**СОЧИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И КУРОРТНОГО ДЕЛА**

**Геленджикский филиал**

Научный руководитель: Михайлов П.М.

**Курсовая работа**

По дисциплине Мировая экономика

На тему: Субъекты современного мирового хозяйства и система показателей характеризующих их место в мировой экономике

Выполнил:

Студент 2 курса

Группы 0606 – ОФО

Добраш В.А.

Отметка о допуске к защите:

Защищена с оценкой:

Комиссия:

Дата защиты:

**Геленджик**

**2003**

**План**

Введение.

Глава 1. Глава 1. Субъекты мирового хозяйства на микроэкономическом уровне.

Глава 2. Субъекты на макроэкономическом уровне.

2.1.Международные экономические организации.

2.2. Транснациональные корпорации.

2.3 Отдельные крупные транснациональные объединения.

2.4.Основные показатели, характеризующие страны в мировом хозяйстве.

Заключение.

**Введение.**

Система мирового хозяйства, если прибегнуть к упрощению, может быть представлена в виде механизма, у которого есть составные части, узлы. Главными из этих частей (узлов) являются национальные экономики, а также транснациональные корпорации, интеграционные объединения, международные экономические организации.

В прошлом внешнеэкономической деятельностью той или иной страны занимались преимущественно те национальные формы, для которых рынок их стран оставался главным. В последние десятилетия многие из них превратились в транснациональные корпорации (ТНК), для которых полем деятельности (торговой, промышленной, финансовой) является весь мир. В результате ТНК стали важной частью механизма мирового хозяйства. Причем их интересы не всегда совпадают с интересами национальных экономик, включая страны и их происхождение.

Все больше сращиваясь, экономики многих соседних стран образуют региональные интеграционные объединения. Они существуют в разных частях света. Подобные образования стали заметной частью механизма мирового хозяйства, а некоторые интеграционные объединения вообще выступают во внешнем мире от лица входящих в них стран.

В после военные годы резко возросло количество международных экономических организаций. Они все активнее принимают участие в регулировании международных экономических отношений, превратившись в заметную самостоятельную часть механизма всемирного хозяйства.

**Глава 1. Субъекты Мирового хозяйства на микроэкономическом уровне.**

Сердцевину любой экономики составляет производство, создание экономического продукта. Без производства не может быть потребления, можно только проедать произведенное. Именно предприятия выпускают продукцию, выполняют работы и услуги, то есть создают основу для потребления и преумножения национального богатства.

Экономику государства упрощенно можно рассматривать как совокупность всевозможных предприятий, находящихся в тесной производственной, кооперированной, коммерческой и другой взаимосвязи между собой и государством.

От того, насколько эффективно работает предприятие, каково их финансовое состояние, зависят здоровье всей экономики и индустриальная мощь государства. Если схематично представить всю систему хозяйственного управления в стране в виде пирамиды, то ее основанием являются предприятия. Государственная, региональная, ведомственное управление может рассматриваться по отношению к процессам, происходящим на уровне предприятия, только как надстроечные, вторичные явления.

Любые изменения в системе хозяйственного управления будут бессмысленными, если они благотворно не сказываются на деятельности предприятия.

Предприятие[[1]](#footnote-1) – самостоятельный хозяйственный субъект, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибылей.

Предприятие как юридическое лицо – это предприятие (организация, фирма, концерн), отвечающее определенным признакам, установленным законодательством страны. К числу признаков юридического лица относятся: наличие своего имущества; самостоятельная имущественная ответственность; право приобретать, пользоваться и распоряжаться собственностью, а также осуществлять от своего имени иные дозволенные законом действия; право от своего имени быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже, иметь самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетный и иные счета в банке.

При любой форме хозяйствования предприятия играют важнейшую роль в экономике государства. С макроэкономических позиций предприятия являются основой для[[2]](#footnote-2) :

* Увеличения национального дохода, валового внутреннего продукта, валового национального продукта;
* Возможности существования всего государства и выполнения им своих функций. Это связано с тем, что значительная часть государственного бюджета формируется за счет налогов и сборов с предприятия;
* Обеспечения обороноспособности государства;
* Простого и расширенного воспроизводства;
* Развития национальной науки и ускорения НТП;
* Повышения материального благосостояния всех слоев граждан страны;
* Развития медицины, образования и культуры;
* Решения проблемы занятости;
* Решения многих других социальных проблем. Эту роль предприятия будут выполнять только в том случае, если они эффективно функционируют.

Вся история развития общественного производства свидетельствует и доказывает, что наиболее эффективно предприятия функционируют в условия цивилизованного рынка, для которого характерны наличие различных форм собственности, здоровая конкуренция, демонополизация экономики, свободное ценообразование, наличие развитой рыночной инфраструктуры, преимущество потребителя по сравнению с производителем и другие необходимые атрибуты.

Плановая или административно-командная экономика, как показывает исторический опыт СССР и других стран СЭВ (в настоящее время опыт Северной Кореи и Кубы), не создает необходимых условий для эффективного функционирования предприятий прежде всего из-за отсутствия конкуренции, свободы действий в предпринимательской деятельности, неразвитости малого бизнеса и кредитно-финансовых отношений, чрезмерного вмешательства государства в деятельность предприятия и других причин.

В условиях плановой экономики основная цель предприятия заключалась в выпуске продукции определенной номенклатуры и ассортимента исходя из годового плана, который, в свою очередь, вытекал из пятилетнего плана.

Под этот план предприятию доводились необходимые ресурсы и конкретные поставщики, а также указывались и потребители продукции, т.е. предприятия заранее знали, какими ресурсами они располагали на год, от каких предприятий их получат и в какой срок. Заранее они знали, куда сбывать свою продукцию и по каким ценам.

**Типы предприятий**

Типология фирм может основываться на разных критериях - размере, особенностях организации, форме собственности, типе рыночного поведения. Исходя из целей нашего анализа, определим типы фирм в зависимости от рыночного поведения.

Предпринимательская фирма представляет собою образование, которое принадлежит одному владельцу. Обычным для нее является объединение функций управления и собственности и нацеленность на максимизацию прибыли. Чаще всего такие фирмы представлены небольшими по размерам и специализированными по характеру деятельности хозяйственными субъектами, рыночное поведение которых в наибольшей степени соответствует конкурентным признакам.

Капиталистическая фирма - это принадлежащее многим владельцам капитала образование, имеющее сложную организационную структуру. Существующая в виде акционерного общества, она представляет собою крайнюю форму отделения собственности от управления. Целевые устремления таких фирм обычно трудно выразить в определениях максимизации, так как они имеют множественность целей. Для фирм капиталистического типа характерно стремление к закреплению и расширению своей доли рынка, и поиск оптимального соотношения между уровнем капитализации прибыли и дохода на капитал. Поэтому именно в таких фирмах проблема «принципал-агент» проявляется наиболее остро. Рыночное поведение капиталистической фирмы будет зависеть как от внешних условий функционирования, так и способности обеспечить координацию долгосрочных целей ее участников.

Самоуправляющаяся фирма представляет собою образование, принадлежащее коллективу работников. Как само это явление, так и рыночное поведение самоуправляющихся фирм пока мало исследованы. Теоретически, принимая в качестве такой цели такой фирмы максимизацию трудового дохода, можно предположить, что кривая предложения самоуправляющейся фирмы будет иметь отрицательный наклон. Это обусловлено тем обстоятельством, что при росте предельного продукта труда повышение рыночной цены продукции будет поощрять фирму к использованию большого количества труда, так как это способствует максимизации трудового дохода. В итоге предложение фирмы будет увеличиваться по мере роста цены. Напротив, если предельный продукт труда снижается, стремясь достигнуть поставленной цели, фирма будет сокращать занятость, а значит и предложение. Учитывая, что рост предельного продукта чаще всего характерен для сравнительно малых значений переменного ресурса и имеет узкие рамки, уместно предположить, что кривая предложения самоуправляющейся фирмы будет иметь отрицательный наклон.

Между тем, как свидетельствует практика, самоуправляющиеся фирмы нацелены не на максимизацию дохода, а, прежде всего на сохранение занятости, что собственно и обусловило их возникновение. Поэтому в действительности рыночное поведение самоуправляющейся фирмы является более сложным, чем можно предложить теоретически.

Государственная фирма обычно трактуется как фирма, принадлежащая государству. Более точно ее можно определить как фирму, в которой определяющие решения в отношении ее деятельности принимаются государством или его органами. Обычно государственные фирмы рассматривают в качестве некоммерческих, финансируемых за счет общества и действующих вне конкурентного поля общественных институтов, деятельность которых направлена на максимизацию общественных выгод. Данная трактовка вполне отвечает значительной части государственных фирм, целевые ориентиры которых устанавливаются государством, а их функционирование носит характер естественных монополий, когда объем предложения и цена регулируются государственными органами. Однако она отнюдь не правомерна к той части государственных фирм, которые действуют в качестве предпринимательских предприятий. Поведение таких фирм, при всех особенностях управления ими, вполне согласуется с рыночными требованиями. Особо следует отметить, что в последние годы все большая часть государственных фирм трансформируется в структуры предпринимательской типа при сохранении за ними статуса государственной собственности.

Директорская фирма представляет собою тип фирмы, ключевые решения в которой принимаются управляющими. Такие фирмы характеризуются размытостью прав собственности и ориентированы на максимизацию выгод, получаемых менеджерами. И хотя хозяйственное поведение таких фирм нацелено на увеличение объема продаж, они характеризуются низкой эффективностью из-за значительной доли административных издержек. Именно в силу чрезмерной размытости прав собственности, последовавшей в результате ваучерной приватизации, тип директорской фирмы получил широкое распространение в российской экономике, где хозяйственное поведение этих фирм обусловливается борьбой за выживание при устремлении директората к извлечению личной выгоды.

