**1. Чем паритет покупательной способности отличается от обменного курса валюты?**

Паритет покупательной способности – уровень обменного курса валют, выравнивающий покупательную способность каждой из них. Согласно данной концепции, валютный курс всегда изменяется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах

r = Pd / Pf.

Иначе говоря, если обменные курсы корректируются относительно паритета покупательной способности, то перевод (конвертация) денежных средств из одной валюты в другую не должен вызывать изменений в покупательной способности этих средств.

Паритет покупательной способности - отношение между двумя или несколькими денежными единицами, валютами разных стран, устанавливаемое по их покупательной способности применительно к определенному набору товаров и услуг. Паритет покупательной способности может быть частным, устанавливаемым по определенной группе товаров, и общим, устанавливаемым по всему общественному продукту. Например, если один и тот же набор потребительских товаров, скажем, потребительская корзина, стоит 100 тысяч российских рублей и 50 долларов США, то паритет покупательной способности составляет 2000 рублей на 1 доллар.

Согласно теории паритета покупательной способности для определения соотношений валютных курсов требуется сопоставить цены условной "корзины" потребительских товаров двух стран.

Паритет покупательной способности - это соотношение между двумя (несколькими) валютами по их покупательной способности к определенному набору товаров и услуг, т.е. он показывает, чему равна покупательная сила денежной единицы одной страны, выраженной в денежных единицах других государств.

Данную зависимость можно выразить следующим образом:

Р = r X Pi, или

r = P/Pi

где Р и Pi - уровни цен в данной стране и иностранном государстве;

r - валютный курс, или цена иностранной валюты. Это идеальная модель, где курс валюты формировался бы на основе только цен торговли двух стран друг с другом.

Определение обменного валютного курса с помощью теории паритета покупательной способности может быть только приблизительным, поскольку существует множество причин, вызывающих колебания валютных курсов, не существует и единого способа определения потребительской "корзины". Структуры товаров и услуг, образующих потребительскую "корзину", в разных странах достаточно отличаются друг от друга. Их сравнение весьма условно.

Однако теория ППС обычно подтверждается в долгосрочном плане и расчеты реального паритета осуществляются при проведении макроэкономического анализа.

Паритет покупательной способности (ППС) — это соотношение" между национальными валютами по их покупательной способности, т.е. с учетом в каждой стране цен на определенный набор товаров и услуг. А так как цены во всех странах мира различны, то паритет покупательной способности практически не совпадает с обменным курсом национальных валют (официальным или рыночным). Поэтому ППС применяется в аналитических \ целях, а не в хозяйственных расчетах.

При установлении обменного курса национальной валюты берется соотношение спроса и предложения на эту валюту, которое образуется вследствие внешнеторговых операций, т.е. на базе торгуемых товаров и услуг (см. 1.1). Однако в большинстве стран мира они представляют меньшую часть их ВВП. При определении паритета покупательной способности берется как можно более широкий круг товаров и услуг, чтобы в него попали как торгуемые, так и неторгуемые товары и услуги. Так, в рамках Программы международных сопоставлений ООН, нацеленной на определение объема ВВП разных стран по паритету покупательной способности их национальных валют, берут 600—800 основных потребительских товаров и услуг, 200—300 основных инвестиционных товаров и 10— 20 типичных строительных объектов. Затем определяют, сколько стоит этот набор в национальной валюте исследуемой страны и в долларах США. На основе установления ППС определяют покупательную способность той или иной национальной валюты.

**2. В чем сущность международной кооперации производства?**

Международная кооперация производства - форма длительных рациональных производственных связей, которые устанавливаются между специализированными предприятиями.

Ее объективной основой является растущий уровень развития производительных сил, а также процесс устойчивых производственных связей между обособившимися самостоятельными предприятиями независимо от того, происходит ли он внутри страны или на международной арене.

