страны, руководствуются рекомендациями своих правительств, а законодательства принимающих стран они учитывают в гораздо меньшей степени. Особенно, если они противоречат их стратегии.

Совершенно очевидно, что оценка последствий деятельности ТНК должна осуществляться комплексно, но применительно к

каждой конкретной ТНК в каждом конкретном принимающем государстве.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение ТНК и их характеристику?
2. Каковы основные преимущества ТНК перед компаниями, ориентированными только на один рынок?
3. Каковы позитивные последствия деятельности ТНК в странах-реципиентах?
4. Каковы негативные последствия деятельности ТНК в странах-реципиентах?
5. Назовите несколько крупных российских ТНК с указанием их сферы деятельности?

ТЕМА 8. СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

Содержание темы:

- 8.1. Сущность свободных экономических зон, причины их создания, задачи.
- 8.2. Разновидности свободных экономических зон и их особенности.
- 8.3. Проблемы деофшоризации российской экономики.
- 8.4. Свободные экономические зоны в России.
- 8.5. Вопросы административно-правового и таможенного регулирования в свободных экономических зонах.

Цель изучения темы: формирование у студентов необходимых знаний об основных видах свободных экономических зон и особенностях их функционирования.

Задачи:

- дать общую характеристику свободных экономических зон;
- выделить основные их типы и особенности;
- рассмотреть вопросы создания и функционирования свободных экономических зон в России.

8.1. СУЩНОСТЬ СЭЗ, ПРИЧИНЫ ИХ СОЗДАНИЯ, ЗАДАЧИ

Свободные экономические зоны (СЭЗ) это часть национального экономического пространства, где используется особая система льгот и стимулов, не применяемая в остальных частях страны. Это своеобразный внешнеторговый анклав, где товары считаются находящимися за пределами таможенной территории. Так была определена сущность СЭЗ в Киотской конвенции в 1973 г.

СЭЗ получили довольно широкое распространение во многих странах мира. Их число превышает четыре тысячи – от таможенных зон до технопарков, от зон свободной торговли до оффшорных центров.

Через СЭЗ проходит до 30% мирового товарооборота. ТНК считают выгодной организацию производства в СЭЗ, потому что в них они получают сверхприбыль. Так, норма прибыли в СЭЗ составляет 30-35%, а в азиатских даже 40% и больше. В СЭЗ таможенный, налоговый, инвестиционный режимы благоприятны для внешних и внутренних инвестиций.

Цели создания СЭЗ зависят от уровня социально-экономического развития создающих их стран, их стратегических программ развития. Так, в США, Великобритании, Франции СЭЗ создавались поначалу для активизации внешнеэкономической деятельности и регионального развития, направленного на оживление мелкого и среднего бизнеса в районах, подверженных экономической депрессии. В развивающихся странах и в России при создании СЭЗ упор делается на привлечение прямых иностранных инвестиций, новых технологий.

Помимо названных целей и причин создание СЭЗ обычно увязывается с решением следующих задач: 1. Ростом занятости в данном регионе. 2. Стимулированием промышленного экспорта и получением за счёт этого СКВ. 3. Превращением этих зон в полигоны по апробированию новых методов хозяйствования и роста национальной экономики. 4. Развитие промышленной и социальной инфраструктуры. 5. Повышение уровня жизни населения.

Развитие СЭЗ связано с предоставлением различных льгот и стимулов. К ним относятся:

- внешнеторговые (полное или частичное освобождение от таможенных пошлин, упрощенный порядок осуществления внешнеторговых операций);
- налоговые (льготы по налогам на прибыль, на имущество, использование ускоренной амортизации);
- финансовые (субсидирование процентных ставок по привлекаемым кредитам, льготы при определении ставок арендных платежей и тарифов на коммунальные услуги);
- административные (упрощенная процедура регистрации предприятий, въезда-выезда иностранных граждан).

Именно льготы и возможность быстро обогатиться привлекают инвесторов в СЭЗ, именно они становятся резидентами СЭЗ.

8.2. РАЗНОВИДНОСТИ СЭЗ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

Российские специалисты классифицируют СЭЗ по признаку хозяйственной специализации. Виды СЭЗ см. в табл. 8.1.

Таблица 8.1

Виды свободных экономических зон

Зоны свободной торговли	Промышленно-производственные зоны	Технико-внедренческие зоны	Сервисные зоны	Комплексные зоны
Свободные таможенные; бондовые склады; свободные порты; торгово-производственные зоны	Экспортно-ориентированные; импорто-замещающие зоны	Научно-промышленные; технопарки; технополисы; инновационные центры	Оффшорные; банковских и страховых услуг; Туристско-рекреационные зоны; налоговые гавани	Зоны свободного предпринимательства (Зап. Европа, Канада); специальные экон. зоны Китая; территории особого режима (Бразилия, Аргентина)

Зоны свободной торговли относятся к зонам первого поколения. Они требуют минимальных инвестиций, являются наиболее быстро окупаемым видом СЭЗ, чаще всего представлены в виде свободных (беспошлинных) таможенных зон. На их территории находятся склады для хранения, упаковки и незначительной обработки товаров, ввезенных в страну или предназначенных для экспорта.

В 50-е гг. 20 в. возникли **промышленно-производственные зоны**. Для поощрения промышленного производства в них резидентам предоставляются внешнеторговые, налоговые и финансовые льготы. Наибольший эффект от функционирования таких зон был получен в новых индустриальных странах первой волны (Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань).

К зонам третьего поколения относятся **технико-внедренческие зоны**, которые в 60-е гг. 20 в. заявили о себе, как о новой эффективной форме интеграции науки и производства. В них концентрируются национальные и зарубежные исследовательские, проектные, научно-производственные фирмы, пользующиеся налоговыми и финансовыми льготами. Более 50% от общего числа таких зон в мире находится в США (150 технопарков). Они возникли либо по инициативе отдельных личностей и частных организаций, либо по инициативе правительств отдельных штатов. Наиболее известные из них – технопарк «Силиконовая долина» в г. Санта-Клара (Калифорния) около Стенфордского университета; технопарк «Бостонская дорога 128», находящийся около Массачусетского технологического университета и Гарвардского университетов. Всем технопаркам США присущи две характерные черты. Первая связана с предоставлением помощи изобретателям и ученым, разрабатывающим новые виды продукции и технологий: предоставление в аренду помещений, оборудования, оказание консультативных услуг, осуществление технологической экспертизы изобретений, содействие в получении займов, пользование централизованными службами технопарка. Вторая характерная черта технопарков – их сотрудничество с промышленными компаниями.

