МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ГОРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА

## КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

по дисциплине „Международные экономические отношения ”

Выполнил: ст.гр. Б-МЗ-05

#### Моруга Валерий Александрович

Подпись дата \_\_\_\_\_\_\_\_

# Проверила: доц. Павленко И.И.

Днепропетровск

2007

Содержание

Понятие мировой экономики

Классификация стран в мировой экономике

Развивающиеся страны в системе международных экономических отношений:

а) Место и роль развивающихся государств в международном товарообмене

б) Развитие и реструктуризация товарного экспорта развивающихся стран

в) Иностранный капитал в экономике развивающихся стран

Заключение

Список литературы

1. Понятие мировой экономики

Значение мировой экономики неуклонно растет. И потребители, и производители каждой страны все яснее ощущают свою причастность к мировому хозяйству, о чем убедительно свидетельствуют статистические данные последних лет. В 2004 международная торговля товарами и услугами превысила 10,6 трлн. долл., а темпы ее ежегодного прироста (6-8 %) значительно опережают рост производства (2-2,5%). Сегодня каждый шестой товар или услуга попадают к потребителю через мировую торг

Мировая экономика – это совокупность национальных хозяйств, объединенных различными видами мирохозяйственных связей. Она опирается на более или менее общий для всего человечества уровень развития производительных сил, на обусловленное им всемирное разделение труда, в которое в той или иной степени вовлечены все народы, и затрагивает не только сферу обращения, но и сферу производства.

По существу внешние экономические сделки продолжают логику внутренних сделок: и там и здесь преследуется одна цель – максимизация полезности для потребителей и доходов для производителей. И все-таки между внешними и внутренними сделками имеются существенные различия, обусловленные национальным суверенитетом и государственными границами между экономически взаимосвязанными странами. Рассмотрим некоторые из таких различий.

Первое. Международные сделки требуют расчетов в иностранной валюте, которая конвертируется во внутреннюю валюту по определенному курсу. Соотношения обмена подвержены различным колебаниям, поэтому сам процесс обмена связан с риском и осложнениями, не характерными для внутренних сделок.

Второе. Национальные правительства могут вводить любые ограничения на международные сделки, но не применять их к внутренним. К подобным ограничениям можно отнести тарифы, различные импортные квоты, так называемые добровольные экспортные лимиты, стимулирование экспорта посредством субсидий, ограничения конвертируемости национальной валюты. Все эти меры оказывают глубокое воздействие на экономику, но касаются прежде всего международных, а не внутренних хозяйственных процессов.

Третье. Каждая страна проводит денежно-кредитную и фискальную политику, которая влияет на темпы инфляции, экономический рост, уровень занятости и т.д. Как правило, подобная политика, общая для всех регионов в пределах страны, значительно варьирует от одной страны к другой. Если, например, темпы инфляции во Франции будут приблизительно одинаковыми для всех ее регионов, то различия между Францией и Германией по этому показателю могут быть довольно значительными, что незамедлительно скажется на конкурентоспособности товаров и услуг одной страны на рынках другой, а также на рынках третьих стран. Таким образом, многие изменения в международных торговых и финансовых сделках инициируются внутренней экономической политикой, проводимой той или иной страной.

Четвертое. Обычно каждая страна знает гораздо больше о структуре, объеме и направлениях внешней торговли, чем о тех же показателях внутренних сделок. В США, например, никто не знает наверняка, какими товарами и в каких количествах торгуют между собой штат Калифорния и г. Нью-Йорк. На административных границах между штатами подобную информацию никто не фиксирует. Другое дело – внешняя торговля. Когда торговое судно покидает иностранный порт или заходит в него, продавцы или покупатели должны заполнять экспортную или импортную декларацию, сообщающую о характере груза, его весе, стоимости, получателе и отправителе и другие сведения. Именно из торговых деклараций, обязательно требуемых во всех странах, можно получить более или менее точную статистическую информацию о международной торговле и других мирохозяйственных сделках, чего часто не хватает для анализа внутренних торговых и прочих хозяйственных операций.

