

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(НИУ «БелГУ»)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра мировой экономики

**СОВРЕМЕННАЯ ОЦЕНКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
ФАКТОРАМИ ПРОИЗВОДСТВА**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**студента очной формы обучения 4 курса группы 06001208
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
Прижигалинского Андрея Валерьевича**

Научный руководитель:
д. г. н., профессор кафедры
мировой экономики
Московкин В. М.

БЕЛГОРОД 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические аспекты взаимосвязи международной торговли и международного движения факторов производства.....	9
1.1. Сущность международной торговли и её роль в системе мирохозяйственных связей	9
1.2. Обзор классических (традиционных) теорий международной торговли.....	12
1.3. Современные (альтернативные) концепции развития международной торговли и движения факторов производства.....	23
Глава 2. Исследование современного состояния международной торговли факторов производства.....	33
2.1. Современное состояние и особенности международного рынка капитала.....	33
2.2. Оценка масштабов международного движения трудовых ресурсов	41
2.3. Анализ влияния международного рынка технологий на развитие мирохозяйственных связей.....	49
Глава 3. Направления повышения эффективности международной торговли факторами производства.....	62
3.1. Проблемы регулирования международного рынка факторов производства и подходы к их решению.....	62
3.2. Тенденции развития международной торговли факторами производства	71
Заключение.....	82
Список использованных источников.....	88
Приложения.....	102

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Международные факторы производства – это огромный пласт экономических явлений, вызовов и возможностей, с которыми сталкиваются субъекты национальных хозяйств, начиная с предприятий, вовлекающих иностранные ресурсы в свой оборот для роста выпуска и производительности, и заканчивая государственными регуляторами, ищущими баланс между выгодами от использования ксенофакторов и угрозами, которые те несут с собой.

При всей важности рассматриваемой проблемы, совершенно очевидно, что считать международное факторное движение единственной и неотвратимой силой, меняющей мировой экономической ландшафт – неправильно. Этих сил много. Это и продолжающийся географически несбалансированный рост народоселения, обострение глобальных проблем человечества, и возникшие, но медленно распространяющиеся социальные доминанты в корпоративном поведении, и новые измерения в конкурентной борьбе и многое другое. Мы разделяем точку зрения известного американского экономиста Майкла Юджина Портера о том, что «успех в международной конкуренции определяют не столько сами факторы, сколько то, где и насколько продуктивно они используются» [51, 88]. Более того, к этой фразе можно добавить, что и качество жизни людей в разных странах, и экономический рост, и многие другие фундаментальные показатели зависят от того же. Однако никто из ранних и современных теоретиков и практиков экономической мысли не мог даже и представить себе такого ускоренного роста и такого сильного воздействия международной мобильности факторов производства на все экономические процессы, которые мы имеем в начале XXI века.

Объект настоящего исследования – международная торговля факторами производства.

Предмет настоящего исследования – оценка структуры международной торговли факторами производства, а также влияния их трансграничного движения на внешнеэкономическую активность стран.

Цель настоящего исследования – оценить степень включения международных факторов производства в национальные хозяйственные процессы, а также выявить и осмыслить глобальные закономерности их движения и эксплуатации в масштабах мировой экономики.

Реализация намеченной цели потребовала постановки и решения следующих этапных **задач исследования**, определивших логику и концепцию настоящей работы:

- 1) исследовать сущностные характеристики международной торговли, систематизировать концептуальные и методологические аспекты, касающиеся международной торговли и движения факторами производства;
- 2) проанализировать структуру и масштабы современного международного рынка факторов производства (капитала, труда, технологий);
- 3) выявить проблемы регулирования международного рынка факторов производства и сформулировать подходы к их решению;
- 4) оценить тенденции в развитии международной торговли факторами производства.

Степень научной разработанности проблемы исследования. Исследованием теоретико-методологических аспектов международной торговли, в частности с параллельным изучением темы «международная мобильность факторов производства», начиная с XVI века и до сегодняшних дней, занималось и занимается множество учёных, которые формируют различные догматические направления и создают на их основе экономические школы. Среди направлений экономической мысли наиболее известными по данному вопросу считаются: меркантилистские и классические теории, а также неоклассические и неотехнологические подходы. Субстанциальный вклад в их развитие внесли: А. Смит (Adam Smith), Д. Риккардо (David Ricardo), Ж.-

Дж. Милль (John Stuart Mill), В. В. Леонтьев, М. Познер (Michael Posner), П. Кругман (Paul Robin Krugman), С. Линдер (Hans Martin Staffan Burenstam Linder), М. Портер (Michael Eugene Porter), Э. Хекшер (Eli Filip Heckscher), Б. Олин (Bertil Gotthard Ohlin), П. Самуэльсон (Paul Anthony Samuelson), В. Столпер (Wolfgang Frederick Stolper), А. Лернер (Abraham Ptachya Lerner), Ф. Тауссиг (Frank William Taussig), Т. Рыбчинский (Tadeusz Mieczyslaw Rybczynski), С. Вернон (Vernon Lomax Smith), О. Херфиндаль (Orris Clemens Herfindahl), А. Хиршмана (Albert Otto Hirschman) и многие др. Эта плеяда имён является своего рода общепризнанной «классикой» с точки зрения изучаемой проблемы.

Что касается проблемы развития международной торговли в современных условиях, то она подробно рассматривается в трудах Е. Ф. Авдокушина, А. С. Булатова, А. Г. Грязновой, В. Л. Иноземцева, Д. Бхагвати (Jagdish Natwarlal Bhagwati), С. Ю. Глазьева, М. Г. Делягина, С. И. Долгова, П. Х. Линдберта, Д. С. Львова, И. П. Фаминского, А. Мовсесяна и многих др.

Методологические основы и методы исследования. Данная работа основывается на концептуально-категориальном аппарате трудов ведущих отечественных и зарубежных специалистов в сфере научного знания. На сегодняшний день выгоды той или иной страны от участия в международном разделении факторов производства, а значит, и от вступления на путь глобализации, обоснованы преимущественно двумя главными теоремами трёх экономистов – Д. Рикардо, с его теорией сравнительных преимуществ, описанной в труде 1817 г. «Начала политической экономики и налогообложения» (On the Principles of Political Economy and Taxation) [53, 89], и Э. Хекшером и Б. Олином, с их теорией соотношения факторов производства, изложенной в работе 1933 г. «Межрегиональная и международная торговля» («Interregional and International Trade») [65, 87].

При изучении проблемы были задействованы различные инструментально-методические средства, в т. ч. нормативный и позитивный (дескрип-

тивный) подходы, помимо системного и комплексного подходов к исследуемому объекту и предмету, в рамках которых были использованы приёмы абстрактно-логического и сравнительного анализа, методы аналогий, обобщений, экстраполяции, анализа динамических рядов статистических данных, критического анализа, функциональный метод, метод исторического анализа, расчётно-конструктивный и балансовый методы, метод системного анализа и синтеза, применение которых дало возможность обеспечить достоверность исследования и обоснованность теоретических выводов.

Информационная база исследования. В исследовании был использован широкий свод документов: научные труды, учебные монографии и пособия, статьи, опубликованные в периодической печати и специализированных изданиях, материалы международных конференций, тематические антологии документов, а также информация с электронных носителей – сообщения информационных агентств и содержимое соответствующих сайтов в сети «Интернет». Особое внимание было уделено официальным документам, докладам и статистическим сборникам международных (ООН (ЮНКТАД, ВОИС, МОТ, ЮНЕСКО, ЮНСИТРАЛ, УВКБ, МЦИУС, ДЭСВ), МОМ, ВТО, МВФ, ВБ, ВЭФ, ОЭСР, ЕС, СНГ, БРИКС) и российских организаций и ведомств (Минфин РФ, Минэкономразвития РФ, ФМС (ГУВМ МВД РФ), Росстат, ЦБ РФ, ФТС).

Отдельно стоит отметить правовую базу работы, которая представлена директивными, нормативно-правовыми документами и законодательными актами РФ, а также международными соглашениями и конвенциями.

Теоретическая и практическая значимость исследования. Теоретическую значимость исследования характеризует:

- 1) обоснование целесообразности и преимуществ активного участия страны в мировой торговле факторами производства в современных условиях;

2) установление факторов, влияющих на состояние международной торговли факторами производства, на основе анализа основных научных подходов к данной проблеме;

3) описание структуры современного международного рынка факторов производства в условиях международного разделения труда;

4) обозначение основных тенденций и предпосылок развития международного рынка факторов производства;

5) определение проблем регулирования международного рынка факторов производства и разработка конкретных подходов к их решению.

Практическая значимость исследования вытекает из его актуальности и состоит в возможности применения результатов работы на макроуровне для системного реформирования международной торговли (движения) факторами производства в России, а также трассировки перспективных направлений расширения внешнеторгового сотрудничества с иностранными государствами. Для планирования той или иной внешней политики (экспорториентации, импортозамещения, либерализации и т. п.), определения приоритетов конкурентоспособной стратегии внешнеэкономического развития, для встраивания отечественных предприятий в международные цепочки добавленной стоимости нашей стране экзистенциально необходимо комплексное решение факторного вопроса. Именно этот постулат является прямым условием максимизации развития внешнеэкономической деятельности, что очень важно как для всей страны в целом, так и для каждого российского предприятия в отдельности.

Хронологические рамки исследования. Практический материал, используемый в работе, охватывает условный временной отрезок 2010-2015 гг.

Направления реализации полученных выводов и предложений. Результаты и выводы исследования способствуют комплексному и углубленному пониманию вопросов развития международной торговли факторами производства в мире, а потому могут быть применены при подготовке ин-

формационно-справочных материалов, практических и научно-теоретических разработок в области внешнеэкономического сектора.

Объём и структура исследования. Работа состоит из введения, трёх глав, заключения, библиографического списка и приложений. Основной текст работы изложен на 87 страницах. К основному тексту прилагаются 77 приложений. Список использованных источников включает 101 наименование.

В введении работы формулируются составные единицы понятийного аппарата исследования: цели, задачи, актуальность и т. д. В первой, теоретической, главе исследования рассматриваются концептуальные аспекты взаимосвязи международной торговли и международного движения факторов производства. Во второй, расчётно-аналитической, главе исследования проводится анализ современного состояния международного рынка факторов производства. В третьей, рекомендательной, главе исследования определяются и формулируются проблемы регулирования международного рынка факторов производства, разрабатываются подходы к их решению, а также обозначаются основные тенденции развития. В заключении работы генерируются фундаментальные выводы и результаты исследования.

ГЛАВА 1. ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

1.1. Сущность международной торговли и её роль в системе мирохозяйственных связей

«Принцип каждого разумного главы семьи – никогда не пытаться самостоятельно изготовить то, что обойдется ему дороже, чем покупка...», – этот экстракт из работы британского экономиста Адама Смита «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) [61], где он впервые выдвинул идею о том, что основой богатства наций служит международное разделение труда и международная (мировая, внешняя) торговля, говорит сам за себя.

Международная торговля товарами и услугами (которая сама по себе может рассматриваться как производственная технология, в которой фактором производства является собственный произведённый товар, а конечным продуктом – иностранный товар) очень тесно взаимосвязана с международной торговлей (международным движением) факторами производства. Каждый раз, когда между странами возникают существенные различия в обеспеченности факторами производства, появляется стремление переместить их избыточное количество в страны, где существует их дефицит, ради получения наибольшей прибыли. За последние 20-30 лет международная торговля существенно изменила и продолжает изменять свой внешний вид. Практически все страны, за редким исключением, интенсивно участвуют в международной торговле.

Наиболее заметными проявлениями глобализации международной торговли на рубеже XX-XXI вв. стали:

1) рост объёмов международной торговли и мирового производства, при этом темпы роста международной торговли существенно превышают темпы роста мирового производства (Приложения 1-2, 7-8);

2) вовлечение всех регионов мира во внешнеторговые отношения (Приложение 3);

3) рост показателей не только межрегиональной, но и внутрирегиональной торговли вслед за углублением интеграционных процессов (Приложения 4, 6);

4) высокая интенсивность обмена продуктами всех степеней обработки;

5) значительный вклад внутрикорпорационной торговли ТНК в международную торговлю;

6) значительные колебания параметров международной торговли, связанные с изменениями конъюнктуры мировой экономики, экономическими циклами, геополитическими потрясениями и др. событиями.

В реальности «международная торговля товарами и услугами» и «международная торговля (движение) факторами производства» тесно взаимосвязаны, дополняя и способствуя развитию друг друга.

В целях более глубокого понимания проблематики, поднимаемой в данном исследовании, очень важно сделать несколько существенных оговорок. Во-первых, до сих пор не существует единого мнения среди учёных-экономистов о том, что же всё-таки относится к факторам производства. Тем не менее, в целом в экономической науке всё же сложился некий укоренившийся консенсус. В соответствии с ним, факторами производства являются: «труд», «технология» и «капитал».

Во-вторых, в данной работе мы умышленно используем конструкцию «международная торговля факторами производства», употребляя в ней вокабулу «торговля». Тем самым мы подразумеваем её значение как синонимически близкое к слову «движение». Мотив данного подхода продиктован следующим соображением: каждый из обозначенных выше факторов производ-

ства имеет собственную цену. Стоимость фактора производства отражает баланс спроса и предложения на него как в рамках отдельного государства, так и во взаимоотношениях государств друг с другом. Поскольку государства современного мира в разной мере наделены отдельными факторами производства, то и цены на них будут различны.

В-третьих, обмен результатами производства – товарами и услугами, или по-другому общеупотребительная «международная торговля» – выходит за рамки нашей работы. Вместе с тем, полностью от неё абстрагироваться не удастся – в реальности «международная торговля товарами и услугами» и «международная торговля (движение) факторами производства» тесно взаимосвязаны, дополняя и способствуя развитию друг друга.

Характерное значение международной торговли для развития национальной экономики заключается в том, что благодаря ей:

- 1) преодолеваются ограниченность национальной базы ресурсов и узость внутреннего рынка;
- 2) интенсифицируется воспроизводственный процесс в национальных хозяйствах;
- 3) увеличиваются возможности накопления, индустриализации, повышения темпов экономического роста, рационализации использования природных ресурсов и рабочей силы, что ведёт к росту производительности труда и доходов;
- 4) на базе увеличения экспорта в стране создаются новые рабочие места;
- 5) повышается уровень международной специализации страны.

Кроме того, место международной торговли в системе международных экономических отношений определяется тем, что, во-первых, она является основой для других форм мирохозяйственных связей – вывоза капитала, производственной кооперации, научно-технического сотрудничества. Во-вторых, развитие международной торговли товарами в конечном счёте опре-

деляет динамику международного обмена услугами. В-третьих, международная торговля товарами и международная торговля (движение) факторами производства, или ресурсами, оказываются в определённом взаимодействии. Они могут либо дополнять друг друга (если, например, сравнительное преимущество в торговле не связано с различной наделённостью стран факторами производства), либо замещать друг друга (при этом мы пренебрегаем существующими внутри стран ножницами цен). В-четвёртых, развитие международной торговли способствует углублению международного разделения труда, интернационализации производства и последующей экономической интеграции.

Таким образом, участие в международной торговле признаётся объективно необходимым и неизбежным. На первый план в связи с этим выходит проблема структуры внешнеторгового оборота страны, что особенно актуально для современной России.

Особенно значимым становится анализ факторов производства, наделённость которыми предопределяет ассортимент вывозимых из страны благ.

1.2. Обзор классических (традиционных) теорий международной торговли

Теоретические взгляды учёных, исследующих развитие мирового хозяйства, с одной стороны, всегда отражали те качественные, существенные изменения, которые в ходе этого развития происходили. С другой стороны, некоторым из них удавалось давать достаточно определённые и точные прогнозы тех тенденций и направлений в развитии мировой экономики, которые реализовались в будущем. Поэтому параллельно с развитием мирового хозяйства изменялась и экономическая теория, внимательно анализирующая это развитие и дающая свои прогнозные оценки развития в будущем. Стоит заметить, что и отечественная экономическая школа сыграла при этом важ-

ную роль. Однако задачей настоящего параграфа является рассмотрение теоретических взглядов тех зарубежных классических учёных-экономистов, которые внесли наиболее существенный вклад в развитие теории международной торговли [63].

Поскольку наиболее традиционной формой международных экономических отношений, зародившейся и получившей своё развитие ранее других форм, является международная торговля товарами, то естественно, что объектом внимания первых исследователей развития мирового хозяйства стала именно международная торговля. Первые исследования формировавшегося мирового хозяйства были посвящены проблемам выгоды, рациональности международной торговли и тем преимуществам, которые её участники могли бы в ходе торговли получить. Общий обзор классических теорий представлен в таблице (Приложение 67).

Одним из первых исследователей указанных проблем стал английский экономист Адам Смит (Adam Smith) (1723-1790 гг.), который в своём главном сочинении «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776; ориг. назв. «Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations») сформулировал ряд фундаментальных положений, положенных в основу «теории абсолютных преимуществ» [61]. Именно теоретические взгляды А. Смита послужили основой дальнейшего развития экономической теории, обосновывающей необходимость развития свободной торговли между странами (либерализации международной торговли).

Недостатками теории Смита были её статичность (фиксировалась данная ситуация в производстве и внешней торговле), ограничение исследователем числа субъектов международной торговли до небольшого числа стран (что, впрочем, было естественно для середины XVIII в.), не учитывались различия в качестве труда и национальных уровнях заработной платы работников в сравниваемых странах, а также пренебрегался фактор транспортных издержек. Кроме того, данная теория не давала ответа на вопрос о том, что

делать в данной ситуации странам, не располагающим абсолютными преимуществами в производстве товаров.

Определённые ответы на часть из этих вопросов были даны в «теории сравнительных преимуществ» (или «сравнительных издержек производства») английского экономиста Давида Рикардо (David Ricardo) (1772-1823 гг.). В своей магистральной теоретической работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817; ориг. назв. «On the Principles of Political Economy and Taxation») [53, 89], основываясь на понятии так называемого сравнительного или относительного преимущества при производстве товаров, он обосновал положение о том, что даже если какая-то одна страна обладает абсолютными преимуществами в производстве всех товаров, то и для других стран сохраняется выгодность внешней торговли – эти страны должны специализироваться на экспорте продукции, в производстве которой их абсолютные «непреимущества» являются минимальными. Таким образом, формулируется положение не об абсолютных, а об относительных преимуществах.

Следует также подчеркнуть, что выводы англичанина имели не только большое теоретическое, но и существенное прикладное, практическое значение, поскольку своей теорией он стремился обосновать либерализацию международной торговли без каких-либо ограничений.

Своё дальнейшее развитие теория сравнительных преимуществ (сравнительных издержек) получила в работах другого английского классика – Джона Стюарта Милля (John Stuart Mill) (1806-1873 гг.) [85]. Основываясь на положениях теории Рикардо, он значительно развил и дополнил её и, по существу, создал достаточно целостную теорию внешней торговли. В частности, он обратил внимание на существенную проблему, возникающую при развитии внешнеторговых отношений между странами. Анализ данной проблемы в более широком контексте, учитывая фактор изменений в спросе на товар на мировом рынке, позволяет прийти к заключению, что при междуна-

родной специализации страны на производстве товара, имеющего достаточно ограниченный спрос, её положение на мировом рынке может оказаться сложным, а возможности данной страны получать выигрыш от внешней торговли оказываются весьма ограниченными.

Значение теорий Смита и Рикардо даже в начале XXI в. трудно переоценить, поскольку сами идеи преимуществ – сначала у Смита (абсолютные преимущества), а затем в ещё большей степени у Рикардо (относительные преимущества), на которых основывается международный обмен товарами, носят универсальный характер. В значительной мере все последующие теории международной торговли основывались на развитии положений указанных теорий сравнительных преимуществ с учётом тех новых условий, которые объективно возникали в ходе развития международной торговли.

Теория относительных преимуществ Рикардо была несомненным шагом вперёд с точки зрения развития положений теории Смита. Однако в ней были свои собственные недостатки. В частности, она основывалась на оценке и учёте лишь одного фактора производства – труда, в то время как не учитывались такие факторы, как капитал и земля. Кроме того, теория Рикардо не давала ответа на вопрос о природе относительных преимуществ.

Учитывая то, что теория сравнительных издержек (сравнительных преимуществ) Рикардо явилась обоснованием политики свободной торговли (фритредерства), которая была весьма выгодна в тот период Великобритании, занимавшей ведущие позиции в мировой производстве и международной торговле, то она не могла не подвергаться критике со стороны представителей экономической школы тех стран, которые были менее конкурентоспособны, чем «Туманный Альбион». В частности, одним из критиков фритредерства и защитником политики протекционизма в международной торговле был немецкий экономист Даниэль Фридрих Лист (Daniel Friedrich List) (1789-1846 гг.), который обоснованно отмечал, что в теории Смита-Рикардо не учитывается факт неравномерности экономического развития отдельных

стран. В ситуации неограниченной либерализации международной торговли, как он доказывал в своей основной работе «Национальная система политической экономики» (1841; ориг. назв. «Das Nationale System der Politischen Ökonomie») [83], это ведёт к консервации во многих странах мира только аграрного производства и ограничивает их возможности в развитии промышленного производства. Результатом становится резкое снижение уровня жизни населения этих стран.

Лист развил выдвинутую в эти годы Александром Гамильтоном (Alexander Hamilton (США)) и Шарлем Ферье (François Marie Charles Fourier (Франция)) идею так называемого «воспитательного протекционизма», в основе которого лежали активное вмешательство государства в экономику и защита национального производства до тех пор, пока оно не достигнет необходимого уровня международной конкурентоспособности (в тот период – уровня конкурентоспособности Великобритании) [63].

Существенную роль в развитии теории МТ сыграла разработанная шведскими экономистами Эли Филипом Хекшером (Eli Filip Heckscher) (1879-1952 гг.) и Бертилом Готтхардом Олиным (Bertil Gotthard Ohlin) (1899-1979 гг.) теория так называемой «сравнительной обеспеченности (наделённости) факторами производства» или «теория соотношения факторов производства» («теорема Хекшера-Олина»).

Хекшер (в своей статье 1919 г. «Воздействие внешней торговли на распределение доходов»; на англ. яз. «The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income») [77] и Олин (ученик Хекшера, в работе 1933 г. «Межрегиональная и международная торговля»; на англ. яз. «Interregional and International Trade») [65, 87] развивают положения о том, что своё воздействие на внешнеторговую специализацию отдельных стран в качестве определяющих факторов оказывает не только труд, но и капитал, которыми располагают страны. Учёт фактора капитала существенным образом влияет

на качественные изменения, происходящие в системе международного разделения труда и, соответственно, международную торговлю.

Теория Хекшера-Олина фактически развивает принцип сравнительных преимуществ (издержек) Рикардо, поскольку в соответствии с положениями данной теории страны должны развивать производство тех товаров, для которых сочетание имеющихся в данных странах факторов производства позволяет им иметь сравнительные преимущества по сравнению с другими государствами.

Позже положения Хекшера и Олина были дополнены и развиты американским экономистом Полом Энтони Самуэльсоном (Paul Anthony Samuelson) (1915-2009 гг.). Шведы полагали, что в условиях свободы торговли беспрепятственное движение товаров ведёт как к тенденции к выравниванию цен на реализуемые в международной торговле товары, так и к выравниванию цен на факторы производства. С учётом сделанных Самуэльсоном дополнений была сформулирована новая теория «теорема Хекшера-Олина-Самуэльсона» [63].

Однако, как показало последующее развитие событий в международной торговле и международном разделении труда, выравнивания цен на факторы производства не произошло. И до настоящего времени повсеместно сохраняются огромные различия в национальных уровнях заработной платы. В основе теории Хекшера-Олина лежит неограниченная свобода движения факторов производства и товаров внутри национальной экономики. На практике же в современных условиях перемещение рабочей силы в отрасли с более высокой оплатой труда, по самым разным причинам (территориальные различия разного рода, социальные причины и т. д.), происходит вовсе не так свободно, как это вытекает из указанной теории. Кроме того, в настоящее время в зависимости от того общего уровня научно-технического и технологического развития, который достигнут в различных странах, в них одни и те же товары могут быть трудоёмкими или капиталоемкими.

Наконец, одним из ключевых тезисов теории Хекшера-Олина является предположение об отсутствии международного движения факторов производства. Реалиями же современной мировой экономики является весьма динамичное международное движение капитала, рабочей силы, технологий и природных ресурсов. Отмеченные обстоятельства ставят в сегодняшних условиях под сомнение вывод указанной теории о том, что страны экспортируют те товары, в производстве которых используется избыточные в данных странах факторы производства.

Определённые коррективы в вышеуказанную теорию внёс английский экономист польского происхождения Тадеуш Рыбчинский (Tadeusz Mięczyński Rybczynski) (1923-1998 гг) [63]. Исходя из факта неравномерности роста предложения факторов производства им были сформулированы положения, получившие впоследствии наименование «теоремы Рыбчинского», о том, что рост предложения одного из ФП в ситуации постоянства других переменных приводит не только к росту выпуска товара, производимого при интенсивном использовании данного фактора, но и к сокращению выпуска других товаров. В качестве примера, подтверждающего обоснованность положений теории, нередко используется Голландия, где открытие новых месторождений природного газа привело к росту капиталовложений в них. Результатом стало наращивание объёмов производства и повышение роли природного газа в экономике страны и, напротив, сокращение объёмов производства в обрабатывающей промышленности. Этот факт позже определили как «голландскую болезнь».

Вместе с тем данная ситуация вряд ли может рассматриваться как некая всеобщая закономерность. Голландская ситуация обладала известным своеобразием. В реальной практике после были и другие примеры, не подтверждающие положения теории Рыбчинского. В частности, в некоторых развивающихся странах рост производства в капиталоемких отраслях сопровождался не снижением производства в трудоёмких отраслях, а напротив

увеличением производства в них. Например, в некоторых так называемых НИС, или в странах «догоняющего развития», в ходе экономической трансформации в результате оттока трудовых ресурсов в новые отрасли промышленности не произошло падения объёмов сельскохозяйственного производства, а, напротив, аграрный сектор экономики также активно развивался.

Хотя основные положения теории Хекшера-Олина в целом и в настоящее время считаются одними из основополагающих положений теории международной торговли, они подвергались критической оценке других исследователей, которые исходили из анализа реальных процессов, происходящих в мировом хозяйстве.

Наиболее характерным примером является так называемый «парадокс Леонтьева» [63]. Василий Васильевич Леонтьев (1906-1999 гг.), американский экономист российского происхождения, в 1953 г., исследуя особенности внешней торговли США в 40-60-х гг. XX в., пришёл к выводам, на первый взгляд противоречащим положениям теории Хекшера-Олина. В соответствии с указанной теорией и сложившимися представлениями о масштабах и структуре экономики США, для которой был характерен избыток капитала и определённая ограниченность трудовых ресурсов, в экспорте этой страны должны были превалировать капиталоемкие товары, а в импорте напротив трудоёмкие. Однако расчёты, проведенные Леонтьевым, дали прямо противоположные результаты – в послевоенный период из США экспортировались преимущественно трудоёмкие товары, а импортировались преимущественно капиталоемкие товары. Капиталоемкость американского импорта в расчётах оказалась на 30% выше, чем капиталоемкость экспорта. Он подсчитал, сколько капитала и рабочей силы необходимо затратить для производства товаров на сумму 1 млн. дол. – сначала для каждой отрасли промышленности, а затем на основе анализа структуры экспорта США в 1947 г. осуществил расчёты, с одной стороны, соотношения затрат капитала и труда для производства экспортных товаров на 1 млн. дол., а с другой – для производ-

ства американских товаров, которые могли бы заменить импорт (Леонтьев не учитывал при этом импортные товары, которые в США не выпускались). Затем такие же расчёты были проведены для 1951 г. Американский импорт вновь оказался более капиталоемким, чем американский экспорт (хотя и уже только на 6%). Таким образом, суть парадокса Леонтьева состоит в трудоёмкости американского экспорта и капиталоемкости американского импорта. Расчёты последователей Леонтьева, сделанные позднее, подтвердили его выводы.

Леонтьев объяснял полученные им парадоксальные результаты тем, что США, которые располагают высококвалифицированной (а потому и более дорогой) рабочей силой, специализируются на производстве и экспорте сложной промышленной продукции, в которой воплощён сложный и более дорогостоящий труд американских производителей. При этом в структуре американского импорта традиционно велик удельный вес топливно-сырьевых и энергетических ресурсов, а отрасли добывающей промышленности традиционно относятся к разряду капиталоемких отраслей, хотя в развивающихся странах, из которых США в основном импортируют топливно-сырьевые и энергетические ресурсы, капитал, как известно, не является избыточным фактором производства.

Концептуальные подходы западных экономистов, основанные на теории факторов производства, нередко использовались ими для теоретического обоснования и оправдания сложившейся системы международного разделения труда, в рамках которой развивающиеся, располагающие избыточными землей и трудом страны специализируются на производстве и, соответственно, экспортируют продукцию аграрного сектора и трудоёмких отраслей промышленности. Очевидно, что такого рода оценки и рекомендации фактически консервировали аграрно-сырьевую направленность и научно-техническую и технологическую отсталость развивающихся стран [63].

В реальной практике узкая, часто монокультурная международная специализация развивающихся стран противоречит решению проблем обеспечения их национальной экономической безопасности, устойчивому росту экономики и ставит эти страны в положение жёсткой зависимости от конъюнктуры мирового рынка по одному-двум сырьевым или трудоёмким товарам. В условиях свободной торговли эти страны фактически оказываются беззащитными от конкуренции со стороны развитых стран, диктующих свои условия в международной торговле. Только тем из них, кто проводил на первых этапах своего самостоятельного развития политику протекционизма (например, ряду стран Юго-Восточной Азии, получивших позднее название «НИС»), удалось добиться реальных экономических успехов и подняться в мировой иерархии государств. Не случайно поэтому развиваемые на базе теории факторов производства теории международного разделения труда, в которых фактически апологизировалось неравноправное положение развивающихся стран по сравнению с развитыми странами, неизбежно противоречили национальным экономическим интересам развивающихся стран.

Оттого, как закономерная реакция на подобное развитие событий, в конце 50-х – начале 60-х гг. XX в. появились работы экономистов (в том числе и ведущих развитых стран с рыночной экономикой) реформистского и радикального направлений, авторы которых выступили с критикой указанных теорий [63]. В их числе были такие экономисты, как Гуннар Мюрдаль (Gunnar Myrdal (Швеция)), Сэр Уильям Артур Льюис (Sir William Arthur Lewis (Великобритания)), Ханс Зингер (Hans Wolfgang Singer (США)), Рауль Пребиш (Raul Prebisch (Аргентина)). Они показывали бесперспективность для развивающихся стран ориентации на положения теории факторов производства применительно к международному разделению труда. Пребиш и другие учёные из развивающихся стран доказывали, что экономического прогресса в развивающихся странах можно достичь на основе осуществления ими протекционистской политики, заключения товарных соглашений с це-

лью стабилизации цен на реализуемое этими странами сырьё, предоставление им в одностороннем порядке преференций при импорте их товаров в развитые страны с рыночной экономикой. Кроме того, в качестве одного из направлений политики, обеспечивающей экономический прогресс в развивающихся странах, эти учёные доказывали необходимость развития этими странами региональной экономической интеграции. В начале 70-х гг. эти теоретические положения были использованы группой развивающихся стран при обосновании положений так называемого нового экономического порядка и реализованы во внешнеэкономической политике некоторых из них.

Итак, обобщая всё вышеупомянутое, в настоящее время, в период интенсивной глобализации мировой экономики, развиваются как современные формы взаимоотношений между государствами, так и классические формы взаимодействия, существующие уже на протяжении нескольких столетий. В связи с этим представляет научный интерес возврат к истокам формирования международного рынка и анализ достижений научно-экономической мысли того времени.

Бесспорен тот факт, что классические теории международной торговли заложили основы анализа мирохозяйственных связей. Выводы, содержащиеся в этих теориях, стали своего рода отправными аксиомами для дальнейшего развития экономической мысли в рассматриваемой области. Тем не менее, они имеют один существенный недостаток: для того, чтобы подтвердить их практикой, нужно выдержать множество ограничений и допущений, которые в реальной жизни, к сожалению, осуществить – достаточно сложно, поэтому это привело к активному поиску новых теорий, объясняющих различные проблемы внешней торговли в современных условиях.

1.3. Современные (альтернативные) концепции развития международной торговли и движения факторов производства

С начала 70-х гг. XX в., когда, с одной стороны, произошло определённое «потепление» международных политических отношений и начали развиваться процессы индустриализации в целом ряде развивающихся стран, а с другой стороны, мировой топливно-энергетический и сырьевой кризис 1973-1974 гг. очень остро поставил проблемы структурных изменений в мировом хозяйстве, произошли определённые изменения и в теоретических оценках основных тенденций и направлений развития мировой экономики в целом и международной торговли в частности. Объективно встали проблемы формирования нового международного разделения труда, его теоретического обоснования, и развития на этой основе международной торговли.

Рядом экономистов ((Джоан Пау (Joan Pau), Тибор Сцитовски (Tibor de Scitovsky), Бела Баласса (Bela Alexander Balassa), Гарри Гордон Джонсон (Harry Gordon Johnson) – США), (Иан Литтл (Ian Malcolm David Little), Морис Скотт (Maurice Scott) – Великобритания) и другими учеными)) были сформулированы концептуальные положения теории «развития, ориентированного на внешние связи» [63].

Они исходили из недостаточности политики развития промышленности, ориентированной на внутренний рынок и импортозамещение в развивающихся странах, и необходимости формирования в них промышленности, ориентированной на экспорт.

Указанные авторы исходили из необходимости индустриализации развивающихся стран, но исходя из положений теории Хекшера-Олина полагали, что эти страны должны развивать прежде всего трудоёмкие отрасли промышленности, основанные на использовании дешёвой рабочей силы и ориентированные на экспорт.

Учитывая резкое возрастание с начала 70-х гг. воздействия НТР на всю систему мирохозяйственных связей, получили своё развитие и соответству-

ющие новые трактовки теории Хекшера-Олина, отражающие существенное возрастание роли технологических факторов в производстве и, как следствие, неравномерности технологического развития. Эти трактовки можно объединить общим названием «теории технологического разрыва». Общий обзор альтернативных теорий представлен в таблице (Приложение 68).

Основу развития направления технологического развития заложили работы английского экономиста Майкла Познера (Michael Vivian Posner) (1931-2006 гг.), в которых он исходил из того обстоятельства, что своеобразный толчок для развития торговли между странами задают технические сдвиги, происходящие в какой-либо отрасли торгующих между собой стран [63].

Идеи Познера получили своё развитие в работах других учёных, в частности таких, как Раймонд Вернон (Raymond Vernon), Эдвин Мэнсфилд (Edwin Mansfield), Рональд Финдли (Ronald Findlay), Джозеф Хафбауэр (Josef Hofbauer) [63]. Они при этом обращали внимание на временный характер технологического разрыва по инициативе одной страны и полагали, что идеи Познера дают основания для заключения о том, что от технических нововведений, происходящих в одной стране, выигрывает не только она сама, но и торгующие с ней страны, поскольку они получают более совершенную в техническом отношении продукцию и сами не расходуют никаких средств на её разработку, внедрение и освоение в производстве.

Фактически теоретическим направлением, в определённой мере вытекающим из теории технологического разрыва, явилась теория американского экономиста Раймонда Вернона (1913-1999 гг.), получившая наименование «цикла жизни продукта» [96]. Однако принципиальным отличием теории цикла жизни продукта от теории технологического разрыва является тот факт, что основные положения Познера вытекали из теории Хекшера-Олина, а Верноном идеи этой теории по существу отвергались.

Следует отметить, что Вернон в качестве страны-инноватора рассматривал главным образом США, для чего, естественно, есть основания, связан-

ные с тем, что именно в США сконцентрирован основной мировой научно-технический потенциал и имеются значительные финансовые, материальные, кадровые, интеллектуальные предпосылки для создания новых поколений товаров. Это действительно соответствует реальному положению вещей. Однако последующая практика показала, что возможности для создания товаров новых поколений имеются и в Западной Европе и в Японии. Есть примеры проведения всё более активной инновационной политики и в таких странах, как Китай, Индия, Республика Корея, Бразилия. Несмотря на тяжелые последствия экономического спада 90-х гг., в нашей стране также сохраняется научно-технический, кадровый, интеллектуальный потенциал для создания новых поколений товаров, сложности при этом часто связаны прежде всего с финансовой поддержкой реализуемых проектов. Переход к инновационной модели развития экономики страны рассматривается сегодняшним руководством России как одна из центральных задач в экономической области.

Ещё одним направлением экономической теории, развиваемым с начала 70-х гг. XX в., явились работы, посвящённые проблемам международной внутриотраслевой специализации и, соответственно, международной внутриотраслевой торговли. Дело в том, что теория факторов производства Хекшера-Олина не давала ответов на вопросы, связанные с развитием международной внутриотраслевой торговли между странами, имеющими примерно одинаковый уровень развития и примерно в равной степени наделёнными факторами производства.

Попыткой решения указанных проблем стала разработка положений о внутриотраслевых сравнительных преимуществах П. Таракана [63]. Существенное значение при этом в теории приобретает дифференциация продукта, в основе которой находятся различия в предпочтениях покупателей. Следует отметить, что в анализе проблем внутриотраслевой торговли Таракан и другие западные экономисты рассматривали её в аспекте обмена продуктами конечного потребления, различающимися по сорту, номенклатуре и ассорти-

менту, в то время как не уделялось внимание проблемам внутриотраслевой подетальной, поузловой и технологической специализации.

Критики положений теории Линдера отмечают, что развиваемые им положения далеко не всегда подтверждаются реальной практикой [63]. Это касается, например, развивающихся стран, которые имеют примерно одинаковые показатели национального дохода на душу населения, но стремятся развивать не взаимную торговлю (как это должно было быть в соответствии с его теорией), а торговать с ведущими развитыми странами. Вместе с тем нельзя не согласиться с автором в том, что расширение внутриотраслевого многообразия в производстве потребительских товаров является существенным фактором развития международной торговли, роль которого возрастает, особенно в связи с очень динамичным нарастанием международного информационного обмена.

К числу направлений развития теорий международного разделения труда и международной торговли можно отнести и направление, которое рассматривается как «синтез теорий сравнительных преимуществ» [63]. Появление этого направления экономической мысли было связано с тем, что фактически ни одна из основных теорий международной торговли, базирующихся на принципах сравнительных преимуществ, не дала полного, системного объяснения всего комплекса причин развития международной торговли.

Попыткой решения указанных проблем стала гипотеза С. Хирша (Seev Hirsch) о том, что страны специализируются на производстве (и, соответственно, экспорте) либо материалоёмких товаров (которые Хирш определяет как «товары Рикардо»), либо капиталоемких или трудоёмких товаров («товары Хекшера-Олина»), либо наукоёмких товаров [63].

Хирш показывает, что применительно к производству материалоёмких товаров действуют идеи Рикардо о сравнительных преимуществах, в соответствии с которыми природные и иные аналогичные условия существенным образом влияют на производительность труда в соответствующих отраслях и,

как результат, на международную специализацию стран («товары Рикардо»). Действительно, даже в условиях мировой экономики начала XXI в., несмотря на огромную роль современных достижений НТР, сохраняют своё существенное значение факторы, связанные с обладанием странами теми или иными видами полезных ископаемых, топливно-энергетических и сырьевых ресурсов, климатическими условиями, позволяющими выращивать те или иные виды сельскохозяйственной продукции, и т. д.

Примером такого рода являются некоторые так называемые «НИС» или страны с развивающимися рынками (англ. яз. «new emerging markets»), которые ранее ощущали явный недостаток капитала, однако сумели реализовать активную инвестиционную политику как за счёт привлечения иностранных инвестиций, так и, затем, путём экспансии внутреннего капитала.

Третий (по Хиршу) сегмент международной торговли, связанный с производством и экспортом наукоёмкой продукции, связан с внутриотраслевым обменом между промышленно развитыми странами. Как уже отмечалось в данном параграфе, теории технологического разрыва, цикла жизни продуктов основываются на подходах теорий сравнительных преимуществ и факторов производства с учётом обладания научно-техническим потенциалом и развития на этой базе инновационной деятельности.

Ещё одним направлением экономической мысли, получившим своё развитие в последнюю четверть XX в., является «теория экономии за счёт масштабов производства» [63]. Эта теория базируется на положении о том, что существенным фактором снижения издержек производства и, соответственно, роста международной конкурентоспособности является рост масштабов производства в обрабатывающей промышленности.

Крупномасштабное автоматизированное производство неизбежно вырастает за национальные рамки. Обострение связанной с этим процессом международной конкуренции ведёт к усилению специализации отдельных стран на выпуске определённых видов продукции (с учётом расширения но-

менклатуры выпускаемой промышленной продукции, её усложнения и растущих требований к качеству продукции и её научно-техническому уровню).

Значительное место в теории экономии за счёт масштабов производства занимают работы американских экономистов Д. Киссинга (J. Kissing) и Джозефа Хафбауэра (Josef Hofbauer) [63]. Они исходят из положения о том, что экономия за счёт масштабов производства лежит в основе международной специализации производства, однако показывают, что этот фактор влияет на национальную экономику отдельных стран в разной мере и сам зависит от масштабов внутреннего рынка.

Эта точка зрения представляется сомнительной и опровергается практикой развитых в экономическом отношении небольших стран, примерами которых являются современные Нидерланды, Бельгия, некоторые другие западноевропейские страны. Экспортные квоты в ВВП этих стран существенно выше, чем, например, у США (и зависимость от внешнего рынка у них соответственно больше), и они очень активно участвуют в процессах международной специализации производства на основе развития прежде всего современных наукоёмких отраслей.

Положения теории экономии за счёт масштабов производства получили своё развитие в широко используемом во многих странах мира (в том числе и в России) учебнике американских экономистов Пола Кругмана (Paul Robin Krugman) и Мориса Обстфельда (Maurice Moses Obstfeld) «Международная экономика. Теория и политика» [37]. По мнению его авторов, страны мира различаются по ресурсам и технологиям и специализируются на тех товарах, которые они делают лучше всего, а, во-вторых, причиной МТ является экономия (или возрастающая доходность), делающая выгодной специализацию страны на относительно узком круге продуктов.

Экономия за счёт масштабов производства тесным образом связана с международной внутриотраслевой специализацией производства и, соответственно, международным внутриотраслевым обменом, что в наибольшей

степени проявляется у стран, примерно в одинаковой степени наделённых факторами производства и имеющих примерно одинаковые издержки. НТР ведет к усложнению и всё большей дифференциации выпускаемой продукции, что становится фактором усиления международной внутриотраслевой специализации и наращивания международного внутриотраслевого обмена.

В развитии теории международного разделения труда и международной торговли объективно существенное место занимают проблемы, связанные с той значительной ролью, которую в современной мировой экономике играют ТНК. Применительно к их деятельности получило своё развитие направление экономической мысли, которое определяют как «теорию интернализации». К числу представителей этого направления относят канадского экономиста Алана Рагмена (Alan M. Rugman) (1945-2014 гг.) и американского экономиста Рональда Коуза (Ronald Harry Coase) (1910-2013 гг) [63].

