**БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНФОРМАТИКИ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ**

**Инженерно-экономический факультет**

**Кафедра экономики**

**РЕФЕРАТ**

**на тему**

«Мировой рынок и свободные экономические зоны»

Основной формой международных экономических отноше­ний является мировая торговля, которая ведется на миро­вых рынках. Однако *мировой рынок* — более широкое по­нятие, охватывающее кроме сферы обращения товаров об­ращение услуг, рынок труда, капиталов и валют.

Зарождение мирового рынка относится к XVI—XVII вв., а его окончательное формирование завершилось на рубеже XIX—XX вв.

Экономической основой мирового рынка является меж­дународное разделение труда, которое обусловливает необ­ходимость обмена товарами между странами. При этом в качестве покупателей и продавцов, т.е. субъектов мирового рынка, могут выступать государства; частные, акционерные и кооперативные предприятия; физические лица.

Мировому рынку в отличие от национального присущи следующие специфические черты;

1. мобильность ресурсов, товаров и услуг на мировом рынке значительно ниже, чем на национальном;
2. движение товаров и услуг на мировом рынке в боль­шей степени подвергается политическому вмешательс­тву и контролю со стороны государства;
3. на мировом рынке существует собственная система цен — мировые цены;
4. в процессе расчетов на мировом рынке каждая страна использует свою валюту, что порождает необходимость корректировки обменных курсов национальных валют в соответствии с паритетом покупательной способности. Появление и развитие внешнеторговой инфраструктуры облегчают доступ к мировому рынку отдельным странам. Эта инфраструктура представляет материально-техническую базу внешней торговли (склады, оснащенные современным оборудованием для погрузки, разгрузки, сортировки; тран­спортные средства; средства связи). Мировой рывок опре­деляет товарные стандарты и издержки производства, вли­яет на национальные экономические программы.

Мировой рынок — арена острой конкурентной борьбы между экспортерами идентичных и взаимозаменяемых то­варов, а также поле столкновения интересов экспортеров и импортеров. Под влиянием конкуренции здесь постоянно меняется соотношение сил между основными центрами эко­номических отношений. Вместе с тем мировой рынок в зна­чительной степени монополизирован, на нем сложно утвер­диться новым конкурентам.

Рост интенсивности международного обмена, борьба за расширение и завоевание новых рынков привлекли при­стальное внимание экономистов к этой проблеме и способ­ствовали возникновению различных теорий.

Первая их них — это *теория абсолютных преимуществ* А. Смита. Еще в XVIII в. он обосновал выгодность торгов­ли без искусственных ограничений (свободной торговли) для всех участвующих в ней сторон. Согласно теории абсолют­ных преимуществ, каждая страна должна производить и продавать то, что является конкурентоспособным на миро­вом рынке, а покупать то, что она сама произвела бы со значительно большими затратами. По А. Смиту, разница между абсолютными стоимостями — реальное условие меж­дународного обмена. Если издержки производства товара в стране А ниже, чем в стране В, то для последней целесооб­разно импортировать товар из страны А вместо того, чтобы производить его самой.

Вторая теория — это *теория сравнительных преиму­ществ* Д. Рикардо. По его мнению, решая вопрос о целесо­образности обмена, не следует исходить из того, что про­изводство товара в стране А стоит меньше, чем в стране В. Необходимо сравнивать не издержки производства в этих Гранах, а соотношение между стоимостями товаров X и Y страны А с аналогичным соотношением стоимостей тех же товаров в стране В, т.е. в основе теории лежат сравнитель­ные издержки. В теории Д. Рикардо упор делается на наци­ональные различия в стоимости, обусловленные затратами труда.