Пятое. Факторы производства гораздо мобильнее внутри страны, чем между странами. Мало что может помешать перемещению рабочей силы между штатами США или графствами в Англии. Однако всевозможные иммиграционные ограничения, языковые и другие социально-культурные различия подчас представляют серьезные барьеры на пути передвижения людей между странами. Конечно, по сравнению с трудом капитал передвигается гораздо легче, но и он более мобилен внутри страны, чем между различными государствами.

Шестое. И, наконец, чтобы проникнуть на иностранные рынки, экспортеры должны адаптировать свою продукцию к стандартам и вкусам заграничных потребителей.

Все различия между внутренними и внешними хозяйственными связями касаются скорее формы их реализации, чем существа самих процессов. Вместе с тем эти различия настолько важны и уникальны, что наряду с растущей значимостью мирового хозяйства привели к формированию специфической отрасли экономического знания – теории мировой экономики. Мировая экономика как наука (или учебная дисциплина) – это часть теории рыночной экономики, изучающая закономерности хозяйственного взаимодействия между различными государствами в области международного обмена товарами и услугами, движение факторов производства, капиталов и финансово-кредитных потоков.

Мировую экономику составляют следующие разделы:

Теория «чистой», т.е. без всяких ограничений, международной торговли и приносимой ею выгоды.

Теория коммерческой политики, изучающая причины и результаты различных лимитов на обмен товарами, услугами, движение факторов производства и т.д.

Концепции платежных балансов, в которых анализируются соотношение общих доходов и расходов данной страны относительно другой, а также ее текущий курс обмена валюты.

Концепции неуравновешенного платежного баланса и методов их выравнивания в условиях различных международных денежных систем.

Первые два раздела, вместе взятые, получили название теория международной торговли, а два вторых – финансовая теория мировой экономики.

Первые два раздела представляют микроэкономический аспект международной экономики, поскольку рассматривают закономерности реализации хозяйственных связей между двумя конкретными субъектами мировой экономики (отдельной личности, фирмы, государства) на примере движения товаров и факторов производства, а также их рыночных характеристик (спрос, предложение, цена и пр.).

В реальной жизни страны обмениваются многими товарами, услугами и факторами производства. Балансы платежей суммируют общие доходы и расходы от всех международных сделок. Общая сумма международной торговли и необходимость регулирования платежных балансов, как правило, отражают агрегированные объемы выпуска продукции, доходов и общего индекса цен торгующих наций, поэтому третий и четвертый разделы теории мировой экономики попадают в сферу макроэкономического анализа.

С точки зрения методологии анализа, между разделами международной экономики нет четкого деления. В рамках международной торговли исследования носят теоретический, абстрактный характер. Анализ международных финансов становится более практичным и политически ориентированным. Постепенно вырабатывается синтезированный микро– и макро инструментарий анализа мирохозяйственных связей.

Опираясь на теорию мировой экономики, ученые пытаются объяснить и предсказать структуру и объем международных сделок, оценить их воздействие на внутреннюю экономику и рекомендовать такую национальную политику относительно мирохозяйственных связей, которая максимизирует национальное благосостояние.

2. Классификация стран в мировой экономике

Разнообразие сочетаний показателей экономического развития различных стран не позволяет оценивать уровень экономического развития с какой-то одной точки зрения. Для этого используют несколько основных показателей и критериев:

- абсолютный и относительный ВВП (ВНП);

- НД и доход на душу населения;

- отраслевую структуру национальной экономики;

- структуру экспорта и импорта страны;

- уровень и качество жизни населения и некоторые другие.

Следует подчеркнуть, что уровень экономического развития страны и ее участие в мировом хозяйстве – понятие историческое.

Каждый этап развития национальной экономики и всего мирового хозяйства в целом вносит те или иные изменения в состав основных показателей.