Компании получают доступ к университетским ресурсам, возможность привлечь к работе преподавательский состав и наиболее способных студентов и аспирантов. Для университета как основного подразделения технопарка такое сотрудничество дает возможность непосредственно участвовать в практической реализации идей и результатов исследований, работать на самом современном оборудовании.

В Японии технополисы организовались по инициативе правительства. Первые технополисы были созданы в 1970 г. в городе науки Цукуба и в 1974 г. на о. Кюсю. Они специализировались в области электроники, робототехники и в других сферах наукоемкого производства. Современные технополисы Японии специализируются на разработках в области электроники, создания новых материалов и керамики, робототехники, биотехнологий, оптических волокон. На территории технополисов используется кредитное и налоговое стимулирование, треть расходов на проведение научных исследований оплачивает государство. Технополисы способствуют повышению конкурентоспособности японского экспорта.

Среди стран с переходной экономикой наиболее успешной оказалась практика создания технико-внедренческих зон в Китае, где работает более 50 зон развития новых и высоких технологий. Они формируются как инновационные центры уже развитых экспортно-производственных зон. Например, в СЭЗ Гуанчжоу продукция наукоемких высокотехнологичных производств составляет 60% от всей выпускаемой продукции. Методы привлечения инвестиций и технологий здесь основаны на принципе «убывающего протекционизма». В первые два года компаниям предоставляются налоговые каникулы; затем в течение 3 лет налог на прибыль составляет 7,5%; в последующие три года – 15%, а после этого ставка налога перестает быть льготной и составляет 33%. Важное значение в таких зонах имеет механизм разделения рисков между высокотехнологичными компаниями и правительством. Он заключается в том, что правительство либо выплачивает до 50% по

кредиту, привлекаемому компанией, либо само предлагает ей льготный кредит.

К СЭЗ четвертого поколения относятся **сервисные зоны**, т.е. территории с льготным режимом предпринимательской деятельности для фирм, оказывающих финансово-экономические, страховые, туристско-рекреационные услуги.

Разновидностью сервисных зон являются **оффшорные зоны** и налоговые гавани. В оффшорных зонах льготы действуют только для нерезидентов, в налоговых гаванях льготы получают и местные фирмы-резиденты.

Оффшорные центры это территории, где действуют налоговые, валютные и другие льготы для тех нерезидентов, которые базируют свои счета и фирмы на этих территориях, но осуществляют хозяйственные операции исключительно с другими странами. Это чаще всего островные государства, некоторые из них уже превратились в региональные финансовые центры (Кипр, Гонконг, Сингапур и др.) Другие же расположены рядом с мировыми финансовыми центрами (Лихтенштейн, Ирландия, Нормандские острова, многие острова в бассейне Карибского моря).

К основным чертам оффшорного центра следует отнести:

- политическую и экономическую стабильность в стране;
- гарантию строгой финансовой и банковской тайны;
- отсутствие валютных ограничений;
- удобную административно-правовую систему;
- выполнение индивидуальных потребностей инвесторов.

По пути создания оффшорных зон пошли отдельные штаты США и кантоны Швейцарии, Гибралтар. В середине 90-х гг. 20 в. в России пытались создать зоны оффшорного типа – «Ингушетия» и «Калмыкия». Но эти эксперименты не увенчались успехом.

Оффшорные зоны функционируют достаточно просто. Предположим, что в оффшорной зоне налоги в два раза ниже, чем в стране базирования. Тогда компания, желающая продать товар,

продает его фирме, зарегистрированной в оффшоре. Часто и эти фирмы создаются самими же головными компаниями и там работают свои люди. Поэтому сделки осуществляются формально (лишь на бумаге), товар реализуется по заниженным ценам. Это позволяет головной компании скрывать часть получаемой прибыли от налогов в своей стране. Затем оффшорная фирма продает покупателю товары по более высокой рыночной цене, принося фирме-производителю прибыль в полном объеме и позволяя существенно экономить на налогах (рис. 8.1).

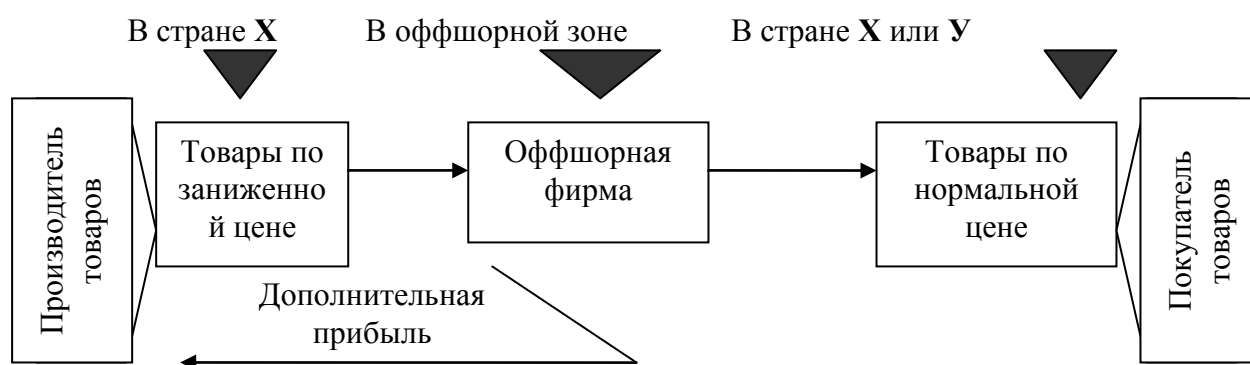


Рис. 8.1. Механизм извлечения дополнительной прибыли с использованием оффшорной зоны

Многие из оффшорных государств держат в строжайшей тайне информацию о сделках, скрывают реальных хозяев бизнеса и запутывают следы «криминального» капитала. Поэтому оффшоры зачастую являются местом «отмывания» ворованных денег, исчисляемых в млрд. долл. Причастны к этому и российские бизнесмены.

В начале 80-х гг. появились **комплексные СЭЗ**. Их отличия от других видов СЭЗ - большие пространственные масштабы, более высокая концентрация производства и более широкое поле деятельности (развитие международной торговли, импортозамещающего производства, развитие финансового рынка, туризма, коммуникаций). К комплексным зонам следует отнести успешные открытые экономические районы в Китае, в которых созданы большие города и современные промышленные центры. Это

– Пудун (г. Шанхай), Шеньчжень, Чжухай, Сямэнь, Шаньтоу, Хайнань. Китайские товары продаются сейчас во всём мире.