Д. Рикардо брал условный пример: есть две страны — Англия и Португалия — и два товара — вино и сукно. Издер­жки производства он условно измерял рабочим временем.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Продукт | Португалия | Англия |
| 1 ед. вина | 1 раб. день | 3 раб. дня |
| 1 ед. сукна | 2 раб. дня | 4 раб. дня |

В данном примере производство в Португалии абсолют­но более эффективно, чем в Англии. Но Д. Рикардо сравни­вает не абсолютный эффект. В Португалии издержки на производство сукна соотносятся к затратам на производ­ство вина как 2:1, в Англии — 4:3, т. е. относительно мень­ше. С вином наблюдается противоположная ситуация. Та\* ким образом, эффективность производства вина в Португа­лии в сравнении с производством сукна выше, чем в Англии (1/2<3/4). Следовательно, Португалии, из соображений эф­фективности национальной экономики, выгоднее сосредо­точить труд и капитал в виноделии, заменив производство сукна на его импорт из Англии. С другой стороны, Англии но тем же соображениям выгоднее специализироваться на производстве сукна. Такая специализация выгодна и стра­нам, и населению (можно купить дешевые продукты и то­вары, что повысит реальную заработную плату).

Третья теория — это *теория соотношения факторов производства.* Ее основоположниками являются шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин (в экономической лите­ратуре она известна как теория Хекшера—Олииа). В соответствии с этой теорией страны неодинаково наделены фак­торами производства — трудом, землей и капиталом. Если страна в избытке обеспечена каким-либо одним фактором, например трудом с относительно низкой заработной пла­той, то ей выгодно производить и экспортировать трудоем­кие товары. Там, где есть свободные капиталы, но недоста­ет рабочей силы, целесообразно изготовлять и вывозить капиталоемкие товары, импортируя, в свою очередь, трудо­емкие. Данная теория признает основой обмена миграцию факторов производства. При этом предпринимаются попыт­ки учесть возрастающее значение НТП, его требования и последствия, определять пределы и временные лаги в тех­нологических нововведениях различных стран, влияющие на трудоемкость и капиталоемкость, уровень и структуру торговли.

*Мировая торговля* — это сфера международных товар­но-денежных отношений. На ее развитии отражаются эконо­мические, политические и культурные условия конкретной страны. Среди экономических условий существенное зна­чение имеет уровень развития экономики. Международная торговля чутко реагирует на изменение политической ситу­ации и правового режима. На нее оказывает влияние и куль­турный уровень населения — традиции, обычаи, нравы, язык и т.д. В стране с высоким уровнем культуры внешне­экономические операции совершаются более оперативно, по­вышается их эффективность.

В мировой торговле осуществляются следующие виды внешнеторговых операций: экспортные, импортные, реэкс­портные и реимпортные. Показателями, характеризующими внешнеторговый оборот, являются:

\* экспортная квота — отношение стоимости экспорта к  
стоимости ВВП;

\* объем экспорта на душу населения.

Внешнеторговый оборот характеризует открытость эко­номики, т.е. степень ее вовлечения в мирохозяйственные связи. Внешнеторговый оборот состоит из экспорта (вывоз товаров) и импорта (ввоз товаров). Экономическая эффек­тивность экспорта определяется тем, что страна вывозит ту продукцию, издержки которой ниже мировых. При импор­те товаров страна приобретает товары, производство кото­рых в настоящее время ей экономически невыгодно (затраты при покупке изделий меньше, чем затраты на производство продукции внутри страны).

Внешняя торговля оказывает существенное воздействие на динамику ВВП. Так, в США доля внешней торговли сос­тавляет 18—20 % ВНП, в странах Западной Европы этот показатель колеблется от 30 до 55—60 % ВНП. Объем внеш­ней торговли определяется не только уровнем развития и эффективности национальной экономики, но и интегрированностыо страны в мировой рынок.

Для количественной оценки этого воздействия исполь­зуется *мультипликатор внешней торговли.* Его механизм можно объяснить следующим образом. Увеличение инвес­тиций в страну А вызывает в ней рост национального дохо­да. Но по мере роста национального дохода страны А уве­личивается и объем ее импорта. Поскольку импорт стра­ны А является одновременно экспортом страны Б, ее доход также возрастает. В свою очередь рост дохода страны Б вы­зывает увеличение ее импорта. А поскольку он представля­ет собой экспорт страны А, то это снова ведет к увеличению национального продукта страны А и т.д.