Все более полное и последовательное обособление из общего производства на предприятии отдельных стадий технологического процесса, выпуска составных частей конечного продукта и передача его "частичным" предприятиям означают существенный прогресс в разделении труда в промышленности. Это способствует ускорению кооперационных процессов.

Научно-техническая революция внесла свою лепту в развитие производственного кооперирования, добавив в него такой важный элемент как науку.

Как определенная система отношений, производственная кооперация характеризуется сферой, областью деятельности и методом сотрудничества.

Международное кооперирование производства в его развитых формах охватывает различные сферы сотрудничества:

1. Производственно-технологическое сотрудничество, включающее: а) вопросы передачи лицензий и использование прав собственности; б) разработку и согласование проектно-конструкторской документации, технологических процессов, технического уровня и качества продукции, строительных и монтажных работ, модернизацию кооперирующихся предприятий; в) совершенствование управления производством, стандартизацию, унификацию, сертификацию, распределение производственных программ.

2.Торгово-экономические процессы, связанные с реализацией кооперированной продукции, а именно: взаимосвязанную продукцию между кооперантами и некоторым третьим лицом в странах-партнёрах.

3.Послепродажное обслуживание техники.

Выделяют три основных метода, которые используются при налаживании кооперационных связей:

1) осуществление совместных программ;

2) специализация в договорном порядке;

3) создание совместных предприятий.

Международное кооперирование производства является широко распространённым типом производственных отношений, которые отличают долгосрочность, стабильность и регулярность связей между партнёрами. Этот тип экономического сотрудничества помогает фирмам сократить затраты на производство и обращение, следовательно, и себестоимость выпускаемой ими продукции. Снижение издержек производства ведёт к укреплению положения фирм на национальном и мировом рынках. МПК позволяет решать также крупные народнохозяйственные задачи, которые было бы невозможно даже ставить без объединения усилий производителей нескольких стран. К числу таких задач относятся сооружение крупных промышленных объектов, возводимых не только в развивающихся государствах, но и в развитых странах. Например, прокладку железнодорожного тоннеля под Ла-Маншем, торжественно открытого в мае 1994 г. английской королевой и французским президентом, осуществили совместно строительные фирмы Англии и Франции.

Основой материального развития производственного кооперирования послужила НТР, которая изменила характер МКП, включив в него в качестве важнейшего элемента науку. Таким образом, главная функция кооперации труда - служить средством увеличения производительных материальных благ при более высокой производительности труда - была дополнена другой важной функцией - реализацией принципиально новых задач, которые трудно или невозможно решить без объединения усилий производителей нескольких стран.

Характерной особенностью международного кооперирования производства является то, что в отдельных случаях оно носит комплексный характер, т.е. охватывает не только само производство, но и научно-исследовательскую работу, и сбытовую деятельность непосредственно обслуживающих производство. Так, сбыт совместно изготавливаемой продукции может включать в себя согласованные выступления партнёров на рынке, а также решение вопросов технического обслуживания проданной продукции, её последующей модернизации с учётом требований покупателя.

Развитие МПК вызвано тенденцией повышения капиталоёмкости выпуска новой продукции, требующей огромных финансовых средств. Международное кооперирование производства сокращает время налаживания изготовления новых товаров и снижает их капиталоёмкость. Так, по данным ЕЭК ООН, международные соглашения о техническом сотрудничестве и обмене узлами и деталями на базе кооперирования в среднем примерно на 14-20 месяцев уменьшают сроки налаживания производства новых видов изделий по сравнению с организацией его исключительно собственными силами, а также на 50-70% снижают стоимость освоения производства. Кроме того, кооперирование даёт возможность достигнуть свыше 90% уровня качества продукции иностранного партнёра, тогда как освоение зарубежной технологии своими силами обеспечит лишь 70-80% данного показателя. Это обусловлено тем,что международное кооперирование расширяет возможности более комплексного, длительного и мобильного использования различных производственных ресурсов. При этом возникает также экономия благодаря новым техническим и управленческим решениям на базе передовых зарубежных разработок.