Существует несколько подходов к определению места страны в мировом хозяйстве. Самый простой из них – разделение мировой экономики на группы стран по уровню дохода на душу населения. Такой подход используется в ООН, МВФ, МБРР (абсолютные показатели дохода на душу населения по странам исчисляются ежегодно). Например, МБРР различает три группы стран в соответствии с уровнем дохода. В 2003 г. были определены следующие граничные значения годового дохода на душу населения: низкий уровень доходов – не более 765 долл. (49 стран), средний уровень доходов – от 766 до 9385 долл. (58 стран), высокий уровень доходов – 9386 долл. и выше (26 стран). Дополнительная граница дохода на душу населения 3035 долл. вводится между уровнем доходов незначительно выше и незначительно ниже среднего.

Существуют и другие подходы к классификации стран в мировом хозяйстве и определению их роли в мировом воспроизводственном процессе.

В современном мире есть несколько групп государств, характеризующихся схожестью названных социально-экономических показателей.

Мир по своей социально-экономической природе крайне неоднороден. В настоящее время можно выделить три группы стран:

- промышленно развитые страны с рыночной экономикой, образующие как бы каркас мирового хозяйства;

- развивающиеся страны Азии, Африки, Латинской Америки и Океании (или страны третьего мира);

- страны с переходной экономикой, представленные в основном государствами Восточной Европы, а также Россией, находящимися на пути развития новых форм хозяйствования.

Но было бы ошибкой проводить слишком резкую черту между этими группами. Например, уже сегодня целую группу развивающихся стран – страны Юго-Восточной Азии, в частности Южную Корею, Гонконг (с 1997 г. – провинция Китая, Сянган), Тайвань, Бразилию и Аргентину, и некоторые другие – по целому ряду экономических показателей логично отнести к числу индустриально развитых государств мира. Однако по уровню других важных показателей (глубина социальных контрастов, неравномерность регионального развития и др.) они традиционно еще относятся к группе развивающихся стран.

В то же время часть несомненно развитых государств как бы опаздывает с качественными преобразованиями национальных производительных сил, что тормозит рост общественной производительности труда. Так, в странах Восточной Европы и России она одна составляет лишь около 50% уровня стран Западной Европы.

Промышленно развитые страны с рыночной экономикой. Это – группа из 25 государств. В них проживает 1,2 млрд. человек (23% всего населения мира). Они сосредоточивают около 70% мирового ВВП, и дают 70-75% мирового промышленного производства. ВВП на душу населения колеблется в этих странах от 10 до 25 тыс. долл. На них приходится около 70% мирового внешнеторгового оборота.

Промышленно развитые страны – главный производитель промышленной и сельскохозяйственной продукции, несмотря на наметившуюся тенденцию к некоторому снижению их доли в мировом производстве.

Одна из главных особенностей развитых стран – относительно равномерное распределение доходов, а также относительно равномерное хозяйственное освоение территории. Для них свойственна социальная ориентированность экономики, в частности поддержка малообеспеченных слоев населения (пенсионеров, студентов, инвалидов и т.п.). Большие капиталовложения в науку (2-3% ВНП) и внедрение ее достижений в производство определяют высокий интеллектуальный уровень труда. Гуманизация экономики развитых стран означает высокий процент расходов на медицину, образование, культуру. Значительны также и расходы на охрану окружающей среды (3-4% ВНП), что подтверждает высокий уровень экологизации экономики.

В промышленно развитых странах происходит падение роли «нижних» этажей индустрии (традиционно добывающие отрасли) и одновременно наращивание производства в «верхних этажах» за счет развития отраслей высоких технологий. Передача «низкоквалифицированных» производств в развивающиеся страны и сохранение у себя только верхней части производственного комплекса есть своего рода инструмент конкурентной борьбы со странами с низким уровнем заработной платы, с импортом дешевых изделий из стран «новой индустриализации». Развитые государства - экспортеры не только промышленной продукции, но и капитала.

По роли в мировой политике и экономике эти страны можно подразделить на три группы.

Первую образуют семерка главных стран: США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия и Канада. Их лидерство определяется не размерами территории и численностью населения, а важной ролью в мировой политике и экономике, высоким уровнем производительности труда, неоспоримыми успехами в развитии науки и техники. Часть этих стран были метрополиями крупных колониальных империй и извлекали из них немалые прибыли.