Таким образом, в мировой экономике накоплен богатый опыт организации и функционирования свободных экономических зон различного типа. Выполняя стоящие перед ними задачи, СЭЗ, как правило, становятся эффективным инструментом регионального развития, сокращают безработицу, обеспечивают более глубокое вхождение экономики страны в международное разделение труда.

8.3. ПРОБЛЕМЫ ДЕОФФШОРИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Нередко поднимается вопрос о необходимости деоффшоризации бизнеса, т. к. «бегство капитала» происходит не абы куда, а чаще всего в оффшорные центры, в зарубежные банки. Зарегистрированные в оффшорной юрисдикции российские компании долгие годы экономили на уплате налогов, производя при этом товары в России. А российский бюджет данные налоги недополучал. По оценкам экспертов, Россия ежегодно недосчитывается около 1 трлн руб. налогов из-за сокрытия доходов в оффшорах. Деоффшоризация и возвращение капиталов были инициированы не только властями России, но и властями других стран, например, Германии. А в США давно уже принят жёсткий закон, запрещающий американским бизнесменам передачу денег в эти зоны. Был проведён показательный процесс над неким «специалистом по оффшорам» М. Харрисом. Ему дали 17 лет тюрьмы и выплату 26 млн. долл. в государственную казну. В 2009 г. правительство США убедило швейцарский банк UBS дать добро на раскрытие тайны вкладов 4450 американских граждан, подозреваемых в сокрытии доходов.

Деоффшоризация российских компаний и капиталов получила мощный толчок благодаря кипрскому кризису 2013 г., когда власти Евросоюза и немецкое правительство А. Меркель в качестве условия получения финансовой помощи попытались принудить правительство Кипра к фактической экспроприации части банковских

вкладов путём введения на них крупного единовременного налога. При этом 30% (это 20 млрд. долл.) вкладов в кипрских банках принадлежат российским вкладчикам.

С 2013 г. власти России неоднократно обращались к российскому бизнесу, говоря о необходимости вернуть капиталы в российскую юрисдикцию. Был принят ряд законов и постановлений, стимулирующих этот процесс. В частности, зарегистрированным в оффшорах компаниям было отказано в получении госзаказов и господдержки. Российский бизнес потихоньку начал выходить из оффшоров. Этот процесс ускорился в 2014 г. на фоне украинского кризиса и антироссийских санкций. Под санкции попали многие российские компании и бизнесмены, и недружественное поведение Запада заставило их серьёзно задуматься о сохранности своих размещённых за рубежом капиталов.

В ноябре 2014 г. в России был, наконец, принят закон о деоффшоризации бизнеса. Он обязывает физических и юридических лиц сообщать в налоговые органы РФ об участии в капитале иностранных компаний, а также создаёт механизм налогообложения прибыли оффшорных компаний. Тем самым любителям закордонных оффшоров (а таких компаний много - до 80-90% собственности крупного российского бизнеса и флота зарегистрированы в оффшорах) предложено доплачивать в российский бюджет разницу между налогом «там» и «здесь». В Налоговый кодекс внесено понятие «контролируемые иностранные компании». Уже в 2014 г. долларовые миллиардеры Г. Тимченко и А. Усманов перевели свои ключевые активы в Россию.

8 июня 2015 г. В.В. Путин подписал закон об амнистии возвращённых из оффшоров капиталов, по которым совершены правонарушения до 1 января 2015 г. 29 декабря 2015 г. амнистия капиталов была продлена до 30 июня 2016 г. Процесс этот сложный и долгий. Но капиталы всё же возвращаются. Так, «Русал» (крупнейший в мире производитель алюминия) объявил о начале переноса финансовых и хозяйственных операций на территорию

России. А до этого головная компания «Русала» под названием «Basic Element Ltd» (О. Дерипаска) была зарегистрирована на острове Джерси. Акционеры КАМАЗА, в большинстве своём иностранные, тоже объявили о переводе своих ценных бумаг под российскую юрисдикцию. Однако много крупных российских предприятий, принадлежащих Р. Абрамовичу, В. Потанину, А. Занадворову, В. Анисимову, тому же О. Дерипаске и многим другим миллиардерам и миллионерам, до сих пор зарегистрированы в Республике Кипр и других оффшорах. Свои личные сбережения они хранят в банках Швейцарии, Лондона, Нью-Йорка и др.

Тем не менее, начавшийся процесс возвращения капиталов в Россию поспособствовал тому, что чистый отток капитала из страны в 2015 г. сократился до 57 млрд. долл. Это в 2,7 раза меньше, чем в 2014 г. (153 млрд. долл.)

8.4. СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ

В истории постсоветской России первые законы о СЭЗ возникли ещё в 1990 г., но в дальнейшем на протяжении 15 лет процесс их создания и функционирования происходил бессистемно и неэффективно. Свободными зонами объявлялись целые области и автономные республики. Шла постоянная борьба регионов и федерального центра за максимальные льготы для свободных зон и право контроля над ними. Это были первые эксперименты. К более или менее успешным СЭЗ того периода можно отнести «Янтарь» (Калининградская обл.) и «Находка».

Начало нового этапа связано с принятием Федерального закона от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ». Этим законом заложены единая правовая основа создания и функционирования особых экономических зон на территории России. Особое внимание уделено созданию промышленно-производственных и технико-внедренческих ОЭЗ. В соответствии с этим законом ОЭЗ создаются с целью развития обрабатывающих и высокотехнологических отраслей, для производства новых видов

продукции, развития транспортной инфраструктуры. Территория промышленно-производственных зон (ППЗ) не может превышать 20 км², а технико-внедренческих (ТВЗ) – 2 км². Закон определяет виды деятельности, заниматься которыми на территории ОЭЗ запрещено: добыча и переработка полезных ископаемых, металлургическое производство и переработка лома черных и цветных металлов, производство подакцизной продукции (за исключением легковых автомобилей и мотоциклов).

Перечислим основные причины создания ОЭЗ в России:

1. Привлечение иностранных и российских инвестиций.
2. Стимулирование развития регионов и моногородов.
3. Развитие высокотехнологических отраслей и сферы услуг.
4. Создание высококвалифицированных рабочих мест.

В законе № 116-ФЗ сформулированы основные принципы налогообложения ОЭЗ, к основным из которых относятся предоставление налоговых льгот по федеральным налогам. Они могут быть дополнены субъектами Федерации за счёт местных налогов. Перечислим эти льготы.

1. Освобождение от налога на прибыль на срок 5 лет со дня регистрации.

2. Уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму прибыли, направленной на инвестиции, по истечении 5 лет.

3. Снижение на 50% налога на добавленную стоимость на товары собственного производства, реализуемые на территории РФ (тоже на 5 лет со дня регистрации).