Значительное место в общей совокупности современных теорий международного разделения труда и международной торговли занимает «теория конкурентных преимуществ» американского экономиста Майкла Юджина Портера (Michael Eugene Porter). В 1991 г. он опубликовал работу «Конкурентные преимущества стран» (ориг. назв. «The Competitive Advantage of Nations» [84]), которая в 1993 г. была издана в России под названием «Международная конкуренция» [51, 88]. В этой работе Портер продолжает развитие традиционных положений теории международной торговли, однако учитывает те изменения, которые произошли в условиях международной конкуренции, в отраслевой структуре современного производства и внешней торговли, а также ту резко возросшую роль, которую играют крупные компании (особенно ТНК) в мировой экономике.

В теории Портера основное внимание концентрируется на главных свойствах отдельных наций, являющихся предпосылками для достижения успеха национальной промышленности в международной конкуренции. К ним он относит характеристики экономической среды, политику националь-

ных правительств, которые могут стать источником конкурентных преимуществ компаний отдельных отраслей экономики, стратегию деятельности компаний, ориентированных на достижение и сохранение за собой лидирующих позиций на внутреннем и мировом рынках.

Итак, обобщая всё вышеупомянутое, по существу, новое направление теорий международной торговли представляют работы, посвященные проблемам так называемого «нового протекционизма». К началу XXI в. достаточно ясным стал тот факт, что новыми возможностями, которые действительно создаёт глобализация, по мере нарастания открытости национальных экономик в наибольшей степени пользуются прежде всего наиболее развитые в экономическом отношении страны (хотя и между ними не только сохраняются старые, но и возникают новые противоречия в экономической сфере). Поэтому, хотя в мировой экономике объективно протекает процесс либерализации торговых режимов взаимодействующих стран, не только воспроизводится «старая почва» для протекционизма, но и создается «новая почва» для соответствующего новым реалиям нового протекционизма. Характерно при этом: 1) что новый протекционизм реализуется во внешнеэкономической политике всё более широкого круга стран – развитых, развивающихся, стран с переходной экономикой; 2) что специфической разновидностью современного протекционизма является групповой (коллективный) протекционизм современных интеграционных, экономических, торговых и т. д. союзов.

Выводы по первой главе:

1. Потребность в возникновении и развитии системы отношений по международному обмену товаров, услуг и факторов производства детерминирована множеством причин. Одной и важнейшей из них является то, что ни одна держава в мире не располагает необходимым и достаточным собственным количеством и набором ресурсов для полного удовлетворения всей системы потребностей. Каждое государство обладает ограниченным числом труда и капитала, земли и технологий, позволяющим ей в сумме производить

различные блага, входящие в состав ВВП. Если для производства отдельных благ в отдельной стране имеются наилучшие условия и связанные с ними издержки минимальны, то это позволяет ей, увеличивая производство конкретного блага и, продавая его третьим странам, покупать другие блага у этих же третьих стран, которые невозможно произвести внутри данной страны или производство которых обходится слишком дорого. Поэтому всегда резонами существования внешнеторговых отношений, а следовательно, и современного мирового рынка были и остаются международное разделение труда и взаимовыгодность обмена.

2. Бесспорен тот факт, что классические теории международной торговли заложили основы анализа мирохозяйственных связей. Выводы, содержащиеся в этих теориях, стали своего рода отправными аксиомами для дальнейшего развития экономической мысли в рассматриваемой области. Тем не менее, они имеют один существенный недостаток: для того, чтобы подтвердить их практикой, нужно выдержать множество ограничений и допущений, которые в реальной жизни, к сожалению, осуществить – достаточно сложно, поэтому это привело к активному поиску новых теорий, объясняющих различные проблемы внешней торговли в современных условиях.

3. По существу, новое направление теорий международной торговли представляют работы, посвященные проблемам так называемого «нового протекционизма». К началу XXI в. достаточно ясным стал тот факт, что новыми возможностями, которые действительно создаёт глобализация, по мере нарастания открытости национальных экономик в наибольшей степени пользуются прежде всего наиболее развитые в экономическом отношении страны (хотя и между ними не только сохраняются старые, но и возникают новые противоречия в экономической сфере). Поэтому, хотя в мировой экономике объективно протекает процесс либерализации торговых режимов взаимодействующих стран, не только воспроизводится «старая почва» для протекцио-

низма, но и создаётся «новая почва» для соответствующего новым реалиям нового протекционизма.

ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

2.1. Современное состояние и особенности международного рынка капитала

Международное разделение капитала выражается не только в различной обеспеченности стран накопленными запасами материальных средств, необходимых для производства товаров, но и в различиях исторических традиций и опыта производства, уровней развития товарного производства и рыночных механизмов, а также просто денежных и других финансовых ресурсов.

Рассмотрим сначала основные теоретические особенности, связанные с международным движением капитала. Начнём с того, что международное движение капитала, как фактор производства приобретает различные конкретные формы (Приложение 9) [41].

Формы международного движения капитала, которые признаются каждой конкретной страной, в том числе и в России, обычно устанавливаются в её инвестиционном и банковском законодательстве [8, 11]. Как видно, каждая из групп капитала делится на подгруппы, которые условно можно считать его экспортом (активы, инвестиции за рубеж) и импортом (пассивы, инвестиции внутри своей страны) (Приложение 10).

Масштабы движения капитала в целом и в рамках каждой из групп поддаются лишь приблизительной оценке на базе данных консолидированного платежного баланса всех стран мира (Приложения 11, 13, 15-16).

Если в течение последних десятилетий прошлого века преобладающее значение имели прямые инвестиции, то с начала 90-х годов произошло резкое возрастание роли портфельных инвестиций среди других форм международного движения капитала (Приложения 12, 14).

В 2014 году на развитые страны приходилось 65,8% (или 2,1 трлн. дол.) прямых и 89,2% (или 4,6 трлн. дол.) портфельных инвестиций, а на все развивающиеся страны, включая страны с переходной экономикой, – соответственно 34,2% и 10,8%. Правда, в последнее время, в связи с развитием процессов приватизации и бурным становлением финансовых рынков в некоторых из этих стран, их доля в международном движении капитала значительно увеличивается [100].

Кроме того, представляет большой интерес для анализа такой показатель как международная инвестиционная позиция. Инвестиционная позиция («investment position») – соотношение активов, которыми владеет страна за рубежом, и активов, которыми владеют иностранцы в данной стране. В число активов включаются ценные бумаги и прямые инвестиции (Приложения 21-24).

Зарубежные инвестиции играют особую роль среди форм международного движения капитала. При переходе товарного производства от стадии мирового рынка к стадии мирового хозяйства возникает международное перемещение уже не только товара, но и факторов его производства, прежде всего капитала в форме прямых инвестиций.

Причины экспорта и импорта прямых зарубежных инвестиций весьма разнообразны. Главные – стремление разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль, сократить уровень налогообложения и диверсифицировать риск. Многомерные эконометрические исследования, проводившиеся под эгидой экономических служб ООН, показали, что специфические причины экспорта и импорта прямых инвестиций в значительной степени пересекаются, правда их относительная роль различна. Причины экспорта капитала: технологическое лидерство; преимущества в квалификации рабочей силы, которые обычно измеряются средним уровнем оплаты труда работников; преимущества в рекламе, которая отражает накопленный опыт международного маркетинга; экономика масштаба;

размер корпорации; степень концентрации производства; обеспечение доступа к природным ресурсам; сокращение транспортных издержек на доставку товара потребителю за счёт создания предприятия в непосредственной близости от него; преодоление импортных барьеров зарубежной страны за счёт создания подконтрольного производства на её территории.

Причины импорта капитала: технологическое лидерство; уровень квалификации рабочей силы; преимущества в рекламе, которая отражает накопленный опыт международного маркетинга; экономика масштаба; размер корпорации; степень концентрации производства; потребность в капитале; количество национальных филиалов; издержки производства; уровень защиты внутреннего товарного рынка; размер рынка; экспортная ориентация промышленности, которая основана за счёт иностранных прямых инвестиций, существование правительственных программ экономического развития.

Как видно, факторы, определяющие экспорт и импорт прямых инвестиций, во многом совпадают, что приводит к перекрёстным инвестициям. Преимущества в развитии НИОКР, уровень квалификации рабочей силы, преимущества в рекламе, отражающей накопленный опыт международного маркетинга, и размер корпорации являются одновременно факторами как экспорта, так и импорта прямых инвестиций. Экономика масштаба, высокий уровень концентрации производства и потребность в природных ресурсах, напротив, являются факторами экспорта, но не импорта прямых инвестиций. Потребность в капитале, значительное число национальных филиалов, более низкие издержки производства, более высокая защита внутреннего рынка и его значительный размер, в свою очередь, являются факторами импорта прямых зарубежных инвестиций.

Наиболее полные данные о ежегодных прямых зарубежных инвестициях содержатся в сводном платёжном балансе всех стран мира, выпускаемом ежегодно МВФ. Вследствие того, что в мандат МВФ изначально не входило наблюдение за международным движением капитала, эта статистика появи-

лась в сколько-нибудь полном виде только с начала 70-х годов прошлого века. Наибольший аналитический интерес представляют данные о ежегодном вывозе и ввозе прямых инвестиций, а также о накопительном (кумулятивном) итоге их вывоза и ввоза в течение ряда лет (Приложения 17-18).

Подавляющая часть прямых зарубежных инвестиций осуществляется между развитыми странами в форме перекрёстного инвестирования. Основными прямыми инвесторами являются ведущие индустриальные страны – США, Япония, ФРГ, Великобритания, Франция. В последние годы, например, США инвестируют за рубеж примерно столько же капитала, сколько иностранного капитала инвестируется в США. В числе развивающихся государств основными инвесторами являются нефтедобывающие (Саудовская Аравия, Катар, ОАЭ и др.) и НИС (Южная Корея, Сингапур). Ввоз и вывоз прямых инвестиций странами с переходной экономикой пока по международным масштабам незначителен. Этот постулат касается и нашу страну [100].

С начала 90-х годов прошлого века произошёл беспрецедентный рост объёмов международных портфельных инвестиций. Международные операции с ценными бумагами, которые составляли не более 10% ВВП в наиболее развитых странах мира, возросли по стоимостному объёму до 100% и более ВВП этих стран. Быстрое перемещение портфельного капитала между странами стало причиной глубочайших экономических кризисов в ряде стран [100].

Причины зарубежных портфельных инвестиций в целом близки к причинам прямых зарубежных инвестиций с поправкой на то, что в результате осуществления портфельных инвестиций инвестор не приобретает права контроля за предприятием, в которое вложен капитал. Однако в то же время ликвидность портфельных инвестиций, то есть способность быстро превратить ценные бумаги в наличную валюту, значительно выше, чем у прямых инвестиций. Главная причина осуществления портфельных инвестиций –

стремление разместить капитал в той стране и в таких ценных бумагах, в которых он будет приносить максимальную прибыль при допустимом уровне риска. В известном смысле портфельные инвестиции рассматриваются как средство защиты денег от инфляции и получения спекулятивного дохода. При этом ни отрасли, ни типы ценных бумаг, в которые осуществляются инвестиции, особого значения не имеют, если они дают желаемый доход за счёт роста курсовой стоимости и выплачиваемых дивидендов.

Объёмы портфельных инвестиций учитываются в текущих рыночных ценах на момент совершения международной сделки с ними. Колебания рыночной цены ценных бумаг в то время, когда они хранятся у инвестора, для целей платёжного баланса не учитываются. Как и в случае прямых инвестиций, около 90% (точнее – 89,2% или 4,6 трлн. дол. на 2014 г.) портфельных зарубежных инвестиций осуществляются между развитыми странами и растут темпами, значительно опережающими прямые инвестиции (Приложение 19). Вывоз портфельных инвестиций развивающимися странами очень нестабилен, а в отдельные годы наблюдался даже нетто-отток портфельных инвестиций из развивающихся стран [100].

Международный рынок портфельных инвестиций значительно больше по объёму международного рынка прямых инвестиций. Однако он значительно меньше совокупного внутреннего рынка портфельных инвестиций развитых стран. Оборот во внутренней торговле ценными бумагами очень сложен для оцифровки, но тем не менее оценивается в более чем 1 трлн. долл. в день, что в четыре раза больше, чем в середине 80-х гг. прошлого века. На протяжении всей истории портфельных инвестиций портфельные инвесторы отдают абсолютное предпочтение покупке национальных ценных бумаг по сравнению с иностранными.

Что касается роли России в международном движении капитала, то она заметна, но достаточно специфична. На первом этапе (в 90-е гг.) Россия активно участвовала в ввозе ссудного капитала, что привело к увеличению

внешней задолженности страны. Если говорить о предпринимательском капитале, то, автор выделяет два этапа в привлечении прямых зарубежных инвестиций в российскую экономику: на первом этапе (2000-2008 гг.) прямые инвестиции в отечественную экономику активно росли, а на следующем этапе (2009-2014 гг.) отмечается некоторая стабилизация притока прямых инвестиций в экономику нашей страны. Однако в целом за 2000-2014 гг. всё же отмечается более чем десятикратный прирост данного показателя (с 32,2 до 378,5 млрд. дол) [29].

Однако в сфере притока прямых инвестиций в российскую экономику обнаруживается весьма важное, но в тоже время негативное обстоятельство: в последние годы в структуре привлекаемых в страну прямых инвестиций наметилось всё большее преобладание долговых инструментов (т.е. речь в данном случае идет о кредитах зарубежных совладельцев компаний), доля которых в 2006-2013 гг. продолжала неуклонно возрастать и лишь в 2014 г. (также как в период кризиса 2008-2009 гг.), в связи с действием введённых экономических санкций против России, снижалась. На конец 2013 г. более половины прямых инвестиций в экономику РФ привлекались в виде долговых инструментов (Приложение 71) [29].

Что касается утечки капитала из России, а вернее его легального и нелегального бегства, то масштабы этих цифр оцениваются до 500 млрд. дол. в зависимости от того, какая методология расчета используется. Однако, статистика вывоза капитала характеризует его возросшие масштабы именно в послекризисные годы, особенно это характерно для предприятий не банковского, а прочих секторов. За 2014 г. чистый вывоз капитала в стране составил 153 млрд. дол., при этом на банковский сектор приходится лишь 30,1% чистого вывоза (Приложение 72) [29].

Когда мы говорим «вывоз капитала» из экономики России, обычно мы имеем в виду либо отток иностранного капитала из экономики России, либо, наоборот, отток российского капитала за границу. Во втором значении при-

ним термин «экспорт капитала» и, как правило, речь идёт о частном секторе экономики, например, банках, частных фирмах и физических лицах. В настоящее время экспортёрами и импортёрами капитала являются официальные и частные структуры.

Говоря о вывозе капитала, большинство представляет инвестиции в денежной форме, так как они наиболее ликвидны, но не стоит забывать и о товарной форме капитала. Всё реже мы можем наблюдать товарный кредит, что также относится к вывозу капитала. Таким образом, капитал может ввозиться, вывозиться и функционировать на территории страны как в денежной, так и товарной форме. Некоторые авторы выделяют более специфические для российской экономике формы. Стоит выделить следующие из них: во-первых, это отток природных ресурсов, во-вторых, выделяют отток производственного капитала (толлинг); в-третьих – отток интеллектуального капитала. В основном бегство капитала из России осуществляется в формах, обозначенных автором в приложении 73.

Особым фактором вывоза капитала из России является инвестиционная среда в стране. Запутанное законодательство, сложности при открытии и ведении бизнеса, коррупция – это причины, которые обычно перечисляют исследователи проблемы вывоза капитала. Согласно докладу о глобальной конкурентоспособности, подготовляемому ежегодно для Всемирного экономического форума, главными проблемами российской экономики являются коррупция и неэффективный государственный аппарат [74].

С начала текущего столетия для показателя экспорта прямых инвестиций из нашей страны наметились интенсивные темпы прироста, что позволило стране войти в 99 круг ведущих экспортёров предпринимательского капитала в мире: если в 2000 г. доля России в мировом экспорте прямых инвестиций составляла лишь 0,3%, то пик по данному показателю был достигнут в 2013 г. (6,6%), а в целом в последние годы доля России в мировом экспорте прямых инвестиций удерживается на уровне около 5% (Приложение 74).

Одновременно на протяжении 2009-2014 гг. мы отмечаем преобладание экспорта прямых инвестиций над их импортом в Россию (кроме 2012 г). В 2014 г. положительная разница между экспортом и импортом прямых инвестиций достигла рекордных 35,5 млрд. дол. В целом же, за период 2000-2014 гг. совокупный объём накопленных за рубежом российских инвестиций возрос с 20,1 до 431,9 млрд. дол., т.е. более чем в 20 раз, при этом за этот же период доля России в накопленном объёме вывезенных прямых инвестиций в мире возросла с 0,27 до 1,67%. В целом, по состоянию на конец 2014 г. совокупный объём российских прямых инвестиций, накопленных в мире, на 53,3 млрд. дол. превышает аналогичный объём накопленных в РФ прямых инвестиций [100].

Итак, обобщая всё вышеупомянутое, международное движение капитала – процесс многообразный как по форме, так и по содержанию. В отличие от др. факторов производства капитал создаётся самой экономикой. Различия в потенциалах производства национальных экономик вообще, а в частности воспроизводства капитала, подталкивают страны к активному поиску его у др. стран. Как известно, источником капитала выступают сбережения, являющиеся частью дохода, исключаемого от текущего потребления и сохраняемого для потребления в будущем. Являясь источником накопления капитала, сбережения используются для обновления основных фондов предприятия, расширения объёмов производства посредством инвестиций. Эта известная зависимость становится в мировом хозяйстве своего рода «спусковым крючком» в механизме функционирования мирового рынка капитала.

Заметной тенденцией стало изменение глобальных капиталопотоков: если в первой половине XX века традиционными направлениями потоков капитала были развивающиеся страны, то последние десятилетия характеризуются усилением взаимного переплетения капиталов развитых стран.

США с начала 1980-х гг. превратились в крупного импортёра капитала в мире, причём с нарастающей разницей между его вывозом и ввозом. Япо-

ния из-за затянувшейся рецессии национальной экономики в 1990-е гг. существенно снизила объёмы вывоза и ввоза капитала. Западная Европа за счёт ведущих стран ЕС остаётся главным экспортёром и импортёром капитала в мире. Такое положение европейские страны достигли благодаря преимущественно за счёт взаимного инвестирования.

Среди основных поставщиков и потребителей капитала в развивающихся странах остаются страны Азии и Латинской Америки. По-прежнему невелико участие и значение стран Африки.

2.2. Оценка масштабов международного движения трудовых ресурсов

Международное движение труда, как фактора производства, приобретает различные конкретные формы. Различают внутреннюю миграцию рабочей силы, происходящую между регионами одного государства, и внешнюю миграцию, затрагивающую сразу несколько стран.

В последние годы акцент в анализе миграции сместился на исследование аккумуляции человеческого капитала как эндогенного фактора экономического роста стран. Исходя из того, что накопленный человеческий потенциал является важнейшей предпосылкой экономического развития, в рамках этой группы моделей международная миграция является одним из объяснений различий в темпах экономического роста между странами.

Наиболее приемлемыми количественными показателями межстранового перемещения трудовых ресурсов являются показатели, фиксируемые в платёжном балансе. Как и в других случаях, нерезидентом считается частное лицо, находящееся в стране менее года. Если человек пребывает в стране более года, то в целях статистического учёта он переклассифицируется в резиденты. В статистике платёжного баланса показатели, связанные с миграцией рабочей силы, являются частью баланса текущих операций и классифициру-

ются по трём статьям: трудовой доход («labor income»), выплаты занятым («compensation of employees»); перемещения мигрантов («migrants transfers») – оценочный денежный эквивалент стоимости имущества мигрантов, которое они перевозят с собой, перемещаясь в другую страну; переводы работников («workers remittances») – пересылка денег и товаров мигрантами своим родственникам, оставшимся на Родине. В случае пересылки товаров учитывается их оценочная стоимость [41].

Принципиальная разница между статьёй «трудовые доходы» (которая в платёжных балансах некоторых стран называется «выплаты занятым») и статьями «перемещения мигрантов» и «переводы работников» заключается в том, что в статье «трудовые доходы» учитываются доходы нерезидентов, то есть временно (сроком до 1 года) находящихся в данной стране. В то же время в статьях «перемещение мигрантов» и «переводы работников» показываются доходы и расходы резидентов, то есть мигрантов, которые уехали с Родины и остались за рубежом по крайней мере сроком более чем на год. Эти две статьи объединяются в рамках текущих операций в группу частных неоплаченных переводов.

Частные неоплаченные переводы («private unrequited transfers») – оценочный денежный эквивалент имущества, перемещаемого мигрантами в момент их отъезда за границу и последующих посылок товаров на Родину. Включает статьи «перемещение мигрантов» и «переводы работников».

На практике точно определить, по какой именно статье должны фиксироваться те или иные международные переводы, довольно сложно. Человек изначально может поехать за рубеж просто на временные заработки, но затем по каким-либо причинам задержаться там более чем на год, став мигрантом. И наоборот, люди, намеревавшиеся эмигрировать за рубеж навсегда, чьё имущество было зарегистрировано как переводы работников, вдруг решают вернуться на Родину, не прожив зарубежом и года. Общее правило, которое действует в данном случае, заключается в том, что учёт ведётся по состоя-

нию на момент пересечения границы, и если даже позже выясняется, что запись была произведена неверно, её, тем не менее, обычно не пересматривают.

По приблизительным оценкам, ежегодное миграционное сальдо к середине 2014 года составляло примерно 1 млн. человек, то есть в принимающие страны приезжало в среднем на 1 млн. человек больше, чем уезжало. По прогнозам, в ближайшие годы в связи со стабилизацией мировой экономики (после мирового финансового кризиса 2008-2009 гг.) миграционное сальдо будет постепенно сокращаться [95].

Объёмы ежегодных денежных потоков, связанных с международной миграцией, измеряются сотнями миллиардов долларов и вполне сопоставимы по масштабам с ежегодными прямыми зарубежными инвестициями (Приложения 25-26).

На развитые страны приходится примерно 9/10 всех выплат трудового дохода иностранным рабочим-нерезидентам и 2/3 всех частных неоплаченных переводов, тогда как на все развивающиеся страны – только, соответственно, 1/10 и 1/3. Это означает, что в развитых странах сосредоточена основная доля временных рабочих-мигрантов и что именно туда эмигрируют трудоспособные работники из развивающихся стран, включая страны с переходной экономикой, которые становятся там резидентами. В рамках денежных потоков, связанных с трудовой миграцией, переводы работников занимают около 62%, трудовые доходы – около 31% и перемещение мигрантов – около 7% [95].

Наиболее крупные выплаты трудового дохода частным лицам-нерезидентам осуществляют Швейцария, ФРГ, Италия, Япония, Бельгия, США. В развивающемся мире наиболее активно иностранную рабочую силу используют ЮАР, Израиль, Малайзия, Кувейт. Наиболее крупные переводы частного характера осуществляются из основных развитых стран (США, Германии, Японии, Великобритании) и новых индустриальных и нефтедобы-

вающих развивающихся стран (Южной Кореи, Саудовской Аравии и Венесуэлы). Основными получателями переводов из-за рубежа являются развитые страны, в основном за счёт перевода части зарплат работников иностранных подразделений ТНК, военнослужащих, размещенных за рубежом, сотрудников заграничного аппарата. Во многих развивающихся странах масштабы переводов частного характера составляют 25-50% доходов от товарного экспорта (Бангладеш, Буркина-Фасо, Египет, Греция, Ямайка, Малави, Марокко, Пакистан, Португалия, Шри-Ланка, Судан, Турция). В Иордании, Лесото, Йемене переводы достигают 10-50% ВВП [95].

С теоретической точки зрения доходы страны-экспортёра рабочей силы далеко не ограничиваются переводами эмигрантов из-за рубежа, хотя они и оставляют их основную долю. В числе прочих доходов, которые увеличивают совокупный ВВП и благоприятно сказываются на платёжном балансе, – налоги, накладываемые на фирмы по трудоустройству за рубежом, прямые и портфельные инвестиции эмигрантов в экономику родной страны, сокращение расходов на обучение, здравоохранение и других расходов социального характера, которые покрываются для эмигрантов другими странами. Возвращаясь на Родину, мигранты, по оценкам, привозят с собой ещё столько же накоплений, сколько ими было переведено через банки. Более того, приобретя опыт работы за рубежом и повысив свою квалификацию, мигранты привозят этот опыт домой, в результате чего страна бесплатно получает дополнительные квалифицированные кадры.

Экономические эффекты иммиграции зачастую упрощенно описываются как отрицательные, поскольку рабочие, приезжающие из-за рубежа, сокращают количество рабочих мест и увеличивают безработицу среди коренного населения. Не отрицая существования такой проблемы, необходимо, однако, отметить, что иммигранты привносят новый опыт, знания и навыки. США, Канада и Австралия – страны, возникшие в результате иммиграции. В других странах иммигранты привносят динамизм в экономическое развитие

целых отраслей. Более того, иммигранты во многих странах заполняют вакансии, на которые всё равно нет претендентов среди местного населения, в частности в России.

В силу экономических причин основные потоки мигрантов всегда направлялись из стран с низкими личными доходами в страны с более высокими доходами. На протяжении всего послевоенного времени (Вторая мировая война 1939-1945 гг.) направления международной миграции непрерывно изменялись вслед за изменяющимися экономическими условиями. Вследствие отсутствия достоверной статистики международного переселения и широкого развития нелегальной миграции установить точно иерархичность основных направлений миграции достаточно сложно. Приблизительные представления о масштабах международной миграции дают данные о количестве населения стран мира, родившегося за границей (Приложение 27).

По методике ООН мигрантами признаются лица, проживающие на новом месте более шести месяцев. Причём в среднем на одного трудящегося мигранта приходится три иждивенца. По оценкам ООН, в 2015 году мировая численность международных мигрантов достигла 243 млн. человек (цифра в 3 раза превышает аналогичные показатели 1960 г.) (Приложения 28-38). При этом наблюдается страновая дифференциация в распределении мигрантов. В 2015 г. в развитых странах мигранты составляли около 11% населения. Из этого числа 54% мигрантов приходилось на Европу, 39% на Северную Америку [95].

К трудовым ресурсам в большинстве стран мира относят население в трудоспособном возрасте, работающих пенсионеров, работающих подростков моложе трудоспособного возраста. Но не все трудовые ресурсы задействованы в экономической деятельности: часть из них учится, часть занята домашним хозяйством, часть служит в вооружённых силах. Оставшаяся часть трудовых ресурсов называется экономически активным населением (рабочей силой), предлагающей себя на рынке труда. К экономически актив-

ному населению относятся и безработные. Экономически активное население мира в 2014 г. составляло около 2 млрд. чел., из них мужчины – 60%, женщины – 40%. Так, в Китае насчитывалось 726 млн. чел. экономически активного населения, в США – 110 млн. чел., в Индии – 416 млн., в России – 78 млн., в Великобритании – 29 млн. чел. В развитых странах сосредоточено около 16% экономически активного населения мира, тогда как в Восточной и Юго-восточной Азии – 35, в Южной Азии – 20, Тропической Африке – примерно 10%. Складывающееся соотношение экономически активного населения между странами, а также перманентный дисбаланс национальных рынков труда объективно подталкивает определённую часть населения трудоизбыточных стран к эмиграции. Перемещаясь из одной страны в другую, рабочая сила предлагает себя в качестве товара. Таким образом, мировой рынок труда существует в форме трудовой миграции [95].

Среди целого ряда причин международной миграции рабочей силы наиболее значимой признаётся неравномерность экономического развития различных стран. Как правило, при ускоренном развитии национальных экономик обнаруживается нехватка трудовых ресурсов. Избыток рабочей силы накапливается в странах, замедляющих темпы экономического роста.

Неравномерность развития экономики отдельных стран проявляется также при сравнении величины почасовой оплаты труда. В США – главной стране-импортёре рабочей силы – почасовая оплата труда в среднем составляет 19 дол., в Великобритании – 22 дол. В то же время в развивающихся странах размер почасовой оплаты труда колеблется от 0,5 до 1-2 дол. Причём иммигрант вынужден согласиться на величину оплаты труда с разницей до 50 и более процентов при худших условиях труда, чем местное население.

За последние десятилетия в мире сложились так называемые центры международной миграции рабочей силы. Особенно притягательна для трудовых мигрантов Западная Европа. Например, к началу XXI в. иностранные ра-

бочие составляли 18% рабочей силы Швейцарии, 10% Австрии, 9% Германии, 6% Франции. Традиционно привлекательны США и Канада [95].

В последние десятилетия сформировалось несколько альтернативных центров трудовой миграции в странах нефтедобычи, таких как: Саудовская Аравия, Объединённые Арабские Эмираты, Кувейт, Катар, Бахрейн. На них ориентированы трудовые ресурсы из Египта, Йемена, Иордании, Судана, Палестины, а также из азиатских стран – Индии, Шри-Ланки, Бангладеша, Пакистана, Филиппин, Южной Кореи, Таиланда. Наблюдается также рост потока мигрантов в этот регион мира из Европы. Из общего числа мигрантов в странах-нефтедобычи до 90% предпочитают закрепиться в Саудовской Аравии, Кувейте, ОАЭ. Причём в Кувейте, Катаре и ОАЭ иностранцы занимают до 80% рабочих мест. В последнее время происходят существенные изменения в структуре занятости иностранных мигрантов в названном регионе. Сейчас они заняты не только в добывающей промышленности, строительстве и сфере услуг, но и на государственной службе [95].

Следует обратить внимание на то, что трудовая миграция тесно взаимосвязана со стабильным развитием национальных экономик. В частности, начавшиеся в 2011 г. народные волнения в ряде стран Северной Африки (Тунис, Египет, Ливия), Аравийского полуострова (Йемен), Ближнего Востока (Сирия, Ирак, Турция), Европы (Украина), переросшие в локальные вооружённые противостояния отдельных сил существенным образом влияют на состояние региональных рынков труда.

За последние десятилетия РФ превратилась в крупного участника международной миграции. Сегодня она занимает второе место по численности мигрантов в мире, уступая только США (Приложение 28). Наша страна позиционирует себя больше как импортёр рабочей силы.

Зарубежная рабочая сила оказывается в России по двум каналам. Первый – официальное привлечение российскими предприятиями и организациями при посредничестве ФМС. Второй канал – нелегальная трудовая мигра-

ция. Официальное привлечение иностранной рабочей силы вызвано рядом причин, среди которых наиболее весомы следующие: 1) появление за последние десятилетия массовых рабочих мест малопривлекательных по ряду обстоятельств для местных жителей; 2) рост числа предприятий с участием иностранного капитала; 3) сохранение практики деятельности иностранных компаний на территории РФ в форме реализации договора подряда.

В России учёт официального привлечения иностранной рабочей силы ведётся с 1994 года. За прошедшие годы иностранная рабочая сила привлекалась более чем из ста стран. Структура основных «поставщиков» рабочей силы в 2015 году представлена такими странами, как Узбекистан – 31%, Таджикистан – 16,4%, Китай – 11%, Украина – 10,2%, Вьетнам – 8%, Киргизия – 7%, Молдова – 4,4%, Армения – 3,6%, Турция – 2,8%, др. страны – 12,9%. Основная часть мигрантов занята в строительстве (36%), в торговле (16,6%), обрабатывающей промышленности (13,5%), сельском хозяйстве (9,1%). Сложившаяся структура занятости мигрантов свидетельствует в целом об их низкой профессиональной квалификации. Среди наиболее привлекательных регионов для иностранцев – Москва и Московская область, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий АО, Приморский край. В совокупности в перечисленных регионах занято более 50% иностранных рабочих [56].

На мировом рынке Россия выступает также как экспортёр рабочей силы. Легальный выезд из России, в среднем, составляет свыше 75 тыс. чел. в год. Наиболее привлекательными для высококвалифицированной рабочей силы странами остаются США, Великобритания, Канада и страны ЕС. Значительная часть выезжающих работают по контракту в составе морских торговых и рыболовецких судов (Либерия, Южная Корея, Мальта), а также находят себе применение в сфере отдыха и развлечений (Кипр, Турция и др) [95].

Итак, обобщая всё вышеупомянутое, активно происходящий во всём мире процесс интернационализации производства сопровождается интерна-

ционализацией рабочей силы. В мировом хозяйстве не осталось региона, не охваченного процессами международной трудовой миграцией.

2.3. Анализ влияния международного рынка технологий на развитие мирохозяйственных связей

В последние десятилетия наращивание темпов НТП, стремительное развитие наукоёмких производств дали новый толчок к интенсивным научным исследованиям сущности инноваций и инновационного развития. В мировом хозяйстве формируется новая парадигма развития общества на базе использования знаний и инноваций как важнейших экономических ресурсов. Инновации становятся стратегическим фактором экономического роста, влияют на структуру общественного производства, стабилизируют социальную ситуацию в стране.

В основе международного обмена знаниями и технологиями лежит международное разделение труда в сфере НИОКР и производства высоко-технологичной продукции. Одной из базовых характеристик этой сферы является научно-технический потенциал, который определяют как возможности той или иной страны осуществлять у себя НИОКР.

С теоретических позиций технологию следует рассматривать как фактор производства – интеллектуальный ресурс. Одновременно, в балансах предприятий её учитывают как нематериальный актив, а с точки зрения совокупности прав владельцев и пользователей технологии её называют интеллектуальной собственностью [41].

Обобщённо в макроэкономических масштабах технология – это триединство: способов производства – технологии-процессы, описаний свойств продуктов – технологии-товары, способов организации бизнеса – организационные технологии. В качестве носителей технологий в хозяйственной практике выступают: патенты на изобретение и лицензии, техническая доку-

ментация, специализированная литература, любая готовая продукция и полуфабрикаты, в которых она воплощена, специалисты-профессионалы, обладающие технологическими знаниями.

Создание технологий – необычайно трудный процесс: из числа запатентованных новшеств во всём мире используются лишь 5-25%, а в процессе превращения новой идеи в товар отсеивается ещё больше. Из каждых 100 идей до стадии товара доходит не больше одной; в свою очередь из каждых 100 новых товаров, в которых воплощены новые идеи, рынок отвергает свыше 90%. Научные знания, уже практически ориентированные в ходе прикладных исследований, подвергаются дополнительной селекции и трансформации в процессе их производственного освоения. В производстве в конечном итоге используется не весь научно-технический результат, а лишь наиболее ценная его часть.

Опираясь на зарубежные источники, предлагаем следующую развёрнутую классификацию видов хозяйственных технологий, участвующих в современном международном обмене (Приложение 39).

Для качественного анализа и разграничения процессов интернационализации и глобализации в технологической сфере целесообразно отслеживать изменения по всем формам международного обмена технологиями. Схематично разновидности международного обмена технологиями можно представить в виде 3 групп, объединяющих: 1) обмен готовыми технологиями, 2) международную технологическую кооперацию, т. е. канала, в котором готовая технология появляется благодаря усилиям специалистов разных стран, и, наконец, 3) канал, по которому перемещаются генераторы технологий и технологическое сырьё – идеи, предназначенные для создания технологий в зарубежной стране (Приложение 40) [41].

Рассмотрим теперь развитие международного движения технологий в динамике. На мировом рынке факторов производства на данный момент происходит прогрессирующая глобализация – один из ключевых процессов раз-

вития современной мировой экономики. Данный процесс предполагает всемирную интеграцию и унификацию экономических систем, тесное взаимодействие национальных экономик на основе транснационализации и регионализации. Эти процессы находят своё отражение во всех сферах мирового хозяйства в целом, и отдельных его сегментах в частности. Так, происходит интенсификация технологического обмена в глобальном измерении, мировой рынок технологий претерпевает значительные трансформации. Об этом свидетельствует, например, значительная реструктуризация международного лидерства среди крупнейших компаний мира. В 2015 г. международная деловая газета «Financial Times» составила 19-й ежегодный список «500 крупнейших компаний мира по рыночной капитализации» (Приложение 41). Ежегодный рейтинг FT Global 500 учитывает относительные показатели стран и секторы экономики. Компании занимают места согласно рыночной капитализации (цена акции умножается на количество выпущенных акций). По сравнению с 2006 годом десятка лидеров претерпела существенные изменения. Apple поднялась на несколько позиций и заняла верхнюю строчку рейтинга с рыночной стоимостью в 724,7 млрд. дол. за прошедший год, обогнав тем самым многолетнего лидера – нефтегазовую компанию Exxon Mobil (356,5 млрд. дол.). Американская Berkshire Hathaway с капитализацией в 356,5 млрд. дол. переместилась на третью строчку. Четвертое и пятое места в рейтинге достались Google (345,8 млрд. дол.) и Microsoft (333,5 млрд. дол.). За ними следуют PetroChina (329,7 млрд. дол.), Wells Fargo (279,9 млрд. дол.), Johnson & Johnson (279,7 млрд. дол.) и Industrial & Commercial Bank of China (275,3 млрд. дол.). Замыкает первую десятку фармацевтическая компания Novartis (267,8 млрд. дол.) [73].

В приложении 41, в таблице представлены 10 ведущих компаний рейтинга в 1998 г., когда он был составлен впервые, в 2006 г. (8 лет спустя), и в 2015 г. И хотя такие сырьевые гиганты, как Royal Dutch Shell и Exxon Mobil продолжают фигурировать в числе крупнейших десяти компаний по рыноч-

ной капитализации, они теряют лидирующие позиции. На смену им приходят компании технологической направленности, такие как Apple Inc., Microsoft, что свидетельствует об изменении инвестиционного спроса в их пользу. Новая расстановка сил среди крупнейших ТНК доказывает, что вектор развития мирового хозяйства лежит в направлении экономики, основанной на знаниях. Кроме того, притоки инвестиций в ТНК, оперирующие в технологической сфере, с большой долей вероятности будут стимулировать дальнейшее ускорение темпов развития международного рынка технологий [73].

Международный рынок технологий можно условно разделить на три основных сегмента: рынок лицензий и технологий, рынок оборудования и рынок научно-технических услуг (Приложение 42).

Международный рынок технологий в 2014 г. оценивался в 13,213 млрд. дол. США. Наибольший его сегмент, рынок оборудования, составил почти 11,739 млрд. дол. США, рынок лицензий и патентов и рынок научно-технических услуг составили, соответственно, почти 267 и 1,207 млрд. дол. США. Рассмотрим более детально каждый из сегментов мирового рынка технологий. Наибольшим сегментом мирового рынка технологий выступает рынок оборудования. Совокупный объём экспорта и импорта продукции рынка оборудования составил в 2014 г. 32,1% всего мирового рынка товарами. Рассмотрим динамику мирового рынка оборудованием в 2007-2015 гг (Приложение 43) [92].

Как видим, объёмы международной торговли оборудованием ежегодно увеличивались, даже несмотря на мировой кризис 2008-2009 гг. (снижение объёмов наблюдается только в 2012 г). Также стоит отметить, что на протяжении всего рассматриваемого периода объёмы импорта оборудования выше объёмов экспорта. Поэтому можно говорить о мощном потенциале данного сегмента мирового товарного рынка, высоком эластичном спросе на оборудование на мировом рынке.

Товарная структура рынка оборудования за исследуемый период почти не изменилась. Главными статьями мировой торговли машиностроительной продукцией были: дорожные транспортные средства, специализированное машиностроение, металлообрабатывающее машиностроение, офисное оборудование, телекоммуникационное оборудование, генераторы, электроника (Приложение 44).

Наибольшими сегментами мирового рынка оборудования выступают рынки дорожных транспортных средств и электроники, объёмы международной торговли по которым составили в 2010-2014 гг. 2,478 и 2,823 млн. дол. соответственно. На третьем месте по объёмам международной торговли находится рынок телекоммуникационного оборудования (1,411 млн. дол.), что свидетельствует о стремительном развитии в мировом хозяйстве информационных технологий [80].

В приложениях 45-46 представлена динамика экспорта высокотехнологичных и инновационных товаров в 2006-2013 гг. Экспорт высокотехнологичной и инновационной продукции в мире по сравнению с 2006 г. в 2013 г. значительно увеличился. При этом наиболее активный его рост наблюдался в 2009-2013 гг., лишь только после кризиса. Ведущими субъектами на рынке оборудования за исследуемый период были развитые страны. Наибольшая доля этого рынка технологий принадлежит Германии, показатели которой имели устойчивую тенденцию к росту на протяжении всего исследуемого периода. Кроме того, значительную долю рынка занимают США и Япония [80].

Среди импортёров машиностроительной продукции безусловным лидером является США. Также, ведущими странами в данном сегменте рынка выступают Германия, Англия, Япония, Франция. Таким образом, на современном этапе развития рынка международных технологий наблюдается уникально высокая концентрация научно-технических ресурсов в нескольких развитых странах: 40% принадлежит США, 30% – Японии, 13% – Германии.

При этом стоит учитывать тот факт, что в последние десятилетия имеет место диверсификация региональной структуры мирового научного и технологического лидерства. Так в число конкурентных в сфере индустрии знаний вошли новые страны, такие как Израиль, Китай, Южная Корея, Сингапур. Заметно увеличилась доля Индии на рынке компьютерных технологий.

Наиболее динамичным сегментом рынка технологий является рынок лицензий и патентов. Рассмотрим динамику количества патентных заявок по всему миру (Приложения 47-48). Количество поданных патентных заявок в мире также ежегодно увеличивается: если в 2006 г. было подано 1633,2 тыс. заявок (резиденты + нерезиденты), то в 2014 г. – 2506,3 тыс. заявок [92].

В настоящее время на мировом рынке лицензий и патентов ведущими являются промышленно развитые страны, безусловным лидером среди которых выступают США. Экспорт этой страны по статье «Роялти и лицензионные услуги» за 2014 г. увеличился более чем на 15 млрд. дол. и составил 120,6 млрд. дол., импорт вырос на 3,1 млрд. и составил 33,4 млрд. дол. На втором месте по статье «Роялти и лицензионные услуги» находится Япония, экспорт лицензий и патентов которой в 2014 г. составил 28,9 млрд. дол., импорт – 19,1 млрд. дол. Третье место с экспортом в 14,2 млрд. дол. и импортом 13,1 млрд. дол. занимает Германия (Приложение 49).

Рынок научно-технических услуг может быть представлен как сумма статей «Строительные услуги», «Компьютерные и информационные услуги», и 80% от статьи «Другие деловые услуги», которые приходятся на лизинг; инжиниринг и другие технические услуги также имеет тенденции к росту (Приложение 50). Ведущими экспортерами этого рынка в 2014 г. были: США – 27,0 млрд. дол., Великобритания – 88,3 млрд. дол., Германия – 92,4 млрд. дол., Франция – 39,7 млрд. дол., Япония – 48,1 млрд. дол., Швеция – 65,5 млрд. дол., КНР – 65,5 млрд. дол. Географическая структура импорта научно-технических услуг за этот же период имела такой вид: США – 81,9 млрд. дол., Германия – 84,9 млрд. дол., Япония – 48,6 млрд. дол., Швеция – 21,5

млрд. дол., Франция – 32,1 млрд. дол., Великобритания – 43,3 млрд. дол., КНР – 34,9 млрд. дол [92].