В настоящее время развитию мировой торговли присущи следующие тенденции:

1. мировая торговля глубоко вторглась в национальные экономики. Поэтому возросла степень открытости всех элементов ВНП;
2. по мере роста импорта углубляется интернационали­зация всех элементов спроса и расходов внутри страны;
3. произошли существенные изменения в направленнос­ти экспорта. В середине XX в. из индустриальных стран промышленные товары вывозились в колонии и зависи­мые страны. В настоящее время по этому маршруту в обратном направлении движется более половины всего экспорта развивающихся стран;
4. возросла роль экспорта в обеспечении экономическо­го роста национального хозяйства. Экспорт всех стран обеспечивает около 20 % совокупного мирового ВНП.
5. высокими темпами растет международная торговля машинами и оборудованием;
6. увеличивается доля взаимной торговли индустриаль­ных стран. На нее сейчас приходится более 70% миро­вой торговли.

Внешняя торговля играет значительную роль в эконо­мике Беларуси. На ее долю приходится 88 % экспорта и 80 % импорта из стран СНГ. Основным торговым партнером Бела­руси является Россия.

Основной удельный вес в экспорте Беларуси занимает продукция перерабатывающих отраслей. Из страны вывозятся грузовые автомобили, тракторы, металлорежу­щие станки, шины, мотоциклы, велосипеды, часы и др. На долю сырьевых ресурсов приходится около 13% от общего объема экспорта.

Наибольший удельный вес в импорте Беларуси занима­ют энергоресурсы (нефть, газ, электроэнергия). На их долю приходится 31% ввозимой продукции. Энергоносители им­портируются в основном из России. Из стран дальнего за­рубежья вывозится оборудование, машины и социально зна­чимые товары.

Важную роль на мировом рынке играет *торговля услу­гами.* Международный валютный фонд подразделяет ее на четыре вида: фрахт, другие транспортные услуги, туризм, прочие услуги.

Туризм и судоходство (фрахт) составляют 65 % оборота международной торговли. Самый большой в мире торговый флот принадлежит Японии. Великобритания и Франция удерживают первенство в сфере иностранного туризма. В перспективе доля транспортных услуг в объеме мировой торговли уменьшится, особенно за счет фрахта, что связано с переходом индустриально развитых стран к энерго- и материалосберегающей модели развития. Зато повысится зна­чимость прочих услуг, особенно тех, которые связаны с эк­спортом технологии, знаний, опыта.

Как известно, услуги — это продукт высокоразвитой эко­номики. Поэтому естественно, что на мировом рынке услуг доминируют восемь ведущих стран: США, Великобритания, Франция, Германия, Япония, Бельгия, Нидерланды, Ита­лия. На их долю приходится 65 % мирового экспорта услуг и 50 % импорта. В США в сфере услуг занято около 73 % рабочей силы, в Германии — 41 %, в Италии — 35 %.

В последнее время в экспорте услуг возрастает роль раз­вивающихся стран. Так, Южная Корея является крупным экспортером инженерно-консультационных и строительных услуг, Мексика — туристских, Сингапур — финансовых.

Соотношение между экспортом и импортом товаров на­зывается *торговым балансом.* Он бывает активным и пас­сивным. Активный торговый баланс страны означает превышение экспорта над импортом. Пассивный торговый баланс — это превышение импорта над экспортом. Торго­вый баланс зависит от положения страны на мировом рын­ке, мощности и конкурентоспособности ее экономики.

Торговый баланс является важнейшей частью *платежного баланса,* так как в нем отражается сальдо платежей и поступле­ний по экспортным, импортным и реэкспортным операциям.