**Глава 2. Субъекты на макроэкономическом уровне.**

2.1**.Международные экономические организации**

Все международные экономические организации обычно подразделяются на две категории: межправительственные (межгосударственные), участниками которых являются непосредственно государства, и неправительственные , в состав которых входят объединения производителей, компании и фирмы, научные общества и другие организации.

**Понятие международных экономических организаций**

Под международными правительственными экономическими организациями здесь понимаются международные организации, членами которых являются государства и которые учреждены на основе соответствующих договоров для выполнения определенных целей. Эти организации имеют систему постоянно действующих органов и обладают международной правосубъектностью (способностью иметь права/обязанности или приобретать их посредством своих действий, например, право на заключение договоров, право на привилегии и иммунитеты и т.д.).

В резолюции Экономического и Социального Совета ООН (ЭКОСОС) от 27 февраля 1950г. Содержится следующее определение *международных неправительственных организаций*: «Любая международная организация, не учрежденная на основании межправительственного соглашения, считается неправительственной организацией»[[3]](#footnote-3). Эти организации в отличие от межгосударственных (межправительственных) организаций не являются субъектами международного (публичного) права, однако осуществляют свою деятельность в национальной, региональной и международной системе отношений межгосударственного или иного характера и имеют статус юридического лица. Безусловно, их деятельность оказывает определенное влияние на политику государств и международных правительственных экономических организаций.

В настоящее время количество международных неправительственных организаций превысило 7000 (около 900организаций имеют консультативный статус в ООН и ее специализируемых учреждениях и прямо или косвенно воздействуют на процесс принятия решений, касающихся предмета их деятельности).

**Классификация международных экономических организаций**

Возможны различные классификации этих организаций. В современных условиях целесообразно выделять следующие их виды[[4]](#footnote-4):

1. Межгосударственные универсальные организации, цель и предмет деятельности которых представляют интерес для всех государств мира. Это прежде всего система Организации Объединенных Наций, включающая Организацию Объединенных Наций ( главные органы: Генеральная Ассамблея, Совет Безопасности, Экономический и Социальный Совет, Совет по опеке, Международный суд и Секретариат) и специализированные учреждения ООН, являющиеся самостоятельными международными экономическими организациями. Среди них можно выделить Международный Валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и его дочерние организации – Международную финансовую корпорацию (МФК) и Международную ассоциацию развития (МАР), а также Всемирную торговую организацию (ВТО) и Конференцию ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).
2. Межгосударственные организации регионального и межрегионального характера, которые создаются государствами для решения различных вопросов, в том числе экономических и финансовых. Примером организаций первого типа служит Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Данные организации также могут создаваться на основе критериев экономического развития входящих в них государств. Типичным примером здесь является Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющая промышленно развитые страны различных регионов мира (второй тип организаций).
3. Международные экономические организации, функционирующие в отдельных сегментах мирового рынка. В этом случае они чаще всего выступают в форме товарных организаций (соглашений), объединяющих широкий или узкий круг стран. Поэтому в международные экономические организации часто включают Организацию стран – экспортеров нефти (ОПЕК, 1966г.), Международное соглашение по олову (1956 г.), Международные соглашения по какао (периодически заключаемые с начала 70-х годов), Международные соглашения по кофе (заключаемые с начала 60-х годов), Международное соглашение по текстильным товарам (МСТТ,1974 г.). Между понятиями «международные организации» и «соглашения» (здесь не имеются ввиду двусторонние соглашения) не всегда существует четкое различие. Некоторые фактически международные организации формально являются соглашениями, и наоборот: на базе международного соглашения создается секретариат, выполняющий на постоянной основе организационные функции, регулярно созывающий статистическую и другую информацию, периодически выпускающий печатные издания.
4. Международные экономические организации, представленные полуформальными объединениями типа «семерки» (США, Япония, Канада, ФРГ, Франция, Великобритания и Италия). От состояния экономики этих лидеров мирового хозяйства во многом зависит экономическая «погода» на всей планете. Поэтому в ходе ежегодных конференций (с 1974 г.) они наряду с другими вопросами рассматривают наиболее актуальные проблемы мировой экономики и вырабатывают общую линию поведения. Эти решения часто определяют политику МВФ, МБРР и других международных экономических организаций. Как известно, Россия приняла участие в 24-м саммите (Бирмингем, май 1998 г.) как член «большой восьмерки». К этому виду организаций также следует отнести Парижский клуб стран-кредиторов (действующий на межгосударственном уровне) и Лондонский клуб (действующий на межбанковском уровне).
5. Различные торгово-экономические, валютно-финансовые и кредитные, отраслевые или специализированные экономические и научно-технические организации.

**Система ООН**

Система Организации Объединенных Наций включает саму ООН с ее главными и вспомогательными органами, 18 специализированных учреждений, Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ) и ряд программ, советов и комиссий.

Главный экономический орган – ЭКОСОС состоит из 54 членов (1/3 их ежегодно переизбирается на трехлетний срок) и обычно проводит дважды в год свои сессии. Он является основным органом по координации экономической и социальной деятельности ООН и соответствующих специализированных учреждений и институтов (путем проведения исследований, подготовки докладов и рекомендаций).

Под руководством ЭКОСОС работают региональные экономические комиссии: Европейская экономическая комиссия (ЕЭК, место пребывания – Женева, Швейцария, 55 государств-членов); Экономическая и социальная комиссия ООН для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО, Бангкок, Таиланд, 49 государств-членов); Экономическая и социальная комиссия ООН для Западной Азии (ЭСКЗА, Алеман, Иордания, 13 государств-членов); Экономическая комиссия ООН для Африки (ЭКА, Аддис-Абеба, Эфиопия, 53 государства-члена); Экономическая комиссия ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК, Сантьяго, Чили, 41 государство-член). Основной задачей этих комиссий является содействие проведению согласованных мероприятий по экономическому сотрудничеству в рамках соответствующего региона. Комиссии проводят исследования, распространяют информацию и статистические материалы. В составе комиссий имеются соответствующие комитеты. Постоянно действующим исполнительным органом каждой комиссии является ее секретариат.

**ОЭСР**

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) была создана в 1961 году двадцатью государствами-учредителями. Местонахождение – Париж (Франция). Членами ОЭСР на 1 января 1999 года были 29 стран, большинство из них развитые: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия Норвегия, Польша, Португалия, Республика Корея, США, Турция, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Япония. ОЭСР принимает два вида решений: постановления, обязательные для всех стран-членов, и так называемые джентльменские соглашения, имеющие добровольный характер, но обычно соблюдаемые[[5]](#footnote-5).

Россия сотрудничает с ОЭСР с 1994 года, после подписания Декларации о сотрудничестве и Соглашения о привилегиях и иммунитете. В мае 1996 года Россия подала заявление и начала переговоры о вступлении в Организацию в качестве полноправного члена.

Главные задачи ОЭСР заключаются в анализе состояния экономик стран-членов и составлении дважды в год прогноза их развития на ближайшие полтора года, разработке рекомендаций в области регулирования хозяйства на макро- и отраслевом уровне, включая международную торговлю, а также координации политики в области финансовой помощи развивающимся государствам. Являясь органом по согласованию основных направлений экономической политики развитых стран, ОЭСР готовит материалы для крупных международных соглашений.

Главная цель соглашения – либерализовать условия прямых взаимных капиталовложений в экономику государств-участников, обеспечить открытие рынков инвестиций и уравнять права национальных и иностранных вкладчиков.

Высшим органом ОЭСР является Совет, состоящий из представителей государств-членов. Он заседает обычно один раз в год на уровне министров под председательством одного из них. В этих заседаниях принимают участие, как правило, министры иностранных дел, финансов, торговли или экономики. На уровне постоянных представителей (в ранге послов) Совет собирается не менее двух раз в месяц под председательством генерального секретаря. Решения Совета (резолюции, рекомендации) прин6имаются, как правило, консенсусом.

Свыше 150 специализированных комитетов, рабочих групп и экспертных комиссий охватывают самый широкий спектр экономических и социальных проблем. Так, в Комитет содействия развитию входит в настоящее время 21 государство-член и Европейская комиссия; статус наблюдателя имеют Международный банк реконструкции и развития и Международный валютный фонд. Комитет является центральным органом по координации помощи, оказываемой ОЭСР развивающимся странам. В его задачи входят повышение эффективности этой помощи, содействие созданию в развивающихся государствах жизнеспособных экономических систем и включение их в мировую экономику.

В структуру Международного секретариата входит основанный в 1990 году Центр по сотрудничеству с европейскими странами с переходной экономикой, которым руководит директор в ранге помощника генерального секретаря.

Автономными и полуавтономными органами ОЭСР являются Международное энергетическое агентство, Агентство по ядерной энергии (АЯЭ), Центр исследований и нововведений в области образования (ЦИНО), Центр развития ОЭСР.

Организация регулярно распространяет аналитические и статистические материалы: основные экономические показатели, включая состояние бюджета, внешней торговли, финансов, промышленности и энергетики мира. Выпускаются специальные монографии, журналы, серийные издания, экономические отчеты и прогнозы, технические и статистические бюллетени и другие.

**Многосторонние торгово-экономические организации**

В настоящее время в мире насчитывается примерно 300 международных торгово-экономических организаций с широким, средним и узким составом участников. Основную роль в формировании мировых торговых потоков играет сравнительно небольшой круг торгово-экономических организаций.

Правовой основой ВТО, начавшей действовать с 1 января 1995 года, являются ГАТТ в редакции 1994 года (поэтому новую организацию часто называют ВТО/ГАТТ), а также Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС); Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Сюда же входят несколько десятков соглашений, договоренностей, решений, протоколов и деклараций, имеющих одинаковую силу для стран членов. Некоторые документы ВТО уточняют и дополняют статьи ГАТТ, сохранившие свое главенствующее положение среди всех документов ВТО. Подавляющее число этих документов является обязательным для стран-членов ВТО и лишь четыре соглашения обязательны для стран, выразивших заинтересованность в них участвовать. Местопребывание ВТО – Женева (Швейцария). Ныне в нее входят 128 государств; и еще свыше 30 стран, включая Россию и Китай, имеют статус наблюдателя и ведут переговоры о присоединении[[6]](#footnote-6).