Рынок научно-технических услуг является наиболее интенсивно развивающимся сегментом рынка технологий. Ежегодный рост этого сегмента составляет около 10%. Согласно рейтингу стран мира по уровню расходов на НИОКР, проводимого ЮНЕСКО ООН в 2014 г., наибольший уровень расходов на НИОКР имеют Израиль – 4,4% от ВВП, Финляндия – 3,88%, Южная Корея – 3,74%, Швеция – 3,4%, Япония – 3,36%. В десятку лидеров также входят Дания, Швейцария, США, Германия, Австрия. Россия находится на 32-ом месте с расходами в размере 0,57% от ВВП. Наиболее низкий уровень расходов на НИОКР у Лесото – 0,03%, Боснии и Герцеговины – 0,02% и Гамбии – 0,02%. Таким образом, лидерами по расходам на НИОКР являются преимущественно развитые страны, однако в последнее время всё больше средств вкладывает Китай, Южная Корея и Сингапур. В приложениях 51-57 рассмотрим динамику среднего значения валовых внутренних расходов на НИОКР по странам, регионами в мире в целом. В анализируемом периоде наблюдается ежегодное увеличение расходов на НИОКР в мире: если в 2007 г. средние расходы составляли 1,57%, то в 2013 г. – 1,7%.

Теперь в приложении 58 рассмотрим отраслевую структуру затрат на НИОКР в 2014 г. в некоторых странах мира. Структура расходов на НИОКР в различных странах значительно отличается, что неудивительно, т. к. правительство каждой страны по-своему определяет наиважнейшие отрасли промышленности для развития. В большинстве стран Европы и США около 1/3 всех расходов идёт на сектор услуг. Практически 50% всех расходов на НИОКР Финляндии и Южной Кореи приходится на телекоммуникационный сектор; около 25% НИОКР Великобритании и Дании составляет фармацевтический сектор; специализацией Нидерландов в сфере НИОКР является отрасль производства офисного и компьютерного оборудования; Ирландия и

Дания значительную долю расходов на НИОКР направляют на производство медицинских приборов, точных и оптических инструментов [92].

Что касается нашей страны, то Россия располагает достаточно крупным научным потенциалом (Приложения 75-77). Тем не менее, в 2014 году в России работало менее 1/10 всех учёных и инженеров-разработчиков мира, тогда как в США – 1/4 (Приложение 59). Анализ соотношений научно-технических потенциалов США, России и Китая в области технологий и ресурсов, направляемых на их развитие, свидетельствуют о практически безраздельном господстве американцев по подавляющему числу ключевых технологий. Наиболее высокий уровень развития в России в области развития лазерных и ядерных технологий. Однако, Россия значительно отстаёт от общемирового уровня по уровню развития компьютерных технологий, а также отстаёт от общемирового уровня по развитию микро- и наноэлектронных технологий, оптоэлектронных технологий, радиоэлектронных технологий и развитию промышленного оборудования. Несмотря на это, по уровню развития большинства видов технологий Китай отстаёт от России. К счастью для нашей страны и мирового сообщества, подавляющее преимущество США в научно-технических достижениях отнюдь не означает гарантированную неуязвимость этой или любой другой страны, поскольку даже при такой объективной реальности всегда остается место для новых научно-технических достижений по отдельным направлениям, способным «обнулить» или радикально преуменьшить любой накопленный потенциал [92].

Таким образом, Россия обладает внушительным научно-техническим потенциалом. Проведём анализ показателей, характеризующих научно-инновационную деятельность России за последнее десятилетие. Прежде всего, необходимо отметить неудовлетворительную динамику количества организаций, выполняющих исследования и разработки, – основного субъекта научно-технологической деятельности и источника инноваций в экономике. По данным за 2014 г. их общее число ниже уровня 1995 г. (4059), когда спад

научно-исследовательской деятельности уже был очевиден, и составляет 3682 (Приложение 60). Резкое (почти в 6 раз) снижение количества проектных и проектно-изыскательских организаций, свидетельствует о низкой внедряемости достижений. О низкой инновационности экономики также свидетельствует недостаточный рост количества промышленных предприятий, выполняющих исследования и разработки, конструкторских бюро [56].

Большинство организаций, ведущих научно-исследовательскую деятельность, находятся в государственной собственности (около 75%) и примерно в равных долях относятся к государственному и предпринимательскому сектору науки. Важнейший показатель потенциальных возможностей исследовательской деятельности – количество занятых в ней лиц. Изучение динамики общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками, и количества исследователей среди них представлено в приложении 61.

Как видно из таблицы, численность персонала за рассматриваемый период как значительно сокращалась (за счёт главным образом снижения вспомогательного и прочего персонала), так и быстро восстанавливалась. Численность каждого вида персонала в 2014 г. увеличилась, что является положительной тенденцией [56].

Также важным показателем являются расходы на НИОКР. В приложении 62 рассмотрим динамику их доли от ВВП, а также долю расходов в федеральном бюджете.

Ежегодно на НИОКР в России тратится 2,87% бюджета РФ или 0,57% от ВВП России. По сравнению с расходами на НИОКР развитых стран расходы России очень малы. Недостаток финансирования негативно сказывается на развитии технологий в РФ. Однако, если сравнить с началом периода, то стоит отметить, что в анализируемом периоде расходы на НИОКР значительно увеличились: с 1,69 до 2,95% от федерального бюджета и с 0,24 до 0,56% от ВВП [56].

Современные исследования требуют, в первую очередь, достаточно высокого их информационно-коммуникационного оснащения. Анализ оснащённости научного труда средствами обеспечения информационных и коммуникационных технологий показывает, что она явно недостаточна, учитывая высокие требования, предъявляемые сегодня к уровню научно-технологических результатов и уровню их представления. Не все исследователи обеспечены Интернетом и электронной почтой, что, безусловно, влияет на эффективность их труда, поскольку сегодня серьёзные исследования и, тем более, международные научные связи должны использовать информационно-коммуникационные технологии. Недостаточный уровень отечественного научно-технического потенциала и результативности его использования стали одними из факторов, которые предопределили крайне низкую инновационность нашей экономики. Уровень инновационной активности во всех отраслях экономики остается явно недостаточным, даже в её наиболее наукоёмких отраслях: деятельности, связанной с вычислительной техникой и информационными технологиями, и связи. Низким остаётся во всех отраслях и удельный вес затрат на технологические инновации. Удельный вес инновационных товаров в продукции отечественной промышленности составляет 8,9%, что крайне мало для современного общества, стремящегося хотя бы к минимальной конкурентоспособности своей экономики. Нет никаких оснований говорить о каких-либо тенденциях сближения с зарубежными инновационными экономиками. Сегодня доля России в общем объёме мирового рынка наукоёмкой продукции невелика и составляет всего 0,3%. Такое положение нашей страны на мировом рынке высокотехнологичной продукции можно считать только крайне неудовлетворительным. Приведённые результаты, бесспорно, свидетельствуют о том, что современное развитие отечественной научно-инновационной сферы не соответствует задачам современного экономического развития и улучшения качества жизни населения.

Итак, обобщая всё вышеупомянутое, за последние десятилетия в современной экономике произошли серьёзные структурные изменения, при которых материалоемкие и энергоёмкие отрасли уступили место наукоёмким, снизилась роль природоэксплуатирующих отраслей на фоне резкого повышения значения сферы услуг, развития высоких технологий, создания и использования интеллектуальных продуктов. Отказ от индустриальных преференций и трансформация в сторону инновационно-ориентированной политики обусловлены усилением роли и влияния новых технологий, как на формирование потребительских предпочтений, так и на организацию и эффективность производственных процессов. В таких условиях одним из наиболее востребованных товаров на мировом рынке становятся технологии. При этом глобализационные трансформации с одной стороны интенсифицируют международную торговлю наукоёмкими товарами, а с другой – усиливают конкуренцию на мировом рынке, что стимулирует спрос на технологии. В итоге, рынок технологий превратился в один из наиболее динамично развивающихся сегментов мировой экономики.

Выводы по второй главе:

1. Международное движение капитала – процесс многообразный как по форме, так и по содержанию. В отличие от др. факторов производства капитал создаётся самой экономикой. Различия в потенциалах производства национальных экономик вообще, а в частности воспроизводства капитала, подталкивают страны к активному поиску его у др. стран. Как известно, источником капитала выступают сбережения, являющиеся частью дохода, исключаемого от текущего потребления и сохраняемого для потребления в будущем. Являясь источником накопления капитала, сбережения используются для обновления основных фондов предприятия, расширения объёмов производства посредством инвестиций. Эта известная зависимость становится в мировом хозяйстве своего рода «спусковым крючком» в механизме функционирования мирового рынка капитала.

2. Заметной тенденцией стало изменение глобальных капиталопотоков: если в первой половине XX века традиционными направлениями потоков капитала были развивающиеся страны, то последние десятилетия характеризуются усилением взаимного переплетения капиталов развитых стран.

3. США с начала 1980-х гг. превратились в крупного импортёра капитала в мире, причём с нарастающей разницей между его вывозом и ввозом. Япония из-за затянувшейся рецессии национальной экономики в 1990-е гг. существенно снизила объёмы вывоза и ввоза капитала. Западная Европа за счёт ведущих стран ЕС остаётся главным экспортёром и импортёром капитала в мире. Такое положение европейские страны достигли благодаря преимущественно за счёт взаимного инвестирования.

4. Среди основных поставщиков и потребителей капитала в развивающихся странах остаются страны Азии и Латинской Америки. По-прежнему невелико участие и значение стран Африки.

5. Активно происходящий во всём мире процесс интернационализации производства сопровождается интернационализацией рабочей силы. Трудовая миграция стала частью международных экономических отношений. В международный обмен рабочей силы в настоящее время включена большая часть государств планеты. В мировом хозяйстве не осталось региона, не охваченного процессами международной трудовой миграцией.

6. Миграция представляет собой сложное общественное явление, которое отличается значительными масштабами и разнообразием. Она представляет собой один из лучших индикаторов социально-экономического благосостояния общества. Международная миграция населения возникает при наличии значительного контраста в уровнях экономического и социального развития и темпах естественного демографического прироста стран, принимающих и отдающих рабочую силу. К началу XXI столетия международная миграция рабочей силы приобрела значительные масштабы, что отражает об-

щее возрастание международной мобильности факторов производства в современной мировой экономике.

8. За последние десятилетия в современной экономике произошли серьёзные структурные изменения, при которых материалоёмкие и энергоёмкие отрасли уступили место наукоёмким, снизилась роль природоэксплуатирующих отраслей на фоне резкого повышения значения сферы услуг, развития высоких технологий, создания и использования интеллектуальных продуктов. Отказ от индустриальных предпочтений и трансформация в сторону инновационно-ориентированной политики обусловлены усилением роли и влияния новых технологий, как на формирование потребительских предпочтений, так и на организацию и эффективность производственных процессов. В таких условиях одним из наиболее востребованных товаров на мировом рынке становятся технологии. При этом глобализационные трансформации с одной стороны интенсифицируют международную торговлю наукоёмкими товарами, а с другой – усиливают конкуренцию на мировом рынке, что стимулирует спрос на технологии. В итоге, рынок технологий превратился в один из наиболее динамично развивающихся сегментов мировой экономики.

ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ФАКТОРАМИ ПРОИЗВОДСТВА

3.1. Проблемы регулирования международной торговли факторами производства и подходы к их решению

В отличие от международной торговли товарами и услугами, в регулировании которых доминирует одна международная организация – ВТО, в сфере международной торговли факторами производства – капитала, труда и технологии – пока не сложилось чёткой организационной структуры международного мониторинга. Кроме того, актуальность проблемы поиска и обоснования методологии национального регулирования международного движения факторов производства, в условиях трансформации внешнеэкономических отношений, обусловлена необходимостью определения роли государства как регулятора процесса перехода к инновационной модели развития в условиях глобальной нестабильности. Поэтому в данном параграфе мы рассмотрим основные проблемы выработки механизмов государственного (надгосударственного) регулирования международной торговли факторами производства и подходы к их решению, в условиях трансформации международных экономических отношений. Проблемы регулирования международной торговли факторами производства и подходы к их решению представлены в таблице (Приложение 69) [41].

Начнём с государственной политики в отношении международного движения капитала. Международные потоки капитала способны привести как к позитивным переменам в странах, принимающих или вывозящих капитал, так и оказать на них негативное воздействие. Точно так же как отдельные виды инвестиций, цели инвесторов, области и объекты приложения международного капитала, да и само поведение участников инвестиционных сделок в каждом случае своё, также варьируются и меры инвестиционной

политики государств, способствуя притоку капитала в одни отрасли и ограничивая его в другие, разрешая одни сделки и запрещая другие на основе понятных и твёрдых правил.

В законодательстве любой страны мира можно найти меры стимулирующего характера, и ограничительные требования (Приложение 62). Первое направление инвестиционной политики мы предлагаем назвать «стимулы и гарантии международным инвесторам», второе – «ограничения и контроль в отношении международного капитала».

Каждый год во всём мире национальными правительствами принимается гораздо больше либеральных инвестиционных мер, чем мер, ухудшающих положение международных инвесторов. Об этом свидетельствуют данные ЮНКТАД в отношении прямых инвестиций (Приложения 64-65). Скажем, из 100 новых регулятивных мер, принятых правительствами разных стран в 2014 году 84 носили либеральный характер и поощряли иностранные инвестиции. Это относилось, в частности, к приобретению иностранными инвесторами земельных участков, их допуска к приватизации госпредприятий, устранению монополизма на рынках принимающих стран [81].

Вместе с тем, кризисные явления в мировой экономике в 2008-2009 гг., принятие инвестиционных законодательств в наименее развитых странах, забота об охране окружающей среды и социальная защита, изменение конъюнктуры цен на продовольствие, по мнению ЮНКТАД, отклоняют общемировой регулятивный тренд в сторону более жёстких мер в последние годы, начиная с 2000-х годов.

Стимулы и гарантии международным инвесторам – национальный уровень. В наибольшей степени, по количеству применяемых мер, данное направление инвестиционной политики применяется в странах-импортёрах капитала. Предоставление льгот отечественным компаниям, желающим вывезти капитал за рубеж, точно так же как и с помощью каких-то стимулов спо-

способствовать выезду рабочей силы или вывозу технологий всегда считалось и продолжает считаться нецелесообразной проблемой в странах-экспортёрах.

Стимулы и гарантии международным инвесторам – наднациональный (международный) уровень. В многосторонних соглашениях, по нашему мнению, обязательно должны прописываться права и свободы в перемещении международного капитала. Даже в том случае, если эти соглашения далеки от собственно инвестиционного предмета экономического сотрудничества, например, такие как международные торговые и интеграционные соглашения, причём уже на первых этапах таможенно-торговой либерализации [41].

Особое место среди всех многосторонних соглашений занимает ТРИМС из пакета соглашений ВТО – договор об инвестиционных мерах, имеющих отношение к торговле товарами [28]. Напомним, что это самый большой по числу стран-участниц многосторонний договор в области международного перемещения капитала. Он носит обязательный характер для 162 стран-членов этой организации этой организации (на 1 января 2016 г.), включая Россию, хотя страны-члены могут оговорить общие исключения, предусмотренные ГАТТ-1994.

Теперь рассмотрим два типа двусторонних межправительственных соглашений, регулирующих международное перемещение капитала. Первый из них – Соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений (СПК), второй – Соглашения об устранении двойного налогообложения (СДН). СПК заключается на типовой основе.

К концу 2014 г. нарушение СПК стало поводом для 608 инвестиционных споров (за все предыдущие годы). Участниками инвестиционных споров выступают: международный инвестор, с одной стороны, и национальное правительство, с другой. Такие споры следует отличать от межправительственных споров в рамках ВТО, где с обеих сторон участниками выступают национальные правительства и отстаивают они интересы не отдельно взятой компании, а страны в целом. В конце 1990-х-начале 2000-х гг. наблюдался экс-

поненциальный рост ежегодного количества частно-государственных инвестиционных споров (Приложение 66). Некоторые эксперты озабочены проблемой лавинообразного роста исков от международных инвесторов. Судебные разбирательства должны постепенно становиться самостоятельным фактором, влияющим на международную инвестиционную политику стран [41].

Ограничения и контроль в отношении иностранного капитала – национальный уровень. И поступления, и отток международного капитала являются предметом ограничительного регулирования. К обоим направлениям деятельности международных инвесторов должен чаще применяться лицензионно-разрешительный, чем уведомительный режим административного контроля. Первый должен предполагать обоснование необходимости своих действий и получение самых разных видов разрешений международными инвесторами в государственных инстанциях, как принимающей страны, так и страны-экспортёра капитала.

Теперь перейдём к рассмотрению регулирования внешней трудовой миграции, второму исследуемому в рамках данной работы фактору производства – труду. Регулирование внешней трудовой миграции осуществляется на следующих уровнях: страновом, двустороннего взаимодействия, региональном и международном [41].

Оформление въезда – важнейший правовой элемент легального нахождения трудового мигранта в зарубежной стране. Документами, подтверждающими его право на пребывание в стране должны выступать вид на жительство, разрешение на временное проживание, виза, приглашение на въезд, миграционная карта.

Нормативно-правовое регулирование внешней трудовой миграции в РФ осуществляется на основе ряда законодательных актов, и, прежде всего, ФЗ «О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации». Регулирование трудовой миграции, в том числе внешней трудовой миграции, на страновом уровне в РФ осуществляет ФМС.

ФМС России имеет представительства за рубежом: в Латвии, Киргизии, Армении, Таджикистане, Туркменистане, Молдове и Украине. Необходимо и дальше расширять этот список стран.

Уровень двустороннего взаимодействия. Примером двустороннего взаимодействия должно служить сотрудничество ФМС с рядом зарубежных стран, что находит отражение в достижении договорённостей о реадмиссии с Испанией, Бельгией, Вьетнамом, Францией, Швейцарией, Узбекистаном, ЕС, Норвегией, Латвией и др.

Региональный уровень государственного регулирования. Региональный уровень государственного регулирования внешней трудовой миграции может быть рассмотрен на примере СНГ и ЕАЭС, в Уставе которых прописана необходимость координации социальной политики, разработки совместных социальных программ и мер по снижению социальной напряжённости в связи с проведением экономических реформ.

Международный уровень государственного регулирования. Рассмотрим международный уровень регулирования внешней трудовой миграции в рамках анализа деятельности двух организаций – МОТ и МОМ [41].

Напомним, что МОТ – специальное учреждение ООН. По состоянию на 1 января 2016 г. членами МОТ являются 187 стран, включая Россию. Основными видами направлениями деятельности МОТ должны являться: 1) международные трудовые нормы, 2) детский труд, 3) деятельность работодателей, 4) занятость, 5) гендерное равенство, 6) управление процессами трудовой миграции и противодействие торговле людьми, 7) ВИЧ/СПИД, 8) безопасные условия труда, 9) поддержка профсоюзов, 10) социальное обеспечение.

Международные трудовые нормы. Большинство стран мира ратифицировали восемь основополагающих конвенций, которые легли в основу Декларации МОТ 1998 г. об основополагающих принципах и правах в сфере труда. Некоторые государства испытывают серьёзные проблемы с выполне-

нием обязательств по регулярному представлению докладов о законодательных и практических мерах, принимаемых ими для проведения в жизнь положений каждой ратифицированной конвенции. Некоторые страны вообще не представляют докладов, другие представляют их не в полном объеме либо нерегулярно. Степень участия организаций работодателей и трудящихся в процессе представления доклада является ограниченной. Эти изъяны обязательно должны быть устранены.

МОМ. Напомним, что МОМ – ведущее межправительственное учреждение в области миграции, тесно взаимодействующая с правительственными, межправительственными и неправительственными организациями. В МОМ входит 162 государства-члена (на 1 января 2016 г.), включая РФ.

Теперь, в последней части параграфа, перейдем к третьему исследуемому в рамках данной работы фактору производства – технологии, и рассмотрим регулирование международного технологического сотрудничества. В регулировании международного обмена технологиями, также как и при перемещении капитала, можно выделить 3 уровня: межгосударственный, национальный и внутрифирменный. На межгосударственном уровне подписаны и действуют многочисленные международные конвенции, соглашения, двусторонние договоры. В них пока не удалось создать единую для всех стран нормативную базу и унифицировать разнообразную национальную практику оценки изобретений для выдачи патентов. Тем не менее, в рамках ВТО, ВОИС, в региональных интеграционных группировках действует ряд соглашений, в которых согласованы принципы международного регулирования. Наиболее важные из них следующие: 1) Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС) 1995 г.; 2) Конвенция по охране промышленной собственности от 20 марта 1883 г.; 3) Договор о патентной кооперации от 19 июня 1970 г.; 4) Соглашение о международной регистрации знаков от 14 апреля 1891 г.; 5) Конвенция о выдаче европейских

патентов 1973 г.; б) Евразийская патентная конвенция для стран СНГ от 9 сентября 1994 г [41].

В практической плоскости охрана прав интеллектуальной собственности (ИС) для участников межстранового товарообмена должна означать, прежде всего, невозможность легальной торговли контрафактной или фальсифицированной продукцией в зарубежных странах; реализацию на рынках других стран только тех товаров, которые обладают патентной чистотой, и к тому же с указанием на них реального места происхождения – географического названия и другие аспекты. Государства-участники ВТО должны законодательно установить и в административном порядке контролировать соблюдение этих правил, подключая при необходимости судебные инстанции для восстановления статус-кво.

Стандарты ТРИПС защищают следующие объекты ИС: объекты авторских и смежных прав, товарные знаки, наименование места происхождения, промышленные образцы, патенты, топологию интегральных микросхем, закрытую информацию – торговые секреты и экспериментальные данные, защищают от нечестной конкуренции. Само по себе такое разнообразие объектов ИС вызывает естественную проблему выработки общих подходов к их защите. К примеру, патенты, промышленные образцы, топология интегральных микросхем, наименование мест происхождения и торговые марки необходимо регистрировать, объекты авторских и смежных прав регистрировать необязательно для того, чтобы обеспечить им правовую защиту. Более того, многие из указанных стандартов инкорпорированы, введены в соглашение из основных международных конвенций по охране объектов интеллектуального труда: Парижской, Бернской, Римской и др., т. е. в соглашении без повтора положений конвенций сделаны прямые ссылки на соответствующие статьи этих документов, которые определённым образом регламентируют правовую защиту. Однако есть и такие объекты защиты, которые упомянуты без соответствующих ссылок. Например, в положениях о защите продуктов растени-

еводства не упомянута Парижская конвенция по охране новых сортов растений 1961 г., что сыграло негативную роль в возникновении некоторых спорных моментов интеллектуального сотрудничества развитых и развивающихся стран. В соответствии с ТРИПС создатели объектов ИС получают эксклюзивные права на использование своих изобретений в течение определённого минимального срока, при этом не оговорена продолжительность защиты владельцев товарных знаков, географических обозначений, торговых секретов. Эти изъяны обязательно должны быть устранены [41].

При всех преимуществах ТРИПС, очевидно, оно не лишено многих недостатков. Так, например, «камнем преткновения» для системы защиты прав ИС стал «параллельный импорт».

Параллельная торговля означает ситуацию, когда помимо официального канала сбыта товаров эксклюзивным дистрибьютором, появляется ещё один параллельный канал, через который реализуется та же продукция, но другим продавцом, получившим товары от какого-то перекупщика из третьей страны. В ТРИПС данная проблема не упомянута, всё бремя её разрешения и правовой регламентации ложится на национального законодателя и соответствующие национальные институты.

Ряд положений ТРИПС имеет неоднозначное толкование. Так, государства могут выполнять свои обязательства по защите прав на образцы текстильной продукции, включив соответствующие положения в закон о патентовании промышленных образцов или в закон об авторском праве. Многие термины не определены, например, такие как: «открытие», «новизна», «микроорганизмы», «эффективный», «законный» и т. д. Они интерпретируются на национальном уровне. Неясность стандартов, однако, может привести к далеко идущим негативным последствиям в сфере биотехнологий, обязательном лицензировании и правительственном использовании патентов, в связи с неопределённостью в отношении параллельной торговли и положений, касающихся экспериментальных данных. Это не может не беспокоить. ТРИПС не

совсем чётко оговаривает условия принудительного лицензирования объектов промышленной собственности за исключением товарных знаков, которые таким образом лицензировать не разрешается. Национальная практика показывает, что условия такой формы лицензирования даже в развитых странах, и после вступления в силу соглашения ТРИПС, чрезвычайно расплывчаты.

Причинами масштабного неоформленного международного трансферта технологий, по нашему мнению, являются: 1) недостаточно развитое законодательство по охране интеллектуальной собственности и/или слабый контроль за соблюдением соответствующих прав, главным образом, в развивающихся странах и в странах с транзитивной экономикой; 2) быстрое развитие Интернет-обмена с ещё не сформированным правовым регулированием этих объектов обмена; 3) растущие масштабы международной миграции населения. Этому способствует и то, что технологии воплощены и в продаваемом за рубежом продукте, который несёт на себе отпечаток уровня научно-технического развития страны-экспортёра, начиная от качества упаковки и до рекомендаций по утилизации использованной, отслужившей положенный срок продукции. При этом страна-импортёр, менее технологически развитая, может и не поддерживать все технологические правила, например, утилизации использованного продукта на заключительных стадиях, которые указаны страной-экспортёром. Отсюда – развитие важной проблемы международного технологического обмена – проблемы соблюдения технологии. Она становится особенно актуальной сегодня в условиях обострения глобальных проблем: экологической, сырьевой, продовольственной. Она сказывается и на микроуровне: несоблюдение технологических требований в процессе производства означает неэффективность производственных или управленческих операций, может привести к повышенному энергопотреблению, износу, поломке оборудования, увеличению отходов. В этом случае развитые страны получают дополнительную экономическую ренту, связанную с неадекватностью и мерами по адаптации производственных мощностей, персонала, управления и

других элементов экономической среды развивающихся стран к производственно-технологическому уровню развитых, выступающих в роли нетто-экспортёров технологий в мировой экономике [41].

Таким образом, обобщая всё вышеупомянутое, на сегодняшний день международный рынок факторов производства сталкивается со множеством проблем и вызовов, как экономического, так и институционального (политического) характера. В связи с этим, обращает на себя внимание тот факт, что в отличие от международной торговли товарами и услугами, в регулировании которых доминирует одна международная организация – ВТО, в сфере международной торговли факторами производства – капитала, труда и технологии – пока не сложилось чёткой организационной структуры и методологии международного мониторинга, а потому требуются более радикальные меры по унификации и специализации факторного движения.

3.2. Тенденции развития международной торговли факторами производства

В последнем, заключительном параграфе данного исследования рассмотрим основные тенденции развития международной торговли факторами производства. Начнём с тенденций развития движения капитала.

В результате процессов конвергенции и интеграции экономик в последние десятилетия возрастает объём международных финансовых операций и соответственно увеличивается объём международного движения капитала. Такой глобальный процесс способен сильно влиять как на ситуацию на мировых финансовых рынках, так и на рост национальных экономик.

Новые явления и тенденции мировой экономики поставили вопросы об изменении архитектуры глобальных финансов. Национальные рынки постепенно уходят от гегемонии доллара США в международных расчётах, заимствованиях, эмиссиях и резервах. МВФ двигается в сторону пересмотра квот и корзи-

ны СДР (SDR) в пользу Китая, Индии и России. Банк международных расчётов (Bank for International Settlements) и ЦБ мира пересматривают требования по достаточности капитала, резервам, дериватам и забалансовым обязательствам. Большая двадцатка (G20) двигается в сторону минимизации места и роли оффшорного сектора в глобальной финансовой среде. ОЭСР в рамках программы BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) приступил в 2014 г. к противодействию «размывания налоговой базы и перемещения прибыли» в страны «мягкого» налогообложения, созданию в дальнейшем унифицированного налогового кодекса.

Глобализация открыла новые возможности всем экономикам мира. Многие из них воспользовались этим, несмотря на глобальные кризисы. Произошёл толчок к пониманию закономерностей их природы, хеджирования, трансформации глобальной экономики, обострения противоречий между субцивилизациями.

В данном исследовании показано, что волатильность потоков капитала способна дестабилизировать финансовые рынки, а значит, сделать страну наиболее уязвимой и зависимой от ситуации на мировых рынках. Однако некоторые формы движения капитала могут также положительно влиять на развитие и рост страны.

Формирование глобальной экономической среды (приблизительно 1980-2014 гг.), кризисы и посткризисная рецессия глобальной экономики (1994-2014 гг.) обогатили теорию и практику международной торговли факторами производства новыми явлениями и закономерностями. Выделим некоторые из них в рамках предмета настоящего исследования.

1. Движение иностранного капитала в форме прямых и портфельных инвестиций является признаком глобальных финансов. Его динамика отражает цикличность экономики: приток увеличивает ВВП, отток усугубляет кризис, спад, рецессию, нередко приводит к девальвации слабых национальных валют. Существует определённая корреляция между состоянием экономики, её ростом,

ликвидностью финансовых инструментов компаний национального масштаба и движением иностранного капитала. После глобального кризиса 2008-2009 гг. в 2010 г. потоки капитала между развитыми и развивающимися рынками практически сравнялись. Развивающиеся рынки стали не только доходными, но и ёмкими, надёжными, ликвидными, инвестиционно привлекательными.

2. Для развивающихся стран иностранные инвестиции стали существенным фактором экономического роста, освоения новых технологий и современного корпоративного менеджмента, элементом государственных программ модернизации. Для высокоразвитых экономик развивающиеся предоставляют возможность расширения рынков за счёт переданного производства и покупки реальных активов.

3. Риски портфельных и прямых инвестиций «работают» в разных сегментах глобальной экономики по-разному. В развивающихся экономиках риски портфельных, краткосрочных инвестиций выше: в них доминируют прямые инвестиции. Портфельные инвестиции в развитых экономиках менее рискованны по причине хорошей организации финансовых рынков и надзорной работы монетарных регуляторов. Движение капитала в глобальной экономике связывает надёжно её сегменты, выступает предметом постоянного мониторинга, выявления закономерностей, фиксации новых явлений и тенденций.

4. Тем не менее, несмотря на то, что международный импорт капитала может положительно способствовать росту национального дохода, многочисленные финансовые кризисы не раз доказывали, что излишняя интегрированность стран в международную экономическую деятельность может также приводить и к кризисным состояниям. Во-первых, страна-реципиент становится излишне зависимой от иностранных инвестиций, а следовательно, и от мировых валютных курсов, которые очень волатильны. Во-вторых, если затрагивать страны с неразвитыми финансовыми рынками, можно убедиться, что некоторые просто не готовы справиться с обильными финансовыми по-

токами. Более того, страны-экспортёры капитала также могут страдать от сильных оттоков финансовых ресурсов из страны.

Дело в том, что стремясь максимизировать прибыль, инвесторы, так же как и предприниматели, ищут наиболее выгодные варианты вложения собственных средств. Всё больше ТНК создают целые подразделения в странах с более низкой ставкой заработной платы, низкими требованиями к защите окружающей среды, налоговыми послаблениями, недорогим сырьем и т. п. Также всё большее число частных инвесторов стремится использовать прямое иностранное инвестирование для создания независимых международных компаний и частных стартапов.

Теперь перейдём к рассмотрению современных тенденций в развитии движения труда. Современная международная миграция населения по своему качественному и количественному составу претерпевает существенные изменения. Основными тенденциями её развития являются следующие:

1. Существенное увеличение доли профессионалов в международных трудовых потоках (процесс межстрановой миграции высокообразованных кадров – «утечка умов»). Лидерство по притяжению зарубежной научно-технической элиты продолжают удерживать США. За последнее время возрос приток интеллектуальной миграции в развивающиеся страны – в Бразилию, Мексику, ряд арабских стран, НИС, Юго-восточную Азию. В немалой степени это обусловлено высокой активностью ТНК, совместных предприятий, приглашающих на работу иностранных квалифицированных специалистов в свои исследовательские центры. Основные мотивы для таких мигрантов – заключение с компанией контракта на приемлемых условиях, а также получение доступа к передовым зарубежным технологиям, опыта научно-исследовательской работы. Усиливается конкуренция за интеллектуальные трудовые ресурсы между экономически развитыми и развивающимися странами. Например, с тем, чтобы не допустить уменьшения притока научной элиты, администрация США

в 2014 г. отменила ежегодные квоты для «лиц с экстраординарными способностями» и докторов наук в области математики и технологий.

2. Возрастание доли женщин, молодёжи в международной трудовой миграции. Помимо традиционных секторов занятости – услуги, социальная сфера, женщины-трудящиеся мигранты заняты в сельском хозяйстве, обрабатывающей промышленности. Так, на сборочных предприятиях электротехнической индустрии Гонконга, Малайзии, Тайваня трудится множество иммигранток из Индии, Филиппин. Широкий масштаб приняла миграция женщин-работниц из стран Восточной Европы и СНГ в страны Западной Европы. Согласно докладу ООН, опубликованному в 2014 г., доля молодёжи в общем числе международных мигрантов достигает 30% (около 80 млн. чел). Среди причин молодёжной миграции следует выделить возможность получения образования и трудоустройства за рубежом, преодоление бедности, бегство от конфликтов. Одной из самых острых проблем, которую приходится решать молодым мигрантам, является безработица.

3. Рост нелегальной трудовой миграции в основных мировых центрах притяжения рабочей силы. По статистике пострановая численность нелегитимных иммигрантов составляет от 10 до 15% от общего числа иностранных рабочих. Так, количество «нелегалов» в США на 2013 г. составило 6,8 из 45,8 млн. общего числа мигрантов по стране, а в странах ЕС – 10,8 из 72,4 млн. Данная форма миграции выгодна работодателям, которые могут экономить на оплате труда, социальных пособиях, льготах для незаконных мигрантов, и невыгода для государства, недополучающего налоги. Нелегальная миграция обуславливает разрастание теневой экономики, криминализацию сферы трудовых отношений (торговля людьми и рабство, появление принудительного труда). В докладе МОТ (2014 г.) сообщается, что общая численность занятых принудительным трудом в мире составляет 21 млн. чел.; нелегальная прибыль от их эксплуатации оценивается в размере 150 млрд. дол. Основные сферы, в которых ис-

пользуется принудительный труд – сельское хозяйство, строительство, горнорудное производство.

4. Возрастание потоков мигрирующего населения, состоящих из беженцев и ищущих убежища. Бедность, обострение межэтнических и религиозных противоречий провоцируют военные конфликты в регионах Азии, Африки, Ближнего Востока. В направлении с Юга на Север устремляются массы вынужденных переселенцев преимущественно женщин и детей. Согласно докладу УВКБ, в 2014 г. в мире было зафиксировано 59,5 млн. беженцев (в 2013 г. – 51,2 млн. чел). На столь значительное увеличение числа беженцев оказывает влияние украинский кризис. Из 1,5 млн. новых зарегистрированных просьб о предоставлении убежища в разных странах мира почти каждый пятый из этих запросов (288600) поступил от граждан Украины. Наибольшие потоки по количеству беженцев из Сирии, ряда северо- и восточноафриканских стран направляются в страны ЕС. Сложившаяся в настоящее время социально-экономическая ситуация с беженцами и вынужденными переселенцами заставляет правительства стран Евросоюза принимать энергичные меры по регулированию миграционных потоков, увеличению финансирования их специальных фондов, таких, например, как «Европейский фонд для беженцев».

5. Активизация участия России в процессе международной трудовой миграции. Как отмечалось РФ входит в лидирующую группу государств по числу иммигрантов: в стране, по данным ФМС на первую половину 2015 г., насчитывалось более 11,5 млн. иностранных рабочих. Значительная доля (до 80%) трудящихся мигрантов прибывает из стран СНГ – Узбекистана, Украины, Таджикистана, Казахстана, Армении. Среди стран дальнего зарубежья, откуда активно перемещаются трудовые ресурсы в нашу страну, выделим Китай, Вьетнам, Турцию, Южную Корею. У России сложилось положительное сальдо внешней миграции, что способствует решению демографической проблемы. К негативным особенностям, характеризующим трудовую миграцию в РФ, следует отнести: доминирование малоквалифицированного труда в составе прибывающих в

страну иностранных работников, продолжающуюся интеллектуальную эмиграцию, рост числа незаконных мигрантов. Легализация значительной части трудовых мигрантов (численность нелегалов, по разным оценкам, варьируется в диапазоне 3-5 млн. чел.) может способствовать введению новых мер миграционного контроля. С 2015 г. Перечень документов, обязательных для трудоустройства мигрантов в РФ, дополняют заграничный паспорт, патент, сертификат о сдаче экзамена по русскому языку, истории России и основы права.

Среди других современных тенденций миграционного процесса отметим также рост масштабов виртуальной трудовой миграции (велика роль Интернета как всемирной биржи труда), укрепление взаимодействия между миграционными этническими сообществами или диаспорами и странами-донорами, возрастание миграционной мобильности научно-технической элиты.

В заключении данного параграфа перейдём к рассмотрению современных тенденций, которые складываются на рынке технологий и знаний. Характер международных операций по обмену технологиями во многом различается в зависимости от того, кто является участником данного рода отношений. Глобализация мировой экономики привела к переходу первенства от лицензионных сделок между независимыми участниками рынка к операциям по передаче технологий между компаниями, связанными друг с другом принадлежностью к ТНК, или отношениями стратегического партнёрства в сфере производственного, научно-технического или маркетингового сотрудничества.

Международный обмен технологиями всё больше начинает приобретать характер внутрикорпоративного обмена товарами, услугами и технологиями, осуществляемого посредством каналов ТНК. Доминирующая роль ТНК в производстве и обмене технологиями связана с их обширными возможностями по концентрации ресурсов в сфере научно-технического развития, по развитию инноваций от создания инноваций до их воплощения в

жизнь, ускорения обмена передовыми разработками между подразделениями ТНК.

Наиболее перспективным направлением развития современной мирохозяйственной системы является международный технологический обмен и лицензионная торговля в следующих областях: электротехническая и электронная промышленность, общее машино- и приборостроение, автомобильная, авиаракетная промышленность, химия и нефтехимия, биотехнология, ресурсосберегающие технологии. При этом перспектива развития направлений экономической деятельности в мире определяется требованиями по росту эффективности использования всех видов ресурсов и усилением процессов интеллектуализации производства и труда.

В современных условиях международному технологическому обмену присущи следующие тенденции (Приложение 70).

Для развития трансфера технологий в целях повышения международной конкурентоспособности России в условиях глобализационных вызовов необходимо реформирование в соответствующих направлениях, в частности, обеспечения поддержки и защиты национального производителя путём содействия экспорту отечественной инновационной продукции, предоставление финансовой поддержки для патентования объектов промышленной собственности за рубежом, проведение выставочных мероприятий в сфере научно-технической и инновационной деятельности, предоставления поддержки выставочной деятельности отечественным производителям высокотехнологичной продукции, содействие образованию за рубежом филиалов российских научно-технологических учреждений, инновационных предприятий и структур.

Один из способов усовершенствования или формирования технологической среды – это инвестиции. Чтобы облегчить процесс производства и распределения продукции, многие государства, в том числе Канада, Германия и Япония, вкладывают большие средства в свою инфраструктуру – авто-

магистралей, системы связи, систему водоснабжения и т. д. Таким же образом многие страны осуществляют большие инвестиции в человеческий капитал. Совершенствование знаний, навыков и умений граждан позволяет этим странам повышать производительность и эффективность своей рабочей силы. Инвестиции в инфраструктуру и человеческий капитал позволяют развитым державам и дальше процветать на мировых рынках, несмотря на высокую оплату труда рабочих и служащих.

Важной для нашей страны является государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», в качестве целей которой заявлены обеспечение ускоренного развития высокотехнологичных отраслей экономики и превращение их в одну из основных движущих сил экономического роста страны. Создание технопарков в сфере высоких технологий в РФ обеспечит территориальную концентрацию финансовых и интеллектуальных ресурсов для ускорения развития высокотехнологичных отраслей экономики. Технопарки в сфере высоких технологий объединяют такие отрасли как нано-, био-, информационных технологий, научные организации, учебные заведения.

Сфера образования должна стать базой для расширения научной деятельности в России. В свою очередь наука также обладает значительным образовательным потенциалом. Сегодня при том, что Россия занимает третье место в мире по числу учёных и уже входит в число лидеров по государственным расходам на научную деятельность – по её результатам мы далеки от передовых позиций. Это прямое следствие слабого взаимодействия научных и образовательных организаций, государства, бизнеса, недостаточного привлечения частных инвестиций в науку.

Итак, обобщая всё вышеупомянутое, международное движение факторов производства – это важная составляющая в развитии международных рыночных отношений, которые воспроизводят мировое хозяйство. Иначе говоря, в системе мирового хозяйства совокупность национальных экономик

связывается не столько международным перемещением товаров, сколько международным движением факторов производства.

Выводы третьей главы:

1. На сегодняшний день международный рынок факторов производства сталкивается со множеством проблем и вызовов, как экономического, так и институционального (политического) характера. В связи с этим, обращает на себя внимание тот факт, что в отличие от международной торговли товарами и услугами, в регулировании которых доминирует одна международная организация – ВТО, в сфере международной торговли факторами производства – капитала, труда и технологии – пока не сложилось чёткой организационной структуры и методологии международного мониторинга, а потому требуются более радикальные меры по унификации и специализации факторного движения.

2. В результате процессов конвергенции и интеграции экономик в последние десятилетия возрастает объём международных финансовых операций и соответственно увеличивается объём международного движения капитала. Такой глобальный процесс способен сильно влиять как на ситуацию на мировых финансовых рынках, так и на рост национальных экономик.

3. Глобализация открыла новые возможности всем экономикам мира. Многие из них воспользовались этим, несмотря на глобальные кризисы. Произошёл толчок к пониманию закономерностей их природы, хеджирования, трансформации глобальной экономики, обострения противоречий между субцивилизациями.

4. Наряду с неоспоримыми позитивными последствиями, связанными с интеграцией каждой отдельно взятой страны в мировое экономическое пространство и участием в системе внешнеэкономических связей, они сопряжены с целым рядом опасностей, генерирующих серьёзную угрозу национальной экономической безопасности и национальным интересам. Все это нужно учитывать при формировании и реализации экономической

политики государства, в том числе в части ее инвестиционного направления.

5. Современная международная миграция населения по своему качественному и количественному составу претерпевает существенные изменения. Основными тенденциями её развития являются следующие: 1. Существенное увеличение доли профессионалов в международных трудовых потоках (процесс межстрановой миграции высокообразованных кадров – «утечка умов»); 2. Возрастание доли женщин, молодёжи в международной трудовой миграции; 3. Рост нелегальной трудовой миграции в основных мировых центрах притяжения рабочей силы; 4. Возрастание потоков мигрирующего населения, состоящих из беженцев и ищущих убежища; 5. Активизация участия России в процессе международной трудовой миграции.

6. Глобализация мировой экономики привела к переходу первенства от лицензионных сделок между независимыми участниками рынка к операциям по передаче технологий между компаниями, связанными друг с другом принадлежностью к ТНК, или отношениями стратегического партнёрства в сфере производственного, научно-технического или маркетингового сотрудничества.