Движение торгового баланса связано и с другими стать­ями платежного баланса по текущим операциям, что обус­ловлено быстрым развитием сферы услуг и неторговых пла­тежей, ростом их значения в международном обороте. За­падная статистика называет эти статьи платежного баланса "невидимыми операциями" ("невидимый экспорт" и "неви­димый импорт"). В современных условиях "невидимые опе­рации" стали важным фактором сбалансированности баланса текущих операций. Ведь доля услуг в мировом товарообо­роте составляет более 20 %, а темпы их роста опережают темпы роста совокупного товарооборота.

Торговый баланс составляется за определенный период вре­мени — месяц, квартал, год, а также на определенную дату.

Меры, используемые государством или группой госу­дарств в сфере внешнеторговой деятельности, составляют содержание *внешнеторговой политики.* Основными ее эле­ментами выступают протекционизм, система свободной тор­говли и демпинг.

*Протекционизм* — это деятельность государства, способ­ствующая развитию национальной экономики путем ограж­дения ее от иностранной конкуренции. Существует и такая формулировка: протекционизм — это политика защиты оте­чественных производителей от иностранных конкурентов. Суть этой политики заключается в сдерживании ввоза в страну высококонкурентной зарубежной продукции и сти­мулировании экспорта товаров национального производства.

У протекционизма есть свои плюсы и минусы. Преиму­щества протекционизма:

* сдерживание импорта помогает уравновесить торговый баланс;
* защита национальной экономики от демпинга;

« защита молодых отраслей, которые еще неконкурен­тоспособны и нуждаются в государственной поддержке;

\* торговые барьеры на пути иностранных товаров сти­  
мулируют собственное производство.

Недостатки политики протекционизма заключаются в следующем:

* ослабляется конкуренция в экономике;
* снижается эффективность производства;
* в достаточной степени не используются преимущества международного разделения труда;
* подрываются возможности экспорта, так как ограни­чение импорта сдерживает и будущий экспорт. Современная система протекционистских мер включает

несколько основных методов

*Таможенное регулирование,* затрудняющее импорт и эк­спорт определенных видов продукции. Различают адвалер-ные, специфические и смешанные таможенные пошлины.

Первые взимаются в процентах от цены товара (например, 15 % от цены холодильника); вторые — в виде определен­ной денежной суммы, взимаемой с объема, веса или штуки товара (например, 15 долларов с каждой тонны металла); третьи — это одновременное обложение и адвалерными и специфическими пошлинами.

Систематизированный перечень таможенных пошлин представляет собой *таможенный тариф.* Различают экспор­тный и импортный тарифы. Таможенные тарифы включа­ют в себя обычно три вида пошлин: максимальные, мини­мальные и преференциальные (льготные). Первые обычно используются в торговле со странами, с которыми не подписаны торговые соглашения; вторые — в тех случаях, когда существуют торговые договоры или введен режим на­ибольшего благоприятствования; третьи — при импорте то­варов из развивающихся стран. В настоящее время средняя ставка таможенных тарифов в развитых странах составляет около 6 %, развивающихся — 30—40 %. На отдельные то­вары пошлины могут колебаться в значительно более ши­роких пределах.

*Нетарифные барьеры* представляют собой совокупность прямых и косвенных ограничений внешнеэкономической деятельности, введенных при помощи системы экономичес­ких, политических и административных методов. Насчи­тывается свыше 2,6 тыс. различных видов нетарифных барь­еров. Наибольшее распространение среди них получили кон­тингентирование и лицензирование. Контингентирование означает установление определенной квоты на экспорт или импорт отдельных товаров и товарных групп, в пределах которой внешнеторговые операции осуществляются относи­тельно свободно. Лицензирование предполагает необходи­мость получения организацией разрешения на осуществле­ние внешнеэкономических операций. К косвенным ограни­чениям также могут быть отнесены национальная налоговая система и национальные стандарты.

*Средства государственного стимулирования экспорта* существуют в виде прямых дотаций государства или льгот­ных экспортных премий, государственного страхования эк­спортных кредитов. Государство использует также различ­ные формы информационного и организационного содей­ствия экспорту продукции национальных предприятий, обеспечение субъектов хозяйствования торгово-экономичес­кой информацией, организацию ярмарок и выставок и т.д.