Вторую группу (14 стран) образуют небольшие по размеру государства, характеризующиеся высоким уровнем социально-экономического развития (Австрия, Бельгия, Дания, Нидерланды, Швеция и др.). Они нередко выступают в качестве связующего звена в экономических и политических взаимоотношениях стран первой группы. Отдельные страны этой группы занимают весьма заметные позиции в мировой торговле и политике.

В третью группу входят Страны «переселенческого капитализма» (Австралия, ЮАР, Израиль).

Развивающиеся страны.

Большинство стран Азии, Африки и Латинской Америки – развивающиеся страны, или страны третьего мира. Они представляют собой особую группу государств, отличающихся своеобразием исторического развития, социально-экономической и политической спецификой.

Говоря об их сходстве, необходимо отметить колониальное прошлое и связанные с этим многоукладность хозяйства, быстрый рост численности населения, его нищету, неграмотность. Им свойственны аграрная минерально-сырьевая специализация экономики и соответственно слабое развитие обрабатывающей промышленности, узость внутреннего рынка, подчиненное место в системе мирового хозяйства. Вместе с тем страны эти разные.

При типологии важно учитывать уровень развития и структуру производительных сил государств и те черты социально-экономической действительности, которые наиболее точно отражают и сегодняшнее положение, и ближайшие перспективы стран. Используя эти критерии, можно выделить пять групп развивающихся стран.

К первой группе целесообразно отнести наиболее развитые страны Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Мексика, Уругвай и др.), а также некоторые из «новых индустриальных стран» Азии (Сингапур, Южная Корея, Тайвань, Гонконг).

Вторую группу образуют нефтеэкспортирующие страны, обладающие уникальными ресурсами, образно говоря, «набившие карманы» нефтедолларами (Катар, Кувейт, Бахрейн, Саудовская Аравия, Ливия, ОАЭ, Ирак и др.). Их характерные признаки: высокий доход на душу населения, солидный природно-ресурсный потенциал развития, важная роль на рынке энергетического сырья и финансовых средств, выгодное экономико-географическое положение.

Соотношение между доходами от нефти и численностью населения создает специфические условия, позволяющие накапливать гигантские богатства.

Третья группа, наиболее многочисленная, объединяет страны со средним для освободившихся стран уровнем общеэкономического развития, средним размером ВВП на душу населения (около 1 тыс. долл.). Сюда входят Колумбия, Гватемала, Парагвай, Тунис и др.

В четвертую группу стоит выделить Индию, Пакистан и Индонезию – страны с огромными территориями и населением, природно-ресурсным потенциалом и возможностями экономического развития. Эти государства заняли видное место в системе международных экономических связей, вызвали мощный приток внешних ресурсов в виде вложений иностранного капитала. Но низкие величины производства и потребления на душу населения (ВВП на душу населения – около 300 долл.) заметно тормозят их социально-экономическое развитие.

Последняя, пятая группа – наименее развитые страны мира (Афганистан, Бангладеш, Бенин, Сомали, Чад и др.). Некоторые из них не имеют выхода к морю и слабо связаны с внешним миром. В этих странах чрезвычайно низкий доход на душу населения (например, в Эфиопии – 120 долл.), повсеместно преобладают доиндустриальные формы труда, а в экономике господствующие позиции занимает сельское хозяйство. Именно эти страны составляют основу утвержденного ООН списка наименее развитых стран.

Страны Восточной Европы и бывшего СССР. Значительным экономическим потенциалом обладает Восточноевропейский регион. Немало общего имеют страны этого региона в путях исторического и социально-экономического развития, особенно в XX в.

После окончания Второй мировой войны все они вступили на путь социалистических преобразований. За последние десятилетия в большинстве из них были осуществлены индустриализация и кооперирование сельского хозяйства. Их доля в мировом промышленном производстве в конце 90-х гг. превысила 10%. Однако, административно-командные методы управления хозяйством, медленное внедрение в производство достижений научно-технического прогресса привели к замедлению темпов экономического роста, роста производительности труда.