7. Наиболее перспективным направлением развития современной мирохозяйственной системы является международный технологический обмен и лицензионная торговля в следующих областях: электротехническая и электронная промышленность, общее машино- и приборостроение, автомобильная, авиаракетная промышленность, химия и нефтехимия, биотехнология, ресурсосберегающие технологии. При этом перспектива развития направлений экономической деятельности в мире определяется требованиями по росту эффективности использования всех видов ресурсов и усилением процессов интеллектуализации производства и труда.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования, в соответствии с поставленными в работе задачами, автор пришел к следующим выводам:

1. Потребность в возникновении и развитии системы отношений по международному обмену товаров, услуг и факторов производства детерминирована множеством причин. Одной и важнейшей из них является то, что ни одна держава в мире не располагает необходимым и достаточным собственным количеством и набором ресурсов для полного удовлетворения всей системы потребностей. Каждое государство обладает ограниченным числом труда и капитала, земли и технологий, позволяющим ей в сумме производить различные блага, входящие в состав ВВП. Если для производства отдельных благ в отдельной стране имеются наилучшие условия и связанные с ними издержки минимальны, то это позволяет ей, увеличивая производство конкретного блага и, продавая его третьим странам, покупать другие блага у этих же третьих стран, которые невозможно произвести внутри данной страны или производство которых обходится слишком дорого. Поэтому всегда резонами существования внешнеторговых отношений, а следовательно, и современного мирового рынка были и остаются международное разделение труда и взаимовыгодность обмена.

2. Бесспорен тот факт, что классические теории международной торговли заложили основы анализа мирохозяйственных связей. Выводы, содержащиеся в этих теориях, стали своего рода отправными аксиомами для дальнейшего развития экономической мысли в рассматриваемой области. Тем не менее, они имеют один существенный недостаток: для того, чтобы подтвердить их практикой, нужно выдержать множество ограничений и допущений, которые в реальной жизни, к сожалению, осуществить – достаточно сложно, поэтому это привело к активному поиску новых теорий, объясняющих различные проблемы внешней торговли в современных условиях.

3. По существу, новое направление теорий международной торговли представляют работы, посвященные проблемам так называемого «нового протекционизма». К началу XXI в. достаточно ясным стал тот факт, что новыми возможностями, которые действительно создаёт глобализация, по мере нарастания открытости национальных экономик в наибольшей степени пользуются прежде всего наиболее развитые в экономическом отношении страны (хотя и между ними не только сохраняются старые, но и возникают новые противоречия в экономической сфере). Поэтому, хотя в мировой экономике объективно протекает процесс либерализации торговых режимов взаимодействующих стран, не только воспроизводится «старая почва» для протекционизма, но и создаётся «новая почва» для соответствующего новым реалиям нового протекционизма.

4. Международное движение капитала – процесс многообразный как по форме, так и по содержанию. В отличие от др. факторов производства капитал создаётся самой экономикой. Различия в потенциалах производства национальных экономик вообще, а в частности воспроизводства капитала, подталкивают страны к активному поиску его у др. стран. Как известно, источником капитала выступают сбережения, являющиеся частью дохода, исключаемого от текущего потребления и сохраняемого для потребления в будущем. Являясь источником накопления капитала, сбережения используются для обновления основных фондов предприятия, расширения объёмов производства посредством инвестиций. Эта известная зависимость становится в мировом хозяйстве своего рода «спусковым крючком» в механизме функционирования мирового рынка капитала.

5. Заметной тенденцией стало изменение глобальных капиталопотоков: если в первой половине XX века традиционными направлениями потоков капитала были развивающиеся страны, то последние десятилетия характеризуются усилением взаимного переплетения капиталов развитых стран. США с начала 1980-х гг. превратились в крупного импортёра капитала в мире, при-

чём с нарастающей разницей между его вывозом и ввозом. Япония из-за затянувшейся рецессии национальной экономики в 1990-е гг. существенно снизила объёмы вывоза и ввоза капитала. Западная Европа за счёт ведущих стран ЕС остаётся главным экспортёром и импортёром капитала в мире. Такое положение европейские страны достигли преимущественно за счёт взаимного инвестирования. Среди основных поставщиков и потребителей капитала в развивающихся странах остаются страны Азии и Латинской Америки. По-прежнему невелико участие и значение стран Африки.

8. Активно происходящий во всём мире процесс интернационализации производства сопровождается интернационализацией рабочей силы. Трудовая миграция стала частью международных экономических отношений. В международный обмен рабочей силы в настоящее время включена большая часть государств планеты. В мировом хозяйстве не осталось региона, не охваченного процессами международной трудовой миграцией.

9. Миграция представляет собой сложное общественное явление, которое отличается значительными масштабами и разнообразием. Она представляет собой один из лучших индикаторов социально-экономического благосостояния общества. Международная миграция населения возникает при наличии значительного контраста в уровнях экономического и социального развития и темпах естественного демографического прироста стран, принимающих и отдающих рабочую силу. К началу XXI столетия международная миграция рабочей силы приобрела значительные масштабы, что отражает общее возрастание международной мобильности факторов производства в современной мировой экономике.

10. За последние десятилетия в современной экономике произошли серьёзные структурные изменения, при которых материалоемкие и энергоёмкие отрасли уступили место наукоёмким, снизилась роль природоэксплуатирующих отраслей на фоне резкого повышения значения сферы услуг, развития высоких технологий, создания и использования интеллектуальных про-

дуктов. Отказ от индустриальных предпочтений и трансформация в сторону инновационно-ориентированной политики обусловлены усилением роли и влияния новых технологий, как на формирование потребительских предпочтений, так и на организацию и эффективность производственных процессов. В таких условиях одним из наиболее востребованных товаров на мировом рынке становятся технологии. При этом глобализационные трансформации с одной стороны интенсифицируют международную торговлю наукоёмкими товарами, а с другой – усиливают конкуренцию на мировом рынке, что стимулирует спрос на технологии. В итоге, рынок технологий превратился в один из наиболее динамично развивающихся сегментов мировой экономики.

11. На сегодняшний день международный рынок факторов производства сталкивается со множеством проблем и вызовов, как экономического, так и институционального (политического) характера. В связи с этим, обращает на себя внимание тот факт, что в отличие от международной торговли товарами и услугами, в регулировании которых доминирует одна международная организация – ВТО, в сфере международной торговли факторами производства – капитала, труда и технологии – пока не сложилось чёткой организационной структуры и методологии международного мониторинга, а потому требуются более радикальные меры по унификации и специализации факторного движения.

13. Глобализация открыла новые возможности всем экономикам мира. Многие из них воспользовались этим, несмотря на глобальные кризисы. Произошёл толчок к пониманию закономерностей их природы, хеджирования, трансформации глобальной экономики, обострения противоречий между субцивилизациями.

14. Наряду с неоспоримыми позитивными последствиями, связанными с интеграцией каждой отдельно взятой страны в мировое экономическое пространство и участием в системе внешнеэкономических связей, они сопряжены с целым рядом опасностей, генерирующих серьёз-

ную угрозу национальной экономической безопасности и национальным интересам. Все это нужно учитывать при формировании и реализации экономической политики государства, в том числе в части ее инвестиционного направления.

15. Современная международная миграция населения по своему качественному и количественному составу претерпевает существенные изменения. Основными тенденциями её развития являются следующие: 1. Существенное увеличение доли профессионалов в международных трудовых потоках (процесс межстрановой миграции высокообразованных кадров – «утечка умов»); 2. Возрастание доли женщин, молодёжи в международной трудовой миграции; 3. Рост нелегальной трудовой миграции в основных мировых центрах притяжения рабочей силы; 4. Возрастание потоков мигрирующего населения, состоящих из беженцев и ищущих убежища; 5. Активизация участия России в процессе международной трудовой миграции.

16. Глобализация мировой экономики привела к переходу первенства от лицензионных сделок между независимыми участниками рынка к операциям по передаче технологий между компаниями, связанными друг с другом принадлежностью к ТНК, или отношениями стратегического партнёрства в сфере производственного, научно-технического или маркетингового сотрудничества.

17. Наиболее перспективным направлением развития современной мирохозяйственной системы является международный технологический обмен и лицензионная торговля в следующих областях: электротехническая и электронная промышленность, общее машино- и приборостроение, автомобильная, авиаракетная промышленность, химия и нефтехимия, биотехнология, ресурсосберегающие технологии. При этом перспектива развития направлений экономической деятельности в мире определяется требованиями по росту эффективности использования всех видов ресурсов и усилением процессов интеллектуализации производства и труда.

Таким образом, цель настоящего исследования, которая заключалась в оценке степени включения международных факторов производства в национальные хозяйственные процессы, а также в выявлении и осмыслении глобальных закономерностей их движения и эксплуатации в масштабах мировой экономики, была нами достигнута.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Соглашение стран СНГ о сотрудничестве в области трудовой миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов [Электронный ресурс] : от 15 апреля 1994 г. : с изм. от 25 ноября 2005 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

2. Соглашение стран СНГ о регулировании социально-трудовых отношений в транснациональных корпорациях, действующих на территории государств-участников Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс] : от 9 октября 1997 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

3. Соглашение стран СНГ о сотрудничестве по применению Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих и Квалификационного справочника должностей служащих [Электронный ресурс] : от 13 января 1999 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

4. Земельный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ: в ред. от 23 мая 2016 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ: в ред. от 30 декабря 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

6. О недрах [Электронный ресурс]: федер. закон : от 21 февраля 1992 г. № 2395-1: в ред. от 13 июля 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

7. Об исключительной экономической зоне Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон : от 17 декабря 1998 г. № 191-ФЗ: в ред.

от 14 октября 2014 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

8. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон : от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ: в ред. от 5 мая 2014 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

9. Об обороте земель сельскохозяйственного назначения [Электронный ресурс] : федер. закон : от 24 июля 2002 г. № 101-ФЗ: в ред. от 13 июля 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

10. О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2016) [Электронный ресурс] : федер. закон : от 25 июля 2002 № 115-ФЗ: в ред. от 30 декабря 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

11. О валютном регулировании и валютном контроле [Электронный ресурс] : федер. закон : от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ: в ред. от 30 декабря 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

12. Об особых экономических зонах в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон : от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ: в ред. от 13 июля 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

13. О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации Федеральный [Электронный ресурс] : федер. закон : от 18 июля 2006 г. № 109-ФЗ: в ред. от 28 ноября 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

14. О заключении соглашений между Правительством Российской Федерации и правительствами иностранных государств о поощрении и взаимной защите капиталовложений [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 9 июня 2001 г. № 456 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

15. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 08 декабря 2011 г. № 2227-р // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

16. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Российской Федерации от 3 января 2014 г. № ДМ-П8-5 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

17. Абрамов, Д. В. Международное движение капитала как важнейшая характеристика современной глобальной экономики [Текст] / Д. В. Абрамов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2014. – № 6 (116). – С. 32-39.

18. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения [Текст]: учеб. пособие / Е. Ф. Авдокушин; 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Маркетинг, 2001. – 339 с.

19. Агапова, Т. А. Макроэкономика [Текст]: учебник / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина; 7-е изд., испр. и доп. – М.: Высшее образование, 2006. – 654 с.

20. Александров, Е. Л. Мировая экономика и международные экономические отношения [Текст]: краткий курс, учебные задания, тесты: учебное пособие / Е. Л. Александров, В. Н. Круглов // Федеральное гос. образова-

тельное бюджетное учреждение высш. образования «Финансовый ун-т при Правительстве Российской Федерации», Калужский фил., НОУ ВПО «Ин-т упр., бизнеса и технологий» (г. Калуга). – М.: ТРП, 2015. – 101 с.

21. Березовенко, С.Н. Управление внешнеэкономической деятельностью. Часть 1. [Текст] : учебное пособие для студентов экономических вузов и факультетов / С. Н. Березовенко и др.; 2-е изд., испр. и доп. / за заг. ред. А. И. Кредисова. – Киев: Вира-Р, 2002. – 552 с.

22. Булатов, А. С. Мировая экономика [Текст]: учеб. пособие / А. С. Булатов. – М.: Экономистъ, 2005. – 831 с.

23. Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса [Текст]: монография / С. Ю. Глазьев – М.: Экономика, 2010 г. – 287 с.

24. Гражданкин, А.И. Белая книга России. Строительство, перестройка и реформы: 1950-2013 гг. [Текст] / А. И. Гражданкин, С. Г. Кара-Мурза // Центр пробл. анализа и гос.-упр. проект. – М.: Научный эксперт, 2015. – 728 с.

25. Грязнова, А. Г. Экономическая теория [Текст]: учебник / А. Г. Грязнова, Т. В. Чечелева // под ред. А. Г. Грязновой. – М.: Экзамен, 2005. – 592 с.

26. Делягин, М. Г. Экономика неплатежей: как и почему мы будем жить завтра [Текст] / М. Г. Делягин. – М.: Оригинал, 1997. – 396 с.

27. Доклад о мировых инвестициях 2015 [Электронный ресурс] / ЮНКТАД // Доклад о мировых инвестициях, 2015 год (ДМИ15) был подготовлен группой авторов под руководством Джеймса Чжаня. – Женева, 2013-2016. – . – Режим доступа: http://unctad.org/en/Publications_Library/wir2015overview_ru.pdf

28. Долгов, С. И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление [Текст] / С. И. Долгов. – М.: Экономика, 1998. – 215 с.

29. Ивина, Н. В. Совершенствование государственного регулирования вывоза капитала и валютного контроля в России в условиях кризиса [Текст]: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Н. В. Ивина. – М., 2015. – 187 с.

30. Иноземцев, В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов / В. Л. Иноземцев – М.: Логос, 2000 – 304 с.

31. Иохин, В. Я. Экономическая теория [Текст]: учебник / В. Я. Иохин. – М.: Экономистъ, 2006. – 861 с.

32. Киреев, А. П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства [Текст]: учебное пособие для вузов / А. П. Киреев. – М.: Международные отношения, 1997. – 416 с.

33. Киреев, А. П. Международная экономика [Текст]: альманах, том 7 / А. П. Киреев, В. Д. Матвеев. – СПб.: Экономическая школа ГУ ВШЭ, 2011. – 725 с.

34. Кокушкина, И. В. Тенденции развития международной торговли в условиях глобализации [Текст] / И. В. Кокушкина, З. С. Подоба // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 3. – С. 33-38.

35. Коноваленко, Л. А. Мировая экономика и международные экономические отношения [Электронный ресурс]: учебное пособие / Л. А. Коноваленко, И. В. Левина // Сыктывкарский лесной институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С. М. Кирова» (СЛИ). – Сыктывкар, 2012. – Режим доступа: <http://lib.sfi.komi.com/ft/301-000241.pdf>

36. Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] / Р. Коуз. – М.: Catallaxy, 1993. – 192 с.

37. Кругман, П. Р. Международная экономика. Теория и политика [Текст]: учебник / П. Р. Кругман, М. М. Обстфельд; 5-е междуна. изд. – СПб.: Питер, 2003. – 832 с.

38. Кузнецов, А. В. Российские прямые инвестиции за рубежом: предсанкционная картина и перспективы в новых международно-политических условиях [Текст]: тезисы доклада к заседанию Ученого совета ИМЭМО РАН, Москва, 2015 г. / А. В. Кузнецов. – М.: ИМЭМО РАН, 2015. – 3 с.

39. Курунина, Е. Н. Анализ состояния инновационной системы России [Текст] / Е. Н. Курунина // Стратегия развития экономики. – 2010. – №14. – С. 38-42.

40. Линдерт, П. Х. Экономика мирохозяйственных связей [Текст]: монография / П. Х. Линдерт; пер. с англ. О. В. Богачевой, О. В. Ивановой, А. А. Конопляник и др.; общ. ред. и предисл. О. В. Ивановой. – М.: Прогресс, 1992. – 520 с.

41. Логинов, Б. Б. Международные факторы производства в национальных экономиках [Текст]: монография / Б. Б. Логинов, А. О. Руднева. – М.: Инфра-М, 2012. – 312 с.

42. Логунов, В. Н. Государственное регулирование экономики [Текст]: учебное пособие / В. Н. Логунов, Ю. А. Корчагин. – Воронеж: ЦИРЭ, 2009. – 210 с.

43. Ломакин, В. К. Мировая экономика [Текст]: учеб. пособие / В. К. Ломакин. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 672 с.

44. Львов, Д. С. Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / Д. С. Львов. – М.: Инфра-М, 2001. – 318 с.

45. Маковецкий, М. Ю. Международное движение капитала в условиях глобализации экономики // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLII междунар. науч.-практ. конф. № 10 (42). – Новосибирск: СибАК, 2014.

46. Максаковский, В. П. Географическая картина мира [Текст] : пособие для вузов; кн. I: Общая характеристика мира. Глобальные проблемы человечества / В. П. Максаковский. – М.: Дрофа, 2008. – 225 с.

47. Мичурина, Ф. З. Международная экономика [Текст]: учебное пособие / Ф. З. Мичурина и др. // под ред. Ф. З. Мичуриной. – Пермь: ФГБОУ ВПО Пермская ГСХА, 2012. – 501 с.

48. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Министерство финансов Российской Федерации (Минфин). – Электрон. дан. – М., 1992-2016 – . – Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/>

49. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Министерство экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития). – Электрон. дан. – М., 2008-2016 – . – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/main>

50. Мовсесян, А. Г. Мировая экономика [Текст]: учебник / А. Г. Мовсесян, С. Б. Огневцев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 656 с.

51. Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран [Текст] / Майкл Портер; пер. с англ.; под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

52. Регионы России. Социально-экономические показатели [Текст]: стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики (Росстат), 2015. – С. 1206-1207.

53. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Сочинения. Том 1 [Текст] / Давид Рикардо; перевод под ред. М. Н. Смит. – М.: Госполитиздат, 1955. – 339 с.

54. Российский статистический ежегодник [Текст]: стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики (Росстат), 2015. – 595 с.

55. Россия в цифрах. 2015: крат. стат. сб. [Текст] / Федеральная служба государственной статистики (Росстат), М., 2015. – 543 с.

56. Росстат [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Федеральная служба государственной статистики. – Электрон. дан. – М., 1999-2016 – . – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

57. Рыбалкин, В. Е. Международные экономические отношения [Текст]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / В. Е. Рыбалкин и др.; под ред. В. Е. Рыбалина; 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 647 с.

58. Селиверстова, Н. Е. Санкции в отношении России [Электронный ресурс] / Н. Е. Селиверстова // РИА Новости – информационное агентство. – URL: http://ria.ru/trend/eu_russia_sanctions_14032014/

59. Сергеев, П. В. Мировая экономика [Текст]: учебное пособие по курсам «Мировая экономика» «Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе» / П. В. Рыбалкин. – М.: Юриспруденция, 1999. – 160 с.

60. Сеницына Л. М. Анализ классических теорий международной торговли [Текст] / Л. М. Сеницына // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2013. – № 17 (120). – С. 28-33.

61. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов (ориг. назв. Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations) 1776 г. [Текст] / Адам Смит (Adam Smith); пер. на русский язык Владислав Афанасьев. – М.: Эксмо. 2007. – 960 с.

62. Смирнов, Е. Н. Иновационный механизм развития экономики Европейского Союза [Текст]: дисс. ... доктора экон. наук: 08.00.14 / Е. Н. Смирнов. – М., 2015. – 372 с.

63. Смитиенко, Б. М. Международные экономические отношения [Текст]: учебник / Б. М. Смитиенко; под ред. Б.М. Смитиенко. – 2 изд. – М.: Инфра-М, 2012. – 528 с.

64. Таймасов, А. Р. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие [Текст]: учеб. пособие / А. Р. Таймасов, З. М.

Муратова, К. Н. Юсупов; под ред. А. Р. Таймасова. – М.: КНОРУС, 2015. – 288 с.

65. Улин, Б. Межрегиональная и международная торговля [Текст] / Бертил Улин; пер. с англ. М. Каждан. – М.: Дело, 2004. – 416 с.

66. Фаминский, И. П. Основы внешнеэкономических знаний [Текст] / И. П. Фаминский, П. С. Завьялов, Г. И. Глущенко и др.; под ред. Фаминского И. П. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: Международные отношения, 1994. – 479 с.

67. Филиппова, И. А. Международная торговля [Текст]: учебное пособие / И. А. Филиппова. – Ульяновск: УлГТУ, 2002. – 140 с.

68. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Центральный банк России. – Электрон. дан. – М., 1999-2016 – . – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

69. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs) [Electronic resource] / World Trade Organization (WTO). – Geneva, 2000-2016 – . – Access mode: https://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/t_agm0_e.htm

70. Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMs) [Electronic resource] / World Trade Organization (WTO). – Geneva, 2000-2016 – . – Access mode: https://www.wto.org/english/tratop_e/trims_e.htm

71. Balance of Payments Statistics Yearbook 2014 [Electronic resource] / International Monetary Fund (IMF) // IMF Committee on balance of payments statistics 2014 annual report // Prepared by Ralph Kozlow, Cornelia Hammer, and Alicia Hierro of Statistics Department // Approved By Louis Marc Ducharme. – 2015. – P. 20. – Washington, 2000-2016 – . – Access mode: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2014/ar/bopcom14.pdf>

72. Department of economic and social affairs [Electronic resource] / [Electronic resource] / United Nations (UN). – N.-Y., 2000-2016 – . – Access mode: <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/index.shtml>

73. FT500 Financial Times Global Rating Top 500 [Electronic resource] / Financial Times (FT) – London, 2002-2016 – . – Access mode: <http://www.ft.com/indepth/ft500#global500>

74. Global Competitiveness Report 2015-2016 [Electronic resource] / World Economic Forum (WEF) // Editor – Klaus Schwab (World Economic Forum), Chief Advisor of The Global Competitiveness Report – Professor Xavier Sala-i-Martin (Columbia University). – Geneva, 2000-2016 – . – Access mode: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

75. Global Financial Stability Report – Potent Policies for a Successful Normalization [Electronic resource] / International Monetary Fund (IMF) // Cover and Design: Luisa Menjivar and Jorge Salazar, Composition: AGS, An RR Donnelley Company. – Washington, 2000-2016 – . – Access mode: https://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2016/01/pdf/text_v2.pdf

76. Global Investment Trends Monitor № 22, 20.01.16 [Electronic resource] / UNCTAD // Mr. James X. Zhan Director Investment and Enterprise Division. – Geneva, 2013-2016 – . – Access mode: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2016d1_en.pdf

77. Heckscher, E. The effect of foreign trade on the distribution of income (1919) [Text] / Eli Heckscher // Readings in the theory of international trade. – Philadelphia, Pa. [u.a.]: Blakiston. – 1949, P. 272-300.

78. Innovation Union Scoreboard 2015 [Electronic resource] / European Commission // This report was prepared by: Hugo Hollanders, Nordine Es-Sadki and Minna Kanerva from Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology (UNU-MERIT) as part of the European Innovation Scoreboards project for the European Commission, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. – Brussels, 2015. –100 p. – Brussels, 2000-2016 – . – Access mode: file:///Users/el paso/Downloads/NBAY15001ENN_002.pdf

79. International Monetary Fund (IMF) [Electronic resource] : [Official website]. – Electronic data. – Washington, 2000-2016 – . – Access mode: <http://data.imf.org/>

80. International Trade Statistics 2015. Special Focus: World Trade and the WTO: 1995-2014 [Electronic resource] / World Trade Organization (WTO) // This publication has been prepared under the direction of Hubert Escaith, Chief Statistician and Andreas Maurer, Chief, International Trade Statistics Section. The coordination and supervision of table, chart and map production of the report was done by Ninez Piezas-Jerbi, with the assistance of Coleman Nee and Anna-Sophia Fuss. Statistical research, data compilation and the preparation of estimates were conducted by Barbara d'Andrea-Adrian, Alejandra Barajas Barbosa, Sanja Blazevic, Lori Chang, Christophe Degain, Florian Eberth, Aude Lanois, Antonella Liberatore, Ninez Piezas-Jerbi, and Ying Yan. – Geneva, 2015. – 168 p. – Geneva, 2000-2016 – . – Access mode: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf

81. Investor-State Dispute Settlement: Review of Developments in 2014 [Electronic resource] / UNCTAD // Mr. James X. Zhan Director Investment and Enterprise Division. – 2015. – № 2. – Geneva, 2013-2016 – . – Access mode: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d2_en.pdf

82. Krugman, P. Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade [Text] / P. Krugman // American Economic Review. – 1980. – № 70. – P. 950-959.

83. List, D. Das nationale System der politischen Ökonomie [Text] / Daniel F. List. – Baden-Baden: Nomos, 2008. – 395 p.

84. Migration and Remittances Factbook 2016 [Electronic resource] / World Bank (WB) // Migration and Remittances Factbook 2016 was compiled by Dilip Ratha, Sonia Plaza, and Ervin Dervisevic. – Geneva, 2013-2016 – . – Access mode:

<http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1199807908806/4549025-1450455807487/Factbookpart1.pdf>

85. Mill, J. Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy [Text] / John S. Mill; 7-th edition. – London: Longsmans, Green and Co., 1909. – 310 p.

86. OECD (2015), OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2015: Innovation for growth and society [Electronic resource] / OECD Publishing. – Paris, 2000-2016 – . – Access mode:

http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2015-en

87. Ohlin, B. Interregional and International Trade [Text] / Bertil Gotthard Ohlin. – Cambridge: University Press, 1967. – 324 p.

88. Porter, M.E. The Competitive Advantage of Nations [Text] / M. E. Porter; adivision of Macmillan, Inc. – N.Y.: The Free Press, 1991. – 875 p.

89. Ricardo, D. On the Principles of Political Economy and Taxation (third edition, 1821) [Text] / David Ricardo. – Kitchener, Ontario: Batoche Books, 2001 – 333 p.

90. Stolper, W. Protection and Real Wages [Text] / Wolfgang Stolper, Paul A. Samuelson // Review of Economic Studies. – 1941. – v. 9. – P. 58-73.

91. The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development, Fontainebleau, Ithaca, and Geneva [Electronic resource] / Cornell University, INSEAD, and WIPO (2015). – P 453. – Geneva, 2007-2016 – . – Access mode: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2015-v5.pdf>

92. UNESCO SCIENCE REPORT Towards 2030 [Electronic resource] / UNESCO // Published in 2015 by the United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization 7, place de Fontenoy, 75352 Paris 07 SP, France. – Paris, 2006-2016 – . – Access mode: <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235406e.pdf>

93. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) : [Official website]. – Electronic data. – Geneva, 2013-2016 – . – Access mode: <http://unctad.org>

94. UIS FACT SHEET. GLOBAL INVESTMENTS IN R&D [Electronic resource] / UNESCO Institute for Statistics. – 2015. – № 36. – Paris, 2006-2016 – . – Access mode: <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002355/235528e.pdf>

95. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division 2016. International Migration Report 2015: Highlights (ST/ESA/SER.A/375) [Electronic resource] / United Nations (UN). – N.-Y., 2000-2016 – . – Access mode: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015_Highlights.pdf

96. Vernon, R. International Investment and international Trade in the Product Cycle [Text] / R. Vernon // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – P. 190-207.

97. World Bank (WB) [Electronic resource]: [Official website]. – Electronic data. – Washington, 2000-2016 – . – Access mode: <http://data.worldbank.org/>

98. World Employment and Social Outlook 2016 [Electronic resource] / International Labour Organization (ILO) // The World Investment Report 2015 (WIR15) was prepared by a team led by James X. Zhan. – Geneva, 2013-2016 – . – Access mode: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_481534.pdf

99. World Intellectual Property Organization (WIPO) [Electronic resource]: [Official website]. – Electronic data. – Geneva, 2000-2016 – . – Access mode: <http://www.wipo.int/portal/en/>

100. World Investment Report 2015 [Electronic resource] / UNCTAD // The World Investment Report 2015 (WIR15) was prepared by a team led by James X. Zhan. – Geneva, 2013-2016 – . – Access mode: http://unctad.org/en/Publications_Library/wir2015_en.pdf

101. World Trade Organization (WTO) [Electronic resource]: [Official website]. – Electronic data. – Geneva, 2000-2016 – . – Access mode: URL: <https://www.wto.org>

Мировой товарный экспорт и мировой продукт в 1950-2014 гг.,
процентное изменение

№	Годы	Мировой товарный экспорт	Мировой продукт (ВВП)
	1	2	3
1	1950-1960	7,7	4,5
2	1960-1970	8,6	5,5
3	1970-1980	5,3	4,1
4	1980-1990	3,9	3,2
5	1990-2000	6,5	2,3
6	2000-2010	4,2	2,4
7	2010-2014	3,5	2,5

Рассчитано по данным: [80]

Мировой товарный экспорт по регионам и крупнейшим экономикам

№	Страна	1948 г.	1953 г.	1963 г.	1973 г.	1983 г.	1993 г.	2003 г.	2010 г.	2014 г.
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Объём, млрд. дол.									
2	Весь мир	59	84	157	579	1838	3676	7377	14851	18494
3	Доля, %									
4	Северная Америка	28,1	24,8	19,9	17,3	16,8	18,0	15,8	13,2	13,5
5	США	21,7	18,8	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,6	8,8
6	Канада	5,5	5,2	4,3	4,6	4,2	3,9	3,7	2,6	2,6
7	Мексика	0,9	0,7	0,6	0,4	1,4	1,4	2,2	2,0	2,1
8	Южная и Центральная Америка	11,3	9,7	6,4	4,3	4,4	3,0	3,0	3,9	3,8
9	Бразилия	2,0	1,8	0,9	1,1	1,2	1,0	1,0	1,4	1,2
10	Венесуэла	1,5	1,7	1,5	0,6	0,8	0,4	0,4	0,5	0,4
11	Европа	35,1	39,4	47,8	50,9	43,5	45,4	45,9	37,9	36,8
12	Германия ¹	1,4	5,3	9,3	11,7	9,2	10,3	10,2	8,5	8,2
13	Франция	3,4	4,8	5,2	6,3	5,2	6,0	5,3	3,5	3,2
14	Италия	1,8	1,8	3,2	3,8	4,0	4,6	4,1	3,0	2,9
15	Нидерланды	2,0	3,0	3,6	4,7	3,5	3,8	4,0	3,5	3,6
16	СССР	2,2	3,5	4,6	3,7	5,0	-	-	-	-
17	СНГ	-	-	-	-	-	1,5	2,6	4,0	4,0
18	Африка	7,3	6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4	3,4	3,0
19	ЮАР	2,0	1,6	1,5	1,0	1,0	0,7	0,5	0,6	0,5
20	Ближний Восток	2,0	2,7	3,2	4,1	6,8	3,5	4,1	6,0	7,0
21	Азия	14,0	13,4	12,5	14,9	19,1	26,1	26,2	31,6	32,0
22	Китай	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	10,6	12,7
23	Япония	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,9	6,4	5,2	3,7
24	Индия	2,2	1,3	1,0	0,5	0,5	0,6	0,8	1,5	1,7
25	Австралия и Новая Зеландия	3,7	3,2	2,4	2,1	1,4	1,4	1,2	1,6	1,5
26	6 стран Юго-Восточной Азии ²	3,4	3,0	2,5	3,6	5,8	9,7	9,6	10,1	9,6

№	Страна	1948 г.	1953 г.	1963 г.	1973 г.	1983 г.	1993 г.	2003 г.	2010 г.	2014 г.
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
27	Доля, %									
28	ЕС ³	-	-	24,5	37,0	31,3	37,4	42,3	34,7	33,3
29	Члены ГАТТ/ВТО	63,4	69,6	75,0	84,1	78,4	89,3	94,3	94,2	97,3

Примечание:

¹ С 1948 по 1983 гг. ФРГ, далее – объединённая Германия.

² Гонконг, Малайзия, Тайвань, Таиланд, Южная Корея, Сингапур.

³ Данные по ЕС: 1963 г. – Европейское экономическое сообщество (6 стран), 1973 г. – Европейское сообщество (9 стран), 1983 г. – Европейское сообщество (10 стран), 1993 г. – Европейский Союз (12 стран), 2003 г. – Европейский Союз (25 стран), 2010 г. – Европейский Союз (27 стран), 2014 г. – Европейский Союз (28 стран).

Рассчитано по данным: [80]

Мировой товарный экспорт по регионам, %

№	Регионы мира	Доля в мировой торговле				Среднегодовое изменение за 2005-2013 гг.
		2000 г.	2005 г.	2010 г.	2013 г.	
	1	2	3	4	5	6
1	Европа	42	43	39	36	5
2	Азия	23	24	28	30	11
3	Северная Америка	25	21	17	17	5
4	Ближний Восток	2	3	4	4	12
5	Южная и Центральная Америка	3	3	4	4	12
6	Африка	2	2	3	3	12
7	СНГ	1	2	3	3	12

Рассчитано по данным: [80]

Внутри- и межрегиональная торговля товарами регионов мирового хозяйства (география экспорта, 2014 г.)

№	Регионы	Северная Америка	Центральная Америка	Европа	СНГ	Африка	Ближний Восток	Азия	Весь мир
1	Доля межрегиональной торговли в суммарном товарном экспорте, %								
2	Северная Америка	50,2	8,6	15,2	0,7	1,7	3,2	20,2	100,0
3	Южная и Центральная Америка	24,8	25,8	16,4	1,4	2,5	2,4	24,5	100,0
4	Европа	7,9	1,7	68,5	3,2	3,3	3,4	10,8	100,0
5	СНГ	3,9	0,9	52,4	17,8	2,1	3,1	18,2	100,0
6	Африка	7,0	5,1	36,2	0,4	17,7	3,3	27,3	100,0
7	Ближний Восток	7,7	0,8	11,5	0,5	2,8	8,8	53,9	100,0
8	Азия	18,0	3,1	15,2	2,1	3,5	5,1	52,3	100,0
9	Доля региональной торговли в мировом экспорте, %								
10	Северная Америка	6,8	1,2	2,0	0,1	0,2	0,4	2,7	13,5
11	Южная и Центральная Америка	0,9	1,0	0,6	0,1	0,1	0,1	0,9	3,8
12	Европа	2,9	0,6	25,2	1,2	1,2	1,2	4,0	36,8
13	СНГ	0,2	0,0	2,1	0,7	0,1	0,1	0,7	4,0
14	Африка	0,2	0,2	1,1	0,0	0,5	0,1	0,8	3,0
15	Ближний Восток	0,5	0,1	0,8	0,0	0,2	0,6	3,8	7,0
16	Азия	5,8	1,0	4,9	0,7	1,1	1,6	16,7	32,0

Рассчитано по данным: [80]

Факторы, влияющие на мировую торговлю

№	Факторы роста мировой торговли	Факторы, сдерживающие мировую торговлю
	1	2
1	НТП, появление новых отраслей производства, товаров	Рост цен на сырьё, ресурсы и готовую продукцию
2	Углубление МРТ, формирование глобального разделения производственного процесса	Распад Бреттон-Вудской системы в 1971 году
3	Рост численности населения мира	Импорт инфляции
4	Рост благосостояния населения; рост спроса, изменение потребительских предпочтений	Распад социалистической системы
5	Распад колониальной системы, формирование внутренних рынков развивающихся стран	Мировые финансово-экономические кризисы
6	Деятельность международных экономических организаций по регулированию МТ	Проблема внешнего долга
7	Региональная экономическая интеграция	Структурные сдвиги
8	Развитие финансовой системы	Структурная неоднородность экономики развивающихся стран
9	Инвестиционная активность субъектов МХ	Факторы внутреннего состояния экономик
10	Государственная политика, направленная на либерализацию экономики и ВТ	Диспропорции торговых балансов стран
11	Транснационализация бизнеса и деятельность международных корпораций	Разногласия между странами во внешне-торговой политике
12	Выбор странами НИС политики экспорто-ориентирования	Политическая нестабильность и военные конфликты
13	«Открытие» новых экономик (страны с переходной экономикой и НИС)	
14	Развитие международной экономической инфраструктуры	
15	Снижение стоимости транспортировки товаров	
16	Развитие глобальной сети трейдерства, электронной торговли	

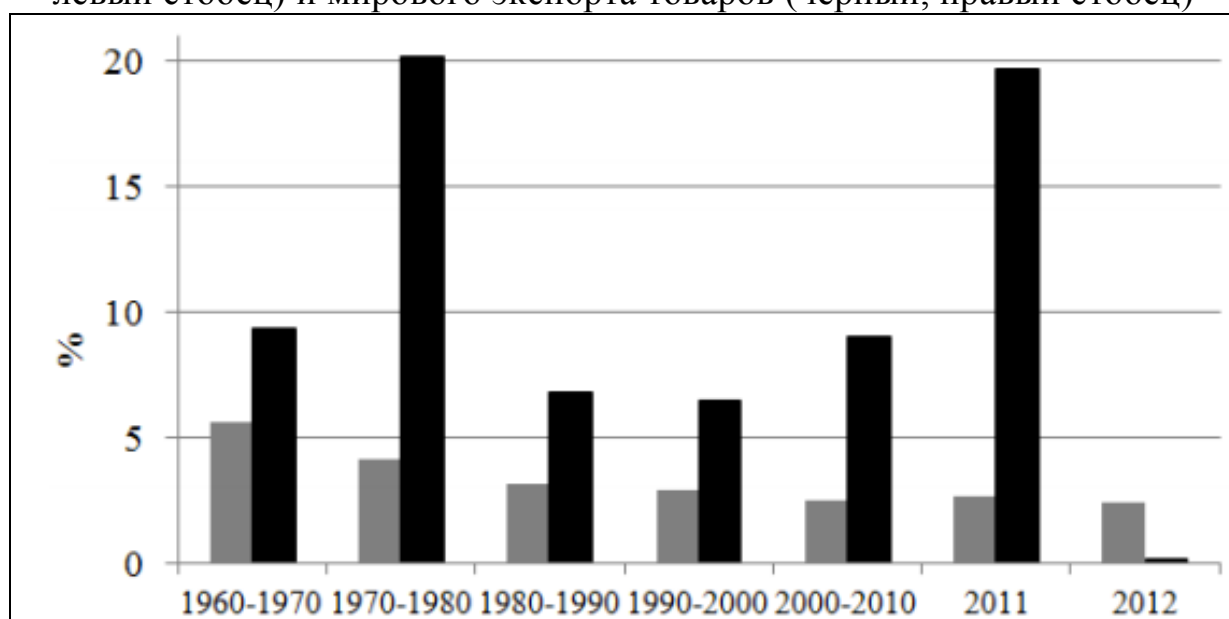
Источник: [63]

Доля важнейших интеграционных объединений в мировом экспорте и импорте товаров, %

№	Объединения	Показатели	1995 г.	2000 г.	2002 г.	2004 г.	2006 г.	2008 г.	2010 г.	2012 г.	2014 г.
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	ЕС (28)	Доля в мировом экспорте	35,0	38,0	40,6	40,8	37,9	36,7	33,8	31,6	32,6
		Доля в мировом импорте	33,9	38,4	39,6	40,3	38,9	38,2	34,8	31,9	32,4
2	НАФТА	Доля в мировом экспорте	16,6	19,0	17,0	14,3	13,7	12,6	12,8	13,0	13,3
		Доля в мировом импорте	19,9	25,0	23,7	21,0	20,4	17,5	17,3	17,2	17,4
3	АСЕАН	Доля в мировом экспорте	6,2	6,7	6,3	6,2	6,3	6,1	6,9	6,8	7,2
		Доля в мировом импорте	5,2	5,7	5,4	5,4	5,5	5,7	6,1	6,6	6,8
4	СНГ	Доля в мировом экспорте	2,3	2,2	2,1	2,3	2,6	2,5	2,5	2,7	2,7
		Доля в мировом импорте	1,7	1,9	2,2	2,4	2,8	3,3	3,4	3,8	4,0
5	МЕРКОСУР	Доля в мировом экспорте	1,4	1,3	1,4	1,5	1,6	1,7	1,9	1,9	2,1
		Доля в мировом импорте	1,8	1,3	0,9	1,0	1,1	1,6	1,7	1,7	1,8

Рассчитано по данным: [80]

Среднегодовые темпы прироста мирового номинального продукта (серый, левый столбец) и мирового экспорта товаров (чёрный, правый столбец)



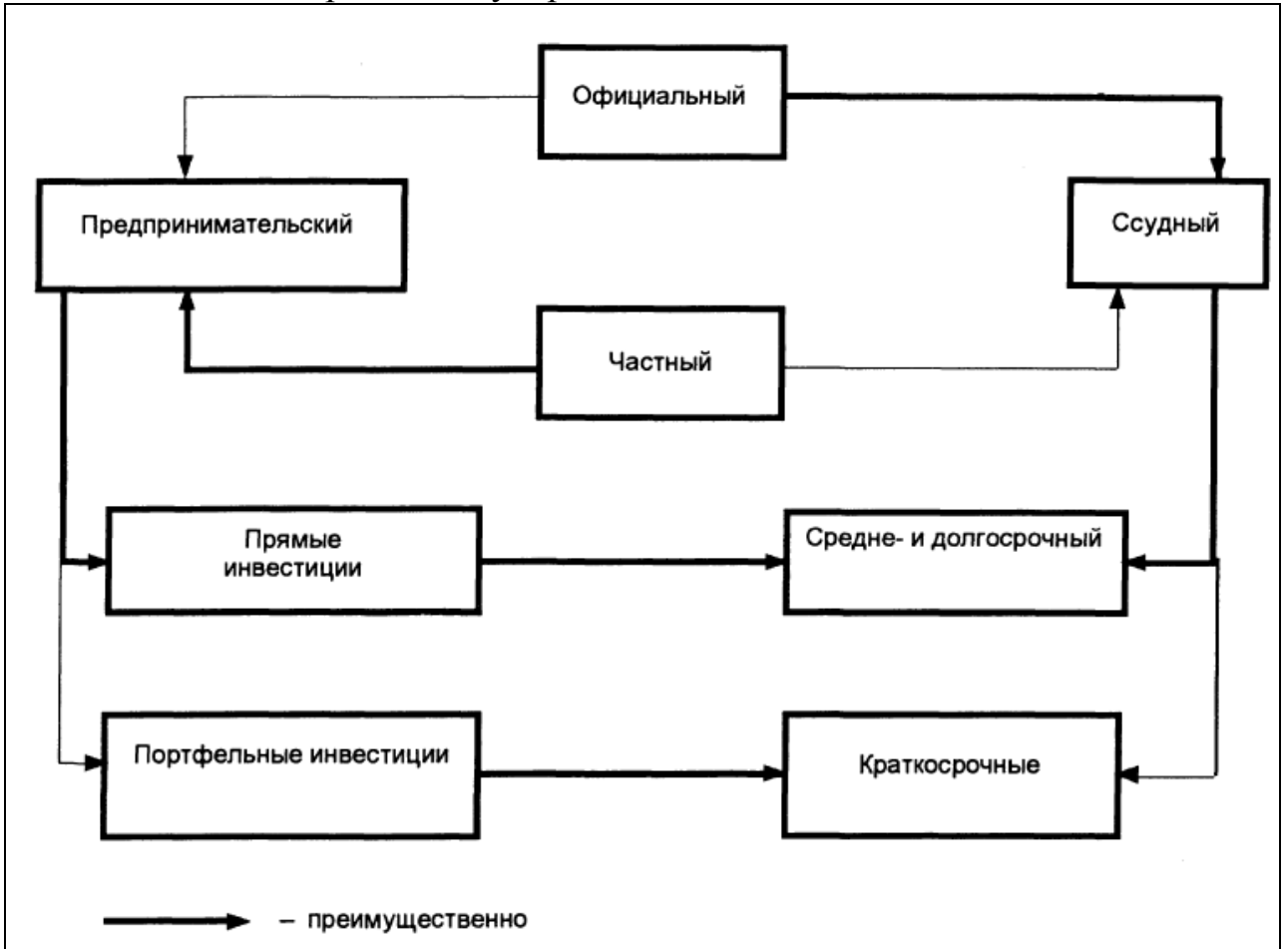
Составлено по материалам: [80]

Общие итоги мировой торговли товарами и услугами

№	Показатели	1995 г.	2000 г.	2004 г.	2008 г.	2014 г.	Темп прироста за 1995-2014 гг.,%
	1	2	3	4	5	6	7
Мировая торговля товарами, млрд. дол.							
1	Импорт	3991,6	5269,2	7446,5	12957,6	18641,0	367,0
	Экспорт	4101,9	4974,3	6998,6	12293,4	18494,0	350,9
	Итого	8093,5	10245,5	14495,1	25251,0	37135,0	358,8
Мировая торговля услугами							
2	Импорт	1181,1	1454,8	2120,5	3535,4	4780,0	304,7
	Экспорт	1172,4	1481,7	2220,4	3803,6	4940,0	321,4
	Итого	2353,5	2936,5	4340,9	7339,0	9720,0	313,0
Мировая торговля товарами и услугами							
3	Импорт	5283	6724	9567	16493	23421	343,3
	Экспорт	5164	6456	9219	16097	23434	353,8
	Итого	10447	13180	18786	32590	46855	348,5

Рассчитано по данным: [80]

Формы международного движения капитала



Источник: [63]

Функциональное деление международного движения
капитала

№	Вид капитала	Классификация	Описание
	1	2	3
1	Прямые инвестиции	За рубежом	Движение капитала между резидентом и нерезидентом, приводящее к возникновению длительного взаимного экономического интереса
		Внутри своей страны	
2	Портфельные инвестиции	Активы	Движение капитала, связанное с куплей-продажей ценных бумаг
		Пассивы	
3	Прочие инвестиции	Активы	Движение капитала, связанное с межгосударственными кредитами и банковскими депозитами
		Пассивы	
4	Резервные активы	Монетарное золото	Движение капитала, связанное с активами, которые могут использоваться государством для покрытия сальдо платежного баланса
		Специальные права заимствования	
		Резервная позиция в МВФ	
		Иностранная валюта	

Источник: [63]

Масштабы международного движения капитала

№	Вид капитала	Направление	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Базисный Т _р , 2014 к 2010, %	Базисный Т _{пр} , 2014 к 2010, %	Средний уровень ряда 2010- 2014	Средний абсолютный прирост (средняя скорость роста), 2010-2014
			г.	г.	г.	г.	г.	г.				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Чистые прямые инвестиции	Вывоз (-)	1,958.4	2,637.5	2,357.8	2,608.0	1,663.5	-	84,9	-15,1	2,245.0	2,806.3
		Ввоз (+)	1,874.5	2,505.1	2,047.0	2,106.7	1,587.8	-	84,7	-15,3	2,024.2	2,530.2
		Сальдо (=)	-83.9	-132.4	-310.8	-501.3	-75.6	-	90,1	-9,9	-220.8	-276.0
2	Чистые портфельные инвестиции	Вывоз(-)	2,333.7	1,072.6	1,974.5	2,018.0	2,711.6	-	116,1	16,1	2,022.0	2,527.6
		Ввоз(+)	1,357.1	91.6	1,527.9	1,572.6	2,514.5	-	185,2	85,2	1,412.7	1,765.9
		Сальдо (=)	-976.6	-981.0	-446.7	-445.4	-197.1	-	20,1	79,9	-609.3	-761.7
3	Чистые прочие инвестиции	Вывоз(-)	2,196.4	2,134.2	231.2	-21.3	1,053.6	-	47,9	-52,1	1,118.8	1,398.5
		Ввоз(+)	2,284.1	2,263.3	485.2	437.7	1,528.2	-	66,9	-33,1	1,399.7	1,749.6
		Сальдо (=)	87.7	129.1	254.0	459.0	474.7	-	541,2	441,2	280.9	351.1

Рассчитано по данным: [100]

Масштабы международного движения капитала.
Изменение роли форм международного движения капитала, млрд. дол.