*Свободная торговля* или *фритредерство* — это торгов­ля, не ограниченная какими-либо барьерами. Другими сло­вами, свободная торговля — это открытая внешнеторговая политика, предполагающая свободное движение товаров и услуг между странами. Свободная торговля обладает следу­ющими преимуществами:

* стимулирует конкуренцию, ограничивая монополизм; » повышает эффективность производства, снижает цены;
* расширяет выбор товаров для потребителей;
* позволяет полностью использовать преимущества меж­дународного разделения труда.

Большинство современных государств проводят гибкую внешнеторговую политику, которая сочетает в себе элементы как протекционизма, так и фритредерства. И все же общим курсом здесь является либерализация мировой торговли.

*Демпинг* — это экспорт по ценам, которые значительно ниже цен, установившихся на рынке. Демпинг осуществля­ется для подавления конкурентов. Цены в этом случае могут быть ниже уровня мировых и даже ниже издержек производ­ства. Между протекционизмом и демпингом существует тес­ная связь. Протекционизм обеспечивает увеличение прибы­лей при продаже товаров на внутреннем рынке, и за счет этих прибылей возникает возможность финансировать демпинг.

Выделяют разбойничий и постоянный демпинг. Первый означает временное установление низких цен, которые мо­гут быть восстановлены после вытеснения с рынка конку­рента. Постоянный демпинг может продолжаться неограни­ченное время. *-*

Государственное *регулирование внешней торговли* ох­ватывает широкий круг вопросов, связанных с экспортно-импортными операциями.

*Межгосударственное торговое регулирование* включа­ет в себя создание таможенных союзов, ассоциаций свобод­ной торговли, заключение таможенных торговых догово­ров и торгово-экономических соглашений.

Международное регулирование мировой торговли осу­ществляется разными международными организациями.

Крупнейшей международной организацией, которая ре­гулирует торгово-экономические отношения между страна­ми, является Всемирная торговая организация (ВТО). Она возникла в результате развития Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), которое было подписано в 1947 г. и первоначально объединило 23 государства. ВТО на 1 января 1997 г. объединяла 128 стран. Все они придер­живаются определенных правовых норм и правил торгов­ли, участвуют в текущих торговых переговорах, решают спорные вопросы и т.д.

Другая крупная организация, регулирующая междуна­родную торговлю, — ЮНКТАД — Конференция ООН по торговле и развитию. Она создана развивающимися страна­ми. В нее входят 170 стран, а также ряд международных организаций. ЮНКТАД содействует развитию и регулиро­ванию торговых отношений между индустриально разви­тыми н развивающимися странами.

Регулированием торговых отношений занимается еще один международный орган — КОКОМ — Координацион­ный комитет по экспортному контролю. Членами этой ор­ганизации в период ее возникновения стали государства НА­ТО и Япония. КОКОМ был создан в качестве контролирую­щего органа для предотвращения возможной реализации техники и передовой технологии социалистическим стра­нам. Список товаров, запрещенных к вывозу, насчитывал примерно 3 тыс. наименований. КОКОМ продолжает дей­ствовать и в настоящее время.

В последнее время в международной торговле возрастает значение свободных экономических зон, или зон свободно­го предпринимательства.

*Свободная экономическая зона* (СЭЗ) — это ограниченный район той или иной страны, где созданы особо благоприят­ные условия для свободного предпринимательства и внешне­экономической деятельности. СЭЗ также определяют как ограниченную территорию с льготными экономическими ус­ловиями для деятельности иностранных и национальных предпринимателей. Обычно такие зоны создаются или в при­граничных районах, или на приморских побережьях.

Для обеспечения благоприятных условий предприни­мательства и внешнеэкономической деятельности в СЭЗ ис­пользуются:

\* специальные, облегченные таможенные и торговые режимы;

\* обеспечение большей свободы перемещения товаров,  
трудовых ресурсов, капиталов и прибылей;

* льготные режимы налогообложения;
* предоставление широких возможностей для инвести­рования.