Следствием этого явились отставание от Запада в техническом прогрессе, неконкурентоспособность большинства готовых изделий на мировом рынке, падение уровня жизни населения, инфляция. Стало очевидным, что модель организации экономического и общественного устройства, не учитывающая национальных особенностей развития стран Восточной Европы и бывшего СССР оказалась для них неэффективной и неприемлемой.

Смена политического и государственного руководства в Польше, Венгрии, Чехии, Словакии, Болгарии, Румынии в 1989-1990 гг. и распад СССР в 1991 г. привели к коренному повороту в политическом, экономическом и социальном развитии этих стран.

3. Развивающиеся страны в системе международных экономических отношений

а) Место и роль развивающихся государств в международном товарообмене

Активное участие в международном разделении труда, разветвленная система мирохозяйственных связей, опосредующая межстрановые потоки материальных и финансовых ресурсов, уже давно стали непременным условием экономического прогресса. Вступив в мировое сообщество как независимые государства, развивающиеся страны с начала 70-х годов все активнее стремятся участвовать в международном разделении труда.

Необходимость их участия в международном разделении труда объясняется тем, что они не производят целый ряд необходимых для воспроизводства товаров. В то же время они являются производителями сырья и ряда комплектующих изделий, столь необходимых для промышленно развитых стран. В МРТ включены многие сферы хозяйственной деятельности развивающихся стран. Прежде всего, производство сырья и готовых товаров, составляющих базу международной торговли, которая

обеспечивает перемещение преобладающей части всех экономических ресурсов между развивающимися странами и остальным миром. Международная торговля для развивающихся стран, особенно для самых бедных, остается наиболее надежным источником внешних доходов. До 56% всего товарного экспорта развивающихся стран сбывается на рынке промышленно развитых государств.

б) Развитие и реструктуризация товарного экспорта развивающихся стран

По ряду традиционных товаров происходит перераспределение долей среди самих развивающихся стран. Так, с 90-х по 2005 год отмечается сокращение доли Африки в общем объеме экспорта по развивающимся странам. Она упала более, чем в 2 раза (с 1,7% до 8%) при постоянном увеличении поставок из азиатских государств. Те развивающиеся страны, где сырье - основа экспорта, остро нуждаются в изыскании дополнительных экспортных ресурсов, способных затормозить ухудшение их позиций на мировом рынке.

В связи со снижением материало- и энергоемкости промышленности индустриальных стран значение природного сырья в международной торговле имеет четко выраженную тенденцию к падению. Главным противодействием этой тенденции со стороны развивающихся стран стала диверсификация экспорта: переработка вывозимого сырья, продвижение на мировой -рынок других видов промышленной продукции и др.

Несмотря на многие проблемы в области расширения экспорта традиционных товаров, доля развивающихся стран в общем мировом экспорте постепенно/ но неуклонно, повышается. Так, в 2003 г. она возросла до 28,7% против 25% в 1987 году. В конце 90-х годов физический объем их экспорта сохранял тенденцию к росту. Таким образом, происходит реструктуризация совокупного экспорта развивающихся государств. Доля промышленных изделий (включая цветные металлы) в экспорте развивающихся стран в 2003 году достигла 63,7% (без учета минерального топлива - 77,3%). Растет и доля развивающихся стран в мировом промышленном экспорте. В 2003 г. она достигла 22,5% по сравнению с 19% в 1996 г. и 11% в 1985 г. Наше время свидетельствует о постоянстве тенденции увеличения доли развивающихся стран в мировом экспорте.

Особенно значимую роль в росте промышленного экспорта играют машины и оборудование, экспорт которых в 1996-2003 гг. вырос более, чем в 90 раз. На их долю пришлось 45,7% общего прироста промышленного и 27% совокупного товарного экспорта. Экспортная квота развивающихся стран растет быстрее соответствующего показателя промышленно развитых государств. Так, если первая за период 1996-2003 гг. увеличилась более чем в 2,5 раза, то вторая - менее чем на 2/3.