Составлено по материалам: [100]

Масштабы движения капитала в России

№	Вид капитала	Направление	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Базисный Т _р , 2015 к 2010, %	Базисный Т _{пр} , 2015 к 2010, %	Средний уровень ряда 2010-2015	Средний абсолютный прирост (средняя скорость роста), 2010-2015
			млн. дол.									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Чистые прямые инвестиции	Вывоз (-)	43,167.8	55,083.6	50,587.6	69,218.9	22,031.3	4,838,6	11,2	-88,8	40,821.3	48,985.5
		Ввоз (+)	52,616.3	66,850.8	48,822.4	86,506.5	57,082.2	21,571.8	40,9	-59,1	55,575.0	66,690.0
		Сальдо (=)	9,448.5	11,767.2	-1,765.2	17,287.6	35,050.9	16,733.2	177	77	14,753.7	17,704.4
2	Чистые портфельные инвестиции	Вывоз (-)	1,948.3	-5,440.1	19,311.8	747.6	-23,203.3	-12,672.5	-650,4	-750,4	-3,218.0	-3,861.6
		Ввоз (+)	3,443.5	9,837.3	2,280.8	11,759.1	16,740.1	13,968.1	405,6	305,6	9,671.4	11,605.7
		Сальдо (=)	1,495.2	15,277.4	-17,031.0	11,011.5	39,943.4	26,640.6	1781,7	1681,7	12,889.5	15,467.4
3	Чистые прочие инвестиции	Вывоз (-)	10,491.6	35,691.0	40,588.7	63,256.7	-26,732.7	-36,890.1	-351,6	-451,6	14,400.8	17,281.0
		Ввоз (+)	19,235.2	83,370.5	83,703.6	80,824.5	24,781.4	-15,141.5	-78,7	-178,7	46,128.9	55,354.7
		Сальдо (=)	8,743.6	47,679.5	43,114.9	17,567.8	51,514.1	21,748.6	248,7	148,7	31,728.0	38,073.7

Рассчитано по данным: [100]

Масштабы движения капитала в России. Изменение роли форм международного движения капитала, млн. дол.



Составлено по материалам: [100]

Топ 10 стран мира с профицитом счёта текущих операций, млрд. дол.

№	Страна	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Средний уровень ряда 2011-2015	Средний абсолютный прирост (средняя скорость роста), 2011-2015
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	Германия	228,0	248,9	253,5	281,3	285,4	259,4	324,2
2	Континентальный Китай	136,1	215,4	148,2	277,4	330,6	221,5	276,9
3	Республика Корея	18,7	50,8	81,1	84,4	105,9	68,1	85,2
4	Нидерланды	81,3	89,5	87,3	83,5	68,8	82,0	102,6
5	Саудовская Аравия	158,5	164,8	135,4	73,8	-53,5	95,8	119,7
6	Швейцария	53,3	68,6	76,1	61,5	75,9	67,0	83,8
7	Норвегия	66,5	63,5	53,4	59,8	35,3	55,7	69,6
8	Россия	97,3	71,3	33,4	58,3	69,6	65,9	82,4
9	Кувейт	66,1	79,1	69,5	54,0	-	67,1	89,5
10	Япония	129,6	60,1	41,1	36,0	135,6	80,4	100,6

Рассчитано по данным: [100]

Топ 10 стран мира с дефицитом счёта текущих операций, млрд. дол.

№	Страна	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Средний уровень ряда 2011-2014	Средний абсолютный прирост (средняя скорость роста), 2011-2014
	1	2	3	4	5	7	8
1	США	-460,4	-449,7	-376,8	-389,5	-419,1	-558,8
2	Великобритания	-43,7	-86,4	-122,2	-151,9	-101,0	-134,7
3	Бразилия	-77,0	-74,1	-74,8	-104,2	-82,5	-110,0
4	Австралия	-44,5	-66,3	-51,2	-44,1	-51,5	-68,7
5	Турция	-74,4	-48,0	-63,6	-43,6	-57,4	-76,5
6	Канада	-49,7	-65,7	-58,0	-40,6	-53,5	-71,3
7	Индонезия	1,7	-24,4	-29,1	-27,5	-19,8	-26,4
8	Франция	-29,5	-32,2	-22,5	-27,5	-27,9	-37,2
9	Индия	-62,5	-91,5	-49,2	-27,5	-57,6	-76,9
10	Мексика	-13,4	-16,6	-30,3	-24,8	-21,2	-28,3

Рассчитано по данным: [100]

Ежегодные прямые зарубежные инвестиции

№	Объект	Направление	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Базисный Т _{пр} , 2014 к 2010, %	Базисный Т _{пр} , 2014 к 2010, %	Средний уровень ряда 2010-2014	Средний абсолютный прирост (средняя скорость роста), 2010-2014
			млн. дол.									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Всего (все страны мира)	Вывоз (-)	1,958,436	2,637,481	2,357,835	2,608,029	1,663,458	-	84,9	-15,1	2,245,047.8	2,806,309.7
		Ввоз (+)	1,874,543	2,505,084	2,046,982	2,106,691	1,587,810	-	84,7	-15,3	2,024,222	2,530,277.5
		Сальдо (=)	-83,893	-132,397	-310,853	-501,338	-75,648	-	90,1	-9,9	220,825.8	276,032.2
2	Развитые страны	Вывоз (-)	1,276,557	1,786,636	1,603,606	1,816,292	878,127	-	68,7	-31,3	1,472,243.6	1,840,304.5
		Ввоз (+)	1,619,860	2,168,066	1,754,206	1,805,242	1,261,458	-	77,8	-22,2	1,721,766.4	2,152,208
		Сальдо (=)	343,303	381,430	150,600	-11,050	383,331	-	111,6	11,6	249,522.8	311,903.5
3	Развивающиеся страны	Вывоз (-)	681,879	850,845	754,229	791,737	785,330	-	115,1	15,1	772,804	966,005
		Ввоз (+)	254,683	337,018	292,776	301,449	326,353	-	128,1	28,1	326,358	378,069.7
		Сальдо (=)	-427,196	-513,827	-461,453	-490,288	-458,977	-	107,4	7,4	470,348.2	587,935.2

Рассчитано по данным: [100]

Ежегодные прямые зарубежные инвестиции, млн. дол.



Составлено по материалам: [100]

Ежегодные портфельные зарубежные инвестиции

№	Объект	Направление	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Базисный Т _р , 2014 к 2010, %	Базисный Т _{пр} , 2014 к 2010, %	Средний уровень ряда 2010-2014	Средний абсолютный прирост (средняя скорость роста), 2010-2014
			млн. дол.									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Всего (все страны мира)	Вывоз (-)	2,333,721	1,072,614	1,974,522	2,018,037	2,711,615	-	116,1	16,1	2,022,101.8	2,527,627.2
		Ввоз (+)	1,357,109	91,588	1,527,859	1,572,645	2,514,468	-	185,2	85,2	1,412,733.8	1,765,917.2
		Сальдо (=)	-976,612	-981,026	-446,663	-445,392	-197,147	-	20,1	-79,9	-609,368	-761,710
2	Развитые страны	Вывоз (-)	1,943,942	884,761	1,551,226	1,713,772	2,391,406	-	123,0	23,0	1,697,021.4	2,121,276.7
		Ввоз (+)	1,213,697	6,524	1,356,498	1,402,691	2,270,885	-	187,1	87,1	1,250,059	1,562,573.7
		Сальдо (=)	-730,245	-878,237	-194,728	-311,081	-120,521	-	16,5	-83,5	446,962.4	558,703
3	Развивающиеся страны	Вывоз (-)	389,779	187,853	423,296	304,265	320,210	-	82,1	-17,9	325,080.6	406,350.7
		Ввоз (+)	143,412	85,064	171,361	169,955	243,583	-	169,8	69,8	162,675	203,343.7
		Сальдо (=)	-246,367	-102,789	-251,935	-134,310	-76,627	-	31,1	-68,9	162,405.6	203,007

Рассчитано по данным: [100]

Ежегодные портфельные зарубежные инвестиции, млн. дол.



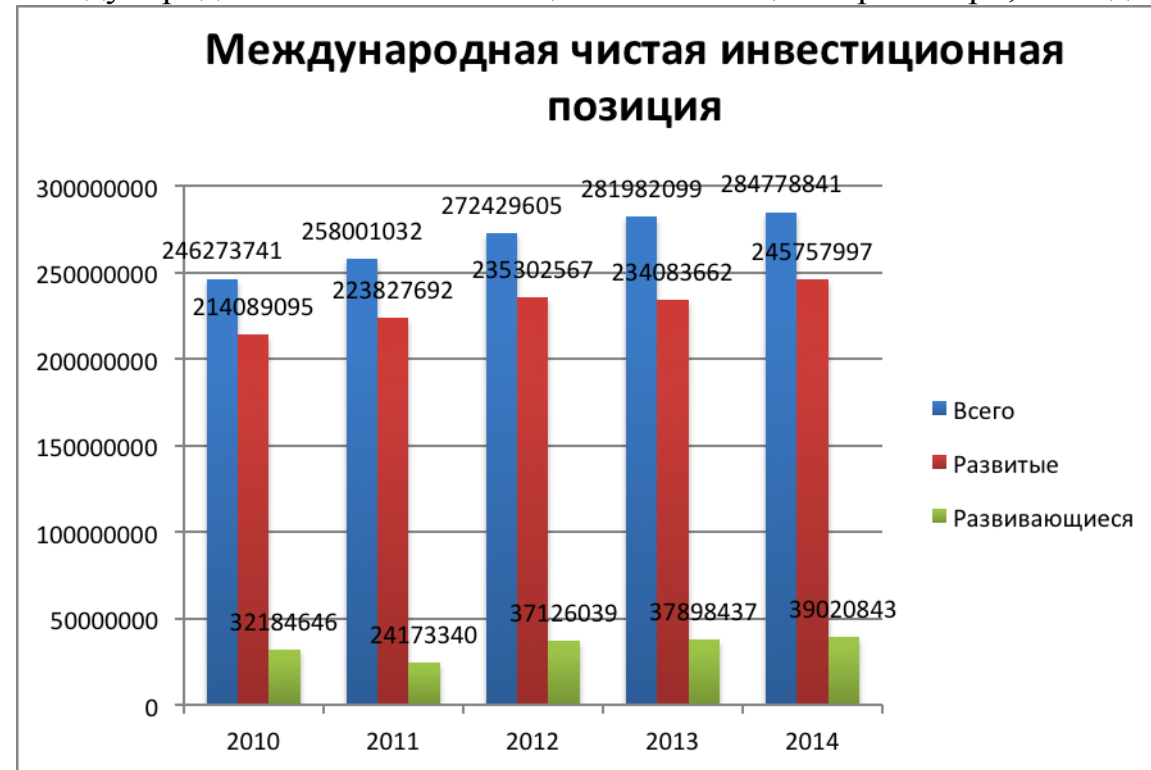
Составлено по материалам: [100]

Международная чистая инвестиционная позиция стран мира

№	Объект	Направление	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Базис- ный Т _р , 2014 к 2010, %	Базис- ный Т _{пр} , 2014 к 2010, %	Средний уровень ряда 2010-2014	Средний абсо- лютный при- рост (средняя скорость ро- ста), 2010-2014
			млн. дол.									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Всего (все страны мира)	Активы нерезидентов (-)	122,991,8 90	129,297,2 94	136,771,3 24	141,530,5 19	143,672,4 32	-	116,8	16,8	134,852,691. 8	168,565,864.7
		Активы резидентов (+)	123,281,8 51	128,703,7 38	135,658,2 81	140,451,5 80	141,106,4 09	-	114,4	14,4	133,840,371	167,300,464.7
		Сальдо (=)	289,961	-593,556	-1,113,043	-1,078,939	-2,566,023	-	884,9	784,9	-1,012,320	-1,265,400
2	Развитые страны	Активы нерезидентов (-)	106,807,4 73	112,304,8 37	118,205,9 64	112,781,8 93	124,270,1 99	-	116,3	16,3	114,874,073. 2	143,592,591.5
		Активы резидентов (+)	107,281,6 22	111,522,8 55	117,097,6 03	121,301,7 69	121,487,7 98	-	113,2	13,2	115,738,329. 4	144,672,911.7
		Сальдо (=)	474,149	-781,982	-1,108,361	8,519,876	-2,782,401	-	586,8	486,8	864,256.2	1,080,320.2
3	Развивающиес я страны	Активы нерезидентов (-)	16,184,41 7	16,992,45 7	18,565,36 0	18,748,62 6	19,402,23 3	-	119,8	19,8	17,978,618.6	22,473,273.2
		Активы резидентов (+)	16,000,22 9	17,180,88 3	18,560,67 9	19,149,81 1	19,618,61 0	-	122,6	22,6	18,102,042.4	22,627,553
		Сальдо (=)	-184,188	188,426	-4,681	401,185	216,377	-	-117,4	-217,4	123,423.8	154,279.7

Рассчитано по данным: [100]

Международная чистая инвестиционная позиция стран мира, млн. дол.



Составлено по материалам: [100]

Топ 10 стран мира с профицитом чистой международной инвестиционной позицией, млрд. дол.

№	Страна	2012 г.	2013г.	2014г.	2015г.	Средний уровень ряда 2012-2015	Средний абсолютный прирост (средняя скорость роста), 2012-2015
	1	2	3	4	5	7	8
1	Япония	3,458.1	3,093.3	3,041.0	2,888.5	3120.2	4160.3
2	Континентальный Китай	1,866.4	1,996.0	1,602.8	1,596.5	1765.4	2353.9
3	Германия	1,018.9	1,313.8	1,451.9	1,620.2	1351.3	1801.8
4	Китай (Гонконг)	721.5	758.0	870.2	979.1	832.2	1109.6
5	Саудовская Аравия	684.8	763.2	791.6	703.3	735.7	980.9
6	Норвегия	495.1	633.1	708.3	708.2	636.1	848.2
7	Швейцария	859.8	738.5	690.2	613.5	725.5	967.3
8	Сингапур	586.1	605.0	577.6	597.0	591.4	788.5
9	Нидерланды	262.9	292.9	435.5	491.8	370.7	494.3
10	Бельгия	264.6	281.1	279.3	275.7	275.1	366.9

Рассчитано по данным: [100]

Топ 10 стран мира с дефицитом чистой международной инвестиционной позицией, млрд. дол.

№	Страна	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Средний уровень ряда 2012-2015	Средний абсолютный прирост (средняя скорость роста), 2012-2015
	1	2	3	4	5	7	8
1	США	-4,517.9	-5,327.5	-7,019.7	-7,356.8	-6055.4	-8073.9
2	Испания	-1,238.7	-1,368.0	-1,208.0	-1,065.1	-1219.9	-1626.6
3	Бразилия	-809,1	-747,7	-799,3	-472,3	-707.1	-942.8
4	Австралия	-864,6	-753,8	-722,9	-689.2	-757.6	-1010.1
5	Великобритания	-548.3	-401.8	-673.5	-97.9	-430.3	-573.8
6	Италия	-571.5	-643.9	-554.2	-474.9	-561.1	-748.1
7	Франция	-354.9	-509.5	-508.0	-	-457.4	-686.2
8	Мексика	-446.0	-490.5	-464.5	-411.2	-453.0	-604.0
9	Турция	-424.0	-395.8	-441.1	-370.2	-407.7	-543.7
10	Индонезия	-361.2	-371.4	-386.2	-	-372.9	-559.4

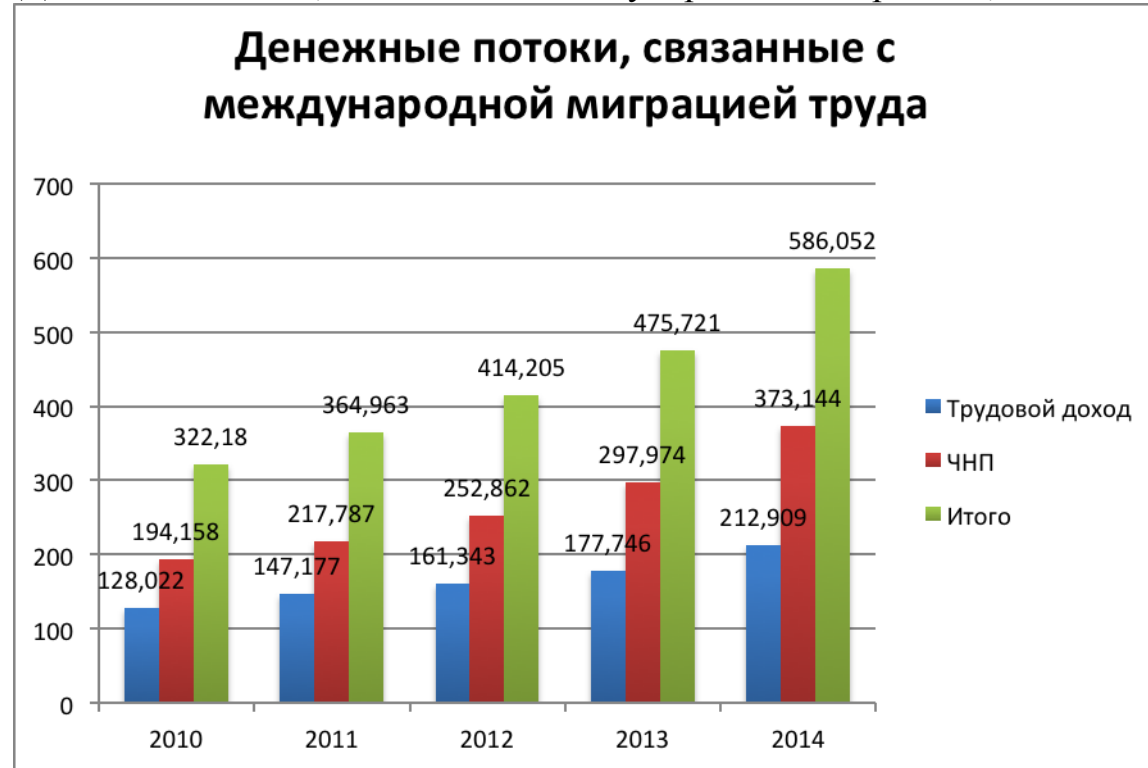
Рассчитано по данным: [100]

Денежные потоки, связанные с международной миграцией

№	Объект	Направление	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Базисный Т _р , 2014 к 2010, %	Базисный Т _{пр} , 2014 к 2010, %	Средний уровень ряда 2010-2014	Средний абсолютный прирост (средняя скорость роста), 2010-2014
			млн. дол.									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Трудовой доход	Кредит (-)	60,096	70,714	76,460	82,602	98,934	-	164,6	64,6	77761.2	97201.5
		Дебет (+)	67,926	76,463	84,883	95,144	113,975	-	167,7	67,7	87678.2	109597.7
		Сальдо (=)	7,830	5,749	8,423	12,542	15,041	-	192,0	92	9917	12396.2
2	Частные неоплаченные переводы	Кредит (-)	112,693	126,007	153,009	180,715	237,396	-	210,6	110,6	161964	202455
		Дебет (+)	81,465	91,780	99,853	117,259	135,748	-	166,6	66,6	105221	131526.2
		Сальдо (=)	-31,228	-34,228	-53,156	-63,457	-101,648	-	325,5	225,5	56743.4	70929.2
3	Итого	Кредит (-)	172,789	196,721	229,469	263,318	336,330	-	194,6	94,6	239725.4	299656.7
		Дебет (+)	149,391	168,242	184,736	212,403	249,722	-	167,1	67,1	192898.8	241123.5
		Сальдо (=)	-23,398	-28,479	-44,733	-50,915	-86,608	-	370,1	270,1	46826.6	58533.2

Рассчитано по данным: [95]

Денежные потоки, связанные с международной миграцией, млн. дол.



Составлено по материалам: [95]

Население, родившееся за границей

№	Страна	В млн. чел.		В % от всего населения		Базисный Т _р , 2012 к 2000, %
		2000 г.	2012 г.	2000 г.	2012 г.	
	1	2	3	4	5	6
1	Мир в целом	151,8	211	2,4	2,9	138,9
2	Развитые страны и страны с переходной экономикой	62,0	94,8	3,5	4,5	152,9
3	в том числе:					
4	Европа	31,2	46,0	3,5	4,7	147,4
5	Северная Америка	25,4	40,8	6,0	7,8	160,6
6	Развивающиеся страны:	90,0	116,2	1,9	1,5	129,1
7	в том числе:					
8	Юго-Восточная Азия	15,2	15	1,9	1,2	98,6
9	Северная Африка и Западная Азия	11,2	26,8	4,0	5,7	239,2
10	Южная Азия	37,4	28,4	2,8	1,8	75,9
11	Южная Америка	10,8	11,2	2,4	1,5	103,7
12	Африка к югу от Сахары	14,2	22,6	3,0	2,7	159,1

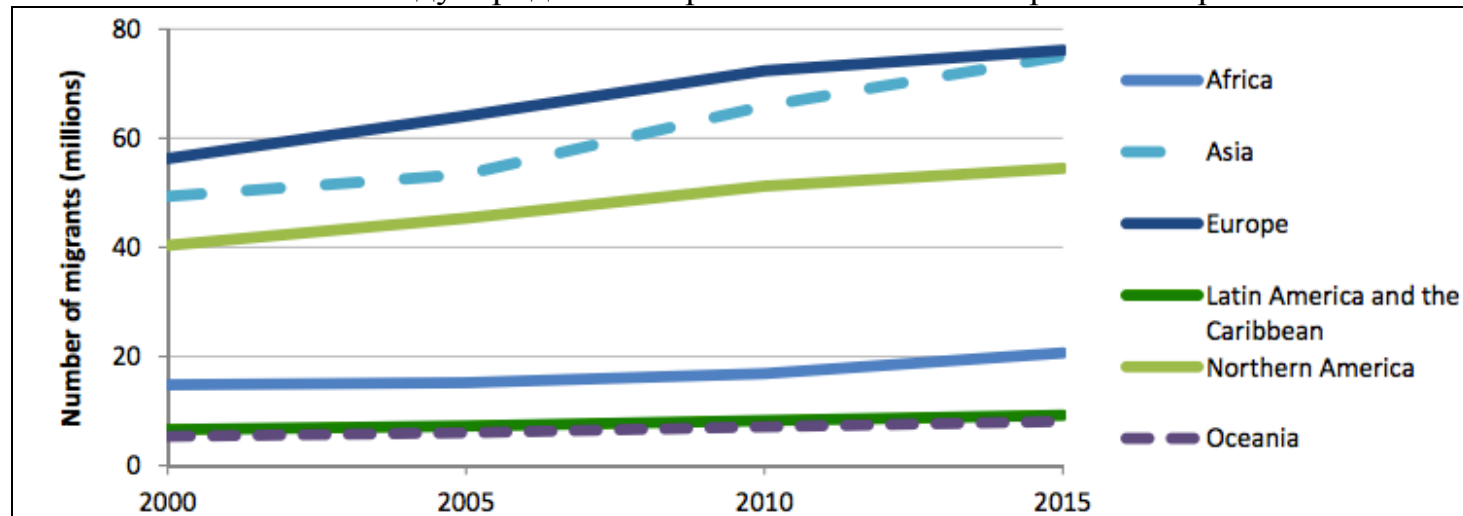
Рассчитано по данным: [84]

Международная миграция

№	Страна или регион	Международная миграция, в тыс.		Международная миграция, в % от мирового населения		Количество женщин среди всех международных мигрантов, %		Международная миграция по возрастным группам, 2015 г., в %			Средний возраст международных мигрантов, в годах		Приток денежных переводов от мигрантов, млн. дол.	
		2000 г.	2015 г.	2000 г.	2015 г.	2000 г.	2015 г.	0-19	20-64	65+	2000 г.	2015 г.	2000 г.	2014 г.
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	Мир	172 703.3	243 700.2	2.8	3.3	49.1	48.2	15.0	72.5	12.5	38	39	126 749.7	583 430.4
2	Развитые регионы	103 375.4	140 482.0	8.7	11.2	51.1	51.9	10.1	74.6	15.3	40	43	50 306.5	166 173.6
3	Развивающиеся регионы	69 327.9	103 218.3	1.4	1.7	46.1	43.3	21.8	69.6	8.6	34	34	76 443.2	417 256.9
4	Африка	14 800.3	20 649.6	1.8	1.7	46.9	46.1	33.9	61.5	4.5	27	29	10 904.8	63 815.3
5	Азия	49 340.8	75 081.1	1.3	1.7	45.6	42.0	18.0	72.8	9.2	35	35	46 475.4	290 478.7
6	Европа	56 271.9	76 146.0	7.7	10.3	51.6	52.4	9.4	74.6	15.9	41	43	42 392.5	150 310.1
7	Россия	11 900.3	11 643.3	8.1	8.1	49.7	50.9	7.4	79.9	12.7	40	43	1 275.0	7 115.6
8	Латинская Америка и Карибы	6 578.4	9 234.0	1.2	1.5	50.1	50.4	24.0	63.1	12.9	40	36	20 346.7	64 961.9
9	Океания	5 360.0	8 100.9	17.3	20.6	50.1	50.6	10.7	70.9	18.5	45	44	2 230.2	4 497.1
10	Северная Америка	40 351.8	54 488.7	12.9	15.2	50.5	51.2	10.8	75.0	14.2	38	42	4 400.0	9 367.3

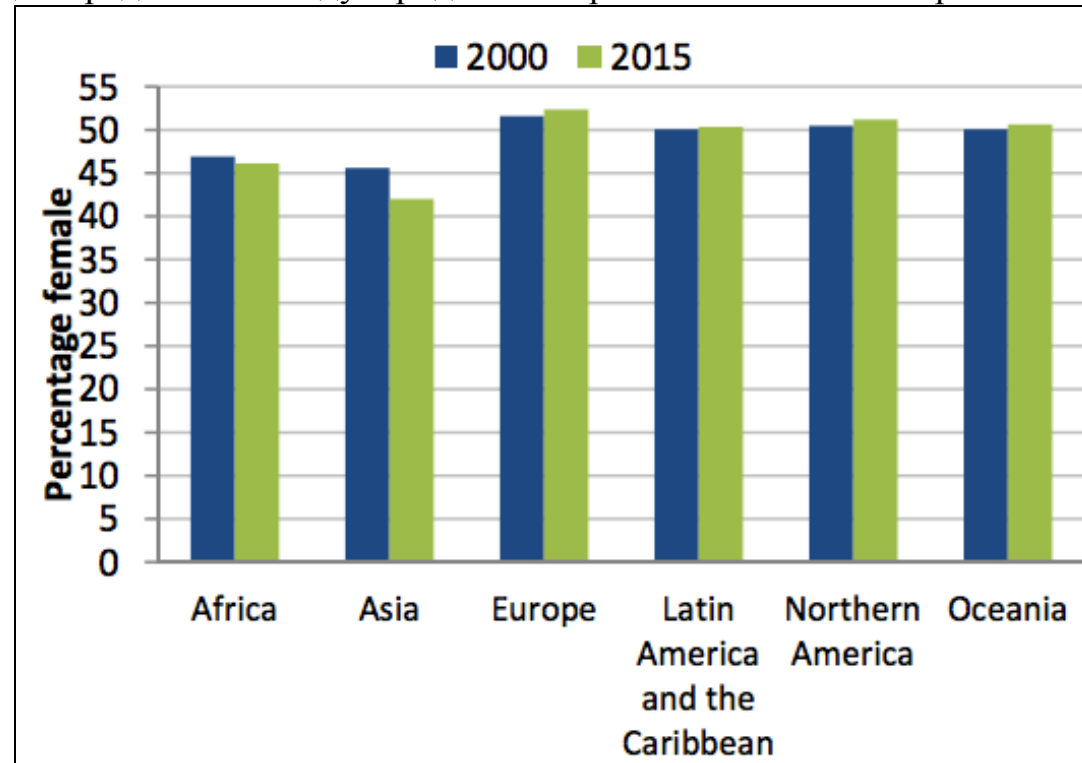
Рассчитано по данным: [95]

Количество международных мигрантов по основным районам прибытия



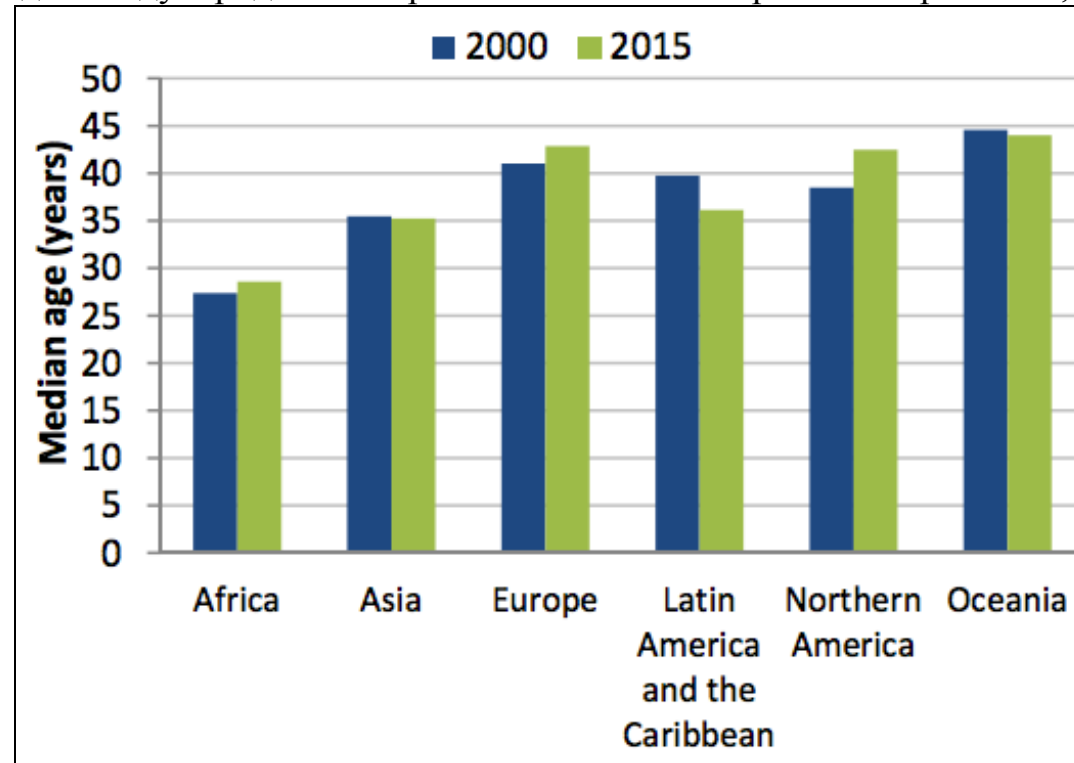
Источник: [95]

Процент женщин среди всех международных мигрантов по основным районам прибытия



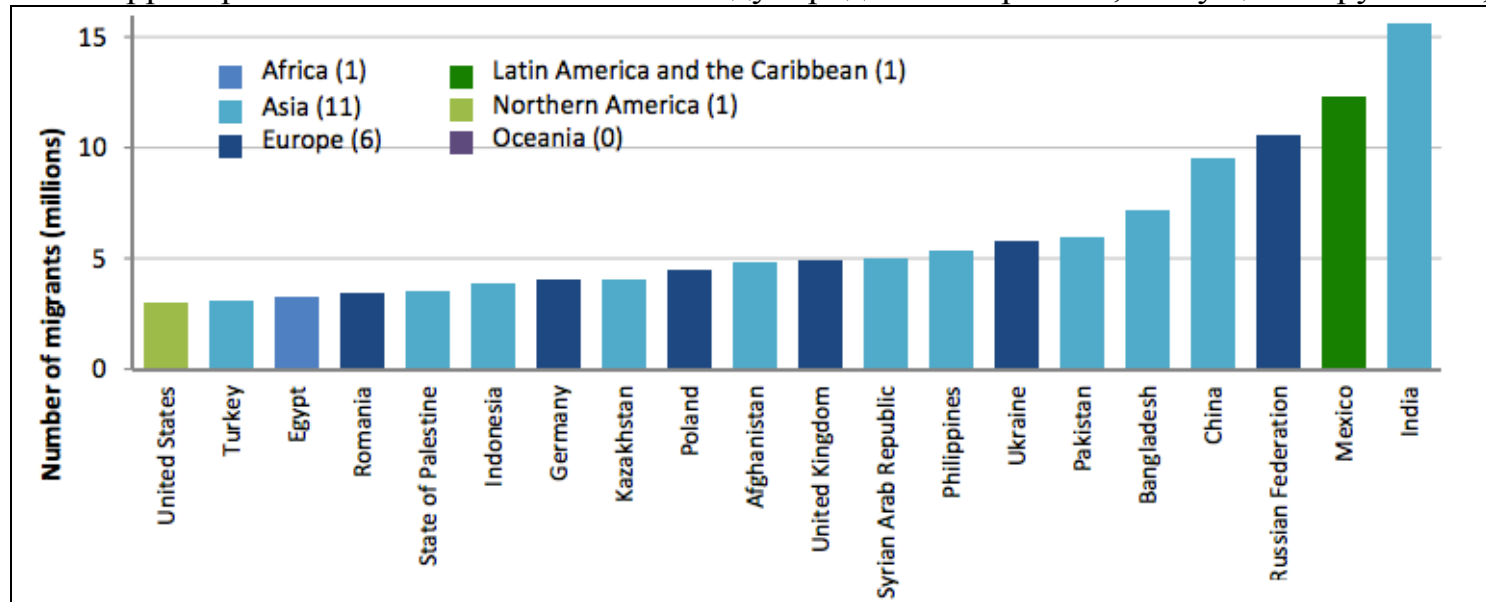
Источник: [95]

Средний возраст среди международных мигрантов по основным районам прибытия, 2000 и 2015 гг.



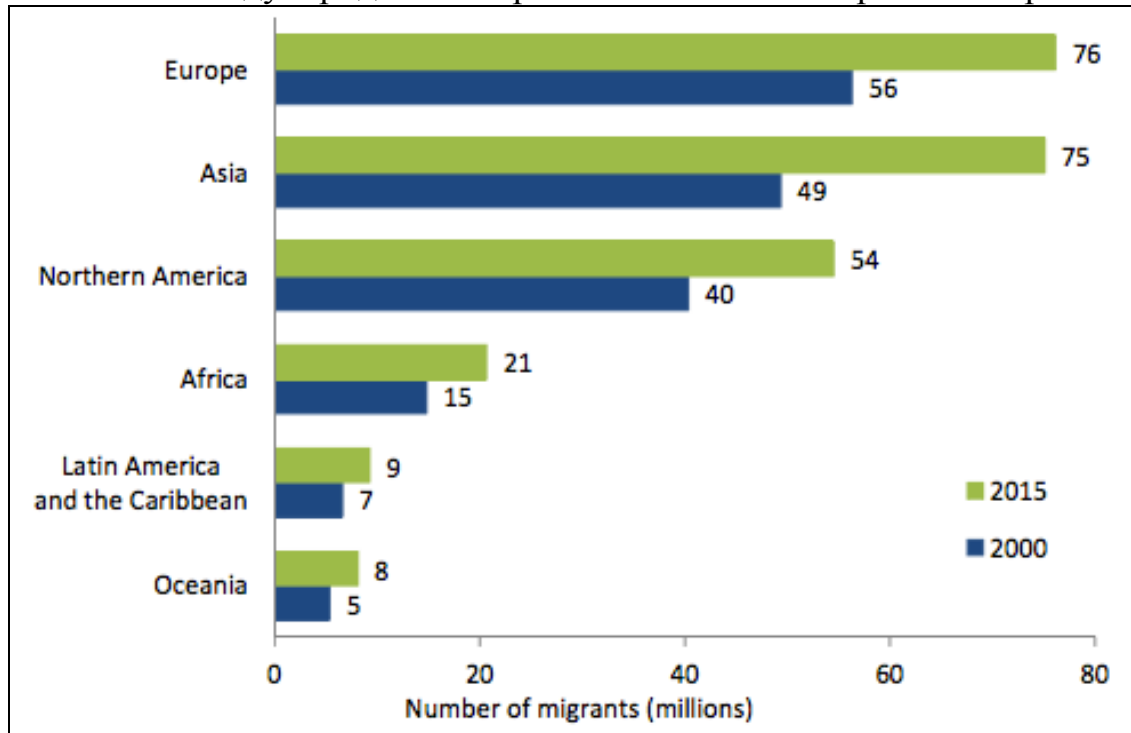
Источник: [96]

Страны или территории с наибольшим числом международных мигрантов, живущих за рубежом, 2015 г.