В качестве главных целей организации СЭЗ можно выделить:

а) ускорение социально-экономического развития данно­го региона;

б) овладение достижениями мировой экономики и научно-  
технической мысли;

в) расширение внешнеэкономических связей;

г) экспериментальную проверку новых методов производ­ства, хозяйствования, управления бизнесом и регионом;

д) решение общеэкономических, социальных, региональ­ных и научно-технических проблем.

СЭЗ можно условно подразделить на следующие виды: 1) свободные таможенные зоны. Это беспошлинные зо­ны, которые создаются в основном на оживленных тран­спортных артериях мира и на их перекрестках. Здесь

отсутствует обычный таможенный контроль и не взима­ются пошлины;

1. зоны свободной торговли (с минимальными ограни­чениями на торговлю). Они базируются на отмене (смяг­чении) таможенных пошлин и экспортно-импортного контроля над товарами, поступающими в зону и реэк­спортируемыми из нее; нацелены преимущественно на перевозку, переработку и хранение грузов;
2. зоны экспортного производства (с концентрацией пред­приятий, работающих на экспорт);
3. экспортные и импортные промышленные зоны, глав­ное назначение которых — обеспечение страны товара­ми и услугами, а также современной техникой и техно­логией. Они базируются не только на применении льгот­ного торгового и таможенного режимов, но и на льготном финансировании и льготном налоговом режиме;
4. научно-технические зоны (территории, ориентирован­ные на активное проведение НИОКР, производство нау­коемкой продукции, инновационную и внедренческую деятельность);
5. технологические зоны (технологические парки, тех­нополисы), обеспечивающие разработку и внедрение сов­ременных технологий с помощью национальных и инос­транных предприятий и организаций;
6. комплексные зоны — свободные или открытые горо­да, особые районы. Здесь используются элементы раз­ных видов перечисленных зон;
7. зоны страховых и бытовых услуг, которые специали­зируются на банковских и страховых операциях.

К середине 90-х годов в мире действовало более 700 раз­личных СЭЗ. Однако их создание — сложный и капитало­емкий процесс. В некоторых странах их создают исходя больше из политических соображений, а не реальной эко­номической потребности.

К особой разновидности СЭЗ можно отнести так называ­емые *оффшорные зоны* — районы с благоприятными экономическими условиями для иностранных компаний. (Офф­шорный — означает бизнес, осуществляемый в других стра­нах.) В оффшорных зонах существует льготное или даже нулевое налогообложение, возможность сохранить тайну сде­лок и вкладов, большая свобода действий (например, пра­ктическое отсутствие валютного контроля). Оффшорные фирмы ведут самую разнообразную посредническую деятель­ность: это могут быть торговые, банковские, страховые, су­довладельческие, инвестиционные и другие компании.

В настоящее время во всем мире насчитывается пример­но 3 млн оффшорных компаний, из которых 60 тыс. — рос­сийские. Главная выгода для территорий и страны от создания таких зон — определенные налоговые поступле­ния, повышение деловой активности в регионе, а значит, и оживление производства товаров и услуг. Среди наиболее известных в мире оффшорных центров можно назвать Сянган, Либерию, Кипр, Мальту, Панаму, Сингапур и др.

**Литература**

1. Албегова И.М., Емцов Р.Г., Холопов А.В. Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку / Под общ. ред. А.Б. Сидоровича. - М.: Дело и Сервис, 2005.
2. Борисов Е.Ф. Основы экономической теории. - М.: Новая вол­на, 2000.
3. Власьевич Ю.Е., Бартенев С.А. Экономика России: эффекты и парадоксы. - М.: БЕК, 2003,
4. Гайгер Л. Макроэкономическая теория и переходная эконо­мика / Пер. с англ. - М.: Прогресс, 2007.
5. Дадаян B.C. Макроэкономика для всех. - Дубна.: Феникс, 1996.
6. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Макроэкономика / Пер. с англ. -СПБ., 1994.