Основными признаками международной кооперации производства являются:

предварительное согласование сторонами вυ договорном порядке условий совместной деятельности;

координация хозяйственной деятельностиυ предприятий - партнёров из разных стран в определённой, взаимосогласованной сфере этой деятельности;

наличие в качестве непосредственных υ субъектов производственного кооперирования промышленных предприятий (фирм) из разных стран;

закрепление в договорном порядке вυ качестве главных объектов кооперирования готовых изделий, компонентов и соответствующей технологии;

распределение между партнёрами заданийυ в рамках согласованной программы, закрепление за ними производственной специализации, исходя из основных целей кооперационных соглашений;

непосредственная связь осуществляемых υ партнёрами взаимных или односторонних поставок товаров с реализацией производственных программ в рамках кооперирования.

Теория и практика кооперационной деятельности на любом уровне различает объект сотрудничества или область деятельности, в которой оно осуществляется, метод сотрудничества, т.е. организационные формы и средства, а также нормативный аппарат, с помощью которых достигается выполнение участниками кооперации совместно поставленных целей. Отсюда следует, что кооперация как определённая система отношений должна классифицироваться на основе учёта двух главных определителей - области и метода (или формы) сотрудничества.

В международной практике наибольшее распространение получили следующие формы кооперирования:

*Подрядное производственное кооперирование.* Его сущность заключается в подрядной деятельности т.е. одна из сторон соглашения (заказчик) поручает другой (исполнителю) выполнение определённой работы в соответствии с заранее обусловленными требованиями к её выполнению относительно сроков, объёмов, качества исполнения и др. Подрядное производственное кооперирование имеет две главные разновидности: <классический> подряд по изготовлению продукции и подряд по проектированию и выпуску нового продукта.

*Договорная специализация*. Этот метод производственного кооперирования состоит в разграничении производственных программ участников такого рода соглашений. В таких соглашениях одним из важных условий является положение о тесном сотрудничестве партнёров в форме субподрядных поставок, проведения совместных научных исследований и разработок. Договаривающиеся стороны стремятся устранить или уменьшить дублирование производства и прямую конкуренцию между собой на рынке.

*Совместные предприятия*. Это так называемая интегрированная кооперация, получившая широкое распространение во всём мире. Характерными чертами этой формы кооперирования являются соединение на долевой основе собственности взаимодействующих партнёров, совместное управление предприятием, совместное несение производственного и коммерческих рисков, раздел прибыли между партнёрами в соответствии с условиями договора.

*Кооперирование на основе организации совместного производства*. Оно предполагает организацию совместного производства нового единого конечного изделия путём объединения финансовых, научно-технических и трудовых ресурсов партнёров и закрепления за каждым из них полной ответственности за выпуск определённой части продукции.

Международное кооперирование производства в его развитых формах охватывает различные сферы сотрудничества.

*Производственно-технологическое сотрудничество*;

*Торгово-экономическое сотрудничество*, связанное с реализацией кооперированной продукции;

*Послепродажное обслуживание техники*.

Классификация международного кооперирования производства прямо зависит от методологических принципов, положенных в его основу. Взять хотя бы принцип формирования видов кооперирования по числу участвующих в нём фирм, корпораций и других хозяйствующих субъектов. Здесь необходимо отметить существование двух видов международного кооперирования: двустороннего, когда в связях участвуют два предприятия, и многостороннего, когда кооперирование происходит между несколькими предприятиями. Как свидетельствует практика, многие страны приобрели наибольший опыт в проведении двустороннего кооперирования. К тому же оно носит однонаправленный характер, т.е. один из партнёров производит в согласованных количествах детали или узлы для комплектации конечных изделий, выпускаемых другим партнёром.

Хозяйствующие субъекты, участвующие в международном двустороннем или многостороннем кооперировании, могут поставлять друг другу один, два или несколько узлов, аппаратов и других частичных изделий. Это означает, что можно выделить ещё один вид международного кооперирования, признаком которого является число поставляемых объектов. Когда реализуется один промежуточный предмет, то это будет вид однопредметного кооперирования. В том случае, когда, поставки охватывают несколько объектов, то мы будем иметь дело с многопредметным кооперированием.