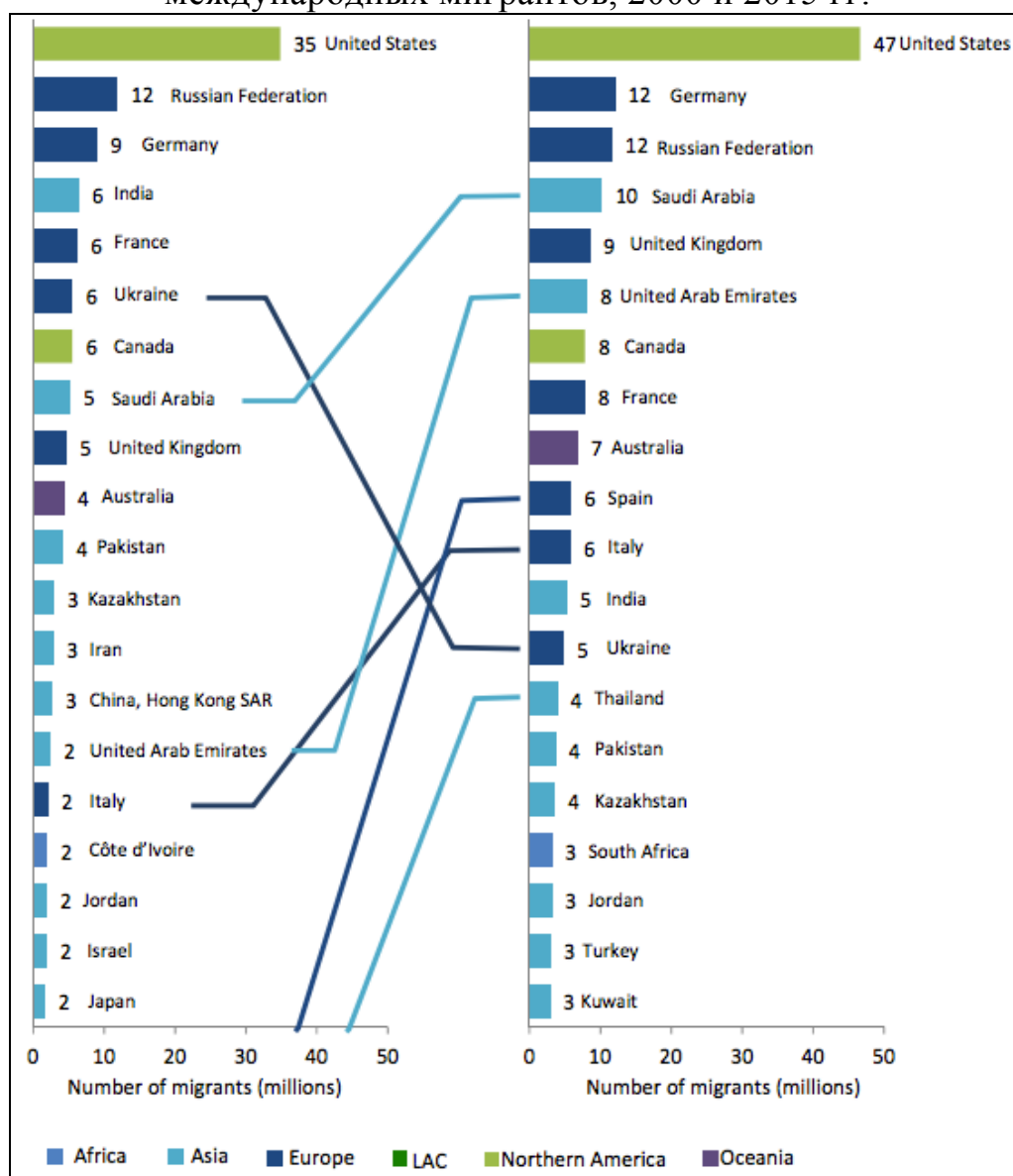
Источник: [95]

Количество международных мигрантов по основным районам прибытия



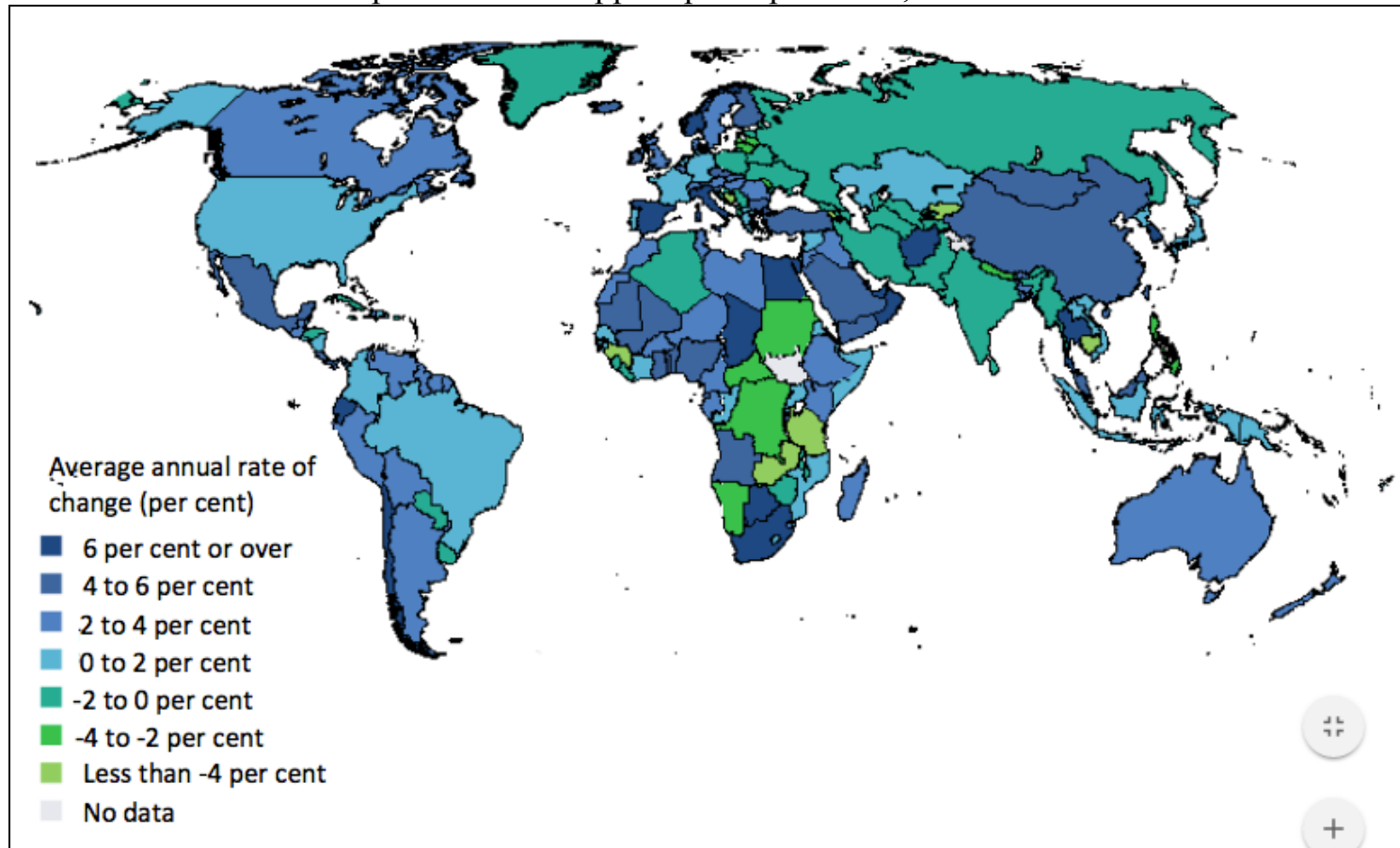
Источник: [95]

20 стран или территорий, принимающих наибольшие количества международных мигрантов, 2000 и 2015 гг.



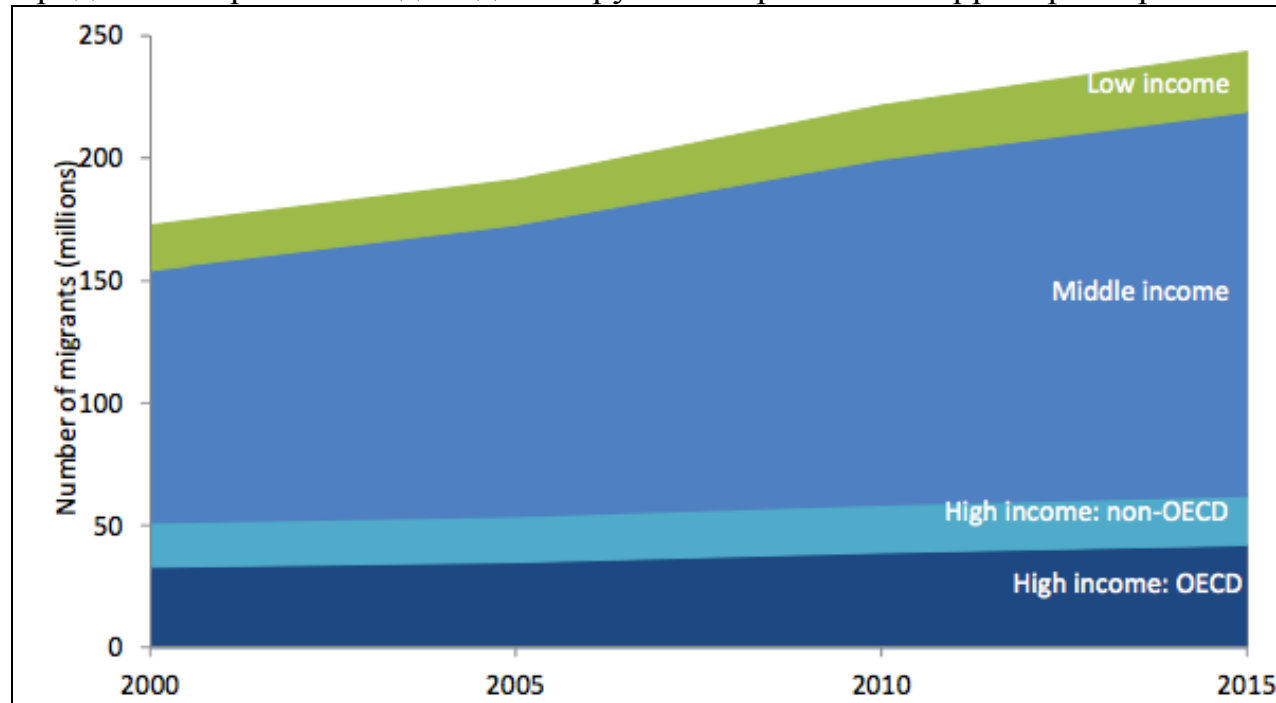
Источник: [84]

Среднегодовой темп изменений в количестве международных мигрантов по стране или по территории прибытия, 2000-2015 гг.



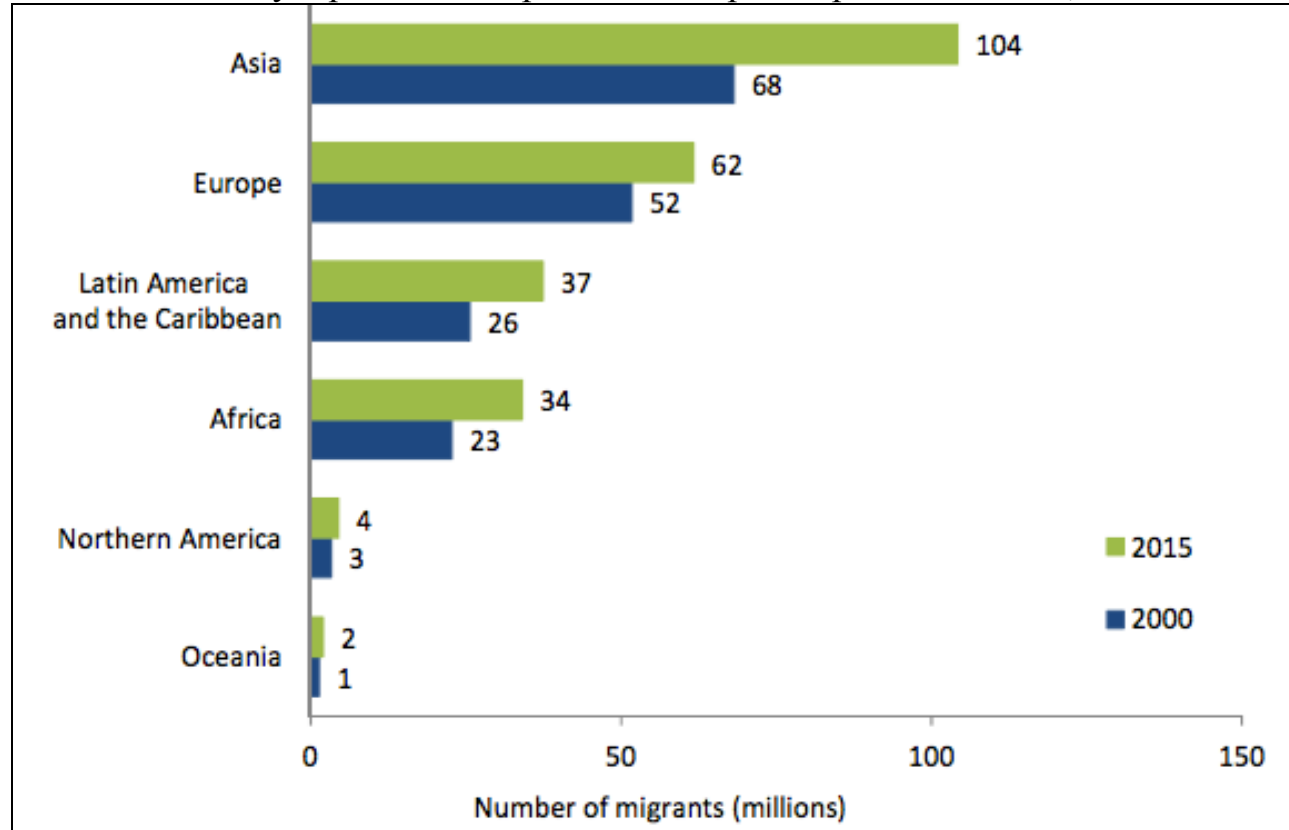
Источник: [84]

Количество международных мигрантов по доходным группам страны или территории происхождения, 2000-2015 гг.



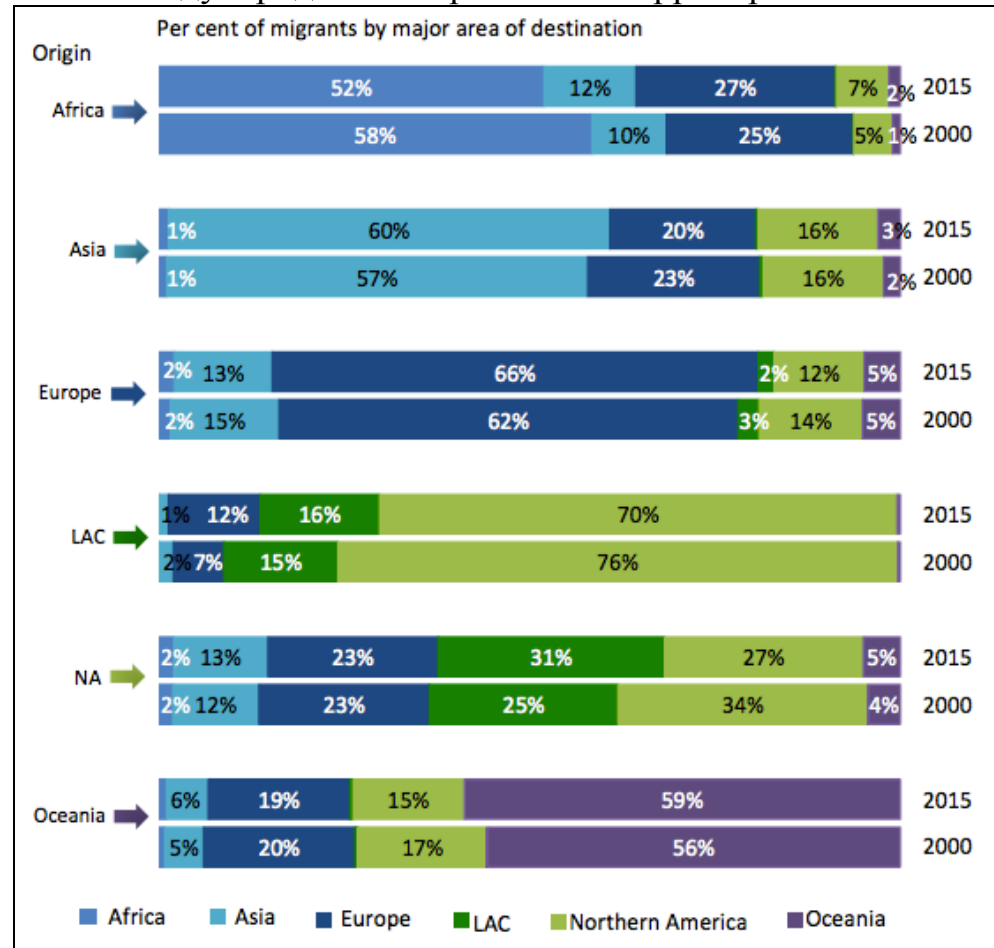
Источник: [84]

Количество международных мигрантов по стране происхождения, 2000 и 2015 гг.



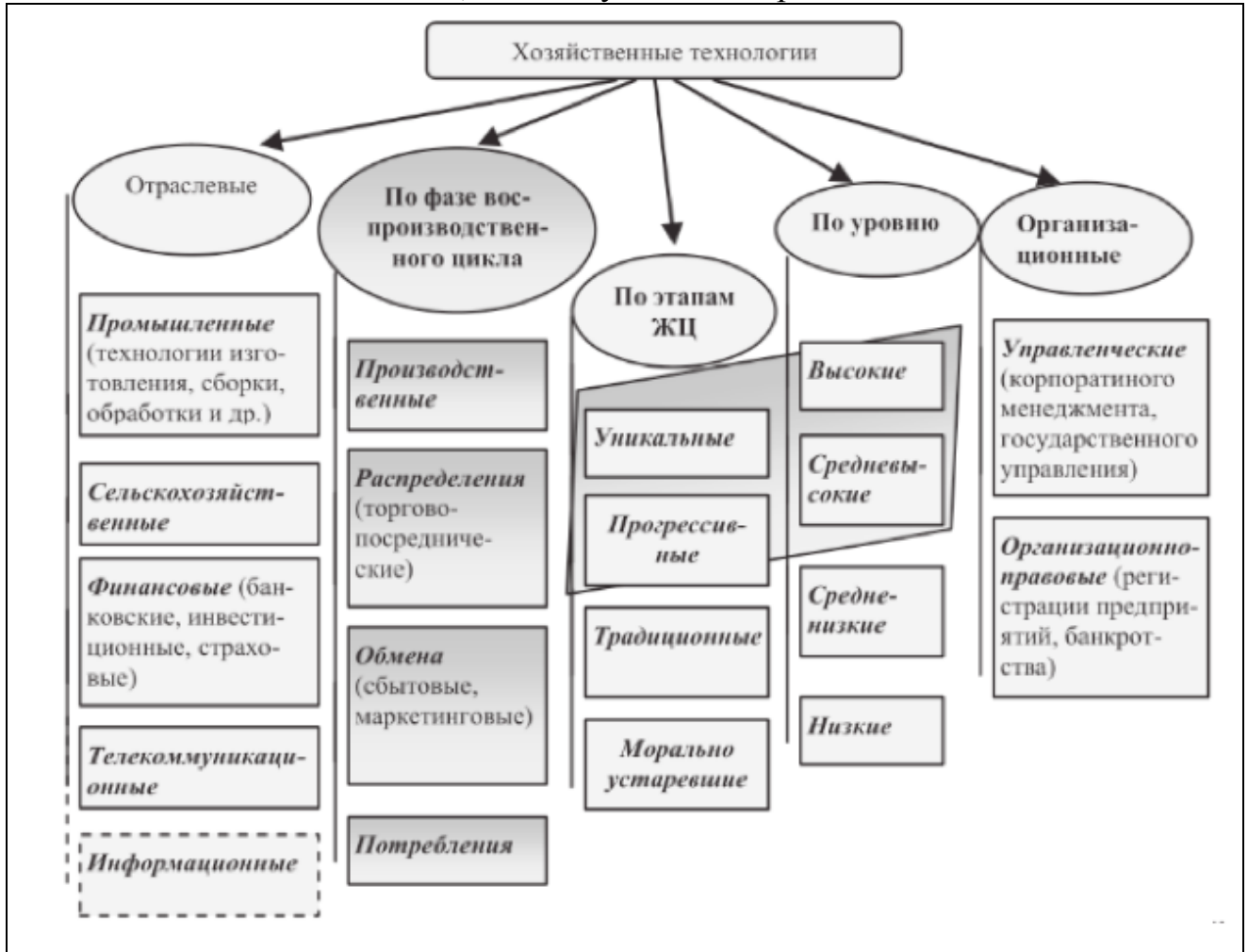
Источник: [84]

Процентное распределение международных мигрантов по территории назначения, 2000 и 2015 гг.



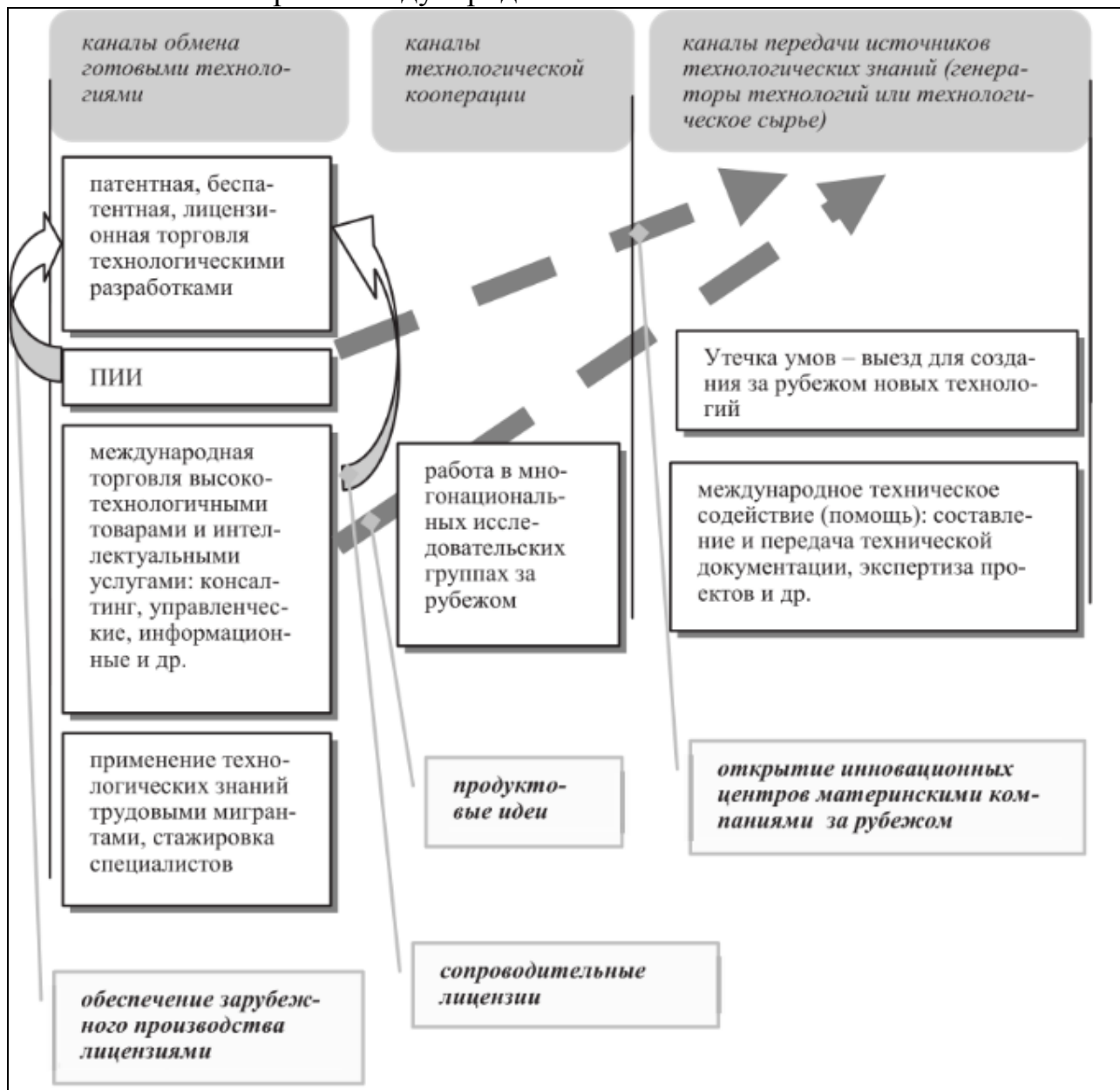
Источник: [84]

Виды технологий, используемых в мировом хозяйстве



Составлено по материалам: [41]

Формы международного обмена технологиями



Источник: [41]

ТОП 10 компаний в 500 крупнейших компаний мира «Financial Times Global Rating Top 500»

№	Компания	Страна	Сектор	Рыночная стоимость (капитализация), млн. дол.	Оборот, млн. дол.	Чистая прибыль, млн. дол.	Суммарные активы, млн. дол.	Штат, чел.	Коэффициент цена/прибыль
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1998 г.									
1	General Electric	США	Конгломерат	-	-	-	-	-	-
2	Royal Dutch Shell	Великобритания	Нефть и газ	-	-	-	-	-	-
3	Microsoft	США	Компьютерные технологии	-	-	-	-	-	-
4	Exxon Mobil	США	Нефть и газ	-	-	-	-	-	-
5	The Coca-Cola Company	США	Продукты питания	-	-	-	-	-	-
6	Intel Corporation	США	Компьютерные технологии	-	-	-	-	-	-
7	Nippon Telegraph and Telephone	Япония	Телекоммуникации	-	-	-	-	-	-
8	Merck	Германия	Фармацевтика	-	-	-	-	-	-
9	Toyota Motor Corporation	Япония	Автомобилестроение	-	-	-	-	-	-
10	Novartis	Швейцария	Фармацевтика	-	-	-	-	-	-

Продолжение прил.41

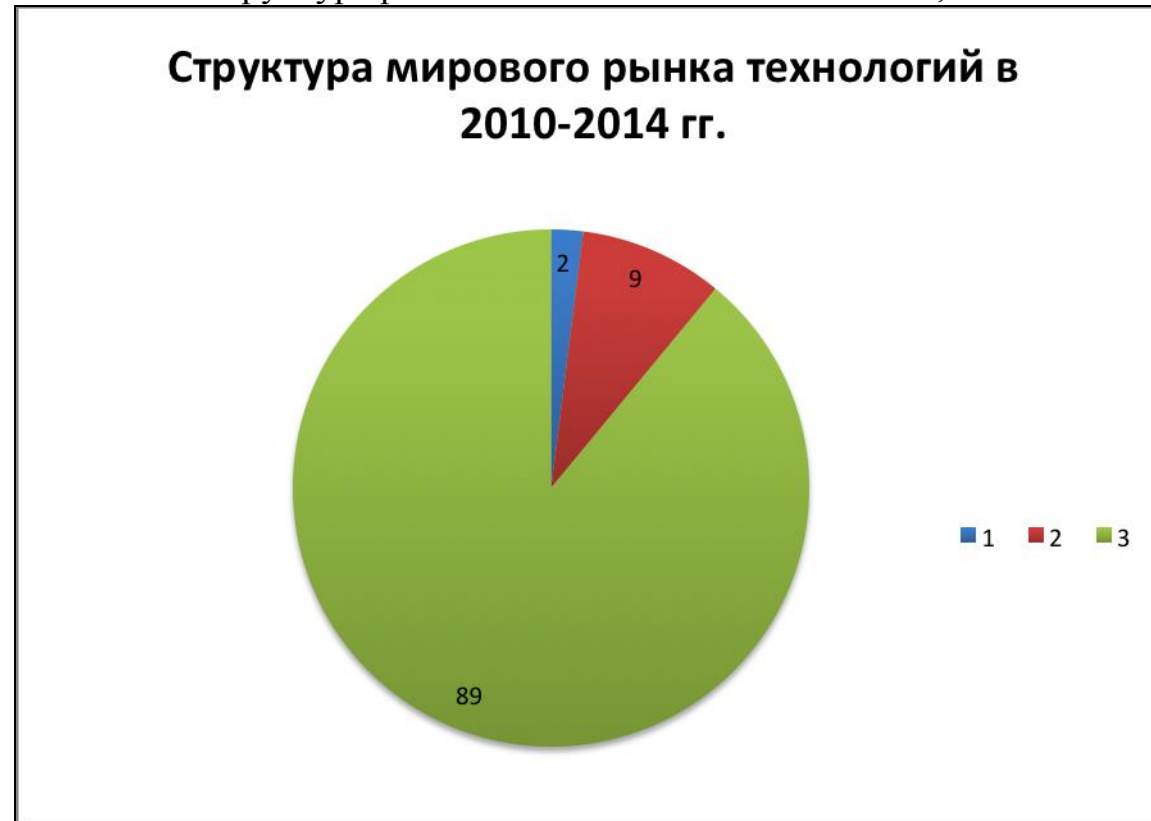
№	Компания	Страна	Сектор	Рыночная стоимость (капитализация), млн. дол.	Оборот, млн. дол.	Чистая прибыль, млн. дол.	Суммарные активы, млн. дол.	Цена акции, дол.	Коэффициент цена/прибыль
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2006 г.									
1	Exxon Mobil	США	Нефть и газ	371,631.30	358,955.00	-	-	60.90	10.60
2	General Electric	США	Конгломерат	362,526.60	148,019.00	-	-	34.80	22.40
3	Microsoft	США	Компьютерные технологии	281,170.80	39,788.00	-	-	27.20	24.10
4	Citigroup	США	Банкинг	238,935.30	-	-	-	47.20	12.40
5	BP (British Petroleum)	Великобритания	Нефть и газ	233,259.80	249,465.00	-	-	11.50	10.80
6	Bank of America	США	Банкинг	211,706.30	-	-	-	45.50	11.10
7	Royal Dutch Shell	Великобритания	Нефть и газ	211,279.70	306,731.00	-	-	31.20	8.20
8	Wal-Mart Stores	США	Ретейлер	196,859.90	312,427.00	-	-	47.20	17.60
9	Toyota Motor	Япония	Автомобилестроение	196,730.80	157,997.70	-	-	54.50	18.00
10	Gazprom	Россия	Нефть и газ	196,338.50	35,485.70	-	-	8.30	24.00
2015 г.									
1	Apple	США	Технологическое оборудование	724 773,1	182 795,0	39 510,0	231 839,0	124,4	19,3
2	Exxon Mobil	США	Нефть и газ	356 548,7	364 763,0	32 520,0	349 493,0	85,0	11,2
3	Berkshire Hathaway	США	Страхование ущерба	356 510,7	-	19 872,0	526 186,0	217 500,0	18,0
4	Google	США	Компьютерные технологии	345 849,2	66 001,0	14 444,0	131 133,0	554,7	26,4
5	Microsoft	США	Компьютерные технологии	333 524,8	86 833,0	22 074,0	172 384,0	40,7	15,5

Окончание прил. 41

№	Компания	Страна	Сектор	Рыночная стоимость(капитализация), млн. дол.	Оборот, млн. дол.	Чистая прибыль, млн. дол.	Суммарные активы, млн. дол.	Цена акции, дол.	Коэффициент цена/прибыль
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2015 г.									
6	PetroChina	Китай	Нефть и газ	329 715,1	367 853,7	17 268,6	385 177,7	1,1	12,3
7	Wells Fargo	США	Банкинг	279 919,7	-	23 057,0	1 687 155,0	54,4	13,3
8	Johnson & Johnson	США	Косметика, санитарная гигиена	279 723,9	74 331,0	16 323,0	127 723,0	100,6	17,6
9	Industrial & Commercial Bank of China	Китай	Банкинг	275 389,1	-	44 441,4	3 316 892,5	0,7	5,7
10	Novartis	Швейцария	Фармацевтика	267 897,0	49 550,7	9 432,7	117 393,4	99,0	25,4

Рассчитано по данным: [73]

Структура рынка технологий в 2010-2014 гг., %

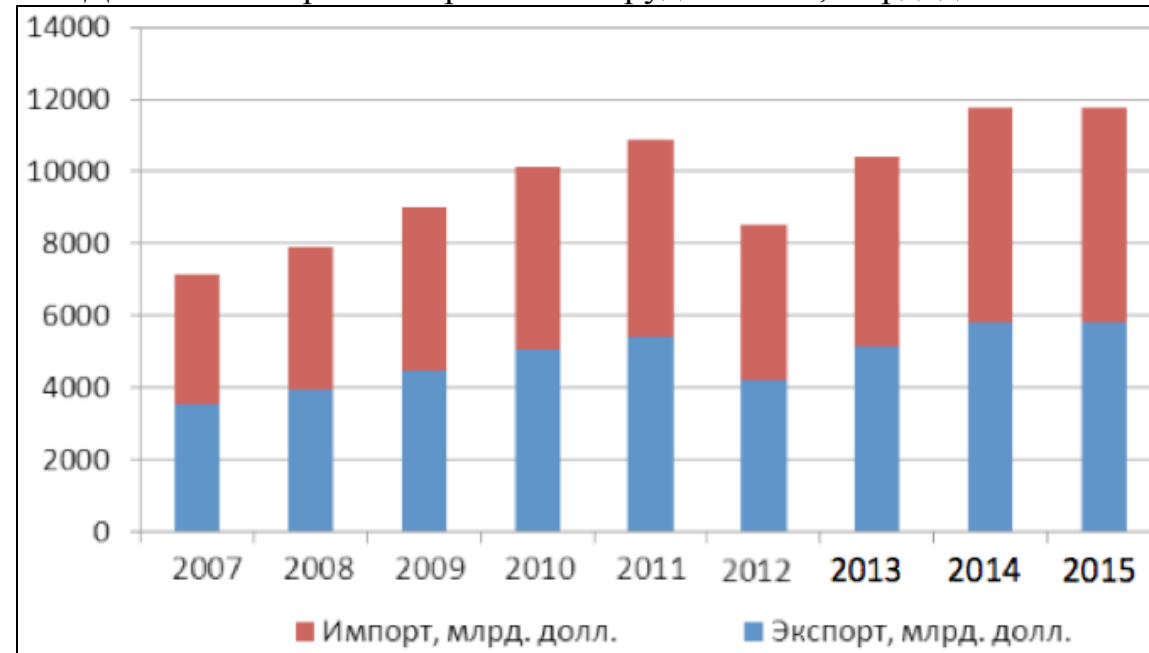


Примечание:

- 1 – Рынок лицензий и патентов;
- 2 – Рынок научно-технических услуг;
- 3 – Рынок оборудования.

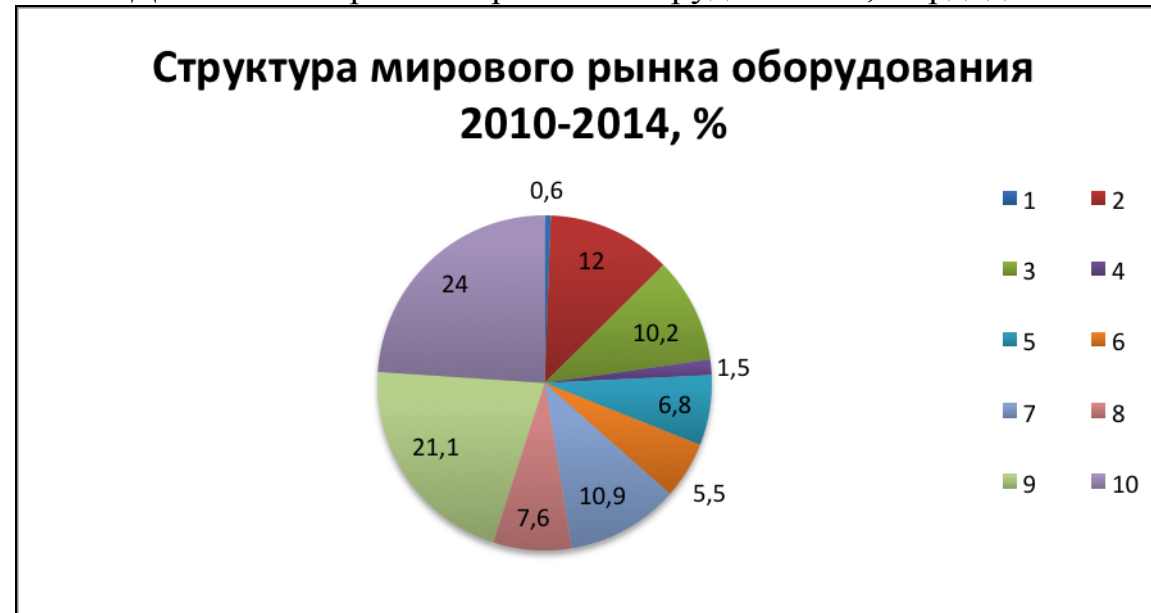
Составлено по материалам: [86]

Динамика мировой торговли оборудованием, млрд. дол.



Составлено по материалам: [80]

Динамика мировой торговли оборудованием, млрд. дол.

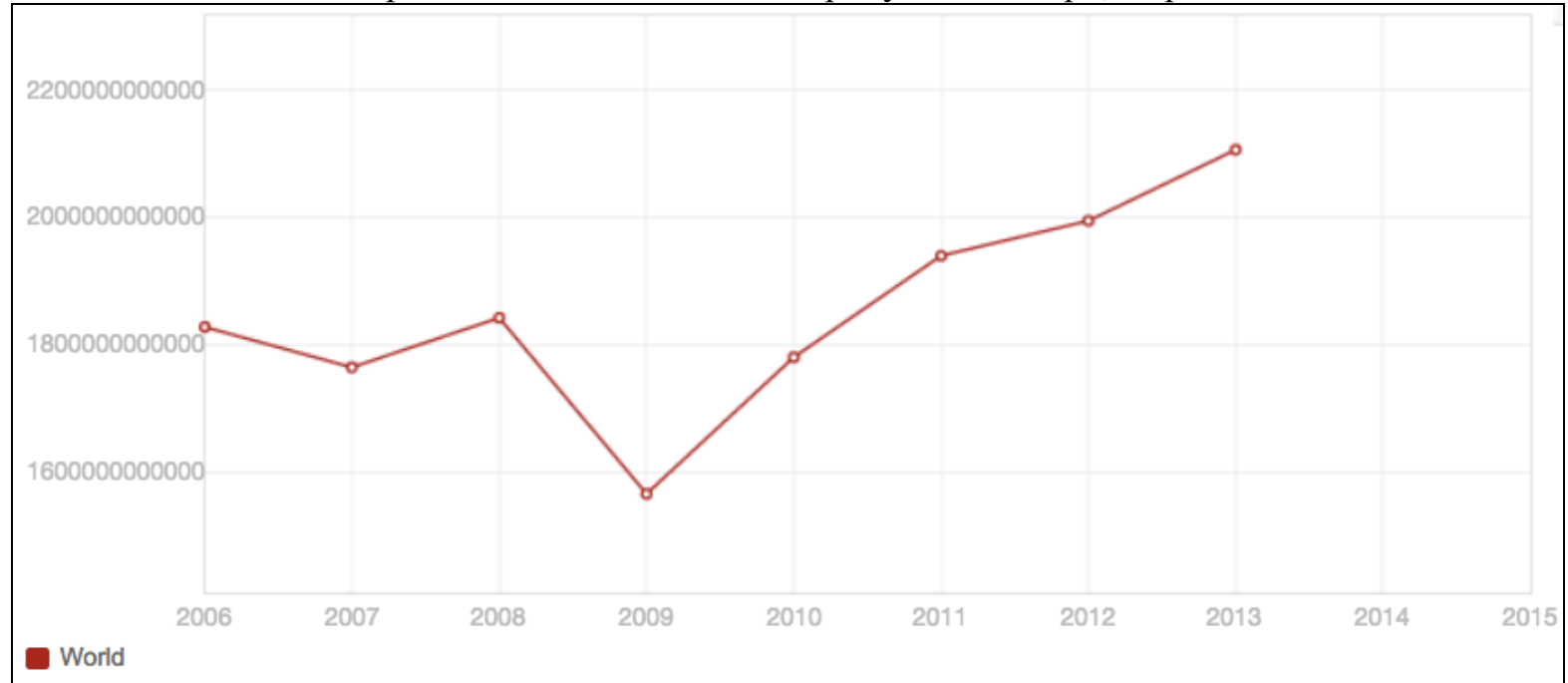


Примечание:

1 – Прочее; 2 – Телекоммуникационное оборудование; 3 – Офисное оборудование; 4 – Металлообрабатывающее машиностроение; 5 – Генераторы; 6 – Др. транспортное оборудование; 7 – Др. промышленное машиностроение; 8 – Специализированное машиностроение; 9 – Дорожные транспортные средства; 10 – Электроника

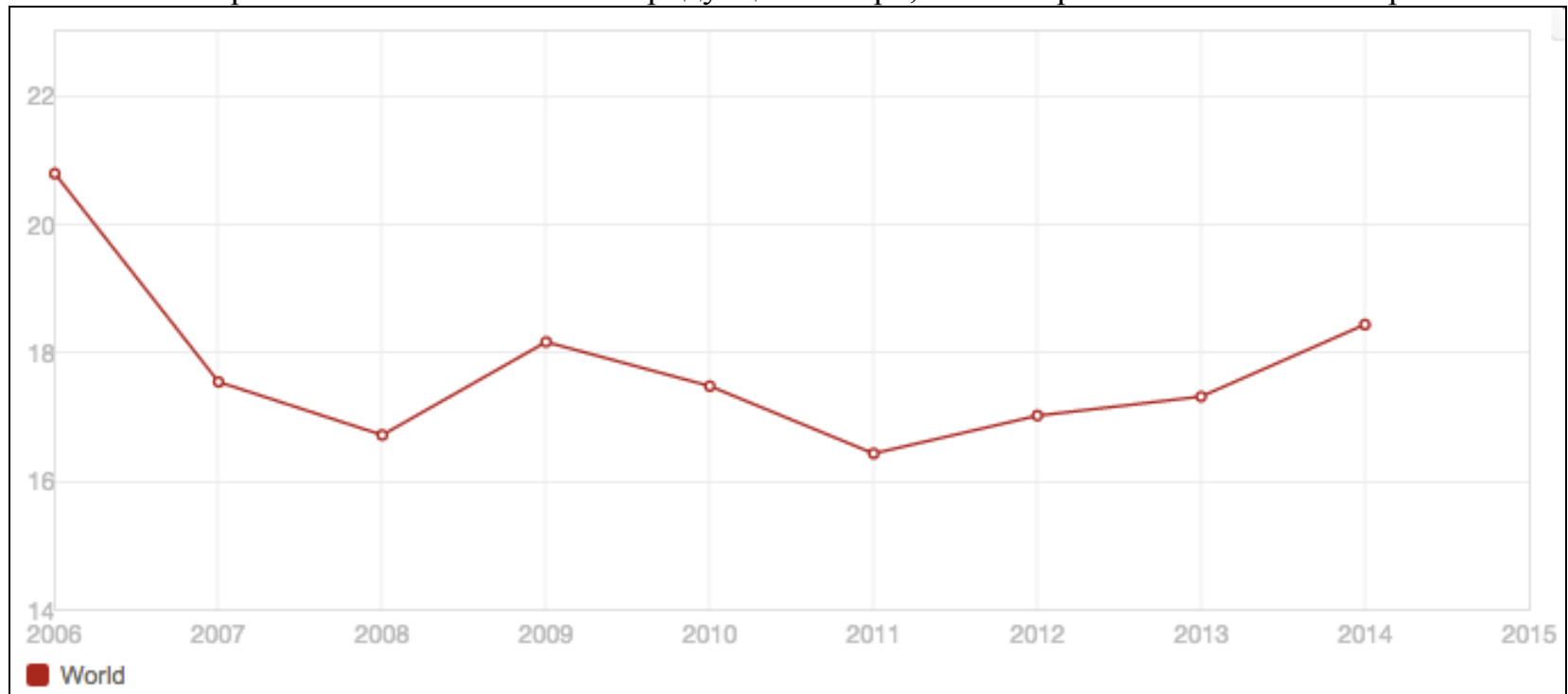
Составлено по материалам: [80]

Экспорт высокотехнологичной продукции в мире, млрд. дол.