4. Освобождение от НДС услуг по транспортировке товаров.

Но даже при этих льготах ОЭЗ требуют вложений крупных бюджетных средств для создания необходимой инфраструктуры. На это уходят годы. Некоторые ОЭЗ уже успешно работают (см. табл. 8.2), а некоторые находятся ещё в стадии становления. Всего в России сейчас 32 ОЭЗ, включая 13 туристско-рекреационных («Бирюзовая Катунь», «Байкальская гавань», «Алтайская долина», «Остров Русский», «Куршская Коса» и др.)

Таблица 8.2

Основные характеристики успешно работающих российских ОЭЗ [17]

Место расположения ОЭЗ	Разновидность ОЭЗ	Специализация ОЭЗ	Государственные инвестиции в инфраструктуру ОЭЗ
Санкт-Петербург	Технико-внедренческая ОЭЗ	Производство программного обеспечения, средств связи и бытовой электронной аппаратуры	Около 1,5 млрд. руб., в том числе 50% из федерального бюджета
Дубна, Московская область	Технико-внедренческая ОЭЗ	Электронное приборостроение, проектирование новых летательных аппаратов, разработка альтернативных источников энергии	2,5 млрд. руб., из них 65% из федерального бюджета
Зеленоград, Московская область	Технико-внедренческая ОЭЗ	Разработка и освоение микросхем, интеллектуальных систем навигации	5 млрд. руб., в том числе 50% из федерального бюджета
Томск	Технико-внедренческая ОЭЗ	Информационно-коммуникационные, электронные и медицинские технологии, а также производство новых материалов	1,9 млрд. руб., в том числе 70% из федерального бюджета
Липецк	Промышленно-производственная ОЭЗ	Производство бытовой техники и комплектующих к ней	1,8 млрд. руб., в том числе 42% из федерального бюджета
Елабуга, Татарстан	Промышленно-производственная ОЭЗ	Выпуск автомобильных компонентов, автобусов, бытовой техники. Высокотехнологическое химическое производство	1,6 млрд. руб., в том числе 49% их федерального бюджета

Ежегодно осуществляется оценка деятельности ОЭЗ, публикуется подробный отчёт. Высшие баллы в последние годы неизменно получают Елабуга и Липецк, начавшие создаваться в 2005 г.

В этот список через год-два можно будет добавить третью промышленно-производственную - **ОЭЗ «Тольятти»**. Она была создана на пять лет позже, в соответствии с постановлением правительства РФ от 12 августа 2010 г. за № 621 « О создании на территории Самарской области особой экономической зоны промышленно-производственного типа». Ей отведён участок в 660 га, в непосредственной близости от АВТОВАЗА.

Первая очередь ОЭЗ была открыта осенью 2015 г. К этому времени были построены административно-бытовой корпус (АБК), котельная, КПП, автостоянка, около 9 км. внутриплощадочных дорог и тротуаров, водозаборный узел и сети водопроводов общей протяжённостью 16 км, очистные сооружения и сети ливневой канализации, газопровод длиной более 8 км. сети электроснабжения, кабельная эстакада и ряд других объектов промышленной инфраструктуры.

Параллельно со строительством инфраструктуры резиденты ОЭЗ строят свои заводы. В августе 2014 г. турецкая компания «Нобель Автоматив Русиа» выпустила первую продукцию. 06.11.2015 г. начал работать завод «Праксайр Самара» (США), производящий атмосферные, технологические и специальные газы, а также высококачественные защитные покрытия. Планируется производство 15-20 тыс. баллонов газа в месяц. Продукция этой компании применяется в автопроме и химии, медицине и электронике. В тот же день было запущено производство испанской компании «СИЕ Аутомотив Рус» по выпуску литых алюминиевых деталей для двигателя H4M-K1, производство которого освоено в 2015 г. на АВТОВАЗЕ. На церемонии открытия этих заводов выступил вице-премьер РФ Д. Козак. Он отметил ОЭЗ «Тольятти» как одну из эффективных экономических зон в России и при этом сказал, что управление ей передано с федерального на региональный уровень.

Теперь руководство субъектов РФ может самостоятельно принимать решения по управлению ОЭЗ и нести ответственность перед федеральным центром за результаты работы. Это общая по России тенденция [18].

По состоянию на 1 ноября 2015 г. резидентами ОЭЗ «Тольятти» являлись 16 компаний. В том числе, кроме уже двух упоминавшихся, «ЭДША Тольятти» (производство автокомпонентов, в том числе петель для дверей, капота, багажника, ограничителей открывания дверей, рычагов ручного тормоза), «Джей Ви Системз» (кузовное и пресовое производство, а также инженерная лаборатория и логистический центр для выпуска внедорожника Chevrolet NIVA нового поколения), «САНО ВОЛГА» (производство автокомпонентов для тормозных и топливных систем автомобилей) и др. заводы по производству автокомпонентов. Кроме того, «Тольяттинская бумажная фабрика», «СолоФилмз» (производство многослойных полиэтиленовых плёнок), «Озон Фарм» (производство лекарственных препаратов) [2, статья «Особая экономическая зона «Тольятти»].

Генеральный директор ОЭЗ «Тольятти» А.В. Пахоменко считает, что число резидентов будет постепенно увеличиваться, притом в условиях ухудшившейся международной обстановки и ориентации на импортозамещение - в основном за счёт российских компаний и их инвестиций. К 2017 г. планируется завершить вторую очередь, а в 2018 г. запустить третью очередь [18]. В более отдалённой перспективе, когда будет 100% заполнение резидентами ОЭЗ «Тольятти» (а это очень непростая задача), здесь будет создано от 20 до 30 тыс. рабочих мест.

8.5. ВОПРОСЫ АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОГО И ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СЭЗ

Во многих европейских странах приняты специальные законы о свободных экономических зонах, а в некоторых сформировалась стройная система законодательства о СЭЗ. В Республике Беларусь общие правила создания и функционирования СЭЗ определены

законом от 7 декабря 1998 г. №123-3 «О свободных экономических зонах». Важные нормы содержатся в указе президента Республики Беларусь от 9 июня 2005 г. №262 «О некоторых вопросах деятельности СЭЗ на территории Республики Беларусь». Кроме того, постановлениями правительства утверждены положения о каждой из шести действующих на территории республики СЭЗ («Брест», «Минск», «Могилев», «Витебск», «Гомель-Ратон» и «Гродноинвест»), в которых конкретизированы льготы, предоставляемые резидентам СЭЗ.