Убедительным подтверждением этого поистине исторического сдвига в увеличении экспорта развивающихся стран и его товарной структуре служит повышение их роли в мировой торговле: 10 из 14 наиболее значимых по стоимости видов машинно-технической продукции.

За общими цифрами повышения доли развивающихся стран в мировом промышленном экспорте стоят неодинаковые по сути и объемам достижения отдельных стран. Так, некоторым странам за период 1990-2002 гг. удалось увеличить свое участие в международном разделении труда за счет вывоза сырья (примерно 12 стран, например, Иран, Конго, Лаос, Боливия, Парагвай и др.). Остальные страны собственную долю в мировом экспорте повысили за счет активного продвижения на внешние рынки продукции обрабатывающей промышленности. В свою очередь среди этой группы успехи отдельных стран также значительно разнятся. Впереди идут новые индустриальные страны. Другие же развивающиеся страны внесли гораздо меньшую долю и усилия в увеличение промышленной составляющей экспорта. А некоторые, например, самая крупная страна Африки Нигерия, даже сократили свою долю в промышленном экспорте.

Оценивая итоги участия развивающихся стран в международном разделении труда на примере международной торговли, можно видеть, что мировое хозяйство перестраивается весьма неравномерно. В то время как ряд стран используют достижения научно-технического прогресса, большая часть развивающегося мира опирается по-прежнему на традиционные, а частично и доиндустриальные промышленные технологии.

Характеризуя общую ситуацию с положением развивающихся стран в мировой торговле, следует указать на возможность того, что наименее развитые страны во все большей степени будут "выдавливаться" из системы международных экономических отношений. К такому выводу приходят авторы доклада Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) (1996 г.). По мнению авторов доклада, глобальный торговый пакт в рамках Уругвайского раунда ГАТТ подразумевает сокращение субсидий на экспорт продукции сельского хозяйства. Этим наносится сильный удар по слаборазвитым странам. Себестоимость пшеницы, сахара, мяса и других продуктов повысится. Соответственно, суммарный ежегодный торговый дефицит самых бедных стран к 2000 г. вырос на 300-600 млрд. долл.

При уменьшении доли сырья и продовольствия в мировой торговле специализация на их производстве теряет свою движущую функцию. Сырьевая специализация в поддержке экономического роста способна выполнить лишь вспомогательную роль. Придать же необходимую ему динамику можно только осваивая такой сегмент международного экономического обмена, как рынок простейших промышленных товаров, на производстве которых занято большое число рабочих рук.

Тенденции развития международной торговли свидетельствуют: в последнее десятилетие быстро растет значимость и объемы разного рода услуг. Развивающиеся страны могут активно использовать и уже используют свои возможности на этом пути. Например, туризм и трудовые услуги путем экспорта рабочей силы на выполнение разного рода простейших и, как правило, низкооплачиваемых работ.

Для многих развивающихся стран туризм давно стал одним из важнейших источников поступления иностранной валюты. Так, для Египта туризм является третьим по значимости источником получения СКВ после валютных переводов египетских рабочих, временно занятых за рубежом, и иностранной помощи. Особенно бурно в последние годы развивается иностранный туризм в Турции (8% в год по сравнению с 4% общемирового роста туризма). Турция входит в пятерку стран, отличающихся наиболее динамичным развитием этого сектора национальной экономики. Так в 2005 г. республика по размерам доходов от туризма занимала 6 место в мире. Страна выигрывает в конкуренции с основными соперниками - Грецией и Испанией, благодаря относительно низкой стоимости рекреакционных услуг.

Валютные поступления от экспорта рабочей силы за последние годы наиболее высокими темпами возрастали именно у развивающихся стран - 10% в год. Получая ежегодно значительные суммы из этого источника, многие развивающиеся государства создали у себя своего рода экспортную специализацию по трудовым услугам. Зачастую она является одним из важнейших источников валютных доходов. С начала 90-х годов до настоящего времени экспорт рабочей силы наиболее сильное влияние оказывает на экономику Пакистана. Для Пакистана переводы рабочих из-за рубежа больше поступлений от экспорта товаров и услуг в 5 раз. Для Египта этот показатель составляет 40%, Марокко - 50%, Турции - 60%, Индии - 80%.