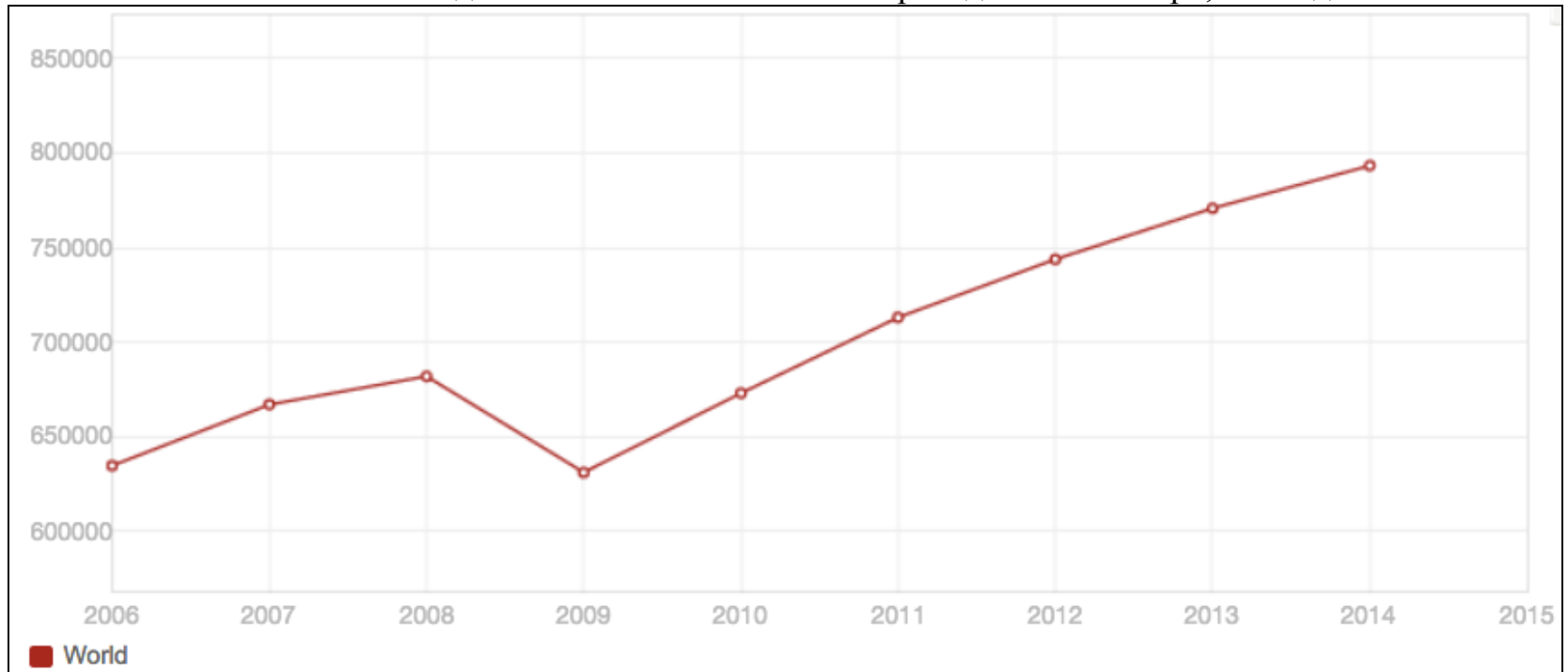
Источник: [101]

Экспорт высокотехнологичной продукции в мире, в % от промышленного экспорта



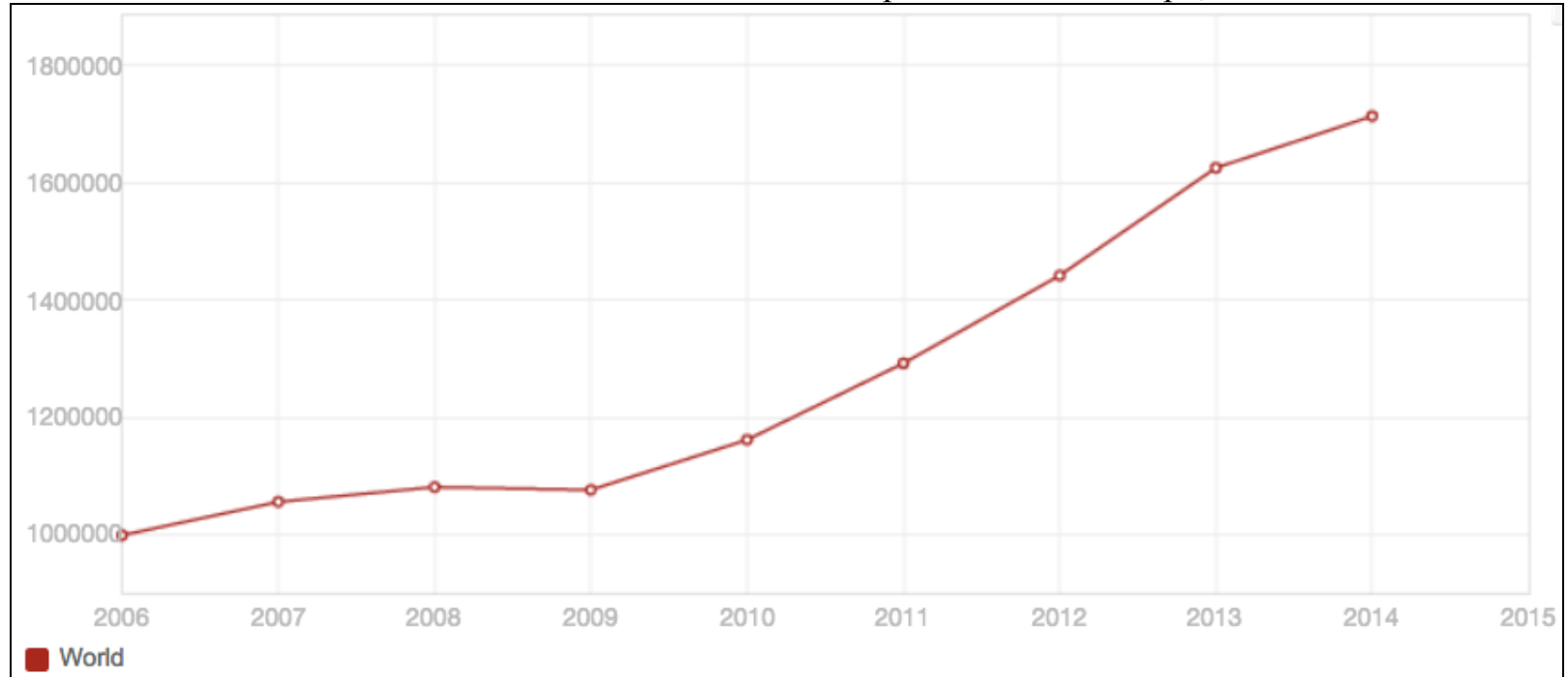
Источник: [101]

Количество поданных патентных заявок нерезидентами в мире, тыс. ед.



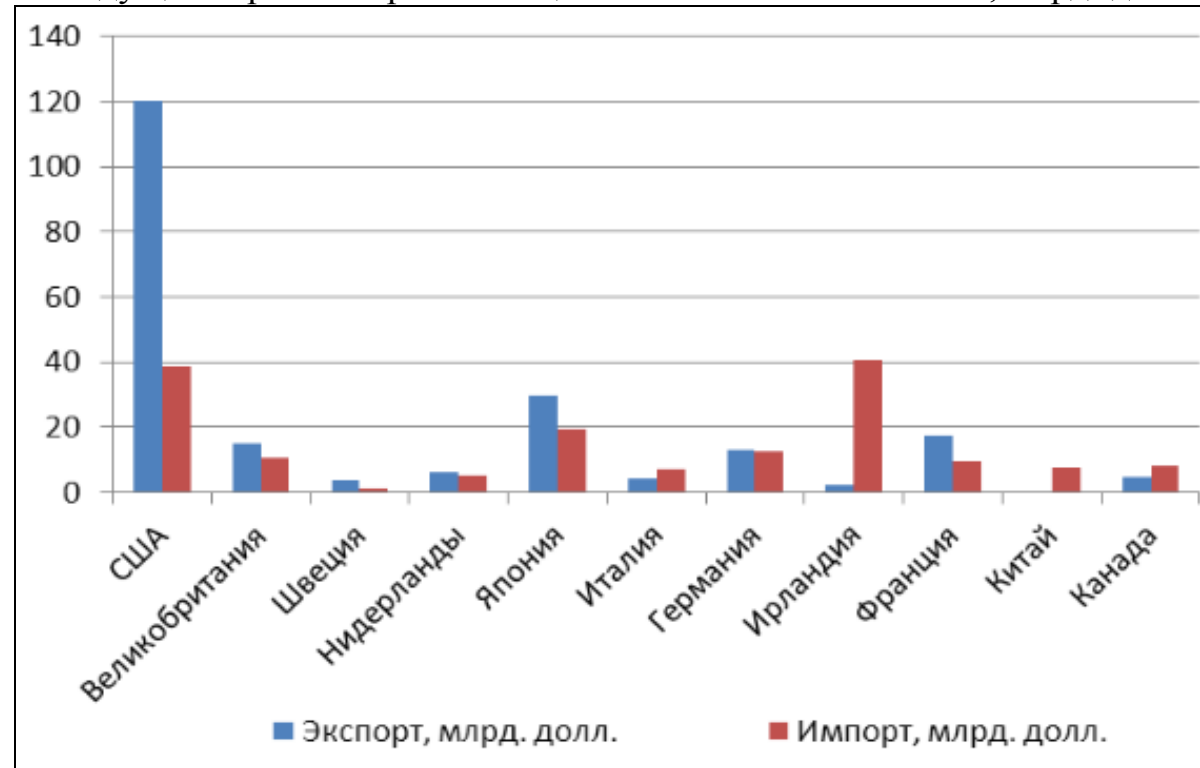
Источник: [101]

Количество поданных патентных заявок резидентами в мире, тыс. ед.



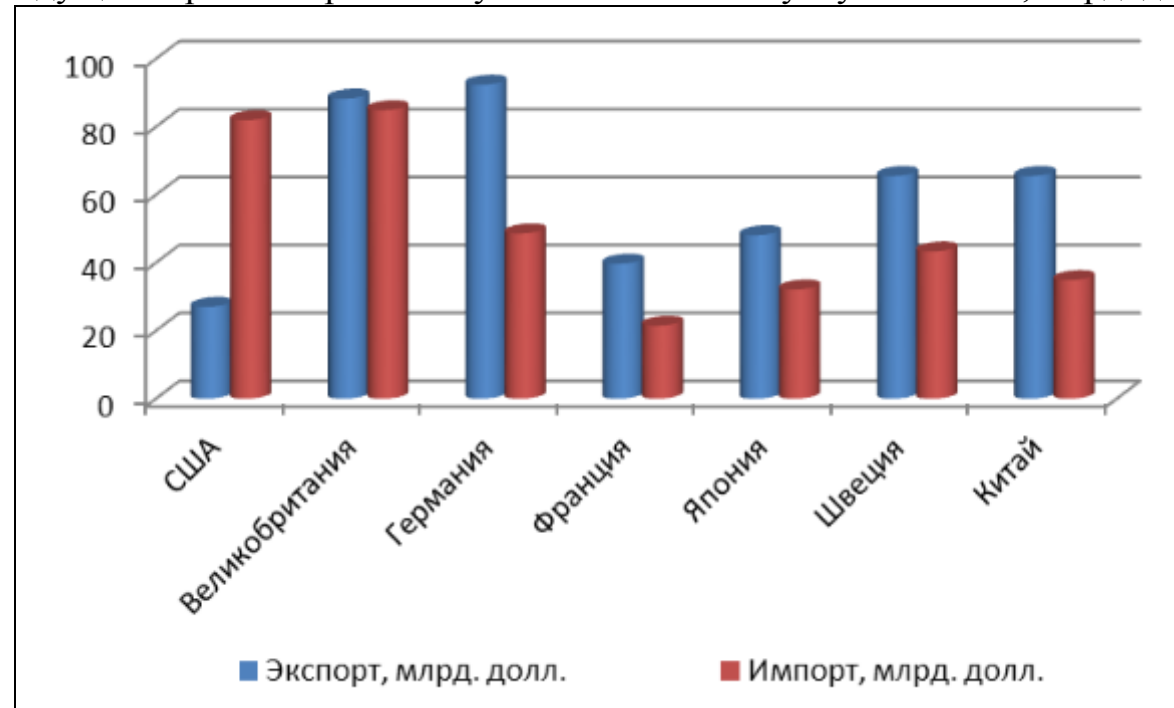
Источник: [101]

Ведущие страны на рынке лицензий и патентов в 2014 г., млрд. дол.



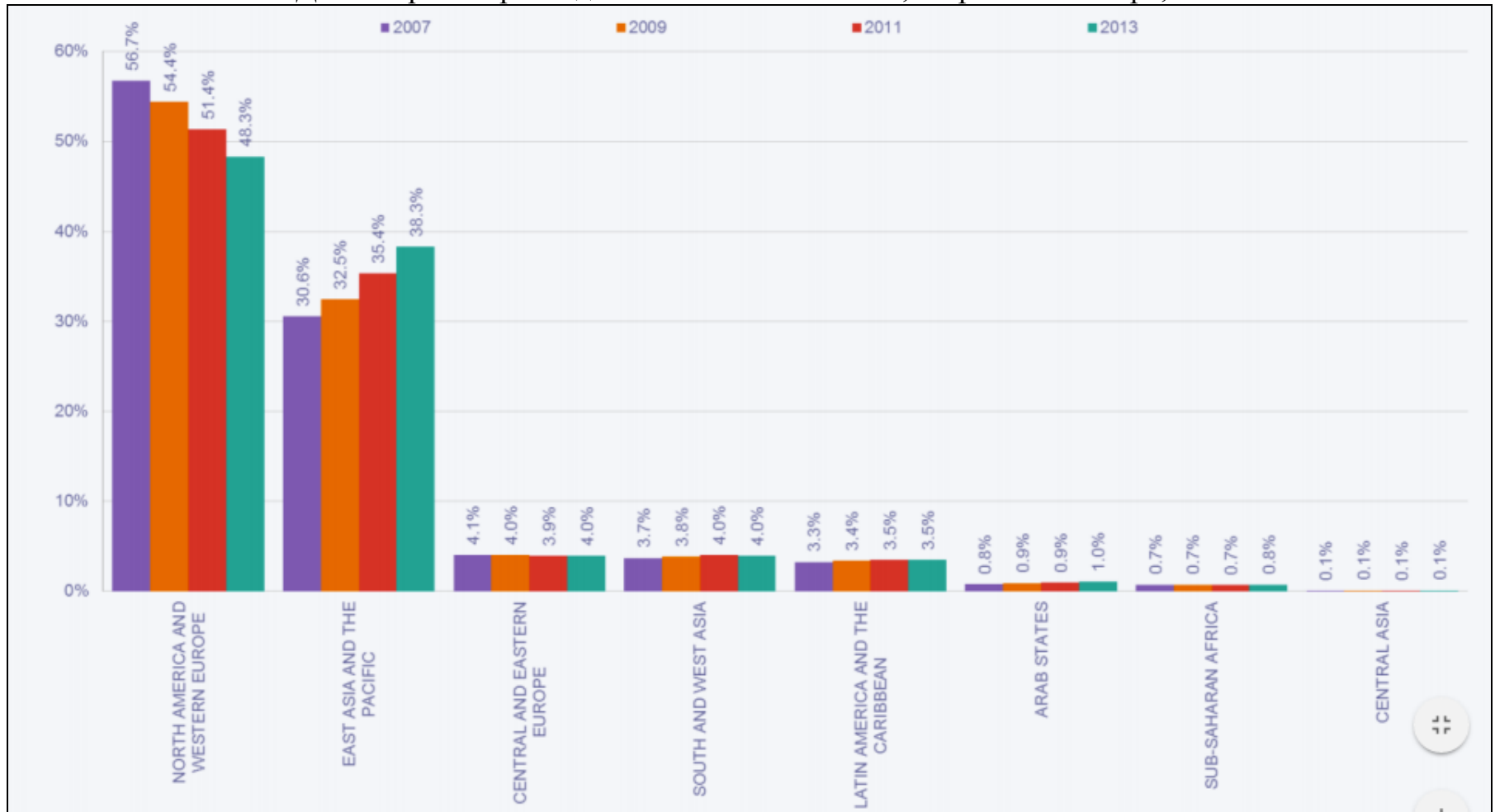
Составлено по материалам: [92]

Ведущие страны на рынке научно-технических услуг в 2014 г., млрд. дол.



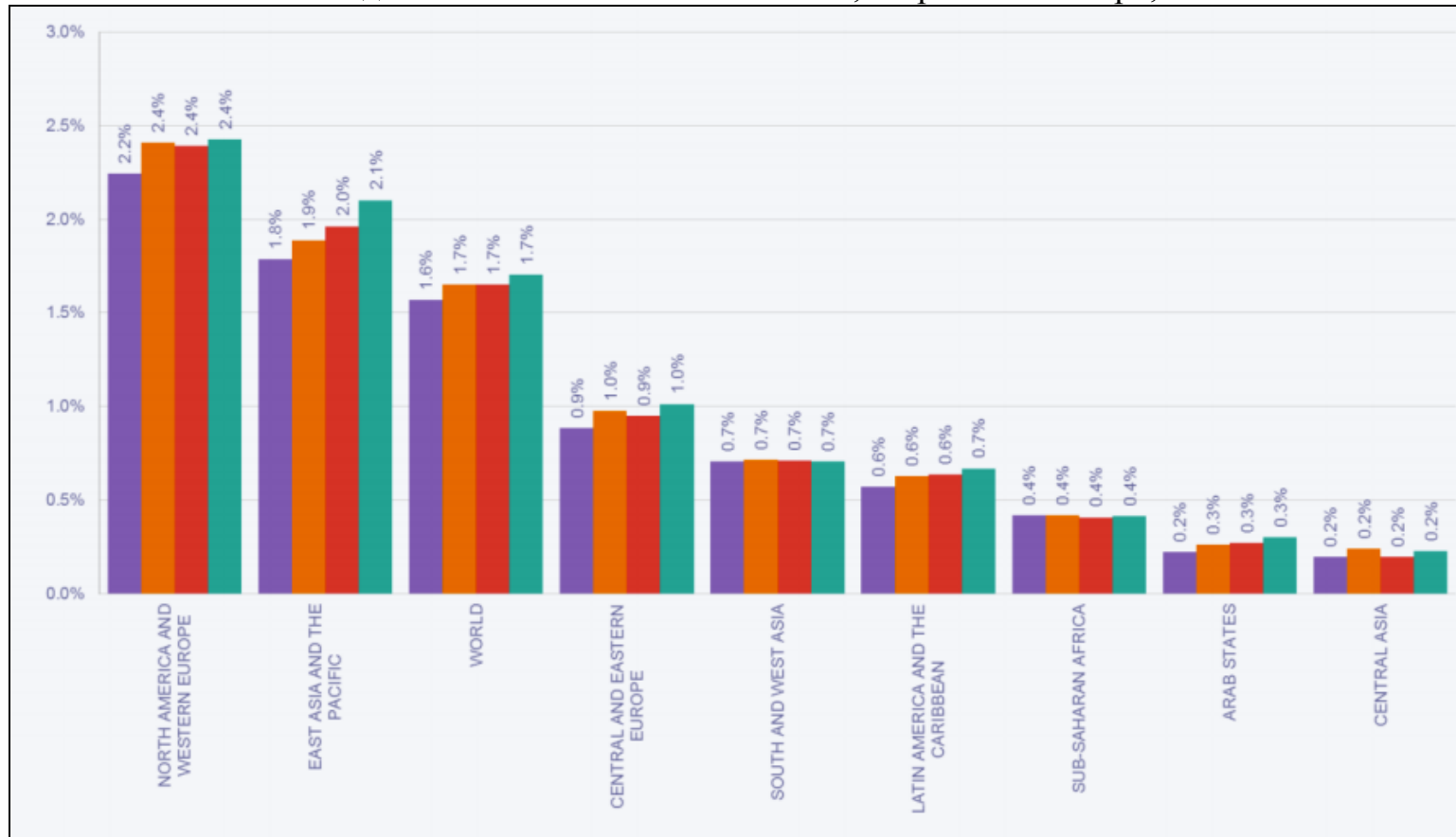
Составлено по материалам: [92]

Доля мировых расходов на НИОКР в 2014 г., по регионам мира, %



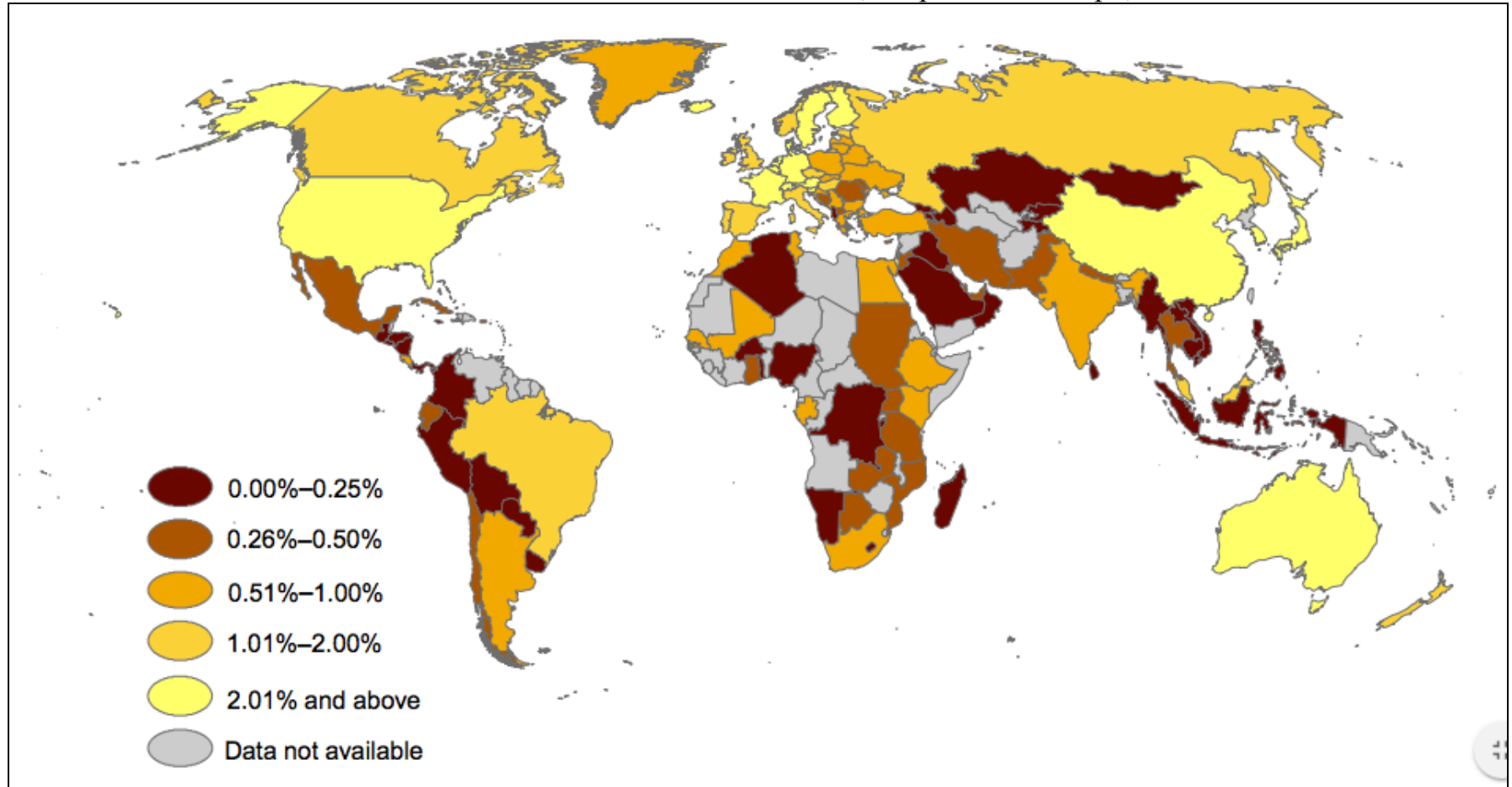
Источник: [92]

Расходы на НИОКР от ВВП в 2014 г., по регионам мира, %



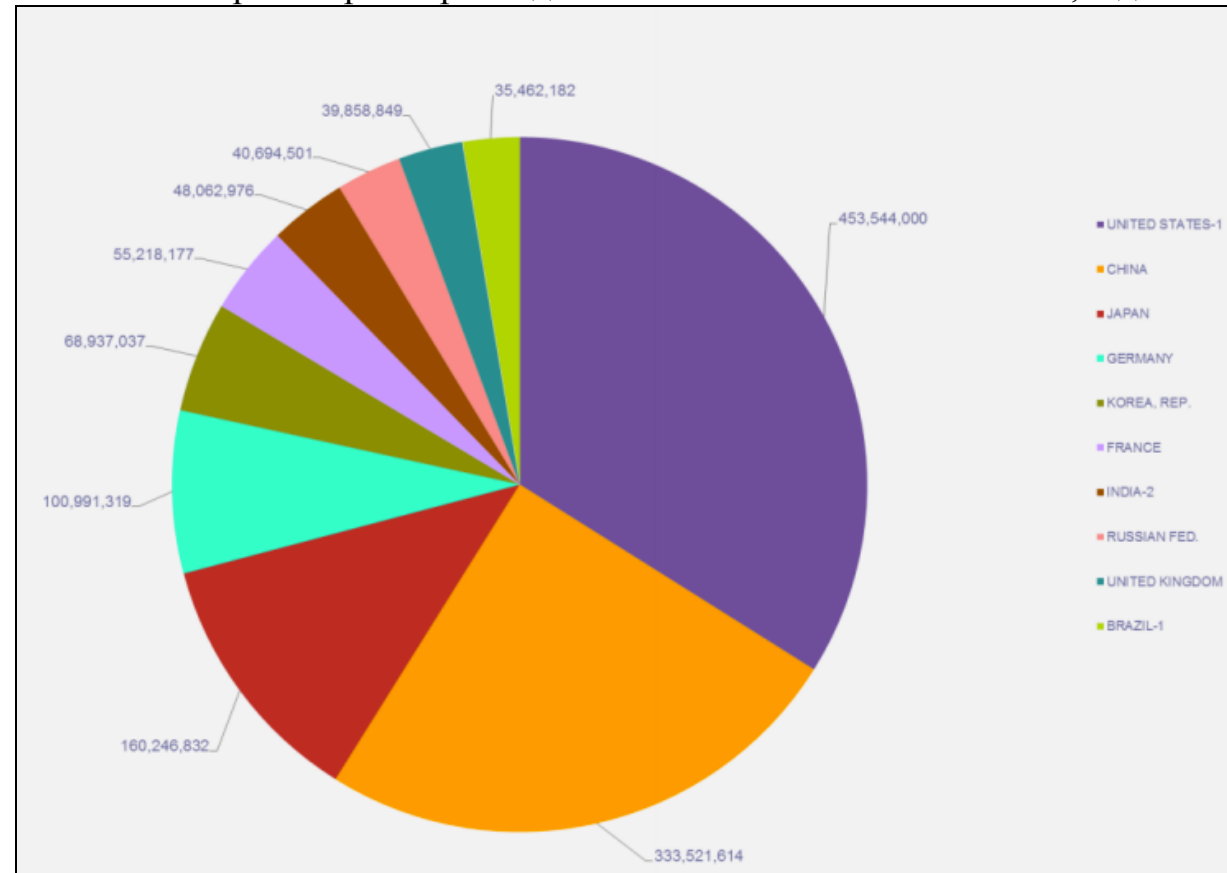
Источник: [92]

Расходы на НИОКР от ВВП в 2014 г., по регионам мира, %



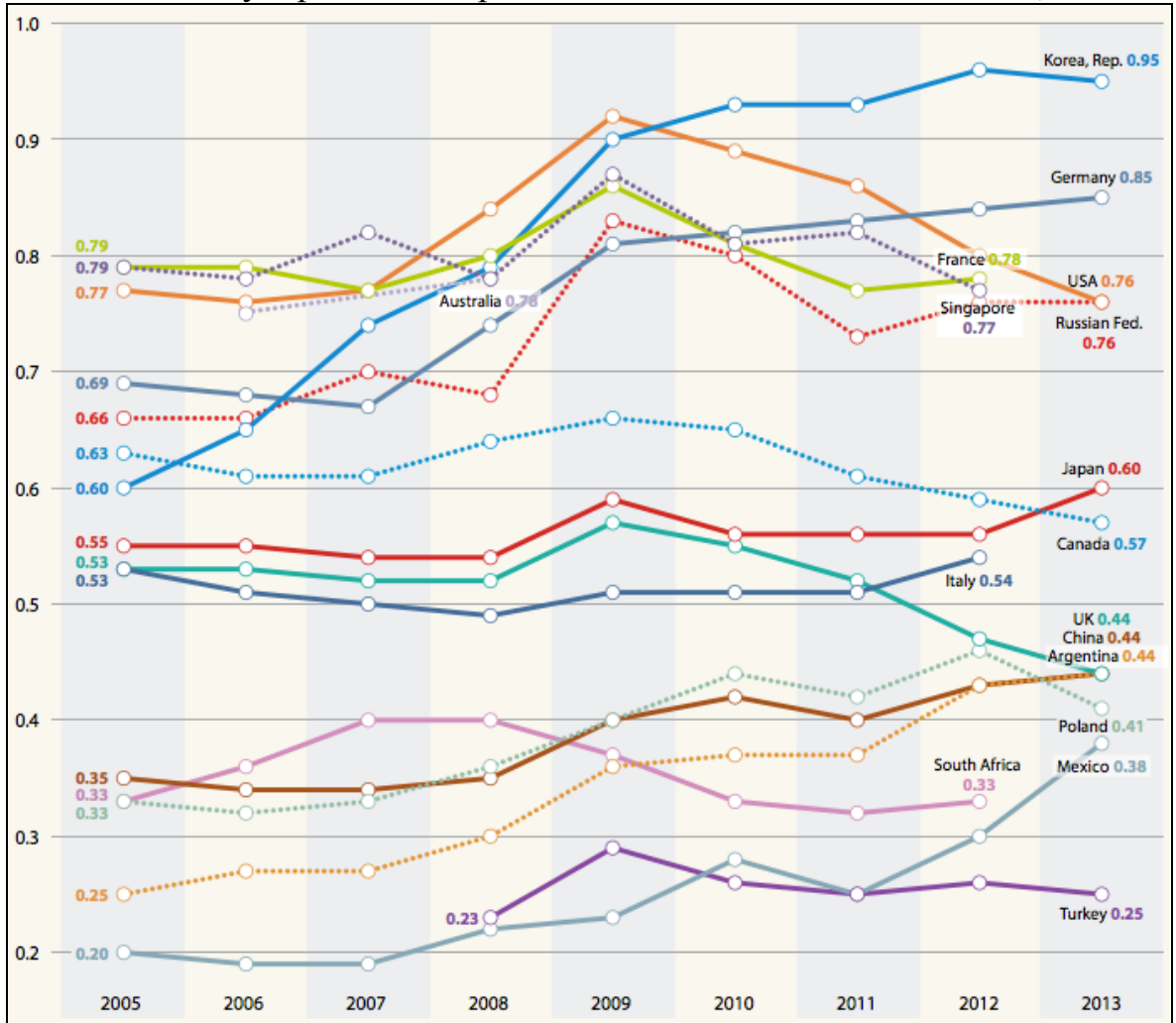
Источник: [92]

Топ 10 стран мира по расходам на НИОКР по ППС в 2014 г., в дол.



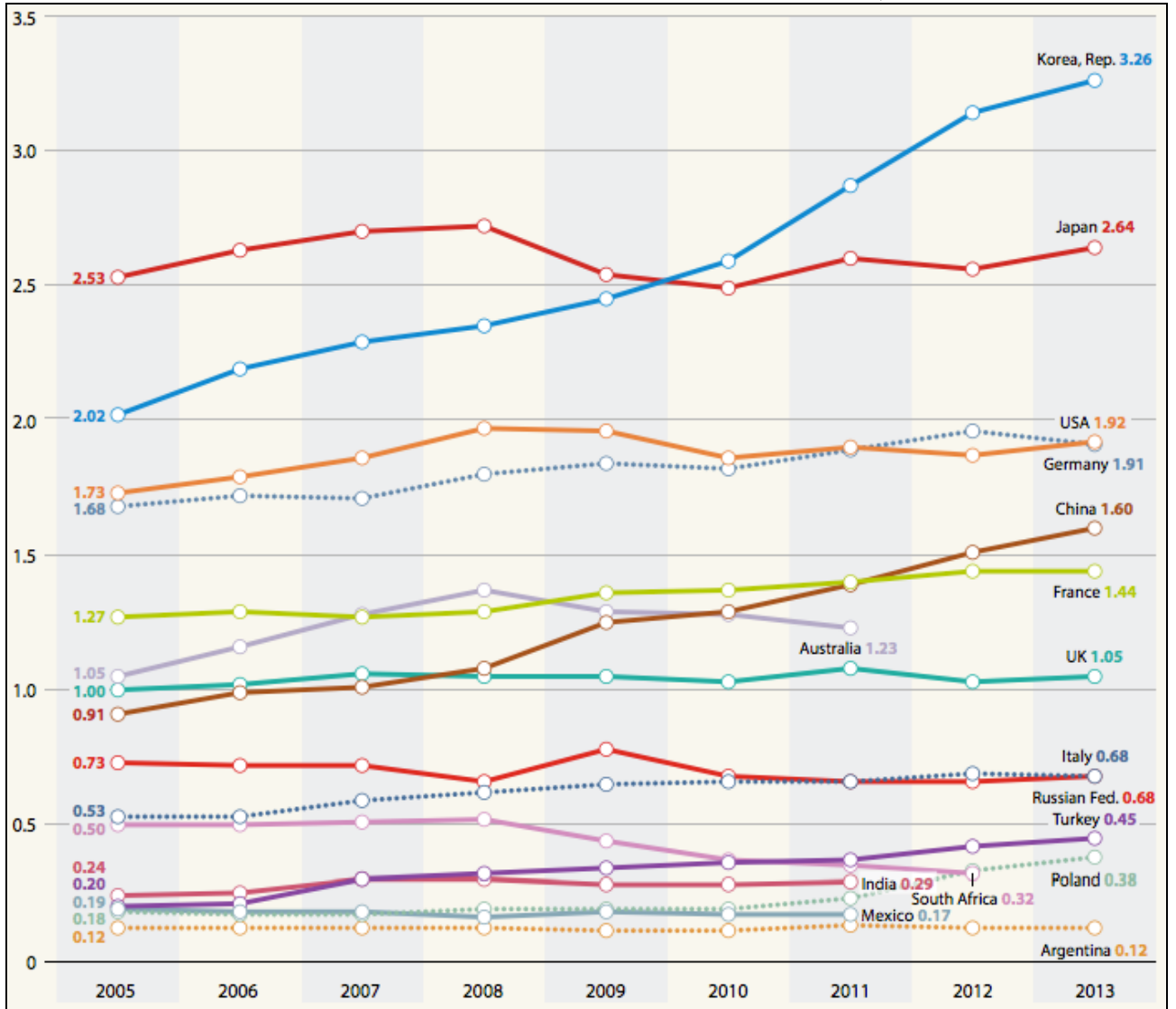
Источник: [92]

Государственные расходы на НИОКР как % от ВВП, %



Источник: [92]

Расходы бизнеса на НИОКР как % от ВВП, %



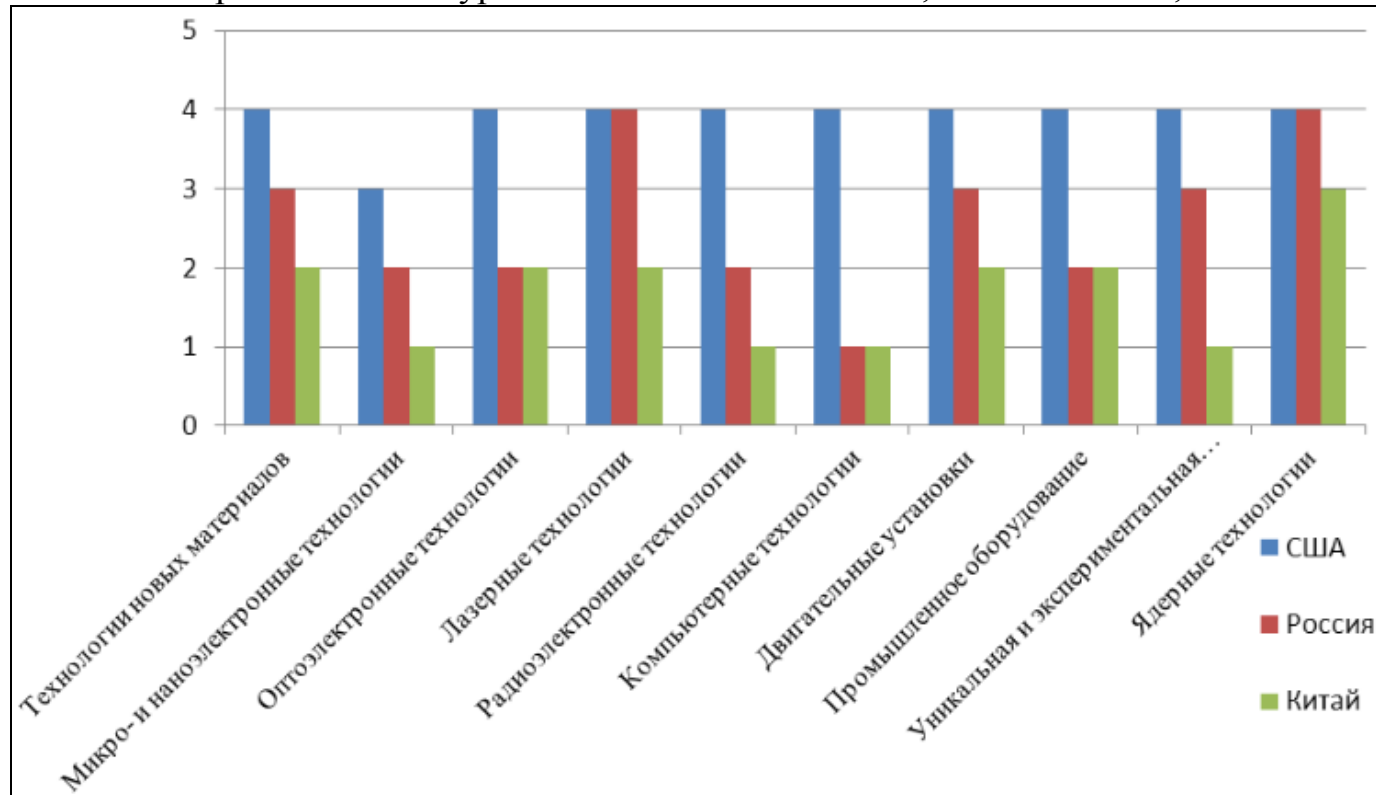
Источник: [92]

Отраслевая структура затрат на НИОКР в 2014 г. в некоторых странах мира, %

№	Страна	Автомобилестроение	Телекоммуникационное оборудование	Медицинские приборы, точные и оптические инструменты	Фармацевтические препараты	Офисное и компьютерное оборудование	Сектор услуг
	1	2	3	4	5	6	7
1	США	7,5	4,0	7,3	15,1	2,8	28,5
2	Япония	15,1	13,1	4,3	7,5	12,7	9,1
3	Германия	32,2	9,2	7,0	8,4	1,4	8,3
4	Франция	14,7	12,8	6,6	13,8	1,0	9,4
5	Южная Корея	14,7	47,4	1,6	1,8	1,0	6,9
6	Великобритания	6,5	6,0	2,7	24,0	0,4	21,1
7	Канада	3,8	17,4	2,0	8,3	2,9	37,9
8	Италия	11,1	9,8	7,1	8,0	0,6	24,4
9	Швеция	18,9	22,1	5,5	19,5	1,0	10,4
10	Испания	10,0	2,8	2,1	12,1	1,1	25,6
11	Нидерланды	2,2	1,8	2,6	10,0	23,8	18,3
12	Австралия	10,0	3,1	4,6	3,7	0,7	41,1
13	Бельгия	2,2	11,5	2,3	22,5	0,4	17,8
14	Финляндия	0,2	49,5	2,8	2,4	0,1	14,5
15	Дания	0,1	3,6	9,2	24,4	0,8	33,3
16	Норвегия	1,6	6,2	5,4	3,6	0,1	35,2
17	Чешская Республика	26,2	3,4	1,6	4,4	0,2	36,9
18	Ирландия	0,3	6,1	10,2	17,4	4,4	38,7
19	Польша	8,8	2,6	2,6	9,3	0,4	24,7

Расчитано по данным: [92]

Сравнительный уровень технологий: Россия, США и Китай, 2014 г.



Примечание:

1 уровень – значительное отставание от общемирового уровня; 2 уровень – общее отставание при определенных достижениях в определенных областях; 3 уровень – значительные достижения и приоритетные достижения в определенных областях; 4 уровень – высокий уровень развития, мировое лидерство.

Составлено по материалам: [92]

Число организаций, выполняющих научно-технические разработки в РФ, ед.

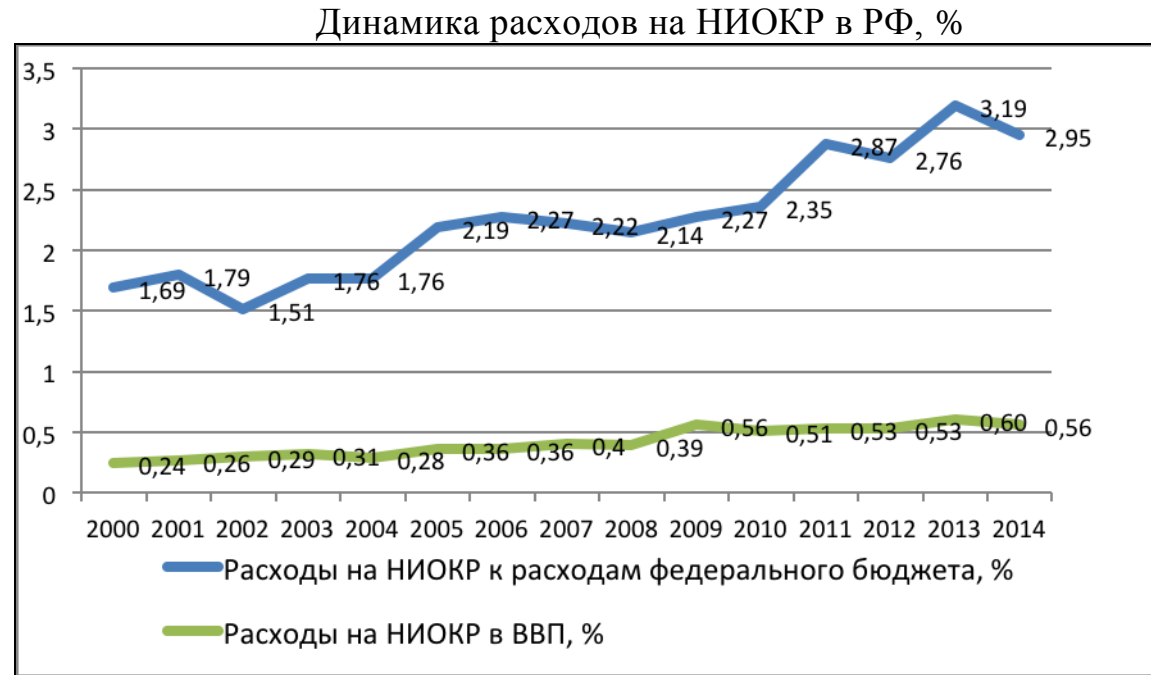


Составлено по материалам: [56]

Число организаций, выполняющих научно-технические разработки в РФ, ед.