В Польше еще в 1989 г. закон «О хозяйственной деятельности с участием иностранных субъектов» упростил процедуру иностранного инвестирования и стимулировал появление СЭЗ. Более детальные основы создания и функционирования СЭЗ заложил Закон от 20 октября 1994 г. «О специальных экономических зонах», которые дополняют правила, установленные Законом от 27 июля 2002 г. «О государственном содействии».

В России законодательство об особых экономических зонах (ОЭЗ) состоит из нескольких самостоятельных блоков. Первый из них включает упоминавшийся ранее Федеральный закон от 22 июля 2005 г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» и принятые на его основе подзаконные нормативные акты. Второй блок – Федеральный закон от 10 января 2006 г. №16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» и нормативные акты, определяющие правовой режим названной зоны. Третий блок – Федеральный закон от 31 мая 1999 г. №104-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Магаданской области» и относящиеся к нему нормативные акты. Самостоятельной составляющей выступают нормы налогового законодательства, устанавливающие налоговые льготы и особый порядок уплаты налогов резидентами названных зон.

Анализ правового регулирования деятельности СЭЗ в европейских странах, включая меры государственной поддержки и

льготы, устанавливаемые резидентам, свидетельствует о том, что развитие правового режима СЭЗ осуществляется исключительно в рамках национального законодательства. Это относится и к странам, входящим в Евросоюз. Исключение составляет таможенное регулирование, где четко прослеживается унификация правовых режимов. Таможенный кодекс ЕС, утвержденный регламентом Совета Европейского Союза №2913/92, включает положения о правовом режиме свободной зоны и свободного склада.

Европейское законодательство имеет тенденцию ограничивать оказание государственной помощи в области экономики, поскольку такая помощь не всегда совместима с рыночными принципами; она искажает механизм конкуренции путем оказания предпочтения некоторым компаниям или производству некоторых товаров.

Однако из этого общего правила есть исключения. Речь идет об оказании помощи для поддержки экономического развития регионов с низким уровнем жизни или высоким уровнем безработицы, либо помощи, оказываемой для поддержания развития определенных видов экономической деятельности.

Наиболее значимыми и интересными для инвесторов являются налоговые и таможенные льготы. Объем предоставляемых резидентам СЭЗ налоговых льгот в разных странах существенно различается. Государственная помощь на НИОКР может быть применима в отношении технико-внедренческих ОЭЗ, создание которых предусмотрено как российским, так и зарубежным законодательствами, и не противоречит нормативным актам Евросоюза в той мере, насколько оно стимулирует изобретения, научные исследования и создание новых технологий.

Российское законодательство предусматривает возможность создания технико-внедренческих зон, но количество созданных на практике таких зон небольшое. Созданы лишь 4 технико-внедренческих зоны. В Великобритании таких зон около 40, во Франции – около 30, в Германии – около 20.

В настоящее время решения о создании ОЭЗ вправе принимать только правительство Российской Федерации. На уровне субъектов России возможно принятие только нормативно-правовых актов в сфере оперативного и налогового регулирования деятельности резидентов ОЭЗ. Однако в связи с наметившейся тенденцией передачи функций управления ОЭЗ в регионы ситуация будет меняться. Обсуждается идея создания не только федеральных, но также региональных и муниципальных ОЭЗ, пусть и небольших.

Задачи таможенной службы в ОЭЗ, состоят в том, чтобы:

- Исключить необоснованное предоставление таможенных льгот и преференций лицам, не имеющим к их предоставлению законных оснований.

- Регламентировать все возможные ситуации, связанные с ввозом и вывозом продукции на территорию и с территории особой экономической зоны.

- Осуществлять в пределах своей компетенции контроль за валютными операциями резидентов, связанных с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу.

- Осуществлять функции по борьбе с контрабандой, иными преступлениями и административными правонарушениями.

Сотрудники таможенной службы должны четко знать, как, например, поступать с товарами и имуществом лиц, утративших статус резидента ОЭЗ, под какой таможенный режим подпадает продукция, перемещаемая в другие СЭЗ, находящиеся на таможенной территории России или других государств. Достаточно сложными и противоречивыми могут быть вопросы о том, что считать российской, а что иностранной продукцией. Если, например, компьютеры или автомобили, собираемые в ОЭЗ, состоят на 70% из блоков и комплектующих иностранных производителей — можно ли считать эти товары отечественными или нельзя?

Очевидно, что хозяйственная практика чрезвычайно разнообразна и изменчива, регламентировать все возможные ситуации таможенными правилами не представляется возможным.

Поэтому на органы управления ОЭЗ ложится задача по урегулированию возникающих проблемных ситуаций.

Указанные обстоятельства требуют от специалистов таможенной службы высокого профессионализма при формировании таможенной политики, норм и правил функционирования участников ОЭЗ. От их квалификации, понимания специфики хозяйственных и правовых процессов зависит экономическая эффективность ОЭЗ в целом, соблюдение интересов государства и бизнеса.

Контрольные вопросы

1. Назовите причины и задачи создания СЭЗ?
2. Дайте определение оффшорного центра, где они находятся?
3. Какие разновидности СЭЗ Вам известны?
4. Что Вам известно об успешно функционирующих в России технико-внедренческих ОЭЗ?
5. Что Вам известно об успешно функционирующих в России промышленно-производственных ОЭЗ?
6. На какой стадии развития находится ОЭЗ «Тольятти», каковы у неё перспективы?

ТЕСТЫ

Тема 1. Мировое хозяйство: общая характеристика, основные этапы и тенденции развития

1. Время начала формирования мирового хозяйства, как правило, датируется:

- а) XV-XVI вв.; б) Начало XX в.; в) Конец XIX- начало XX вв.

2. Выберите наиболее приемлемые ключевые определения понятия «Мировая экономика»:

а) Совокупность взаимодействующих национальных хозяйств. б) Самовоспроизводящаяся система производственных сил и производственных отношений. в) Система производства, распределения, потребления товаров и услуг. г) Глобальная сетевая система компьютерных технологий, обуславливающая новый способ производства.

3. Исходя из классификации ООН, определите соответствие типу стран:

1. Россия, Польша, Китай;
 2. Канада, Италия, Германия, Дания;
 3. Мексика, Индия, Сомали, Кувейт
- а) промышленно-развитые страны;
б) страны переходной экономики;
в) развивающиеся страны

4. Число наиболее экономически мощных развитых стран с рыночной экономикой:

- а) 10; б) 7; в) 15; г) 27

5. Открытая экономика предполагает:

а) доступность внутреннего рынка для привлечения иностранного капитала;

б) ликвидацию национальных границ; в) отмену таможенных пошлин и ограничений.