Главная цель ВТО заключается в дальнейшей либерализации торговли товарами и услугами посредством совершенствования торговых правил. Важнейшая задача в области регулирования связанных с внешней торговлей инвестиций – разработка многосторонних правил, подобных существующим многосторонним правилам во внешней торговле (в рамках Соглашения по торговым аспектам инвестиционных мер – ТРИМС).

Высшим органом ВТО является Конференция министров, состоящая из представителей государств-членов. Она созывается на сессии не менее одного раза каждые два года. За выполнение текущей работы отвечает Генеральный совет, созываемый по мере необходимости – обычно 8-10 раз в год. Он также проводит заседания в качестве Комиссии по урегулированию споров (рассмотрение процедур урегулирования споров) и Комиссии по контролю за торговой политикой (регулярный контроль торговой политики членов ВТО). Четыре соглашения ВТО обязательные только для заинтересованных стран (о торговле гражданской авиатехникой, о правительственных закупках по молочным продуктам и говядине), привели к созданию особых органов управления, подотчетных Генеральному совету.

Генеральный совет делегирует свои функции трем основным органам: Совету по торговле товарами, Совету по торговле услугами и Совету по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность.

Совет по торговле товарами ведет наблюдение за применением и действием соглашением, касающихся торговли товарами. В этом ему оказывает помощь ряд комитетов и других органов, занимающихся вопросами доступа на товарные рынки, мерами по санитарии и фитосанитарии, проблемами, связанными с торговыми аспектами инвестиций, вопросами субсидий и компенсаций, оценки таможенных пошлин, технических барьеров в торговле, антидемпинговой практики, лицензирования импорта, мониторинга торговли текстилем.

Совет по торговле услугами сосредотачивает усилия на вопросах телекоммуникационных средств, передвижения физических лиц, услуг по морским перевозкам. С ним тесно взаимодействует Комитет по торговле финансовыми услугами и Рабочая группа по профессиональным услугам, а также Совет по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность, которые занимаются вопросами, касающимися соответствующих соглашений, заключенных в рамках ВТО.

Секретариат ВТО возглавляемый генеральным директором и его четырьмя заместителями, несет ответственность за обеспечение деятельности органов ВТО в том, что касается ведения переговоров, осуществления соглашений и предоставления технической помощи развивающимся странам.

Еще в 1993 году Россия направила заявку на вступление в ГАТТ. Но в конце того же года по завершении многолетних переговоров о либерализации мировой торговли в рамках Уругвайского раунда страны – участницы ГАТТ договорились о создании ВТО. Поэтому в декабре 1994 года России пришлось обновить свою заявку.

**МТП**

Международная торговая палата (МТП) была основана как неправительственная организация в 1919 году. Эта наиболее авторитетная в мире организация частного предпринимательства, объединяющая свыше 6000 компаний, полторы тысячи национальных союзов предпринимателей в 110 развивающихся и развитых стран, имеющая зарубежные представительства более чем в 50 странах. Местопребывание – Париж (Франция)[[7]](#footnote-7).

В своей деятельности МПТ преследует следующие основные цели[[8]](#footnote-8):

* Содействие развитию предпринимательства в мире путем поощрения торговли, инвестиций и открытых рынков, свободного движения капиталов;
* Принятие эффективных и последовательных мер в экономической и правовой сферах в целях содействия гармоничному развитию и свободе международной торговле;
* Защита системы частного предпринимательства.

Членство в МТП может быть приобретено двумя путями6 принадлежность к национальной организации МТП и прямое членство в странах, не имеющих национальной организации. В январе 1993 года Торгово-промышленная палата РФ была принята в МТП.

Высшим руководящим органом МТП является Совет, который собирается, как правило, дважды в год. Члены Совета назначаются национальными комитетами и группами. Исполнительный совет, в состав которого входят от 15 до 21 члена, избирается Советом МТП. Он несет ответственность за проведение в жизнь политики МТП. Исполнительный совет проводит не менее трех сессий в год. Генеральный секретарь, избираемый Советом МТП, является также секретарем Исполнительного совета. Международная штаб-квартира, возглавляемая генеральным секретарем координирует всю деятельность МТП. Она состоит из пяти основных департаментов, Международного арбитражного суда Международного бюро торговых палат, Института права и практики в сфере бизнеса, служб МТП по борьбе с экономической преступностью, всемирного совета по вопросам окружающей среды и др.

Международная торговая палата наделена консультативным статусом в ООН с тем, чтобы иметь возможность представлять взгляды деловых кругов развитых и развивающихся стран. Она поддерживает отношения с основными межправительственными и неправительственными международными экономическими организациями.

**МВФ[[9]](#footnote-9)**

Международный валютный фонд (МВФ) – одна из ведущих международных финансово-кредитных организаций. Фонд учрежден в 1946г. Местопребывание – Вашингтон (США). В МВФ входят 182 страны, в том числе Россия (с 1 июля 1992г.) В Бреттон-Вудсе (США, 1944г.) СССР принимал участие в выработке Устава МВФ, но « холодная война» помешала ему подписать соглашение о создании Фонда. В 1997г. Ресурсы МВФ были увеличены до 28,8 млрд. долл. Они формируются за счет взносов стран-членов Фонда.

Устав МВФ изменялся в 1969г. (с введением специальных прав заимствования - СДР), в 1976-1978гг. (с ликвидацией Бреттон-Вудской валютной системы) и в ноябре 1992г. (с включением санкции - приостановлением права голосования по отношению к государствам, не погасившим свою задолженность перед МВФ).

Предоставление кредитов МВФ осуществляется в форме продажи Фондом свободно конвертируемой валюты (СКВ) на национальную валюту-должника, а погашается кредит посредством выкупа национальной валюты заемщиком за СКВ СДР.

Базой кредитных сумм является квота уставного Фонда МВФ, которая приходится на страну-члена организации. Так, квота России составляет 2,99%(4,3 млрд СДР). Для сравнения, квота США равняется 18,2% (26,5 млрд СДР).

Эта организация оказывает воздействие на экономические процессы в России через реализацию программ финансовой стабилизации и корректировок платежного баланса. В своей деятельности МВФ руководствуется принципом обусловленности, согласно которому страны-члены могут получить от него кредиты лишь при условии, что они обязуются проводить определенную экономическую политику. В качестве таких условий МВФ обычно выдвигает сокращение бюджетного дефицита, снижение темпов роста денежной массы и поднятие процентных ставок по кредитам выше уровня инфляции.

Кредиты МВФ являются своеобразной лакмусовой бумажкой для частного капитала. Это объясняется тем, что, получая кредит, страна обязуется проводить экономическую политику, в результате которой она накопит валютные резервы и, следовательно, сможет погашать долги частным кредиторам.

Высшим руководящим органом МВФ является Совет управляющих, состоящий из представителей стран-членов, назначенных на пять лет, он собирается один раз в год. За исключением ряда полномочий (определение условий и прием новых членов, пересмотр квот, изменение валютных паритетов и др.) Совет управляющих может делегировать исполнение своих задач Исполнительному совету.

Исполнительный совет (Директорат) отвечает за текущие дела МВФ. Семь из 24 исполнительных директоров назначаются странами с наибольшими квотами ( Германия, Великобритания, Китай, Франция, Саудовская Аравия, США и Япония), остальные избираются управляющими из других стран с соблюдением принципов регионального представительства. Среди исполнительных директоров представлена и Россия. Назначение и выборы производятся один раз в два года. Заседания Исполнительного совета проходят несколько раз в неделю.

Директорат назначает директора-распорядителя (по традиции – это представитель Европы), который не может быть ни управляющим, ни исполнительным директором. Директор-распорядитель председательствует на заседаниях Директората (без права голоса, за исключением случаев, когда голоса разделяются поровну) и возглавляет административный аппарат фонда.

**МБРР – Всемирный банк**

Международный банк реконструкции и развития (МБРР), как уже отмечалось, часто называют Всемирным банком. Его местопребывание – Вашингтон (США). В настоящее время он объединяет более 180 стран мира. Уставный капитал составляет 142 млрд долларов. Страны оплачивают 20% своих квот в уставном капитале, причем 2% - в конвертируемой валюте, а 18% - в национальной валюте. Высший орган МБРР – Совет управляющих. Каждая страна – член банка представлена одним членом в Совете управляющих, обычно на уровне министра.

В настоящее время МБРР сконцентрировал свое внимание на оказании помощи развивающимся государствам и странам с переходной экономикой, в том числе СНГ. Россия стала членом МБРР 16 июня 1992г[[10]](#footnote-10).

В отличие от МВФ, деятельность которого актуальна в периоды кратковременных макроэкономических кризисов, МБРР занимается проблемами долгосрочного экономического развития. Приоритетными для МБРР являются такие структурные преобразования, как либерализация внешней торговли, приватизация, реформы системы образования и здравоохранения, инвестиции в инфраструктуру. МБРР выдает долгосрочные займы, как правило, на коммерческих условиях, хотя бедным странам предоставляются кредиты по льготным, сильно заниженным процентным ставкам. Банк специализируется на двух видах кредитов. Целевые кредиты предназначаются для финансирования конкретных инвестиционных проектов, например, строительство дорог, мостов, электростанций. Программные кредиты призваны помочь правительству осуществить структурные реформы в ключевых областях экономики, например, провести либерализацию внешнеэкономических связей. В этом случае кредит – не обеспечение определенного инвестиционного проекта, а средство общего финансирования государственного бюджета в соответствии с кардинальным изменением экономической политики.