Если подойти к формированию видов кооперирования по принципу территориального распространения, то по этому критерию можно выделить несколько его видов. Одним из них является внутрирегиональное, или просто в рамках региона, международное кооперирование, когда кооперированные связи между предприятиями осуществляются в рамках одного международного региона, скажем, в пределах Восточной или Западной Европы. Если же подобные отношения складываются между предприятиями двух регионов, например, Юго-Восточной Азии и Южной Азии, то это будет уже вид межрегионального кооперирования. Когда происходит кооперирование предприятий, расположенных на разных континентах, к примеру, в Западной Европе и Америке, то перед нами предстаёт вид международного межконтинентального или всемирного кооперирования. В настоящее время каждый из этих видов имеет место в жизни, но лидирующее положение занимает пока внутрирегиональный тип международного кооперирования

**3. Что понимается под конкурентоспособностью страны (национальной конкурентоспособностью)?**

Понятие конкурентоспособности на макроуровне отражает благоприятные позиции национальной экономики в системе международных отношений, главным образом в сфере международной торговли, и одновременно ее способность укреплять эти позиции. Это главный, но не единственный аспект понятия конкурентоспособности национального хозяйства. Зарубежные исследователи настаивают на том, что страну можно квалифицировать как конкурентоспособную, если она к тому же может наращивать темпы экономического роста, увеличивать занятость, реальные доходы граждан.

Конкурентоспособность национальной экономики — очень сложное, многоаспектное понятие. К тому же оно не имеет общепризнанного универсального определения. Под конкурентоспособностью национальной экономики (КНЭ) понимается концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных, организационно-управленческих, маркетинговых и иных возможностей, реализуемых в товарах и услугах, успешно противостоящих конкурирующим с ними зарубежным товарам и услугам как на внутреннем, так и на внешних рынках. Но это лишь одна, притом наиболее видимая сторона понятия.

КНЭ — это и конкурентоспособность системы государственного и общественного устройства страны, и политико-правового устройства и регулирования всех сторон жизни общества; это и способность государства обеспечить устойчивое, динамичное развитие национальной экономики, а соответственно и материальное благосостояние членов общества, не уступающее "мировым стандартам". Иначе говоря, чтобы достичь состояния КНЭ, необходимо создать конкурентоспособное общество. Именно в этом смысле за последнее время утверждается понятие "конкурентоспособность страны".

Мировой опыт последних десятилетий показывает, что КНЭ и ее составных частей — величина весьма нестабильная. Поддержание требуемого уровня конкурентоспособности требует продуманных целенаправленных действий стратегического характера, в которых особенно велика роль государства. Стратегическое направление его деятельности (равно как и непосредственных производителей) — создание конкурентных преимуществ над странами-соперницами, экономиками-соперницами.

**4. Проанализируйте итоги функционирования МЕРКОСУР и противоречия между странами – участницами этой интеграционной группировки**

К крупнейшим и наиболее динамичным торгово-политическим союзам Латинской Америки следует отнести Южноамериканский общий рынок в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая (МЕРКОСУР) с населением 200 млн. чел. и более 1 трлн. долл. ВНП. В нем сосредоточено 45% населения этого континента, свыше 50% совокупного ВВП, 40% прямых иностранных инвестиций, более 60% совокупного объема товарооборота и 33% объема внешней торговли стран Латинской Америки.

Договором о создании МЕРКОСУР, заключенным в 1991 г., предусматривалась отмена в перспективе всех пошлин и тарифных ограничений во взаимной торговли между 4-мя странами, установление единого таможенного тарифа в отношении третьих стран, свободное движение капитала и раб. силы, координация политики в области промышленности, с/х, транспорта и связи, согласование стратегии в валютно-финансовой сфере.