6. Характерные черты современного мирового хозяйства:

а) углублённое международное разделение труда; б) автаркия; в) интенсификация и глобализация миграции капитала между странами; г) активный обмен научно-техническими знаниями, ускоренное развитие сферы услуг.

7. Основными преимуществами России в мире считаются:

а) высокий образовательный уровень населения; б) ядерное оружие; в) развитая экономика; г) развитая рыночная инфраструктура; д) богатые природные ресурсы.

8. Основные причины возникновения движения антиглобализма:

а) глобализация идёт на пользу клуба избранных стран; б) глобализация реализуется на базе учёта культурных ценностей только «Запада»; в) плодами глобализации пользуются все страны мира в равной мере.

Тема 2. Международный воспроизводственный процесс

1. Основными формами международной экономической интеграции считается:

а) общий рынок; б) таможенный союз; в) синдикат; г) международное объединение; д) зона свободной торговли.

2. Формы интеграции в соответствии с замыслами организаторов ЕС предусматривали создание:

а) кооперацию с Россией; б) политического союза; в) экономического и валютного союза; г) военно-политического союза; д) интеграцию с США; е) таможенного союза.

3. Наиболее развитой интеграционной группировкой в мире является:

а) АТЭС; б) ЕС; в) ЕАЭС; г) СНГ; д) ТТП (Транстихоокеанское партнёрство).

4. Основные направления деятельности ЮНКТАД:

а) международная торговля; б) культурная сфера; в) искусство; г) международный НТП.

5. Принцип субсидиарности в деятельности ЕС означает, что -

а) приоритет в принятии решений имеют низшие уровни руководства;

б) ни одно решение не может быть принято на более высоком уровне, если с ним успешно справятся на более низком уровне;

в) приоритет в принятии решений имеют средние и высшие уровни руководства;

г) решения должны приниматься национальными государствами.

6. Таможенный союз – это:

а) отмена пошлин во взаимной торговле стран-участниц интеграционной группировки;

б) предоставление льгот во взаимной торговле странами-участницами зоны свободной торговли;

в) отмена таможенных пошлин на части территории страны, где установлен льготный режим для импортируемых товаров;

г) отмена пошлин во взаимной торговле, установление единого внешнеторгового тарифа и проведение общей внешнеторговой политики.

7. Таможенная пошлина, которая устанавливается в % от стоимости товара:

а) специфическая; б) комбинированная; в) адвалорная.

8. Выберите аргумент в защиту политики протекционизма:

а) высокие таможенные пошлины и другие протекционистские ограничения препятствуют росту безработицы в стране, которая их применяет;

б) таможенные пошлины – важный источник доходов госбюджета;

в) высокие таможенные пошлины и другие протекционистские ограничения снижают стимулы развития национального производства, ослабляют механизм рыночной конкуренции.

9. Экономические выгоды страны от участия в международном разделении труда (МРТ):

а) получение информации о конкурентах;

б) экономия национальных затрат на отказе внутреннего производства товаров и услуг за счёт их более дешёвого импорта;

г) получение земельной ренты.

Тема 3. Международная торговля

1. На страны, входящие в ВТО, приходится мировой торговли (суммированного мирового экспорта):

а) 50%; б) 20%; в) более 90%; г) около 30%.

2. Политика импортозамещения – это:

а) замена одних импортных товаров другими;

б) политика замены импортной продукции товарами отечественного производства;

в) политика смены одних фирм-импортёров другими.

3. Мировые цены – это:

а) все виды цен, складывающихся в МТ;

б) цены, которые согласованно определяет мировое сообщество через систему своих институтов;

в) цены крупнейших экспортно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках в основных центрах МТ;

г) среднеарифметические цены МТ.

4. Основные формы МРТ:

а) международная специализация;

б) международная кооперация;

в) региональная интеграция;

г) интернационализация производства;

д) глобализация МХ.

5. Главный вопрос, ответ на который стремятся дать все теории международной торговли:

а) кто участвует в международной торговле;

б) какие выгоды получают участники международной торговли;

в) какие товары участвуют во внешнеторговом обмене.

6. Согласно теории абсолютных преимуществ в МТ, страны экспортируют те товары, которые они производят с меньшими затратами труда, а импортируют те товары, которые производят с меньшими затратами труда другие страны:

а) верно;

б) неверно.

7. Предположим, в Индии 1 т. зерна стоит 200 рупий, а 1 т. хлопка стоит 100 рупий. В Иране 1 т. зерна стоит 400 риал, а 1 т. хлопка стоит 800 риал. На производстве какого товара, согласно теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо, должен специализироваться Иран и обменивать этот товар на индийский товар?

а) зерно;

б) хлопок.

8. В стране «А» соотношение цены капитала и цены труда равно $80 K : 20 L$, а в стране «В» это соотношение равно $70 K : 30 L$. Какая страна имеет относительный избыток капитала, согласно теории «Хекшера-Олина»?

- а) страна «А»;
- б) страна «В».

9. Если известны объёмы экспорта и импорта страны, то это позволяет вычислить:

- а) экспортную квоту;
- б) внешнеторговую квоту;
- в) торговый баланс;
- г) оборот внешней торговли.

10. Основными компонентами в российском экспорте в развитые страны являются:

- а) машины и оборудование;
- б) электроэнергия;
- в) промышленная продукция;
- г) полуфабрикаты;
- д) топливно-сырьевые ресурсы;
- е) с/х продукция.

Тема 4. Международная миграция капитала

1. Сущность вывоза капитала заключается:

- а) в экспорте стоимости с целью её реализации и присвоения прибыли;
- б) в экспорте стоимости с целью производства новой стоимости и прибыли;
- в) в авансировании стоимости с целью получения ренты;
- г) в авансировании стоимости для возмещения издержек производства.

2. Прямыми иностранными инвестициями считаются те из них, которые обеспечивают их собственнику:

а) присвоение прибыли; б) установление контроля над деятельностью зарубежного предприятия; в) получение процента на предоставленный кредит;

г) получение доли капитала зарубежного предприятия, не обеспечивающей контроль за деятельностью предприятия.

3. К портфельным иностранным инвестициям относятся:

а) вложение капитала, обеспечивающего установление контроля над деятельностью предприятия;

б) вложение капитала, не позволяющего установить контроль над деятельностью предприятия;

в) предоставление кредита туземному партнёру;

г) скупка контрольного пакета акций туземного предприятия.

4. Ссудная форма вывоза капитала:

а) обеспечивает владение контрольным пакетом акций предприятия;

б) предполагает предоставление кредита и получение по нему процента;

в) даёт право владения определённой долей капитала предприятия;

г) характеризуется безвозмездностью капитала.