Совет управляющих, как говорилось выше, состоит из назначаемых странами-членами управляющих (министров финансов или председателей центральных баков), каждый из них имеет заместителя. Срок полномочий управляющих составляет пять лет (возможно повторное назначение). Совет управляющих заседает обычно один раз в год (ежегодное собрание). Он может передать часть своих полномочий директорам-исполнителям (за исключением о приеме новых членов, повышении деятельности МБРР и др.). Решения принимаются простым большинством голосов, по важным вопросам необходимо собрать 85% их. При голосовании в Совете управляющих все голоса каждой страны зависит от ее доли в капитале банка (США имеют более 17% голосов, т.е. столько же, сколько имеют 140 развивающихся государств. Квоты России и Украины составляют соответственно 1,8 и 0,8%).

Директора-исполнители (избираются на два года) отвечают за текущую работу. Из 24 директоров пять назначаются пятью членами МБРР (Великобритания, Германия, США, Франция, Япония), имеющими наибольшую долю в его капитале, остальные избираются управляющими с учетом их принадлежности к определенной группе стран. Среди директоров-исполнителей представлена и Россия.

Совместный комитет по развитию Всемирного банка и МВФ (24 члена), созданный в 1974 году, в качестве политического форума для предварительного обсуждения важных проблем в области сотрудничества по развитию, на основе собственных исследований и анализа средне- и долгосрочных перспектив развивающихся стран формирует рекомендации по распределению имеющихся в распоряжении МБРР ресурсов.

Президент избирается директорами-исполнителями сроком на пять лет, он не может быть ни управляющим, ни директором, ни представителем управляющего или директора. Президент ведет текущие дела Всемирного банка.

В 1994 году МБРР открыл в Вашингтоне, Лондоне, Париже и Токио информационные центры, предлагающие информацию о проектах в странах-членах. Здесь можно получить проектную документацию, результаты экспертиз, национальные программы охраны окружающей среды, доклады об отдельных странах и секторах экономики (информация о народном хозяйстве стран и их специфических особенностях, уровне жизни, государственных расходах и т.д.).

**МАГАТЭ**

Устав международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ) был утвержден в 1956 году на международной конференции, состоявшейся в ООН. Он вступил в силу в 1957 году МАГАТЭ является самостоятельной межправительственной организацией, входящей в систему ООН. Местопребывание – Вена (Австрия). Ее членами являются 123 государства, включая Россию[[11]](#footnote-11).

Агентство устанавливает и обеспечивает гарантии недопущения использования атомной энергии в военных целях. Для этого оно поощряет и содействует развитию атомной энергии и ее практическому применению в мирных целях, а также проведению исследований в этой области. МАГАТЭ представляет Генеральной Ассамблее ООН, а также Совету Безопасности, Экономическому и Социальному Совету и другим органам ООН доклады по вопросам, входящим в их компетенцию.

Причем члены МАГАТЭ подлежит одобрению Генеральной конференцией по рекомендации Совета управляющих. Оба эти органа определяют готовность и способность государства выполнять обязательства члена Агентства.

Генеральная конференция, состоящая из государств-членов, собирается на ежегодные очередные сессии, которые проводятся обычно в сентябре; могут созываться и чрезвычайные сессии. Совет управляющих состоит из 35 членов (22 – избираются Генеральной конференцией, 13 – назначаются Советом из числа представителей стран, наиболее развитых в области технологии производства атомной энергии, с учетом в определенной мере принципа географического распределения). Совет собирается обычно пять раз в год. Секретариат, возглавляемый генеральным директором, которого назначает Совет управляющих их утверждает Генеральная конференция на четырехлетний срок, несет ответственность за осуществление программ и мероприятий, одобренных государствами-членами.

В середине 90-х гг. режим гарантий МАГАТЭ распространяется на 850 ядерных установок. Соглашения о предоставлении гарантий того, что государства не используют ядерные материалы и оборудование для создания и производства атомного оружия, были заключены со 118 государствами, среди них 102 страны, подписавшие Договор о нераспространении ядерного оружия (ДНЯО)[[12]](#footnote-12).

**2.2. Транснациональные корпорации**

Для современной мировой экономики характерен стремительно идущий процесс транснационализации. В этом процессе основной движущей силой выступают транснациональные корпорации (ТНК). Они представляют собой хозяйственные объединения, состоящие из головной (родительской, материнской) компании и зарубежных филиалов. Головная компания контролирует деятельность входящих в объединение предприятий путем владения долей (участием) в их капитале. В зарубежных филиалах ТНК на долю родительской компании – резидента другой страны – обычно приходится более 10% акций или их эквивалента. На рубеже ХХ-ХХ1 вв. наблюдается беспрецедентный размах внешнеэкономической деятельности (международных экономических операций), в которой ТНК являются торговцами (коммерсантами), инвесторами, распространителями современных технологий и стимуляторами международной торговой миграции. Они во многом определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг, а также международное движение капитала и передачи технологии (знаний). ТНК играют ведущую роль в интернационализации производства, получающем все более широкое распространение процесса расширения и углубления производственных связей между предприятиями разных стран[[13]](#footnote-13).

Основным фактором эффективной деятельности ТНК выступает международное производство товаров и услуг, которое представляет собой выпуск продукции материнскими компаниями ТНК и их зарубежными филиалами на базе интернационализации производства. К концу 90-х гг. международное производство товаров и услуг достигло 7% мирового ВВП.

Почти все крупнейшие ТНК по национальной принадлежности относятся к «триаде» - трем экономическим центрам нашей планеты: США, ЕС и Японии. В последние годы активно развивают свою деятельность на мировом рынке транснациональные корпорации новых индустриальных стран. Отраслевая структура ТНК диверсифицирована: 60% международных компаний заняты в сфере производства (они специализируются прежде всего на электронике, автомобилестроении, химической и фармацевтической промышленности), 37% - в сфере услуг и 3% - в добывающей промышленности и сельском хозяйстве.

**Источники эффективной деятельности ТНК**

Анализ деятельности ТНК и теорий прямых иностранных инвестиций позволяет выделить следующие основные источники эффективной деятельности ТНК (по сравнению с чисто национальными компаниями):

* Использование преимуществ владения природными ресурсами (или доступа к ним), капиталом и знаниями, особенно результатами НИОКР, перед фирмами, осуществляющими свою предпринимательскую деятельность в одной стране и удовлетворяющими свои потребности в заграничных ресурсах только путем экспортно-импортных сделок;
* Возможность оптимального расположения своих предприятий в разных странах с учетом размеров их внутреннего рынка, темпов экономического роста, цены и квалификации рабочей силы, цен и доступности остальных экономических ресурсов, развитости инфраструктуры, а также политико-правовых факторов, среди которых важнейшим является политическая стабильность;
* Возможность аккумулирования капитала в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах расположения зарубежных филиалов, и приложение его в наиболее выгодных для компании обстоятельствах и местах;
* Использование в своих целях финансовых ресурсов всего мира. Так, по данным Министерства торговли США, общие активы зарубежных филиалов американских корпораций в середине 90-Х гг. оценивались в почти 2 трлн. Долл. Источниками их финансирования выступают не только иные столько головные американские компании, сколько физические и юридические лица из принимающих и третьих стран. Для этого зарубежные филиалы ТНК широко используют займы коммерческих и финансовых институтов принимающего государства и третьих стран, а не только стран базирования материнской компании;
* постоянная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно переводить потоки капиталов в те государства, где складываются условия для получения максимальной прибыли, и одновременно распределить финансовые ресурсы с минимальными рисками (включая риски от колебания курсов национальных валют);
* рациональная организационная структура, которая находится под пристальным вниманием руководства ТНК, постоянно совершенствуется;
* опыт международного менеджмента, включая оптимальную организацию производства и сбыта, поддержание высокой репутации фирмы. Источники эффективной деятельности этого типа динамичны: они обычно увеличиваются по мере роста активов компании и диверсификации ее деятельности. При этом необходимыми условиями реализации этих источников выступают надежная и недорогая связь головной компании с зарубежными филиалами, широкая сеть долговых контактов зарубежного филиала с местными фирмами, принимающей страны, умелое использование их возможностей, предоставляемых законодательством этой страны.

**Особенности современной стратегии ТНК**

В структуре международного производства товаров и услуг в 90-е гг. следует отметить преимущественный рост капиталовложений в сферу услуг. В частности, по оценкам экспертов ЮНКТАД, более 50% прямых иностранных инвестиций крупнейших ТНК в середине 90-х гг. направлялись в сектор услуг, включая НИОКР и маркетинговые исследования

В отношениях со своими зарубежными филиалами ряд ТНК предоставляет им максимум самостоятельности, приближая их статус к независимым фирмам. Связи таких филиалов с материнской компанией базируются на правах определенной доли собственности родительской компании в активах зарубежного филиала, а также на обеспечении филиала технологией и финансовой поддержкой. При этом родительская компания не уделяет большого внимания контролю за деятельностью зарубежного филиала до тех пор, пока функционирует прибыльно. Так, «Гост Интернэшнл2, зарубежный филиал многонациональной компании «Юнилевер», функционирует в сфере производства пищевых добавок независимо от родительской фирмы и имеет собственные филиалы в нескольких странах. Свои зарубежные филиалы «Гэст Интернэшнл» обеспечивает маркетинговыми исследованиями и информацией о новых технологиях.

На производственной и сбытовой стратегии многих ТНК отражается международная конвергенция производства и потребительского спроса. Например, американская ТНК «Ксерокс» проводит НИОКР в исследовательских центрах, коллективы научных работников и конструкторов которых функционально и географически располагаются с таким расчетом, чтобы новые технологические процессы и продукция оперативно внедрялась по всей производственной и сбытовой сети ТНК. Корпорация объединяет НИОКР и производственные процессы в сеть предприятий таким образом, чтобы сотрудники участвовали в разработке и выпуске строго стандартизированной продукции.