Для руководства процессом интеграции были созданы наднациональные органы управления: Совет общего рынка в составе мин.иностранных дел; исполнительный орган – Группа общего рынка, функционирующая постоянно, со штаб-квартирой в Монтевидео; 10 технологических комиссий, подчиняющихся Группе общего рынка, в функции кот. входят вопросы внешней торговли, таможенное регулирование, технические нормы, валютно-финансовая и макроэкономическая политика, наземный и морской транспорт, промышленные технологии, с/х и энергетика.

Итоги функционирования МЕРКОСУР свидетельствуют об определенных успехах интеграционной группировки, несмотря на незавершенность становления таможенного союза. Объем внутриблокового экспорта в 1991-1997 гг. увеличился почти в 4 раза, в то время как суммарный экспорт государств- участников в третьи страны за этот период возрос немногим более, чем на 30%. При этом доля внутриблокового экспорта в общем объеме вывоза товаров из МЕРКОСУР за этот же период возросла с 9 до 20%. Расширение взаимных внешне-экономических связей в рамках МЕРКОСУР распространяется на инвестиции из третьих стран.

Интеграционные процессы в МЕРКОСУР развиваются не без трудностей и противоречий между странами-участницами. Так, они не сумели прийти к согласию о полной отмене тарифов во внутрирегиональной торговле к первоначально намеченному сроку – 1 янв. 1995г. Не удалось им также согласовать в установленные сроки единые внешние тарифы на импорт товаров из третьих стран.

Перспективы МЕРКОСУР южноамериканские аналитики оценивают как благоприятные. На пути дальнейшего развития странам-участницам предстоит преодолеть существенные противоречия, значительную разницу в экономических потенциалах, найти оптимальные сочетания рыночных механизмов с регулирующей ролью государства в условиях специфики латино-американского региона, еще недавно находившегося под властью авторитарных режимов и под сильным влиянием корпораций США.

**Список используемой литературы**

1. Цыпин И.С. Мировая экономика. – М.: Проспект, 2006. – 248 с.
2. Ломакин В.К. Мировая экономика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 735 с.
3. Мировая экономика / Под ред. А.С.Булатова. – М.: Экономистъ, 2005. – 734 с.
4. Халевинская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения. – М.: Экономистъ, 2004. – 303 с.
5. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. – М.: Норма, 2005. – 576 с.
6. Липсиц И.В. Экономика. – М.: Омега-Л, 2006. – 656 с.

**Тесты**

1. Какой из приведенных ниже пунктов не относится к нетарифным торговым ограничениям:

а) введение импортной квоты на ввозимые в Россию ''ножки Буша'';

б) ужесточение санитарных норм на импортируемую из Великобритании говядину;

в) повышение импортной пошлины на ввозимые в Россию американские сигареты;

г) использование так называемого '' требования смешивания'' - когда государство заставляет импортеров зарубежной стали приобретать определенное количество более дорогой стали отечественного производства.

Ответ: г)

2. Импорт России за 2007 год:

а) значительно вырос;

б) не изменился в процентном соотношении с ВВП;

в) незначительно сократился

г) значительно сократился.

Ответ: а)

3. Какое из положений относится к причинам усиления интернационального фактора в воспроизводственном процессе:

Необходимость включения всех факторов производства национальных государств в международное разделение труда

Стремление экономически развитых стран к мировому господству

Уменьшение доли слаборазвитых стран в валовом мировом продукте

Стремление отдельных стран к использованию чужих ресурсов

Ответ: г)

4. Эффект взаимозависимости стран проявляется:

все ответы верны;

в реакции национальных экономик развитых стран на изменения, происходящие в экономиках других стран;

в подчинении национальных интересов международным интересам;

в соблюдении ранее заключенных договоренностей между странами;

Ответ: а)

5. Критерии, по которым ООН проводит классификацию стран мирового хозяйства:

все ответы правильны;

уровень экономического развития;

уровень технологического развития и квалификации рабочей силы;

социальные факторы;

Ответ: в)