5. В конце XX – начале XXI вв. основными странами-реципиентами капитала стали:

а) развивающиеся страны; б) страны, вступившие на путь индустриального развития; в) социалистические страны; г) развитые капиталистические страны, вступившие на путь постиндустриального развития.

6. Под реинвестициями иностранного капитала понимается:

- а) вывоз части прибыли в страну – экспортёра капитала и её инвестирование там;
- б) инвестирование доли прибыли на иностранный капитал в принимающей стране;
- в) использование прибыли для погашения задолженности иностранного инвестора;
- г) вывоз всей прибыли, полученной на иностранный капитал.

Тема 5. Международная миграция рабочей силы

1. «Утечка умов» как одна из форм международной миграции рабочей силы:

- а) выгодна для государственных финансов страны-донора;
- б) выгодна для государственных финансов страны-реципиента;
- в) не выгодна для научных учреждений страны-реципиента;
- г) выгодна для квалифицированных специалистов страны-реципиента.

2. Государственное регулирование международной трудовой миграции в развитых и развивающихся странах направлено на:

- а) полное запрещение гражданам одной страны выезжать на работу в другие страны, если выплата зарплаты происходит на территории иностранного государства;
- б) ликвидацию любых ограничений для приёма иностранных работников на территории своей страны, если они согласны работать за более низкую зарплату, чем граждане данной страны;
- в) использование выгод и снижение издержек международной трудовой миграции для экономики конкретной страны;
- г) обеспечение полной свободы миграции рабочей силы.

3. Последствия международной трудовой миграции для страны-донора:

- а) уменьшение безработицы;
- б) денежные переводы из стран-реципиентов;
- в) снижение в стране среднего уровня заработной платы;
- г) увеличение объема производства ВВП.
- д) «утечка умов».

4. Иммиграция рабочей силы – это:

- а) принудительное выселение граждан из одной страны в другую;
- б) въезд людей в страну на постоянное местожительство;
- в) выезд трудоспособного населения из страны за границу;
- г) выезд людей из своей страны в зарубежную туристическую поездку.

5. Миграционная политика России на современной этапе должна исходить прежде всего из:

- а) приоритета национальных интересов;
- б) обеспечения открытости экономики;
- в) соблюдения международных норм в области прав человека;
- г) необходимости первоочередного включения страны в процесс глобализации.

6. Смягчение иммиграционной политики США в 90-е годы XX в. в отношении бывших социалистических стран было направлено:

- а) на гуманизацию этого процесса;
- б) на усиление соблюдения международных норм прав человека;
- в) на извлечение выгоды от притока человеческого капитала;
- г) на улучшение положения работников в России.

7. Нелегальная иммиграция рабочей силы прежде всего ухудшает в стране-реципиенте:

- а) ситуацию в здравоохранении;

- б) экологическую ситуацию;
- в) внешнеторговый баланс;
- г) криминогенную обстановку.

Тема 6. Международные валютные отношения

1. Какая из международных денежных единиц являлась или является реальной, а не только счётной единицей?

- а) переводной рубль;
- б) СДР;
- в) ЭКЮ;
- г) ЕВРО.

2. Современный валютный курс характеризуется:

- а) соотношением национальных валют, определяемых их покупательной способностью;
- б) золотым содержанием денежной единицы;
- в) соотношением национальных валют в соответствии с их золотым содержанием;
- г) соотношением национальных валют, устанавливаемым государством.

3. Прямая валютная котировка выражает:

- а) количество национальных денежных единиц, соответствующее одной денежной единице иностранной валюты;
- б) количество иностранных денежных единиц, соответствующее одной единице национальной валюты;
- в) курс одной валюты, рассчитываемый на основе соотношения курса двух других валют.

4. Понижение валютного курса национальной денежной единицы:

- а) понижает конкурентоспособность отечественных товаров и услуг;
- б) никак не влияет на конкурентоспособность отечественных товаров и услуг;
- в) повышает конкурентоспособность отечественных товаров и услуг;
- г) усиливает интерес хозяйственных субъектов к экспорту капитала.

5. Кросс-курс валюты определяется на основе:

- а) золотого содержания иностранной валюты;
- б) золотого паритета других двух валют;
- в) курса валют других двух стран;
- г) валютного паритета.

6. Дайте ответы на следующие вопросы, базируясь на представленных ниже данных платёжного баланса условной страны Иксонии за год (все цифры в млрд. долл.)

- Товарный экспорт	+80
- Товарный импорт	- 60
- Экспорт услуг	+30
- Импорт услуг	- 20
- Чистые доходы от инвестиций	- 10
- Чистые трансферты	+20
- Приток капитала	+20
- Отток капитала	-80
- Изменения официальных резервов	+20.

Вопросы:

Ответы:

- а) Какова величина торгового баланса? ...
- б) Какова величина баланса текущих операций? ...

- в) Какова величина баланса движения капиталов? ...
- г) Каково сальдо баланса счёта текущих операций и счёта движения капитала? ...

7. Международный валютный фонд был создан решением:

- а) Ямайской валютной конференции;
- б) Бреттон-Вудской конференции;
- в) ВТО;
- г) Совета Безопасности ООН.

8. При плавающих валютных курсах паритеты определяются:

- а) решениями Правительства;
- б) решениями Центрального Банка;
- в) валютным рынком;
- г) решениями МВФ.

Тема 7. Международное производство и транснациональные корпорации

1. Международное производство – это производство товаров и услуг:

- а) исключительно на экспорт;
- б) преимущественно на экспорт;
- в) контролируемое и управляемое ТНК

2. Транснациональные компании (ТНК) в России:

- а) имеются;
- б) отсутствуют;
- в) представлены в основном топливно-энергетическими компаниями;

г) представлены в основном компаниями, действующими в обрабатывающей промышленности.

3. Транснациональные корпорации:

- а) есть движущая сила процесса глобализации МХ;
- б) являются результатом глобализации МХ;
- в) создают международное производство;
- г) устраняют цикличность в развитии экономики;
- д) оказывают однозначно положительное воздействие на развитие МХ и отдельных стран.

4. Трансфертные цены – это:

- а) цены свободного рынка;
- б) государственные цены;
- в) разновидность скользящей цены;
- г) цены, устанавливаемые при движении товара между головной компанией ТНК и её филиалами.

5. Основные формы международного разделения труда (МРТ):

- а) международная специализация;
- б) международная кооперация;
- в) региональная интеграция;
- г) интернационализация производства.

6. Основные направления международной специализации:

- а) производственное;
- б) научное;
- в) технологическое;
- г) территориальное;
- д) межотраслевое;
- е) внутриотраслевое.