Совершенствование информационных технологий и средств связи и транспорта приводит к увеличению количества товаров и услуг с идентичными или подобными потребительскими свойствами, которые пользуются спросом на многих рынках. Примерами могут служить модная одежда, бытовая электроника, продукты питания, ресторанные и гостиничные услуги. Используя растущий феномен единства вкусов потребителей, многие ТНК, такие как «Кока-Кола» (США), «Мак Доналдс» (США), «Нестле» (Швейцария), «Филипп Морис» (США), «Проктор энд Гэмбл» (США), «Тойота мотор» (Япония), «Юнилевер» (Великобритания – Нидерланды), используют в маркетинговой стратегии единые для всех своих зарубежных филиалов характеристики продукции и товарные знаки.

Одновременно в соответствии со стратегией, направленной на производство товаров и услуг специально для рынка принимающей страны, многие головные компании ТНК контролируют и направляют деятельность своих зарубежных филиалов, учитывая особенности национальных рынков. Следовать такой стратегии международные компании вынуждены из-за социокультурных и природных различий, торговых (технических) барьеров, возводимых некоторыми принимающими странами, и их требований к закупке на местном рынке компонентов для выпускаемой зарубежными филиалами ТНК готовой продукции. Такая стратегия характерна для ТНК, специализирующихся на производстве пищевых продуктов и готовой одежды. Но и в других отраслях производства товаров и услуг международным компаниям приходится следовать специфичным условиям спроса в принимающих странах. Например, корпорация «Асеа Браун Бовери» (Швеция – Швейцария) выпускает в Швейцарии по государственным заказам локомотивы, спроектированные специально для горных железных дорог , в Индии местный филиал той же ТНК производит локомотивы в соответствии с индийскими государственными стандартами и с использованием комплектующих изделий, изготовленных в Индии.

**3.2. Отдельные крупные транснациональные объединения**

**Европейский союз**

Европейский союз, насчитывающий ныне в своем составе 15 государств-членов с населением около 370 млн. человек, представляет собой наиболее развитую и совершенную интеграционную группировку в мире. Его создание было обусловлено прежде всего тем, что именно в Западной Европе после Второй мировой войны с наибольшей силой проявилось противоречие между интернациональным характером современного производства и узкими национально-государственными границами его функционирования. Кроме того, вплоть до начала 90-х гг. западноевропейская интеграция подталкивалась вперед непосредственной конфронтацией на континенте двух противоположных общественных систем. Важная причина состояла в стремлении западноевропейских стран преодолеть негативный опыт двух мировых войн, исключить возможность возникновения их на континенте в будущем[[14]](#footnote-14).

В своей эволюции ЕС прошел все формы интеграции: зону свободной торговли; таможенный союз; экономический и валютный союз; политический союз (становление третьей и четвертой форм еще не завершено), развиваясь вглубь и вширь. При этом неоднократно изменялись официальные и неофициальные названия данной интеграционной группировки, что отражало ее эволюцию.

**Этапы интеграции**

Положения Единого европейского акта в основном были выполнены вовремя, что нашло отражение в переименовании блока (с 1993 г.) в Европейский союз. Внутренний рынок ЕС действительно сложился к концу1992 года по товарам. Правда, пока еще он не сложился в электроэнергетике, а также по многим видам услуг (особенно важно – транспортных). Нет до сих пор единого конкурентного рынка государственных заказов. В то же время не осталось препятствий на пути свободной миграции (по крайней мере, правовых препон) капиталов и рабочей силы, хотя фактически такие препятствия создаются в каждом конкретном случае бюрократическим исполнением нормативных актов ЕС.

Сильнейшие импульсы углубления интеграции в ЕС дал Маастрихтский договор о Европейском союзе (он является основной частью комплекса Маастрихтских соглашений), подписанный главами государств – членов ЕС в декабре 1991 года (Австрия, Швеция и Финляндия автоматически присоединились к нему в результате своего вступления в ЕС с 1 января 1995 года) и введенный в действие в 1993 г. Он включает три принципиально новых качественных момента[[15]](#footnote-15):

1. во-первых, введение с 1993 года единого гражданства ЕС (имеется перечень прав и обязанностей), которое существует параллельно с национальным гражданством стран – членов ЕС;
2. во-вторых, формирование политического союза, что подразумевает проведение интегрированной внешней политики, тесную увязку внутренних политик (особенно в области борьбы с преступностью), сближение юридических систем, повышение роли парламента ЕС;
3. в-третьих, формирование экономического и валютного союза (ЭВС), сердцевиной которого стала единая валюта (евро).

В настоящее время функционирование ЕС обеспечивается целой системой органов, которые активно способствуют прогрессу интеграции:

1. Совет Европейского союза (СЕС). Он не реже двух раз в год проводит сессии на уровне глав государства и правительств, а также регулярно собирается на уровне различных министров (иностранных дел, экономики, финансов, сельского хозяйства и др.). СЕС на высшем уровне принимает стратегические интеграционные решения наподобие Единого европейского акта или Маастрихтского договора и обладает важнейшими нормотворческими функциями.
2. Комиссия ЕС (КЕС) - исполнительный орган, своего рода правительство ЕС, притворяющее в жизнь решения СЕС. В то же время КЕС издает директивы и регламенты, т.е. обладает и нормотворческими компетенциями. КЕС состоит из 20 членов (комиссаров), ведающих определенными вопросами (сельское хозяйство, энергетика) и назначаемых сроком на пять лет национальными правительствами, но не зависимых от последних. Резиденция КЕС находится в Брюсселе, штат насчитывает примерно 15 тыс. человек. Среди органов Европейского союза КЕС играет ключевую роль в том смысле, что именно в его аппарате разрабатываются идеи и конкретные предложения относительно путей и форм дальнейшего развития Союза.
3. Европейский парламент (ЕП) с резиденцией в Страсбурге; избирается с 1979 года прямым голосованием граждан во всех странах – членах ЕС. Сейчас в него входят 626 депутатов, причем правительство каждой страны зависит от численности ее населения. После вступления в действие Маастрихтского договора с 1 ноября 1993 года функции ЕП были значительно расширены, выйдя далеко за рамки преимущественно консультативных полномочий. К ним относятся принятие бюджета ЕС, контроль за деятельностью КЕС и право поручать ей разработку конкретных предложений по развитию интеграции, право принимать совместно с СЕС решения по отдельным вопросам законодательства ЕС.
4. Европейский суд, обеспечивающий правильную интерпретацию и реализацию нормативных актов (законодательства) ЕС.
5. ФЕОГА, на который приходится большая часть бюджеты ЕС.
6. Европейский социальный фонд, облегчающий перемещение рабочей силы внутри ЕС и ее адаптацию к изменяющимся условиям в интеграционном пространстве.
7. Европейский фонд регионального развития, содействующий структурной перестройке кризисных регионов – слабо индустриально развитых или депрессивных
8. Европейский инвестиционный банк, созданный на основе долевого участия стран - членов ЕС в его основном капитале. Имея функции коммерческого банка, он предоставляет кредиты государственным структурам стран-членов ЕС.

**НАФТА и МЕРКОСУР**

Еще в 60-е гг. латиноамериканские предпринимали попытки создания интеграционных группировок в своем регионе с целью повышения уровня конкурентоспособности национальных предприятий и организации крупных и открытых рынков. В 1960 г. Был подписан «Договор Монтевидео» о создании зоны свободной торговли, включавшей страны-члены Латиноамериканской ассоциации свободной торговли (ЛАСТ). Позже эту организацию сменила Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ)[[16]](#footnote-16).

Кроме того, в 90-х гг. в Центральной и Южной Америке (формально) функционирует Андская субрегиональная группировка, Центральноамериканский общий рынок, Карибское сообщество и Карибский общий рынок (КАРИКОМ). Однако, несмотря на принятые этими интеграционными группировками программы либерализации внешней торговли и попытки использования намеченных механизмов промышленного и финансового сотрудничества, существенного успеха в экономическом развитии они не добились.

Реальная активизация интеграционных процессов на американском континенте наблюдалась в 90-е гг. после образования Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) в составе США, Канады и Мексики, а также Общего рынка стран Южного конуса (МЕРКОСУР), созданного Аргентиной, Бразилией, Уругваем и Парагваем. Эти динамичные группировки, возможно, положат начало провозглашенной бывшим президентом США Дж. Бушем «Инициативы для Америк», согласно которой предусматривается образование всеамериканской зоны свободной торговли «от Аляски до Огненной Земли».

**НАФТА**

Соглашение о создании Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) между США, Канадой и Мексикой вступило в силу с 1 января 1994 года. В значительной мере оно было инициировано администрацией США под влиянием американских ТНК, так как достигнутый уровень срастания американской экономики с канадской и мексиканской требовал его межгосударственного оформления. К этому же подталкивали радикальные изменения в политической и экономической ситуации в мире к началу 90-х гг.: ЕС резко ускорил расширение и углубление интеграционных процессов в своем регионе; Япония, Китай и страны Юго-Восточной Азии стремительно

экономическое сотрудничество. Сложившаяся обстановка поставила перед США задачу активизации интеграционных процессов на своем континенте, чтобы сохранить конкурентоспособность американских корпораций на мировом рынке.

Ведущие компании США, Канады и Мексики рассчитывали соединить потенциалы США и Канады с важнейшим фактором конкурентоспособности – низкими издержками производства, характерными для условий Мексики. В частности, один час рабочего времени в Канаде в 1993 г. Стоил 5,75 долл., в США – 4,5 долл., а в Мексике – 50 центов. В первую очередь намечалась либерализация товарообмена с Мексикой, так как в канадо-американской торговле барьеры к моменту подписания соглашения о НАФТА уже были устранены.

Соглашением предусматривается либерализация внешнеэкономических отношений, демонтаж таможенных барьеров и организация единого континентального североамериканского рынка для свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы через границы, разделяющие три государства. В первую очередь намечено освободить от ограничений торговлю готовыми изделиями. Уже в 1994 г. Пошлины во взаимной торговле промышленными ипродовольственными товарами были снижены на 65%. На рынках энергоресурсов, сельскохозяйственных товаров, автомобилей и текстиля предусмотрена плавная либерализация.