в) Иностранный капитал в экономике развивающихся стран

Стремление выйти из "порочного круга бедности", стимулировать развитие передовых отраслей экономики, придать динамизм всей экономике в целом побуждает развивающиеся страны активно привлекать иностранный капитал. В этих целях совершенствуется инвестиционный климат, создается необходимая инфраструктура, организуются специальные экономические зоны с особо льготными условиями для иностранного предпринимательского капитала. Усилия многих развивающихся стран не пропали даром. По данным Мирового банка, приток частного капитала в экономику развивающихся стран ко второй половине 90-х годов заметно усилился и достиг уровня в 243,8 млрд. долл. Примерно половина этого объема приходится на прямые инвестиции.

По оценке американской консалтинговой фирмы "Эрнст и Янг", в ближайшие годы наиболее привлекательными из развивающихся стран по вкладыванию капитала будут: Китай, Индия, Индонезия, а также Мексика и Бразилия.

Общий объем потребности развивающихся стран в иностранном капитале в 1996-2005 гг. оценивается Всемирным банком в 1,5-2 трлн. долл.

Частный капитал, проникая в развивающиеся страны, идет, как правило, в страны с динамичной, восходящей, перспективной экономикой. 80 процентов частных инвестиций поступает всего в 20 процентов развивающихся стран, главным образом, государства Восточной Азии и Латинской Америки. Слаборазвитые страны с отсталой экономикой и особенно с политически нестабильной обстановкой практически не привлекают предпринимателей из промышленно развитых стран.

По данным аналитиков Международного валютного фонда (МВФ) в 2005 г. в мире на официальную помощь по правительственным каналам странами-членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) было выделено 59 млрд. долл., что с поправкой на инфляцию на 3 млрд. долл. меньше, чем в 2003 г. По сравнению с 1990 г., когда государственное содействие промышленно развитых стран развивающимся странам достигло своего пика, эта цифра уменьшилась на 12 млрд. долл. При этом помощь со стороны ОЭСР составляет всего 0,3 процента их совокупного валового национального продукта (цель, поставленная ООН - 0,7 процента). 40% помощи стран ОЭСР получила Африка, 30% - Азия, 10% - Латинская Америка.

Характерно, что более половины всей внешней помощи странам Африки возвращается на Запад в виде процентов по долгам.

Самый большой внешний долг в 2003 г. был у Мексики - 165,7 млрд. долл. и у Бразилии - 159,1 млрд. долл. Быстрыми темпами рос внешний долг азиатских стран - Таиланда, Южной Кореи, Индонезии, Индии, Филиппин. Азиатский контингент аккумулировал до половины прироста мировой внешней задолженности развивающихся стран. Это был рекордный прирост внешнего долга за всю современную историю.

Несколько замедлился прирост внешнего долга латиноамериканских государств (3%), однако они находятся далеко впереди других стран в исчислении внешнего долга на душу населения (1000 долл. против 250 долл. в Азии).

Существующий долг развивающихся стран накапливается преимущественно за счет частных капитальных вложений. Среди стран-кредиторов первое место занимает Япония, чьи кредиты развивающимся государствам, в первую очередь азиатским, достигли 236 млрд. долл. За ними следуют США - 147 млрд. долл. (0,15% ВНП США), причем, половина из них предоставлена латиноамериканским странам. На третьей позиции Германия, предоставившая займы на 106 млрд. долл. Немногим меньше кредитов предоставлено Францией - 103 млрд. долл. Ее должники - это, в основном, страны Африки и Азии. Эксперты ОЭСР отмечают явную тенденцию к краткосрочным займам и растущий аппетит компаний и банков Азии к такой форме кредитования.