Тема 8. Свободные экономические зоны

1. Наиболее быстро окупаемым видом СЭЗ является:

- а) свободные торговые зоны;

- б) комплексные зоны;
- в) экспортно-производственные зоны;
- г) технико-внедренческие зоны.

2. Беспощинный режим внешнеторговой деятельности для поощрения промышленного производства применяется:

- а) в свободных торговых зонах;
- б) в экспортно-производственных зонах;
- в) в технико-внедренческих зонах;
- г) в комплексных зонах.

3. Территории с льготным режимом для фирм и учреждений, занятых оказанием различных видов деятельности с упрощённым режимом регистрации предприятий – это:

- а) зоны одного предприятия;
- б) открытые зоны;
- в) оффшорные зоны.

4. Среди льгот, предоставляемых СЭЗ нельзя найти:

- а) беспощинный ввоз и вывоз товаров;
- б) налоговые «каникулы» на срок от 5 до 20 лет;
- в) скидки с налога на прибыль;
- г) возможность реализации по повышенным ценам; д) упрощённый порядок регистрации компаний.

5. СЭЗ в США «Кремниевая долина» («Силикон Вэлли») является:

- а) оффшорной;
- б) промышленно-производственной;
- в) технико-внедренческой;
- г) комплексной зоной.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучив рассмотренные в учебном пособии темы, студенты стали более эрудированными в области мировой экономики и международных экономических отношений. И это отрадно, т.к. процесс международного разделения труда и глобализации будет продолжаться и углубляться, несмотря на экономические и политические кризисы. Однако занять России достойное место в мировой экономике, приблизиться к мировым лидерам непросто. Это надо делать не путём слепого заимствования чужих моделей развития («шоковой терапии» в 90-х гг., «ваучеризации», «долларизации», раздачи под видом приватизации огромных предприятий и целых отраслей частным лицам – М. Ходорковскому, Р. Абрамовичу, О. Дерипаске и др.), а используя научные и технологические достижения в России и в мире, с учётом российской специфики. Рыночный романтизм 90-х давно закончился. Попытка быстро заменить социализм экономикой свободного рынка, работающего по принципу «невидимой руки» А. Смита, оказалась неудачной. Более того, после разрушения берлинской стены и вступления бывших социалистических стран в ЕС и НАТО «железный занавес» возродился. С обострением кризиса в Украине и Сирии началась конфронтация, введение антироссийских санкций, а то и открытая вражда между странами. Россия была вынуждена в 2014-2015 гг. ввести эмбарго на импорт продовольствия из этих стран и принять другие защитные меры. В этих условиях большие надежды возлагаются на рациональное, успешное государственное регулирование, импортозамещение, на миграционную, валютную и таможенную политику. Через год-другой кризисы закончатся, Евразийский экономический союз во главе с Россией будет набирать силу и активно интегрироваться в мировую экономику.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные финансовые отношения: Учебник. М.: Дашков и К, 2013. – 132 с.
2. *Мировая экономика: Учебное пособие / Под ред. И.П. Николаевой.* М.: Юнити-Дана, 2012. – 510 с.
3. *Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие / Отв. ред. В.Д. Белоусов, А.А. Нестеров.* Самара, 2009. – 375 с.
4. *Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник / Под ред. В.Б. Мантусова.* М.: Юнити-Дана, 2015. – 447 с.
5. *Россия в цифрах. 2015: Краткий стат. сб.* М., 2015. – 543 с.
6. *Деньги и кредит.* – Научный журнал.
7. *Мировая экономика и международные отношения.* – Научный журнал.

Электронные учебники:

1. *Мировая экономика и международные отношения: Учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Л.С. Шаховской.* – Дашков и К, 2013. – 242 с.
2. *Зименков Р.И.* Свободные экономические зоны: Учебное пособие. – Юнити-Дана, 2012. – 223 с.
3. *Международные экономические отношения: Учебник. 10-е изд. / Под ред. В.Е. Рыбалкина, В.Б. Мантусова.* М.: Юнити-Дана, 2015. – 703 с.
4. *Чеботарёв Н.Ф.* Мировая экономика и международные отношения: Учебник. – Дашков и К, 2013. – 350 с.

WEB-ресурсы:

1. www.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики.
2. www.cbr.ru/statistics/ – Банк России.
3. www.worldbank.org – Всемирный банк.
4. www.imf.org – Международный валютный фонд.
5. www.fms.org - Федеральная миграционная служба России.
6. www.castoms.ru - Федеральная таможенная служба России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Корниенко О.В.* Мировая экономика. М., 2009.
2. Официальный сайт свободной энциклопедии «Википедия»: <http://ru.wikipedia.org>.
3. Экономика и жизнь. 2000. № 9.
4. *Белоусов В.Д., Бирюков В.А., Каширин В.В., Нестеров А.А.* Российские денежные реформы: Монография. М.: «Дашков и К», 2014.
5. *Красавина Л.Н.* Российский рубль как мировая валюта // Деньги и кредит. 2008. № 5.
6. *Борисов С.М.* Российский рубль – резервная валюта? // Деньги и кредит. 2008. № 5.
7. *Медведев Д.А.* Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. 2015. № 10.
8. Официальный сайт «Рамблер. Новости»: <http://news.rambler.ru/business/31516425/>
9. *Борисов С.М.* Рубль – валюта России. М., 2004.
10. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы, политика. / Пер. с англ. Т. 2. М., 1992.
11. *Булатов А.С.* Платёжный баланс России в 2014 году // Деньги и кредит. 2015. № 5.
12. *Борисов С.М.* Золото в современном мире. М., 2006.
13. *Алфёров В.Т., Навой А.В.* Золото в структуре международных резервов Российской Федерации: трансформация подходов к управлению // Деньги и кредит. 2014. № 10.
14. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации: <http://www.cbr.ru/statistics/> – Структура международных резервов отдельных стран.
15. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения: Учебник. М., 2004. С. 212.
16. Forbes [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.forbes.com/global2000>.

17. Экономическая география [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.grandas.ru/shcola/geografiya/svobodnaya-ekonomicheskaya-zona>.

18. Волжская коммуна. 13 ноября 2015 г.

Учебное издание

*БЕЛОУСОВ Виктор Дмитриевич
БЕЛЯЕВА Галина Игоревна*

**Мировая экономика
Часть 2**

В авторской редакции

Используемое программное обеспечение:
Adobe Acrobat Reader

Подписано к использованию 26.04.16
Объем издания 0,63 МГб
Тираж 15 CD-R. Рег. № Е9/16

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный технический университет»
443100, г. Самара, ул. Молодогвардейская, 244. Главный корпус