В течение 15 лет намечено ликвидировать почти все торговые и инвестиционные барьеры и подойти к слиянию трех национальных рынков, сформировав зону свободной торговли с населением более 375 млн. человек, совокупным валовым продуктом в сумме около 9 трлн. долл. (в нынешних ценах) и долей в мировом экспорте порядка 17%. Кроме того предусматривается принятие тремя странами аналогичных законов в области окружающей среды и по труду. Соглашение носит строго императивный характер – невыполнение принятых аналогичных законов влечет за собой наказание виновных штрафами или определенными санкциями. Правда, по состоянию на 1 января 1998 года в рамках НАФТА еще не были созданы наднациональные органы управления, регулирующие ход сотрудничества, - Экономическая комиссия, Совет министров, суд и т.д.

По своему экономическому потенциалу северный и южный партнеры по НАФТА многократно уступают США: ВВП Канады составляет около 10% от ВВП США, а Мексики – 5%. В отличие от ЕС, где менее развитым странам и регионам (Греции, Ирландии, Португалии) предоставляется финансовая помощь из совместных бюджетных фондов, НАФТА на предоставляет Мексике такой поддержки.

Тем не менее, по оценкам экспертов, участие в НАФТА позволит Мексике сократить период реформирования своей экономики и достижение уровня развитых стран с 50 до 10-15 лет. Самый большой выигрыш от вступления в НАФТА Мексика получает в виде стремительного роста поступлений иностранного капитала, в первую очередь из США. По объему прямых иностранных инвестиций, имеющих первостепенное значение для развития производства, в середине 90-х гг. Мексика оказалась на первом месте в Латинской Америке. Если в 1986—1991 гг. в страну поступало в среднем за год 3,1 млрд долл., то после 1994 г. этот показатель не опускался ниже 8 млрд долл. С оживлением инвес­тиционной деятельности в стране повысился уровень оплаты труда - в среднем в реальном исчислении в 1997 г. на 29% по сравнению с 1990 г.

Возрастающую роль в развитии обрабатывающей промышлен­ности Мексики играют «макиладорас» — предприятия по обра­ботке и сборке поступающих в Мексику из США материалов и комплектующих.

В то же время участие в НАФТА налагает на Мексику целый ряд обязательств. По сельскохозяйственным продуктам она за­ключает двусторонние соглашения с США и Канадой в отдель­ности. Чтобы облегчить доступ высокотехнологичной продукции северных партнеров на свой рынок, Мексика полностью отменила прежнюю 20%-ную пошлину на компьютеры американского и ка­надского производства. Пошлина на аналогичную продукцию из третьих стран сохраняется: она будет постепенно снижаться до 3,9%. Это поможет северным партнерам вытеснить с мексикан­ского рынка дешевую японскую и южнокорейскую технику.

В течение 10 лет Мексика должна отменить большинство ог­раничений на импорт автомобилей, что сулит американским экс­портерам резкое расширение их сбыта. Кроме того, с 1994 г. в Мексике введен закон, расширяющий возможности иностранных инвесторов. Во многих отраслях промышленности и сельского хо­зяйства иностранцам разрешается вкладывать капиталы «в любых пропорциях». Правда, долевое участие иностранцев в разведке и добыче энергоносителей и радиоактивных руд, транспортной и коммуникационной инфраструктуре пока ограничено.

Со временем Мексика обязалась отменить ограничения на иностранное участие в банках и страховых компаниях. Когда это произойдет, американский и канадский финансовый капитал сможет взять в свои руки контроль над приблизительно 1/3 мек­сиканского страхового рынка.

Деловые круги США связывают с НАФТА большие надежды: ожидается значительное расширение американского экспорта и связанное с этим увеличение числа рабочих мест. Перенесение трудоемких, материалоемких и экологически дорогостоящих производств из США в Мексику позволит снизить уровень издержек производства и повысить конкурентоспособность многих изделий американской промышленности. В долгосрочном плане с помо­щью участия в НАФТА американские ТНК рассчитывают на рас­ширение своего экономического участия в Латинской Америке с целью завоевания рынков сбыта, создания новых рабочих мест на своих предприятиях, повышения конкурентоспособности и прибыли.

Канада рассчитывает с помощью НАФТА расширить рынки сбыта, сократить издержки производства и повысить прибыль­ность новых высокотехнологичных отраслей (компьютеры, теле­коммуникации и т.д.). Кроме того, формирование либерализован­ного рыночного пространства континентальных масштабов будет стимулировать приток в Канаду прямых и портфельных инвести­ций из третьих стран, главным образом из стран — членов ЕС и Японии.

**МЕРКОСУР**

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 человек 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 торговле между четырьмя страна­ми, установление единого таможенного тарифа в отношении третьих стран, свободное движение капитала и рабочей силы, коор­динация политики в области промышленности, сельского хозяй­ства, транспорта и связи, согласование стратегии в валютно-финансовой сфере.

Для руководства процессом интеграции были созданы надна­циональные органы управления: Совет общего рынка в составе министров иностранных дел; исполнительный орган — Группа общего рынка, функционирующая постоянно, со штаб-квартирой в Монтевидео; 10 технических комиссий, подчиняющихся Группе общего рынка, в функции которых входят вопросы внешней тор­говли, таможенное регулирование, технические нормы, валютно-финансовая и макроэкономическая политика, наземный и мор­ской транспорт, промышленные технологии, сельское хозяйство и энергетика. Предпринимаются меры по созданию специального трибунала для разрешения торговых конфликтов между страна­ми-участницами.

Итоги функционирования МЕРКОСУР свидетельствуют об определенных успехах интеграционной группировки, несмотря на незавершенность становления таможенного союза. Объем внутри блокового экспорта в 1991-1997 гг. увеличился почти в четыре Раза, в то время как суммарный экспорт государств — участников Интеграционной группировки в третьи страны за этот период возрос немногим более, чем на 30%. При этом доля внутри блокового экспорта в общем объеме вывоза товаров из МЕРКОСУР за этот же период возросла с 9 до 20%. Расширение взаимных внешнеэ­кономических связей в рамках МЕРКОСУР распространяется и на иностранные инвестиции из третьих стран. Например, япон­ская корпорация «Тойота моторз», вложившая в сооружение авто­мобилестроительного завода в Аргентине около 100 млн. долл., на­мерена выпускать в этой стране 20 тыс. легких грузовиков-пика­пов в год. Половину этих автомобилей намечено вывозить в Бра­зилию в обмен на комплектующие изделия, производимые бра­зильскими предприятиями.

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 внутри региональной торговле к первоначально намеченному сро­ку — 1 января 1995 г. Не удалось им также согласовать в установ­ленные сроки единые внешние тарифы на импорт товаров из тре­тьих стран. Аргентина и Бразилия, на долю которых приходится 90% общего ВНП стран — членов МЕРКОСУР, уделяют особое внимание защите от иностранных конкурентов создаваемых у себя высокотехнологичных отраслей промышленности — производст­ва компьютеров и телекоммуникационного оборудования. В част­ности, в середине 90-х гг. Бразилия выступала за введение импорт­ных пошлин в торговле с третьими странами на продукцию элек­тронной, нефтехимической промышленности и тяжелого машино­строения на уровне 35%, Аргентина — на уровне 12%, а Уругвай и Парагвай, опасающиеся технологической зависимости от Брази­лии и Аргентины, были за минимальные пошлины.

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

**АСЕАН и АТЭС**

В Азиатско-Тихоокеанском регионе в настоящее время функ­ционирует ряд интеграционных объединений, наиболее значи­тельными из которых являются АСЕАН и АТЭС.

**АСЕАН**

Эта группировка была создана в 1967 г. после подписания Бангкокской декларации в составе Индонезии, Малайзии, Сингапура, Таиланда и Филиппин (в настоящее время членами АСЕАН являются также Мьянма, Бруней, Лаос и Вьетнам, а в перспективе в нее должна войти и Камбоджа) с целью содействия социальному и экономическому развитию стран-членов, сотруд­ничества в промышленности и сельском хозяйстве, проведении научно-исследовательских работ. В 1976 г. на первом совещании руководителей стран — членов АСЕАН были приняты Договор о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии и Декларация АСЕАН, являющиеся основными документами, которыми руко­водствуется Ассоциация в своей деятельности. Декларация АСЕАН провозглашает, что страны-члены будут выступать с общей позиции по важнейшим вопросам и проблемам региональ­ных и мировых экономических отношений[[17]](#footnote-17).

Высшим органом АСЕАН является конференция глав госу­дарств и правительств, которая собирается один раз в три года, а центральным руководящим органом — ежегодная встреча ми­нистров иностранных дел. Постоянный комитет состоит из ми­нистра иностранных дел страны, являющейся председателем АСЕАН в данный период, и послов остальных пяти государств. На регулярных встречах министров экономики стран — членов АСЕАН принимаются решения по вопросам экономического со­трудничества. Встречи других министров (образования, энергети­ки, здравоохранения, науки и технологии, юстиции, охраны ок­ружающей среды) готовятся соответствующими комитетами. Функционирует и несколько специализированных учреждений АСЕАН, таких как Совет по нефти, Ассоциация судовладельцев, Банковский совет, Финансовая корпорация и др. Секретариат АСЕАН возглавляет генеральный секретарь, который сменяется каждые три года.

Каждое государство — член АСЕАН располагает собственным секретариатом во главе с генеральным директором для координа­ции текущей работы и подготовки решений Ассоциации. Один­надцать комитетов, состоящих из руководителей дипломатичес­ких представительств государств-членов, поддерживают внешние связи АСЕАН в столицах третьих стран: Бонне, Брюсселе, Ва­шингтоне, Веллингтоне, Женеве, Канберре, Лондоне, Оттаве, Париже, Сеуле, Токио. АСЕАН как единая организация имеет официальные отношения с другими странами и торгово-экономичес­кими группировками. Россия в последние годы значительно ук­репила свои контакты с Ассоциацией, на которую приходится около 8% всей российской торговли со странами Азии (не считая азиатских стран — членов СНГ).