Поскольку вернуть долг в полном объеме от многих развивающихся стран крайне проблематично, постольку одним из способов борьбы с задолженностью является ее списание. По некоторым данным уже в период с 2000 г. удельный вес списания задолженности достиг 75-100% для двадцати беднейших стран.

Западные экономисты предлагают глобальные меры помощи беднейшим странам. В их перечень входят:

- соблюдение принципов справедливой торговли;

- концессиональная практика;

- льготы по долгам;

- распространение образования и профессиональных навыков.

По прогнозам западных экспертов основные социальные услуги в ближайшие десять лет могут стать общедоступными для жителей развивающихся стран. На обеспечение этого потребуется 40 млрд. долл. Еще 40 млрд. долл. помогут полностью преодолеть бедность в мире. Общая сумма составляет 80 млрд. долл. или 0,5% мирового дохода (25 трлн. долл.), что вполне по силам современному мировому сообществу при наличии политической воли.

Что касается распространения образования и профессиональных навыков, то в политике стран Запада по отношению к развивающимся странам это предстает в виде так называемой технической помощи. Техническая помощь включает посылку в соответствующую развивающуюся страну преподавателей начальных и средних школ и ВУЗов, материальное обеспечение учебных заведений, обучение и стажировку граждан из развивающейся страны в стране-доноре и др. При этом значительная часть средств, затрачиваемых на техническую помощь, практически даже не покидает пределов страны-донора. Совершается лишь бухгалтерская операция по перечислению определенных сумм со счетов соответствующих государственных ведомств на счета специалистов страны-донора. По некоторым данным из каждых 100 долл., израсходованных на техническую помощь, не более 20 долл. представляют собой реальные средства в иностранной валюте, поступившие в страны-получатели.

Заключение

Развивающиеся страны добились заметных успехов в индустриализации, чему в немалой степени способствовало противостояние двух блоков, их борьба за влияние в третьем мире. Отсюда и межгосударственные программы помощи, активная политика кредитования, подготовки кадров со стороны международных организаций, не говоря о военных поставках. Во всяком случае, биполярный мир давал развивающимся странам определенные экономические преимущества «третьего радующегося».

Либерализация, означавшая по сути повышение роли рыночных механизмов в развитии экономики и сокращение доли собственности государства, во многом стала результатом усилий экономистов чикагской школы. Им повезло: они были услышаны в правительственных структурах, что случается далеко не всегда, а в 80-е гг. их экономические модели были реализованы в развитых индустриальных странах под названиями «рейганомика» (США) и «тетчеризм» (Великобритания и другие страны Западной Европы). В развивающихся странах их активно проводили МБРР и МВФ. Все это было многократно усилено началом экономических реформ в странах Восточной Европы.

Однако признание рыночных рычагов само по себе не способно улучшить экономику. Одно лишь изменение форм собственности не повышает эффективности производства. Более того, ослабление позиций государства при неразвитом частном предпринимательстве ведет к дезорганизации хозяйства, заметному снижению его управляемости, вялотекущему структурному кризису, инфляции и резкому расслоению общества по доходам. Сокращается поле для социального компромисса и, следовательно, для поддержания экономических реформ.

Рекомендуемая литература

1. Доклад о развитии человека 2005 / ПРООН. М.: Весь мир, 2005.

2. Кругман, П. Международная экономика: теория и политика / П. Кругман, М. Обстфельд: учеб. для вузов: пер. с англ. М.: МГУ; ЮНИТИ, 1997.

3. Мировая экономика. Механизмы и факторы роста / А. Е. Дайнеко [и др.]; под ред. А. Е. Дайнеко. М.: Изд-во деловой и учеб. лит., 2004

4. Портер, М. Конкуренция: пер. с англ. М.: Издат. дом «Вильямс», 2003.

5. Приписнов, В. Основные сдвиги в мировой хозяйственной конъюнктуре //Мировая экономика и междунар. отношения. 2000.

6. Фигурнова, Н. П. Международная экономика. М.: Омега-Л, 2005.

7. При выполнении работы были использованы материалы с сайта http://Bussines/MirEcon/index.htm