В целом в сфере экономики планируется создание зоны сво­бодной торговли АСЕАН к 2008 г., а также углубление сотрудни­чества через распространение его на такие сферы, как безопас­ность, финансы, телекоммуникации, туризм, окружающая среда, сельское хозяйство, транспорт и здравоохранение. В области по­литики предполагается создание региона мира, свободы и ней­тралитета, углубление сотрудничества, особенно с Австралией, Ка­надой, ЕС, Японией, Южной Кореей и США.

Кризис 1997—1998 гг. наложил отпечаток на развитие стран — членов АСЕАН. Совершенно очевидно, что существуют структур­ные проблемы, накладывающие определенные ограничения на темпы роста. Однако, по мнению специалистов МВФ и Мирового банка, торможение развития имеет здесь преимущественно не структурный, а временный, циклический характер. В связи с этим главные страны — члены АСЕАН на конференции во Вьетнаме в декабре 1998 г. обсудили и наметили несколько реальных путей выхода из современного кризиса. Первый представляет собой фи­нансовую помощь со стороны Японии (в размере 30 млрд. долл. из организованного Японией для этих целей фонда содействия структурным реформам). Реально им пока смогли воспользовать­ся Малайзия и Таиланд, получившие по 1,85 млрд. долл.

**АТЭС**

Эта организация была учреждена в 1989 г. как межправитель­ственный форум, объединяющий 18 государств региона (Австра­лию, Бруней, Гонконг, Канаду, Китай, Кирибати, Малайзию; Маршалловы Острова, Мексику, Новую Зеландию, Папуа-Новую Гвинею, Южную Корею, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Фи­липпины, Чили), а затем 21 государство (в АТЭС вошли Вьетнам, Перу и Россия). Хотя АТЭС формально имеет консультативный статус, фактически в рамках его рабочих органов вырабатываются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и фи­нансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых мини­стров и экспертов по вопросам сотрудничества в тех или иных областях. Такими органами являются Комитет по торговле и ин­вестициям, Экономический комитет и рабочие группы (по ин­вестициям, научным исследованиям в промышленности и техно­логиям, телекоммуникациям, транспорту, развитию людских ре­сурсов, энергетическому сотрудничеству, торговой и инвестици­онной статистике, сохранению морских ресурсов, рыболовству, туризму, а также группа по малому и среднему предприниматель­ству) и Фонд образования.

В 1993 г. (в Сиэтле, США) состоялась первая встреча лидеров стран — членов АТЭС, в ходе которой выявились серьезные рас­хождения по поводу неравномерности распределения благ от раз­вертывающихся в регионе интеграционных процессов. По оцен­кам экспертов, либерализация торговли в АТЭС должна привести к росту реальных доходов стран-членов на 2%, однако выгоды по­лучат прежде всего наиболее конкурентоспособные страны[[18]](#footnote-18).

На совещании в верхах в 1994 г. (в Богаре, Индонезия) было принято решение о создании зоны свободной торговли и либера­лизации инвестиционной сферы к 2020 г. (для развитых стран — до 2010 г.). Снижение таможенных барьеров будет происходить в соответствии с соглашениями, достигнутыми в ГАТТ/ВТО. Од­нако в целом Богорская декларация характеризуется большой рас­плывчатостью. В ней, в частности, говорится, что «те страны, ко­торые не готовы участвовать в снятии барьеров в торговле и ин­вестиционной сфере, могут присоединиться к этим мерам на более поздних стадиях». Другим недостатком этой декларации яв­ляется отсутствие четкой градации между развитыми и развива­ющимися государствами.

С учетом нерешенных проблем возможны три варианта раз­вития АТЭС в ближайшие годы. Согласно первому варианту дан­ная организация будет следовать по пути, начертанному в Богорской декларации. Однако из-за ее расплывчатости сохраняются возможности для обхода и фактического невыполнения достиг­нутых договоренностей.

Второй (наиболее вероятный) вариант закрепит за АТЭС роль Форума для обсуждения проблем экономических взаимоотноше­ний в бассейне Тихого океана. Однако в этом случае неизбежны споры по поводу хода выполнения уже имеющихся договоренностей, что приведет к ослаблению организации. В таких условиях возрастет значение других, более целенаправленных региональ­ных группировок, например, АСЕАН.

Третий вариант не исключает возобладания протекционист­ских настроений в США и Западной Европе, что будет препятст­вовать быстрой либерализации мировой экономики и угрожать раздроблением глобальной системы экономических связей на ре­гиональные блоки. В Азии в этом случае особое значение приоб­ретет формирование зоны свободной торговли в АСЕАН или рас­ширение сотрудничества в рамках АТЭС, но главным образом между ее азиатскими участниками.

В последние годы наблюдается быстрый рост доли Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) в мировой экономике. На его стра­ны уже приходится около 60% мирового производства **ВВП.** Опе­режающими темпами расширяются внутрирегиональная торговля и инвестиционные потоки. Если в 70-е гг. географически страны АТР ориентировались во внешней торговле на Европу и другие расположенные вне региона страны, то уже в 80-е **и** 90-е гг. на­блюдается резкий рост взаимной торговли между азиатско-тихоо­кеанскими странами и расширение внутрирегиональных связей (удельный вес АТР в мировой торговле увеличился до 40%).

В своем стремлении сохранить эту динамику, своевременно адаптироваться к воздействию технологических и финансовых факторов мировой экономики многие развивающиеся страны АТР встают на путь экономических реформ, включая изменение регулирующей роли государства, преобразования в банковской сфере, либерализацию внешней торговли и иностранных инвестиций.

4.1.**Основные показатели, характеризующие страны в мировом хозяйстве.**

Мировое хозяйство, являясь целостной системой, состоит из различных частей, подсистем, которые имеют определенную общность и отличия. В своем развитии подсистемы преследуют не только общие цели глобальной системы, но и решают свои присущие им задачи. В этом отношении на них воздействуют закономерности двоякого рода – внутренние и внешние.

Для выделения подсистем мирового хозяйства применяют целый ряд критериев:

* Характер социальной структуры хозяйства;
* Уровень экономического развития;
* Тип экономического роста;
* Уровень и характер внешнеэкономических связей.

1.Одним из важнейших критериев выделения экономических подсистем выступает социально-экономическая структура хозяйства, основывающаяся на формах реализации собственности. Формы реализации собственности выступают важным фактором развития мирового сообщества, оказывающее влияние на формирование общественных отношений. Различные формы собственности отражают различные ступени в разделении труда, а отношения друг к другу. Экономическая реализация собственности проявляется прежде всего в условиях соединения средств производства с рабочей силой, при этом важную роль играют конкретные организационно-правовые формы предприятий и хозяйственной деятельности. Собственность на средства производства определяет не только характер экономических взаимосвязей между людьми в процессе производства, но и потребления. Она показывает, в каком качестве в этом процессе выступает личный фактор производства, каковы степень и характер развития рыночных отношений.

Той или иной социальной структуре экономики присуща определенная последовательность в развитии отдельных сфер хозяйства. С изменением этой последовательности происходит смещение приоритетов в структуре воспроизводства, включая распределение национального дохода, поэтому социальная структура хозяйства в известной мере влияет на формирование целей определенных периодов развития подсистем.

2.распространенным критерием определения подсистемы выступает уровень экономического развития, который в общем характеризуется объемом ВВП, на душу населения. Уровень развития также включает степень индустриализации хозяйства (перевод производства на машинную основу) и структуру производства, которые являются важными условиями роста национального дохода. Современный этап индустриализации характеризуется широким использованием информационной техники и технологии, дающими большую экономию овеществленного труда, так же как и предыдущие технические сдвиги.

Структура промышленного производства состоит из средств производства и предметов потребления. В индустриальных странах важное место занимает производство потребительских товаров длительного пользования, а уровень производства средств производства и предметов потребления примерно равны.

По мере повышения уровня экономического развития сокращается расход сырья и энергии и вместо натурального сырья во все большей степени используются материалы промышленного, в основном химического происхождения.

По уровню национального дохода на душу населения страны делятся на несколько групп:

* Страны с высоким уровнем национального дохода на душу населения – свыше 9 тыс. долл. Это выше 30 стран. В их число входят большая часть стран Западной Европы (за исключением Албании, Греции и Югославянских республик и др.), США, Канада, Япония, а также Израиль, Южная Корея, Сингапур, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты;
* Страны со средним уровнем национального дохода на душу населения – от 750 до 8,5 тыс. долл. В эту группу входят свыше 80 стран. Это Греция, ЮАР, целый ряд латиноамериканских стран, в числе которых Венесуэла, Бразилия, Уругвай, Тринидат и Тобаго и др. К ним примыкает большая группа государств стран Центральной и Восточной Европы, отдельные страны Азии и Африки. Они в свою очередь делятся на две подгруппы – выше среднего (17 стран) и ниже среднего уровня дохода;
* Страны с низким уровнем дохода, в которых ВВП на душу населения не превышает 750 долл. Это около 60 государств, в том числе Индия, Китай, Пакистан, население каждой из них превышает 100 млн. чел. Эта группа включает 6 бывших республик СССР (центральноазиатские, Азербайджан, Молдавия). Эту группу занимают Эфиопия, Танзания, Сомали, ЦАР, Сьерра-Лионе.

1. Немаловажным критерием определения подсистем мирового хозяйства выступает тип экономического развития, выражающий не только количественные изменения в производстве товаров и услуг, но и определенные качественные сдвиги.

* При экстенсивном типе развития экономический рост достигается за счет количественного увеличения факторов производства при неизменной технической основе, что приводит к практически неизменной эффективности производства.
* Интенсивный тип экономического развития базируется на увеличении масштабов выпуска продукции путем качественного совершенствования факторов производства. Это предполагает совершенствование средств и предметов труда, повышение квалификации рабочей силы, улучшение организационных параметров производства, благодаря чему прирост производства обеспечивается преимущественно за счет увеличения общественной производительности труда.

В реальной действительности нет «чистых» типов экономического развития, тем не менее применительно к отдельным подсистемам можно говорить о преимущественно экстенсивной или преимущественно интенсивной формах производства, сменяющих друг друга в течение послевоенных лет. Так, развитие экономики индустриальных стран до середины 60-х годов по многим признакам относится преимущественно к экстенсивному, а в последние 20 лет – преимущественно к интенсивному пути развития.

4. Характеристика и место подсистем в мировом хозяйстве неразрывно связаны с ролью в национальных хозяйствах внешнего сектора, который находит свое выражение в экспорте и импорте товаров и услуг, движении капитала. Он затрагивает направления, меру и формы участия страны в международном разделении труда. Мировой уровень развития производительных сил, интернационализация производства исключает возможность эффективного ведения хозяйства в рамках замкнутых комплексов. Международный обмен обеспечивает приток недостающих или более дешевых потребительских и капитальных товаров и услуг, а также доступ к дополнительным рынкам сбыта. К основным показателям, характеризующих роль внешнеэкономических связей, относятся экспортные и импортные квоты товаров и услуг, товарная структура внешней торговли, характер участия в международном движении капитала, технологии, рабочей силы, степень открытости (интернационализованности) хозяйства.

Открытость экономики обычно рассматривается в функциональном и организационном, институциональном аспектах. Функциональный подход определяет степень вовлеченности страны в международное разделение труда или зависимость национального воспроизводства от внешнеэкономических связей. На практике функциональная открытость оценивается чаще всего размерами экспортной и импортной квот, т.е. отношением экспорта и импорта к ВВП.

Институциональная открытость измеряется уровнем либерализации торгового и валютного режимов страны. Принимается в расчет значение торговых субсидий, косвенных налогов, валютных, лицензионных и других ограничений.

Под открытой экономикой понимается такое хозяйство, направление развития которого определяется тенденциями, действующими в мировом хозяйстве, а внешнеэкономические связи усиливаются, при этом внешнеторговый оборот достигает такого уровня, когда он начинает стимулировать или тормозить общий экономический рост. Считается, что он начинает оказывать стимулирующее и тормозящее влияние на хозяйство с того момента, когда он достигает уровня около 25% к ВВП (Y)

(Χ+IM)/Y=0,25

другим критерием открытого характера экономики является коэффициент эластичности внешнеторгового оборота по отношению к ВВП.

Коэффициент эластичности спроса на импорт по доходам свидетельствует, насколько возрастает импорт в случае увеличения ВВП на 1%. Коэффициент эластичности спроса на экспорт показывает зависимость между темпами роста экспортной продукции данной страны и ВВП государств, импортирующих эту продукцию. Разумеется, чем больше «откликается» экспорт на рост экономической активности в мире, тем лучше это для экономики страны-экспортера. Коэффициент эластичности экспорта или импорта больше единицы свидетельствует об увеличении открытого характера экономики, коэффициент, меньший единицы, - о его уменьшении.

Открытость экономики связана с влиянием участия страны в международном разделении труда на формирование структуры ее производства. В хозяйстве более или менее замкнутого характера структура производства зависит, с одной стороны, от имеющихся в стране капитала и ресурсов, с другой – от структуры внутреннего спроса. Для открытой экономики характерно, что международное разделение труда влияет на принятие решений, касающихся формирования внутренней структуры производства.

5. Весьма важным признаком выделения подсистем выступает величина их экономического потенциала, зависящая не только от уровня развития, но и масштаба производительных сил, численности населения, размеров территории, наделенности природными ресурсами. Поэтому такие страны, как Китай, Индия, не без основания выделяются рядом исследователей в отдельные подсистемы.

На основании, прежде всего первого из рассмотренных критериев в мировом хозяйстве выделяется определенное количество подсистем. Наиболее крупными подсистемами, или метасистемами, являются три группы национальных экономик:

* Промышленно развитые (капиталистические) страны;
* Страны с переходной экономикой (в прошлом социалистические или страны с централизованным планированием экономики);
* Развивающиеся страны.

Фактически из этих трех групп стран единой подсистемой являются промышленно развитые страны.

Международные организации не имеют единых подходов к определению подсистем мирового хозяйства. ООН и МВФ выделяют вышеназванные подсистемы мирового хозяйства, но их состав различается. Так, статистика ООН включает в развивающиеся страны Южную Корею, Сингапур, которые достигли высокого уровня развития и имеют сходную с Западными странами социально-экономическую структуру экономики.

Исследователи Мирового банка основным критерием выделения групп стран считают уровень ВВП на душу населения.

**Заключение**

В этой работе мы рассмотрели субъекты современного мирового хозяйства. На данный момент ими являются:

1. На микроэкономическом уровне: юридические лица и физические. Экономику государства упрощенно можно рассматривать как совокупность всевозможных предприятий, находящихся в тесной производственной, кооперированной, коммерческой и другой взаимосвязи между собой и государством.

От того, насколько эффективно работает предприятие, каково их финансовое состояние, зависят здоровье всей экономики и индустриальная мощь государства. Если схематично представить всю систему хозяйственного управления в стране в виде пирамиды, то ее основанием являются предприятия. Государственная, региональная, ведомственное управление может рассматриваться по отношению к процессам, происходящим на уровне предприятия, только как надстроечные, вторичные явления.

2, На макроэкономическом уровне: отдельные международные организации, транснациональные корпорации, отдельные региональные интеграционные группировки. Все международные экономические организации обычно подразделяются на две категории: межправительственные (межгосударственные), участниками которых являются непосредственно государства, и неправительственные, в состав которых входят объединения производителей, компании и фирмы, научные общества и другие организации.

Для современной мировой экономики характерен стремительно идущий процесс транснационализации. В этом процессе основной движущей силой выступают транснациональные корпорации (ТНК). Они представляют собой хозяйственные объединения, состоящие из головной (родительской, материнской) компании и зарубежных филиалов. Головная компания контролирует деятельность входящих в объединение предприятий путем владения долей (участием) в их капитале. В зарубежных филиалах ТНК на долю родительской компании – резидента другой страны – обычно приходится более 10% акций или их эквивалента. На рубеже ХХ-ХХ1 вв. наблюдается беспрецедентный размах внешнеэкономической деятельности (международных экономических операций), в которой ТНК являются торговцами (коммерсантами), инвесторами, распространителями современных технологий и стимуляторами международной торговой миграции. Они во многом определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг, а также международное движение капитала и передачи технологии (знаний).

Роль и место государства международных экономических отношениях определяется комплексом показателей. К ним относятся:

1. соотношение объема внешней торговли страны с ее ВВП;
2. величина внешнеторгового оборота, экспорта и импорта на душу населения;
3. показатель объема внешних инвестиций на душу населения;
4. уровень и качество жизни населения;
5. отраслевая структура национальной экономики;
6. производство основных видов продукции на душу населения (производство электроэнергии, выплавка стали, производство автомобилей, одежды, обуви, продуктов питания и т. д.).

Субъекты мирового хозяйства и их взаимосвязь – ­это и есть вся система мировой экономики.

**Использованная литература**

1. А.С. Булатов Мировая экономика – М.: Юристъ, 2002 – 734 с.
2. И.В. Сергеев Экономика предприятия - М.: Финансы и статистика, 2003 – 335 с.
3. А.С. Булатов Экономика. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2001 – 896 с.
4. В.К. Ломакин Мировая экономика. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – 728 с.
5. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения – М.: Юристъ, 2002 – 366 с.
6. Семищев А.С. Микроэкономика – М., Санкт Петербург: Питер 2002 – 448 с.
7. Гатина Г.Ф., Мерзликин В.А., Щукина Н.Н. Мировая экономика – М.: Инфра-М 2001 – 384 с.

1. И.В. Сергеев Экономика предприятия - М.: Финансы и статистика, 2003 стр.6 [↑](#footnote-ref-1)
2. Там же - стр.7 [↑](#footnote-ref-2)
3. Мировая экономика/под ред. Проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2002, с.340 [↑](#footnote-ref-3)
4. Там же – с.340 [↑](#footnote-ref-4)
5. Мировая экономика/под ред. Проф. А.С. Булатова.- Юристъ, 2002, с.344 [↑](#footnote-ref-5)
6. Мировая экономика/под ред. А.С. Булатова. – Юристъ,2002, с.348 [↑](#footnote-ref-6)
7. Мировая экономика/под ред. А.С. Булатова. – Юристъ, 2002, с.354 [↑](#footnote-ref-7)
8. Там же, с.354 [↑](#footnote-ref-8)
9. Мировая экономика/под ред. А.С. Булатова – Юристъ, 2002, с.356 [↑](#footnote-ref-9)
10. Мировая экономика/под ред. Булатова – Юристъ, 2002, с.358 [↑](#footnote-ref-10)
11. Мировая экономика/под ред. А.С. Булатова – Юристъ, 2002, с.370 [↑](#footnote-ref-11)
12. Там же, с.371 [↑](#footnote-ref-12)
13. Мировая экономика/под ред. А.С. Булатова – Юристъ, 2002, с.276 [↑](#footnote-ref-13)
14. Мировая экономика/под ред. А.С. Булатова – Юристъ, 2002, с.300 [↑](#footnote-ref-14)
15. Там же, с.312 [↑](#footnote-ref-15)
16. Мировая экономика/под ред. А.М. Булатова – Юристъ, 2002, с.314 [↑](#footnote-ref-16)
17. Мировая экономика/под ред. А.С. Булатова – Юристъ, 2002, с.321 [↑](#footnote-ref-17)
18. Мировая экономика/под ред. А.С. Блатова – Юристъ, 2002, с.322 [↑](#footnote-ref-18)