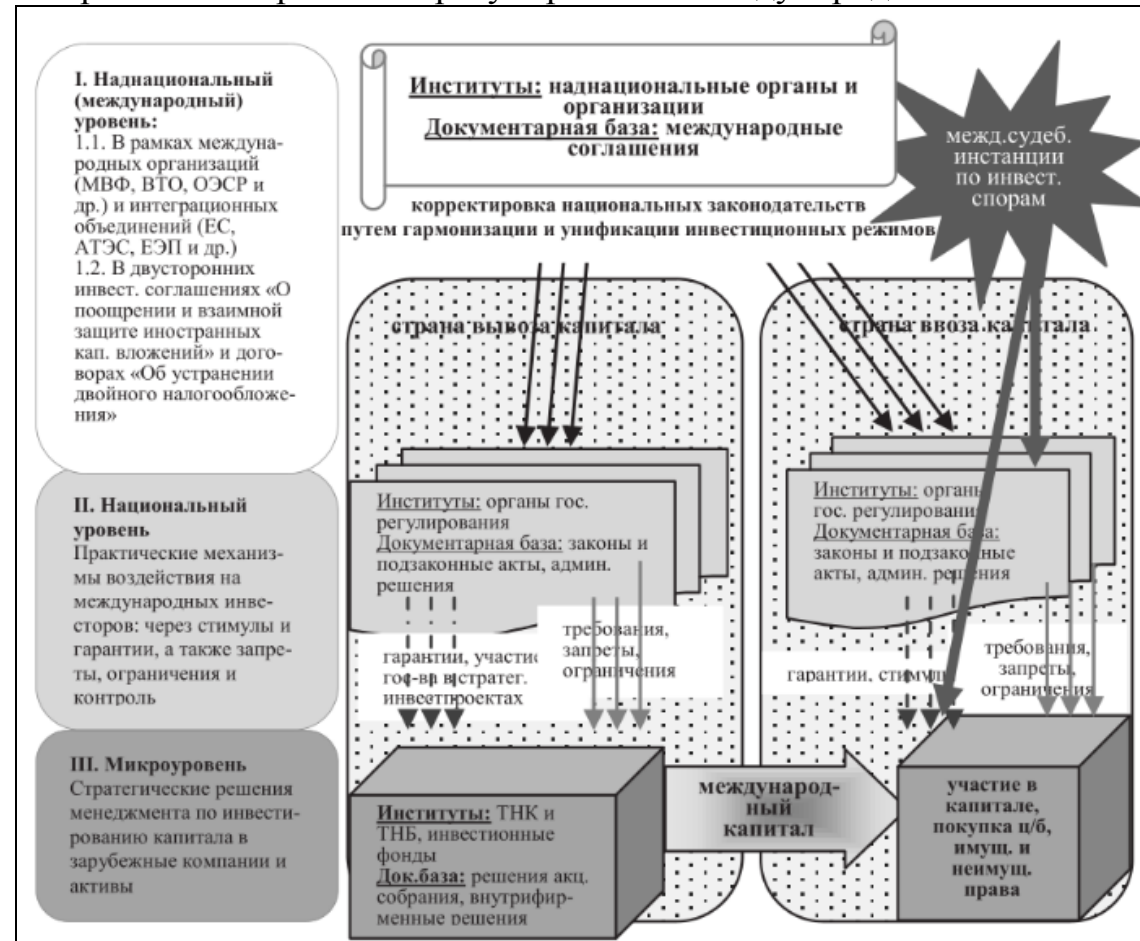
№	Персонал	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
	1	2	3	4	5	6	7
1	Численность персонала, всего	736540	735273	726318	727029	732274	-
	В том числе:						
2	исследователи	368915	374746	372620	369015	373905	-
3	техники	59276	61562	58905	61401	63168	-
4	вспомогательный персонал	183713	178494	175790	175365	173554	-
5	прочий персонал	124636	120471	119003	121248	121647	-

Расчитано по данным: [56]



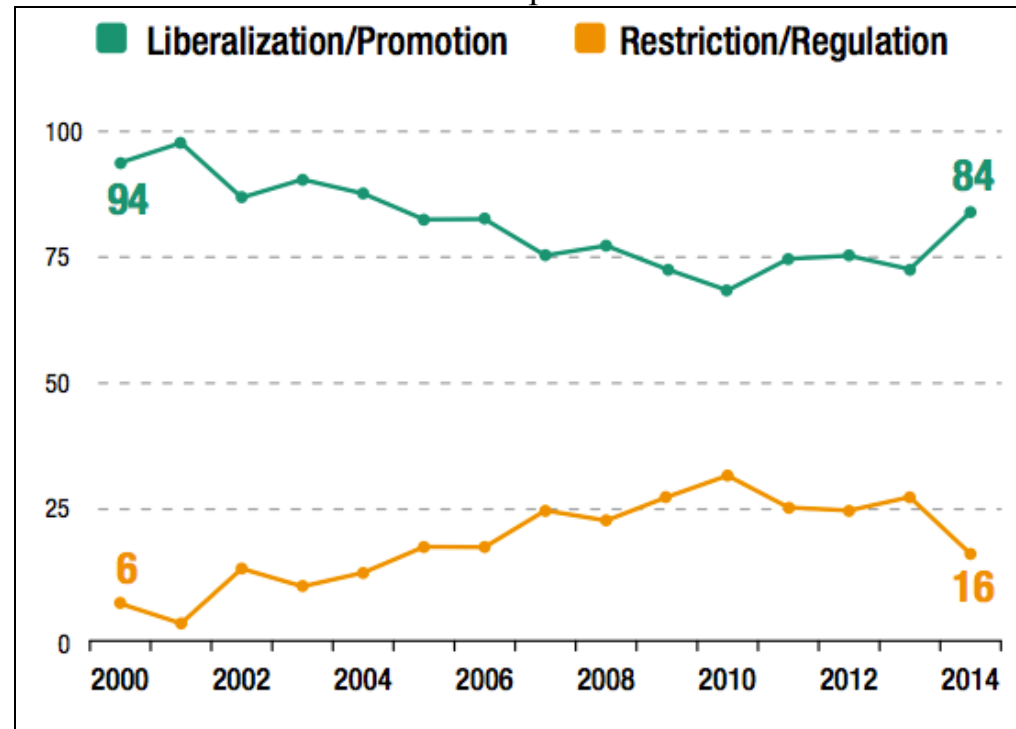
Составлено сатериалам: [56]

Уровни и направления регулирования международного капитала



Источник: [41]

Изменения инвестиционной политики государств с 2000 по 2014 гг., в % к общему числу ежегодно принимаемых мер



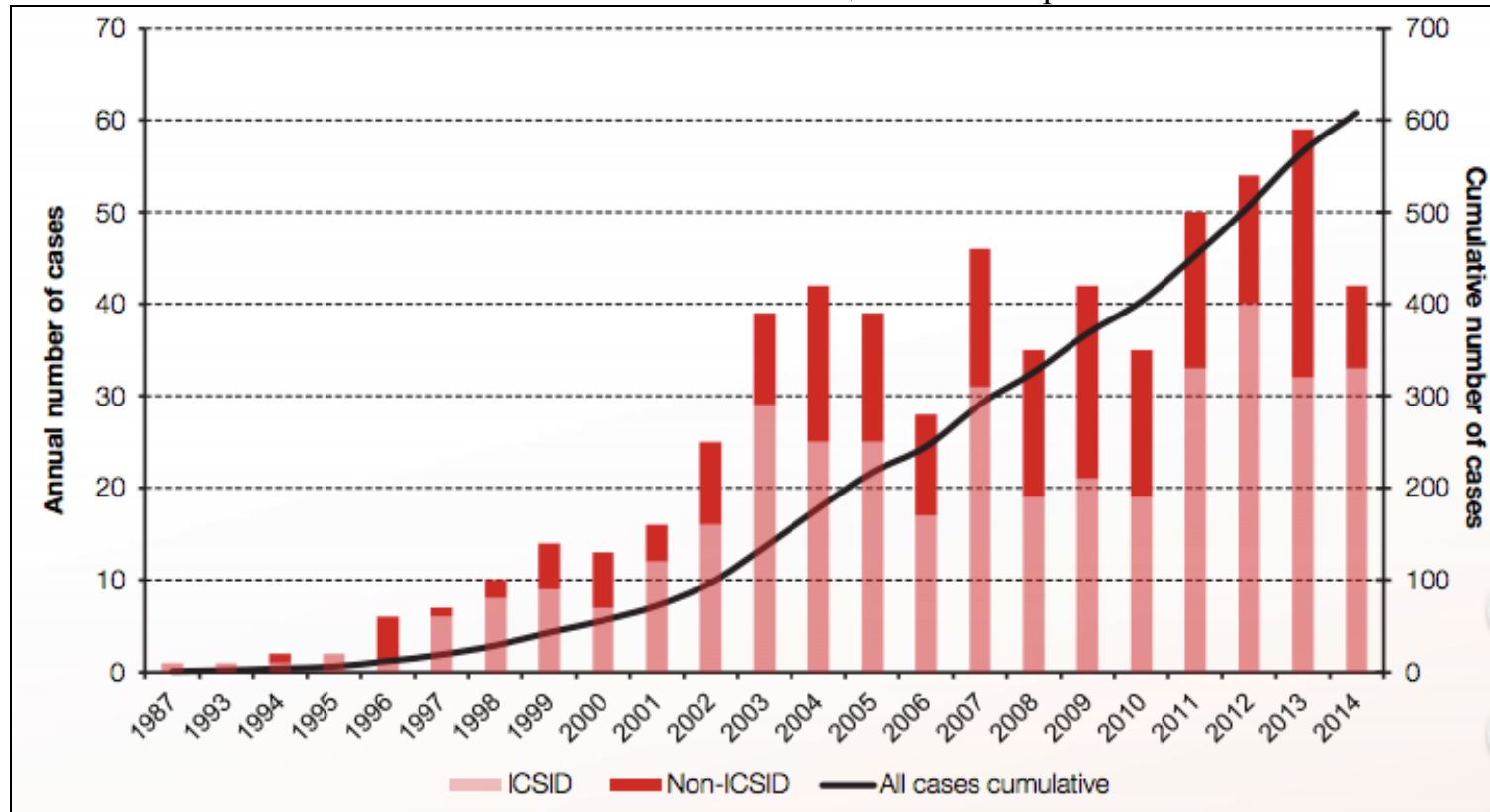
Источник: [81]

Изменения инвестиционной политики государств, 2000-2014 гг., кол. мер

№	Персонал	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Число стран, внедривших изменения	78	71	50	41	47	55	49	54	59	37
2	Число регуляторных изменений:	144	126	79	68	88	121	80	86	87	63
3	Либерализация/продвижение	118	104	58	51	61	80	59	61	61	47
4	Ограничение/регулирование	25	22	19	15	23	37	20	20	23	9
5	Нейтралитет/неопределённость	1	-	2	2	4	4	1	5	3	7

Рассчитано по данным: [81]

Количество инвестиционных споров



Примечание:

ICSID – МЦИУС; Non-ICSID – другие инстанции; All cases cumulative – суммарное количество.

Источник: [81]

Классические (традиционные) теории международной торговли

Автор-экономист	Название теории (концепции)	Суть теории
Адам Смит (Adam Smith) (1723-1790 гг.)	Теория «абсолютных преимуществ»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Различные страны обладают разной (конкретной для каждой из них) способностью производить те или иные товары с меньшими затратами, чем в других странах. 2. При этом в теории сравниваются затраты труда на производство продукции, предназначенной для экспорта, и той продукции, которая может быть заменена импортом. 3. Здесь внешняя торговля становится эффективной в ситуации, когда затраты на производство продукции, предназначенной для экспорта с целью последующей закупки за рубежом определённого количества товаров, ниже, чем на изготовление тех же товаров в своей собственной стране. 4. За рубежом экономически целесообразно приобретать не только те товары, которые в силу объективных условий не производятся в данной стране (например, добыча топливно-энергетических и сырьевых ресурсов, тех или иных видов продовольствия), но и те товары, которые создаются в данной стране, но производство которых сопровождается большими издержками, чем в других странах. 5. В результате такой экономической политики (наращивания производства и экспорта в тех отраслях, где данная страна располагает абсолютными преимуществами, и сокращения производства и наращивания импорта по товарам, абсолютными преимуществами по которым обладают другие страны) будет формироваться и развиваться система международного разделения труда на основе принципов абсолютных преимуществ.
Давид Рикардо (David Ricardo) (1772-1823 гг.)	Теория «сравнительных преимуществ» («сравнительных издержек производства»)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Если какая-то одна страна обладает абсолютными преимуществами в производстве всех товаров, то и для других стран сохраняется выгодность внешней торговли – эти страны должны специализироваться на экспорте продукции, в производстве которой их абсолютные «непреимущества» являются минимальными. 2. Ориентация на относительные преимущества и развивающаяся на её основе специализация стран на производстве тех видов продукции, по которым они обладают относительными преимуществами, ведёт к перераспределению труда в пользу соответствующих отраслей и к суммарному росту производимой продукции.

Автор-экономист	Название теории (концепции)	Суть теории
<p>Джон Стюарт Милль (John Stuart Mill) (1806-1873 гг)</p>	<p>Развитая форма теории «сравнительных издержек производства»</p>	<p>1. Не всегда складывается положение, когда продукт одной страны в ситуации, когда она специализируется на его выпуске, будет полностью реализовываться в другой стране, которая, в свою очередь, специализируется на производстве другого продукта, полагая, что прирост его выпуска будет также реализован в первой стране. Т. е. страна, свёртывая производство одного продукта, концентрируя капитал и рабочую силу на производстве другого продукта и рассчитывая реализовать этот продукт за рубежом, сможет осуществить это, в то время как другая страна окажется не в состоянии сделать подобное.</p> <p>2. Возможна ситуация, когда спрос на товар второй страны будет расти в меньшей степени, чем будет снижаться цена на него.</p> <p>3. В таком случае всю продукцию данного товара второй страны, предназначенную для реализации за рубежом, придётся продавать по более низкой цене, что уменьшит её экономический выигрыш от внешней торговли. Первая же страна в данной ситуации, напротив, оказывается в ещё более выгодном положении.</p>
<p>Даниэль Фридрих Лист (Daniel Friedrich List) (1789-1846 гг.)</p>	<p>Развитая форма теории «сравнительных издержек производства (+ развитая теория «воспитательного протекционизма»)</p>	<p>1. Впервые теория стала учитывать факт неравномерности экономического развития отдельных стран.</p> <p>2. В ситуации неограниченной либерализации международной торговли это ведёт к консервации во многих странах мира только аграрного производства и ограничивает их возможности в развитии промышленного производства.</p> <p>3. Результатом становится резкое снижение уровня жизни населения этих стран.</p> <p>4. Лист развил выдвинутую Александром Гамильтоном (Alexander Hamilton (США)) и Шарлем Ферье (François Marie Charles Fourier (Франция)) идею так называемого «воспитательного протекционизма», в основе которого лежали активное вмешательство государства в экономику и защита национального производства до тех пор, пока оно не достигнет необходимого уровня международной конкурентоспособности.</p> <p>5. При этом полагал, что правом на такую самостоятельную политику обладают далеко не все страны. В частности, он отказывал в этом праве малым странам и малым национальностям.</p> <p>6. Противоречил своим собственным положениям о необходимости развития промышленности, а на этой основе и развития промышленного экспорта, поскольку развивал тезис о необходимости деления стран на индустриальные и аграрные. Промышленное производство, по его мнению, могло развиваться лишь в «странах умеренного пояса», поскольку умеренный климат создает лучшие условия для умственного и физического развития. В странах же «жаркого пояса» это невозможно.</p>

Автор-экономист	Название теории (концепции)	Суть теории
<p>Эли Филип Хекшер (Eli Filip Heckscher) (1879-1952 гг.) и Бертил Готтхард Олин (Bertil Gotthard Ohlin) (1899-1979 гг.)</p>	<p>Теория «соотношения факторов производства» («теория Хекшера-Олина»)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Воздействие на внешнеторговую специализацию отдельных стран в качестве определяющих факторов оказывает не только труд, но и капитал, которыми располагают страны. Учет фактора капитала существенным образом влияет на качественные изменения, происходящие в системе международного разделения труда и, соответственно, международной торговли. 2. Страны, участвующие во внешнеторговом обмене, в разной степени обладают факторами производства – трудом и капиталом. 3. Производимые в этих странах товары различаются по структуре и величине воплощённых в них факторов производства (трудоемкие и капиталоемкие производства и выпускаемые в них товары). 4. Обладание теми или иными факторами производства в данной стране предопределяет их относительную дешевизну по сравнению с теми факторами производства, которыми данная страна обладает в недостаточной мере. 5. Если в стране имеется избыток капитала, но одновременно она испытывает недостаток рабочей силы, то капитал в ней относительно дешёв, а рабочая сила будет дорогой. 6. При этом капиталоемкие товары (требующие для своего производства значительных затрат капитала и относительно незначительных затрат труда) в данной стране будут производиться с меньшими издержками по сравнению с теми странами, которые испытывают недостаток капитала. Эти различия в обеспеченности факторами производства и предопределяют международную специализацию стран. 7. Иными словами, страны имеют сравнительные преимущества по тем товарам, в производстве которых преобладает фактор, имеющийся в данных странах в изобилии. Именно эти товары составляют основную часть экспорта данных стран. 8. Напротив, в структуре импорта стран будут преобладать товары, в производстве которых был использован главным образом фактор, имеющийся у них в дефиците.
<p>Пол Антони Самуэльсон (Paul Anthony Samuelson) (1915-2009 гг.)</p>	<p>Теория «Хекшера-Олина-Самуэльсона»</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. С развитием международной торговли выравниваются абсолютные и относительные цены на гомогенные факторы производства в участвующих в международной торговле странах. Под гомогенными факторами подразумеваются факторы производства одинакового качества. При этом гомогенность капитала предполагает его одинаковую продуктивность и риск, а гомогенность труда предполагает существование труда с одинаковым уровнем образования, квалификации и производительности.

Автор-экономист	Название теории (концепции)	Суть теории
Пол Энтони Самуэльсон (Paul Anthony Samuelson) (1915-2009 гг.)	Теория «Хекшера-Олина-Самуэльсона»	<p>2. В ситуации свободной торговли спрос на более дешёвые товары растёт как внутри страны, так и на внешнем рынке. Поэтому цены на эти товары начинают расти, а вместе с ними возрастает и прибыльность их производства, что, в свою очередь, ведёт к перемещению факторов производства в экспортные отрасли из антиимпортных (замещающих импорт) отраслей (так как цены на продукцию данных отраслей с увеличением притока аналогичных товаров из-за рубежа начинают снижаться).</p> <p>3. В результате данного процесса соотношение факторов производства в экспортных и антиимпортных отраслях постепенно выравнивается. При этом выравнивается и соотношение цен на факторы производства как внутри самой страны, так и в международной торговле. Таким образом, в основе теории Хекшера-Олина-Самуэльсона лежит положение о мобильности факторов производства внутри страны (их перемещении между экспортными и антиимпортными отраслями).</p> <p>4. Одновременно с этим предполагается ситуация свободной торговли, т. е. свободного перемещения товаров между странами и свободной конкуренции в сфере международной торговли. Исходя из этого обстоятельства в мировой экономике складывается ситуация, при которой страны, обладающие избыточной рабочей силой, производят и экспортируют трудоёмкую продукцию, а страны с избытком свободных капиталов, но испытывающие недостаток рабочей силы, должны специализироваться на производстве и экспорте капиталоемких товаров (импортируя, в свою очередь, трудоёмкие).</p>
Тадеуш Рыбчинский (Tadeusz Mieczyslaw Rybczynski) (1923-1998 гг.)	Теория «теорема Рыбчинского»	<p>1. Исходя из факта неравномерности роста предложения факторов производства, рост предложения одного из факторов производства в ситуации постоянства других переменных приводит не только к росту выпуска товара, производимого при интенсивном использовании данного фактора, но и к сокращению выпуска других товаров.</p> <p>2. Быстрое расширение соответствующего сектора производства в связи с ростом предложения и более интенсивным использованием того или иного факторов производства ведёт к росту прибыльности производства в данном секторе и оттоку ресурсов из других отраслей.</p>

Источник: [63]

Современные (альтернативные) концепции развития международной торговли и движения факторов производства

Автор-экономист	Название теории (концепции)	Суть теории
<p>Майкл Познер (Michael Vivian Posner) (1931-2006 гг.)</p>	<p>Теория «технологического разрыва»</p>	<p>1. Своеобразный толчок для развития торговли между странами задают технические сдвиги, происходящие в какой-либо отрасли торгующих между собой стран. 2. Эти технические сдвиги в одной из отраслей экономики данной страны, уменьшая издержки, создают ей сравнительные преимущества. 3. Осуществление таких технических сдвигов и создание на их основе качественно нового товара предоставляет данной стране «квазимонополию», которая позволяет ей получать добавочную прибыль, подталкивающую, в свою очередь, к расширению экспорта этого нового товара. 4. Эти сравнительные преимущества сохраняются до тех пор, пока другим странам не удаётся сократить, а затем и преодолеть технологический разрыв, образовавшийся в данной отрасли. 5. Преодоление разрыва делает неактуальным дальнейшее развитие торговли соответствующим товаром. Поскольку такие явления постоянно возникают в разных странах и отраслях и представляют собой непрерывный процесс, связанный с изменением положения отдельных стран и отраслей, то он (Познер) использует понятие «поток нововведений».</p>
<p>Раймонд Вернон (1913-1999 гг.)</p>	<p>Теория «цикла жизни продукта»</p>	<p>1. Каждый новый продукт проходит несколько стадий своего «цикла жизни»: «введения», «расширения», «зрелости» и «старения». 2. На первой стадии: расходы на внедрение и выпуск продукта в «стране-инноваторе» достаточно большие; высокие цены на продукт, а спрос на него ограничен потребителями с высокими доходами. На этой стадии масштабы экспорта продукта будут незначительными. 3. На второй стадии (расширения или роста) производство приобретает крупномасштабный (часто серийный) характер, издержки и цены начинают снижаться, что стимулирует рост спроса как в своей собственной стране, так и за рубежом. В других странах этот спрос сначала удовлетворяется за счёт экспорта из страны-инноватора, а затем и за счёт постепенного развертывания своего собственного производства данного продукта. 4. На третьей стадии (стадии зрелости) на внутреннем рынке уже достигается ситуация насыщения внутреннего спроса на данный продукт. Технологии его производства широко освоены, растёт число фирм-производителей продукта как внутри страны-инноватора, так и за рубежом.</p>

Автор-экономист	Название теории (концепции)	Суть теории
Раймонд Вернон (1913-1999 гг.)	Теория «цикла жизни продукта»	<p>5. Объём производства данного продукта достигает своего максимума. Одновременно у фирм-производителей уже возникают проблемы снижения издержек производства и поиска возможностей привлечения более дешёвых факторов производства.</p> <p>6. В качестве выхода из создавшейся ситуации фирмами-производителями нередко используется перемещение производства данного товара в страны с более низкими издержками производства (обычно – в развивающиеся страны с более дешёвой рабочей силой, низкими экологическими стандартами, низкими налогами и т. д).</p> <p>7. При этом достаточно часто на третьей стадии цикла жизни продукта экспорт товара из страны-инноватора сменяется его ввозом из страны-имитатора. Как правило, в современных условиях одновременно с отказом от производства морально устаревающего продукта и перемещением его производства за рубеж в стране-инноваторе уже начинают появляться первые образцы новой модели продукта, для которой наступает первая стадия жизненного цикла. При этом нередко новый продукт уже начинает «раскручиваться» в СМИ ещё до того, как начинается его массовое производство.</p> <p>8. Четвёртая стадия (старение) характеризуется тем, что данный продукт как бы исчерпывает свой исторический («жизненный») ресурс, «стареет». Цены на него снижаются, но одновременно с этим снижается и спрос на него, а вслед за этим снижаются и масштабы его производства.</p>
П. Таракан (P. Tharakan)	Теория «внутриотраслевой торговли» (положения о внутриотраслевых сравнительных преимуществах)	<p>1. В тех отраслях, где имеется значительная потребность в соответствующих производственных факторах (капиталоёмкие или трудоёмкие отрасли), значительной будет и дифференциация издержек производства.</p> <p>2. Эти различия в издержках производства и создают предпосылки для развития международной межотраслевой торговли.</p> <p>3. В тех же отраслях, где дифференциация в издержках производства существенно меньше, складываются предпосылки для развития внутриотраслевой специализации и, соответственно, торговли.</p>
Стаффан Линдер (Hans Martin Staffan Burenstam Linder) (1931-2000 гг.)	Развитая форма теории «внутриотраслевой торговли»	<p>1. Если страны имеют примерно одинаковый или близкий по своей величине уровень национального дохода на душу населения, то и потребители в этих странах имеют примерно одинаковые потребности, которые могут удовлетворяться поставками продукции из различных стран.</p> <p>2. Внешняя торговля здесь выступает как существенный фактор расширения многообразия предоставляемых для потребителей товаров (с точки зрения разнообразия качества, стилей, дизайна и т. д).</p>

Автор-экономист	Название теории (концепции)	Суть теории
Стаффан Линдер (Hans Martin Staffan Burenstam Linder) (1931-2000 гг.)	Развитая форма теории «внутриотраслевой торговли»	3. Чем более близки между собой страны по уровню национального дохода на душу населения и чем ближе их структуры потребления, тем больше предпосылки для развития между ними внутриотраслевого обмена товарами (международной внутриотраслевой специализации производства и, соответственно, международной внутриотраслевой торговли) и тем более динамично развивается этот обмен.
С. Хирш (Seev Hirsch)	Теория «синтез теорий сравнительных преимуществ»	<p>1. Страны специализируются на производстве (и, соответственно, экспорте) либо материалоёмких товаров («товары Рикардо»), либо капиталоемких или трудоёмких товаров («товары Хекшера-Олина»), либо наукоёмких товаров.</p> <p>2. Применительно к производству материалоёмких товаров действуют идеи Рикардо о сравнительных преимуществах, в соответствии с которыми природные и иные аналогичные условия существенным образом влияют на производительность труда в соответствующих отраслях и, как результат, на международную специализацию стран («товары Рикардо»).</p> <p>3. Факторы труда и капитала действуют применительно к промышленной продукции (это «товары Хекшера-Олина»).</p> <p>4. При таком подходе страны с избытком трудовых ресурсов (на практике это развивающиеся страны) могут специализироваться не только на добыче полезных ископаемых или производстве сельскохозяйственной продукции, но и на производстве ряда видов промышленной продукции – технически относительно несложных машин и оборудования, текстильной продукции, одежды, обуви, металлов, химикатов (в том числе экологически «грязной» продукции).</p> <p>5. Капиталоемкое производство в рамках системы «товаров Хекшера-Олина» должно развиваться в развитых странах с рыночной экономикой.</p> <p>6. Третий (по Хиршу) сегмент международной торговли, связанный с производством и экспортом наукоёмкой продукции, связан с внутриотраслевым обменом между промышленно развитыми странами.</p>
Д. Киссинг (J. Kissing) и Джозеф Хафбауэр (Josef Hofbauer)	Теория «экономии за счёт масштабов производства»	<p>1. Экономия за счёт масштабов производства лежит в основе международной специализации производства, однако, влияет на национальную экономику отдельных стран в разной мере и сам зависит от масштабов внутреннего рынка.</p> <p>2. Результатами экономии за счёт масштабов производства могут воспользоваться только крупные страны, малые же страны не могут получить сравнительных преимуществ при производстве большинства видов готовой продукции.</p>

Автор-экономист	Название теории (концепции)	Суть теории
Пол Кругман (Paul Robin Krugman) и Морис Обстфельд (Maurice Moses Obstfeld)	Развитая форма теории «экономии за счёт масштабов производства»	<p>1. Страны мира различаются по ресурсам и технологиям и специализируются на тех товарах, которые они делают лучше всего, а, во-вторых, причиной международной торговли является экономия (или возрастающая доходность), делающая выгодной специализацию страны на относительно узком круге продуктов.</p> <p>2. В международной специализации фирм выделяются внешняя и внутренняя экономия.</p> <p>3. С внешней экономией они связывают ситуацию, когда та или иная страна либо в силу исторически сложившихся условий, либо на основе реализации достижений НТР достигает положения основного производителя (и, соответственно, экспортёра) соответствующего вида продукции. Это даёт фирмам данной страны необходимые преимущества и выступает как внешний фактор наращивания производства и экспорта продукции, что, в свою очередь, способствует снижению затрат на единицу продукции.</p> <p>4. Внутренняя экономия основывается на расширении выпуска продукции данной фирмой на базе увеличения её экспорта, что также создаёт предпосылки снижения затрат на выпуск единицы продукции.</p> <p>5. Внешняя экономия в большей степени характерна для отраслей, в которых действуют значительное число небольших фирм, и экономическая ситуация близка к совершенной конкуренции.</p> <p>6. Внутренняя экономия, напротив, свидетельствует о преимуществах крупного производства и ведёт к формированию рынка несовершенной конкуренции и появлению монополий и/или олигополий.</p> <p>7. Развёртывание экономической деятельности фирм за национально-государственные рамки даёт им возможность наращивать объёмы производства продукции и снижать его издержки, поскольку постоянные издержки распределяются на растущие объёмы (количество единиц) выпускаемой продукции.</p> <p>8. С учётом фактора международной специализации производства количество фирм, участвующих в монополистической (или олигополистической) конкуренции на мировом рынке, оказывается, как правило, больше, чем на внутреннем рынке каждой страны. Это становится фактором снижения цен.</p> <p>9. Если даже та или иная фирма становится на данном сегменте мирового рынка чистым монополистом, то и в этом случае в связи с ограниченностью спроса на мировом рынке ей приходится для увеличения объёмов производства снижать цены.</p>

Автор-экономист	Название теории (концепции)	Суть теории
Пол Кругман (Paul Robin Krugman) и Морис Обстфельд (Maurice Moses Obstfeld)	Развитая форма теории «экономии за счёт масштабов производства»	10. Зарубежные фирмы, которые специализируются на мировом рынке в выпуске другой продукции, имеют возможность снижения издержек производства. При этом, преследуя цели наращивания выпуска продукции и участвуя одновременно в монополистической (или олигополистической) конкуренции, они также идут по пути снижения цен.
Алан Рагмен (Alan M. Rugman) (1945-2014 гг.) и Рональд Коуз (Ronald Harry Coase) (1910-2013 гг.)	Теория «интернализации»	В ходе своего развития для устранения негативного воздействия внешнего рынка ведущие ТНК фактически создают свои собственные внутренние, «интернальные» рынки, в которых участвуют головные (материнские) фирмы и дочерние фирмы, разбросанные по различным странам мира. Это позволяет ТНК осуществлять торговлю на основе «внутренних» контрактных соглашений по так называемым трансфертным ценам, нередко существенно отличающимся от общих цен мировой торговли, уходить от налогообложения, использовать факторы дешёвой рабочей силы и дешёвых сырьевых ресурсов, низкие экологические стандарты и т. д.
Майкл Юджин Портер (Michael Eugene Porter)	Теория «конкурентных преимуществ»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Международные преимущества сосредоточиваются нередко в определённых отраслях или отдельных сегментах рынка. 2. Главными «игроками» при этом выступают соответствующие фирмы (компании), действующие в относительно сложных отраслях современной экономики и индустриальных сегментах. 3. Исключение из рассмотрения отраслей, имеющих существенную зависимость от природных ресурсов. Это объясняется тем, что такие отрасли не являются основой современной высокоразвитой экономики, а конкурентные преимущества применительно к данной группе отраслей можно обосновать с помощью классической теории международного разделения труда и международной торговли. 4. Основное внимание концентрируется на главных свойствах отдельных наций, являющихся предпосылками для достижения успеха национальной промышленности в международной конкуренции. К ним относятся характеристики экономической среды, политика национальных правительств, которые могут стать источником конкурентных преимуществ компаний отдельных отраслей экономики, стратегия деятельности компаний, ориентированных на достижение и сохранение за собой лидирующих позиций на внутреннем и мировом рынках. 5. Национальная среда, способствующая созданию конкурентных преимуществ формируется под воздействием широкого круга причин и обстоятельств. Он (Портер) выделяет при этом четыре основных детерминанты (определяющие моменты) конкурентного преимущества страны.

Автор-экономист	Название теории (концепции)	Суть теории
<p>Майкл Юджин Портер (Michael Eugene Porter)</p>	<p>Теория «конкурентных преимуществ» («ромб Портера»)</p>	<p>6. К детерминантам конкурентного преимущества относятся: 1) факторные условия, или параметры факторов («factor conditions»), 2) условия спроса, или параметры спроса («demand conditions»), 3) состояние родственных и поддерживающих отраслей («related and supporting industries»), 4) состояние конкуренции в отрасли, структуру и стратегию фирмы («firm strategy, structure, and rivalry»).</p> <p>7. В состав факторных условий (или параметров факторов) включаются: 1) трудовые ресурсы в их различных качественных характеристиках; 2) физические (природные) ресурсы; 3) ресурсы знаний; 4) денежные ресурсы; 5) инфраструктуру (включая транспортную систему, инфраструктуру связи, систему здравоохранения и др).</p> <p>8. Так как рассматриваются источники конкурентного преимущества в тех отраслях, которые в наименьшей степени зависимы от природных ресурсов, то считается важным не столько запас факторов на данный момент времени (обеспеченность ими), сколько их качество и ту скорость, с которой они создаются, совершенствуются и адаптируются к потребностям соответствующих отраслей.</p> <p>9. Как он (Портер) полагает, для достижения конкурентного преимущества важна прежде всего не доступность факторов, а способность компании их эффективно реализовать.</p> <p>10. Портер показывает влияние, которое оказывает на конкурентные преимущества спрос на товары и/или услуги, предлагаемые данной отраслью на внутреннем рынке страны (вторая детерминанта конкурентного преимущества). При этом рассматриваются три важнейшие черты спроса: 1) структура спроса (исходя из различных характеристик); 2) величина и характер роста спроса; 3) интернационализация спроса (здесь исследуются механизмы, посредством которых предпочтения на внутреннем рынке передаются на рынки зарубежные).</p> <p>11. В качестве третьей детерминанты конкурентного преимущества рассматривается состояние родственных и поддерживающих отраслей. Действительно, тот факт, что в стране действуют конкурентоспособные отрасли, поставляющие комплектующие изделия и т. д. для фирм, производящих готовую конечную продукцию, имеет для последних существенное значение с точки зрения их конкурентных преимуществ. С фирмами этих отраслей-поставщиков можно координировать хозяйственную деятельность, они могут сыграть существенную роль в инновациях и улучшении качественных характеристик производства.</p> <p>12. Придаёт большое значение состоянию конкуренции на отраслевом рынке и реализуемой данной фирмой стратегии завоевания рынка. Он (Портер) показывает взаимозависимость между конкурентным соперничеством на внутреннем рынке и созданием и поддержанием высокого уровня конкурентоспособности в отрасли.</p>

Автор-экономист	Название теории (концепции)	Суть теории
Майкл Юджин Портер (Michael Eugene Porter)	Теория «конкурентных преимуществ» («ромб Портера»)	<p>13. Портер рассматривает острую конкуренцию на внутреннем рынке как своего рода национальное достояние, значение которого трудно переоценить. Значительное внимание уделяет Портер конкурентной стратегии фирмы, которая должна учитывать конкурентную ситуацию в отрасли, складывающуюся под воздействием следующих основных факторов: 1) возможность появления на данном рынке новых фирм-конкурентов; 2) возможность появления на этом рынке новых товаров или услуг – субститутов (замещающих уже имеющиеся товары или услуги); 3) способность фирм-поставщиков (сырья, комплектующих изделий и т. д.) воздействовать на покупателей их продукции («рыночная власть продавца»); 4) способность покупателей оказывать воздействие на производителей продукции («рыночная власть потребителей»); 5) конкурентное соперничество в данной отрасли.</p> <p>14. Портер анализирует разновидности конкурентного преимущества и сферу, в которой это преимущество достигается. С первым он связывает способность фирмы производить товары с меньшими издержками, чем фирмы-конкуренты, и/или с более высокими качественными характеристиками, потребительскими свойствами, обеспечение фирмой высококачественного послепродажного обслуживания.</p> <p>15. Он придаёт огромное значение широте той сферы, в которой оперирует (и конкурирует) фирма. Здесь важно эффективное решение проблем ассортимента выпускаемой продукции, расширения круга покупателей продукции данной фирмы, регионов мира, в которых планируется продавать продукцию фирмы.</p> <p>16. Портер вводит такое понятие, как «кластер», под которым понимается межфирменные образования, соединения групп успешно конкурирующих фирм, которые в результате вместе достигают существенных конкурентных преимуществ на отраслевых, национальных и мировых рынках.</p> <p>17. Портер анализирует кластеры в динамике – они могут складываться, развиваться, расширяться, но могут и сужаться, свертываться и распадаться.</p> <p>18. Связывает формирование конкурентных преимуществ у компаний с соответствующими направлениями правительственной политики – инвестиционной, налоговой, бюджетной, тарифной, валютной, политикой в области доходов населения. Правительственная политика может при этом как способствовать появлению или усилению конкурентных преимуществ фирм, так и воздействовать на них негативным образом.</p>

Автор-экономист	Название теории (концепции)	Суть теории
Майкл Юджин Портер (Michael Eugene Porter)	Теория «конкурентных преимуществ» («ромб Портера»)	<p>19. Анализируя проблемы конкурентных преимуществ с позиций самих фирм, а также деятельности национальных правительств, Портер показывает, что могут возникать обстоятельства, не зависящие от них. Эти обстоятельства могут быть связаны с резкими изменениями мировых цен на важнейшие виды ресурсов (например, цен на нефть и газ), новыми научными открытиями и, как следствие, кардинальными технологическими сдвигами, резкими изменениями курсов валют ведущих стран мира, крупномасштабными перемещениями капитала из страны в страну, способными подорвать денежно-кредитные системы целых государств, и т. д.</p> <p>20. В целом, экономическое развитие – это не история использования уже имеющихся преимуществ, а история борьбы с неблагоприятными условиями. Если правильно подходить к этим неблагоприятным условиям, то они порождают дополнительную энергию для инноваций и прогрессивных изменений. Не «спокойная жизнь», а давление и новые вызовы («челленджи»), на которые нужно адекватным образом отвечать, ведут фирмы и страны к процветанию.</p>

Источник: [63]

Проблемы регулирования международного рынка факторов производства и подходы к их решению

Фактор производства	Проблемы (риски) регулирования	Пути (меры) решения
Капитал	<p style="text-align: center;">Стимулы и гарантии международным инвесторам – национальный уровень</p> <p>Проблема степени транспарентности применяемых мер в отношении международных инвесторов в ряде стран остаётся крайне низкой. В инвестиционной политике, как и во внешнейторговой, можно наблюдать широкое использование технических барьеров, скрытых мер в подзаконных актах и административных решениях, протекционистских программах не на общегосударственном, а на субгосударственном (региональном) и местном уровнях. Последнее относится к прямым международным инвестициям. Кроме того, хорошо известно, что для международного инвестора значение имеет не только наличие детально прописанного законодательства, регламентирующего права и отношения, в которые он вступает, осуществляя сделки, но и то, как реализуются нормативно-правовые акты. Иногда он (инвестор) может столкнуться с коррупционным поведением чиновников. Не меньшую роль играют судебные прецеденты и практика разрешения инвестиционных споров</p>	<p style="text-align: center;">Стимулы и гарантии международным инвесторам – национальный уровень</p> <p>1. Однако есть исключения и из этого правила. В том случае, когда национальные факторы производства, вывозимые за рубеж, способствуют росту производства и экспорта в стране-экспортёре, обеспечивают устойчивую репатриацию доходов, повышают авторитет и узнаваемость национальных брендов на зарубежных рынках, экспорт части ресурсной базы <u>не должен</u> считаться ошибочным или противоречащим национальным интересам.</p> <p>2. Правительства стран-экспортёров капитала <u>должны</u> предоставлять особенно благоприятные условия для учреждения компаний за рубежом и наделения их капиталом при реализации стратегически важных проектов для национальных экономик. Это <u>должно</u> выражаться в предоставлении упрощённого порядка пропуска через границу специалистов, материалов, стойительно-монтажной техники и оборудования, необходимых для реализации проектов.</p> <p>3. Все инвестиционные стимулы, которые встречаются в государственной политике разных стран в отношении международного капитала, делятся на пять категорий: 1) налоговые; 2) таможенные; 3) кредитные; 4) гарантийно-страховые; 5) прочие.</p> <p>Первая группа <u>должна</u> включать такие меры как: облегчённое налогообложение по ряду обязательных платежей (налог на прибыль, социальные налоги, НДС на ввозимую продукцию), налоговые каникулы.</p>

Фактор производства	Проблемы (риски) регулирования	Пути (меры) решения
Капитал	Стимулы и гарантии международным инвесторам – национальный уровень	
	См. выше	<p>Вторая группа, таможенные меры – <u>должны</u> рассматриваться как более низкие пошлины на ввоз/вывоз как производимой продукции компаниями-международными инвесторами, так и оборудования, транспортных средств для их зарубежной деятельности.</p> <p>Третья группа, кредитные меры <u>должны</u> включать субсидирование кредитов и процентных ставок по займам инвесторов.</p> <p>Многообразна четвертая группа – страхования и гарантий, предоставляемых государством. Предмет и тех, и др. во многом схожий. Среди них <u>должны быть</u> гарантии правовой защиты в случае незаконных действий (бездействия) должностных лиц, использования любой формы инвестиционной деятельности, передачи требований и обязательств третьим лицам, выплаты компенсации при национализации или реквизиции имущества, гарантия от неблагоприятного изменения законодательства (так называемая «дедушкина оговорка»), гарантия перевода за рубеж инвестиционных доходов и др. Просто в ряде наиболее развитых стран помимо декларативной формы защиты от перечисленных рисков создаются специальные денежные фонды с точной страховой суммой по каждому виду риска. <u>Например</u>, в США функционирует государственная корпорация Зарубежных частных инвестиций (ОРИС), резервирующая денежные суммы под конкретные проекты американских инвесторов. Среди них могут быть и промышленные компании, и даже банки.</p> <p>5. Прочие меры инвестиционного регулирования <u>должны</u> включать защиту иностранного инвестора от прихода новых игроков на рынок, заключение контрактов на особо выгодных условиях и другое.</p> <p>Помимо названных мер, стимулирующих приток-отток капитала в стране, <u>нужно</u> считать также законодательное и административное снятие или снижение ранее существовавших инвестиционных запретов, требований и контроля, упорядочивание регулятивных процедур. В России, например, были неоднократно внесены поправки в закон «Об особых экономических зонах»</p>

Фактор производства	Проблемы (риски) регулирования	Пути (меры) решения
Капитал	Стимулы и гарантии международным инвесторам – национальный уровень	
	См. выше	В международных соглашениях <u>нередко</u> устанавливается запрет на применение национальных инвестиционных ограничений. Например, требование обязательного найма части персонала компании из числа местных граждан запрещены двусторонним инвестиционным соглашением между Японией и Республикой Кореей. Всё это необходимо рассматривать как меры, предоставляющие управленческую свободу и стимулирующие международную инвестиционную деятельность в национальных экономиках.
	Стимулы и гарантии международным инвесторам – наднациональный (международный) уровень	
	См. выше	<p><u>Главная цель</u>, которую, по нашему мнению, должны преследовать правительства, выходя на этот уровень установления правил инвестиционной деятельности – договориться с правительствами других стран о применении единообразных инвестиционных требований в законодательных актах. То есть, другими словами, возникающие проблемы <u>должны</u> устраняться через гармонизацию национальных законодательств, то есть устранения противоречий в односторонних национальных законах разных стран, вести к унификации – полному подобию применяемых мер для облегчения и упрощения учредительской деятельности и предоставлению инвестору одинакового набора прав и гарантий.</p> <p>В многосторонних соглашениях, по нашему мнению, обязательно <u>должны</u> прописываться права и свободы в перемещении международного капитала. Даже в том случае, если эти соглашения далеки от собственно инвестиционного предмета экономического сотрудничества, например, такие как международные торговые и интеграционные соглашения, причём уже на первых этапах таможенно-торговой либерализации. Это <u>должно</u> выражаться, например, в установлении свободного движения капитала и осуществления платежей, совместном регулировании инвестиций из третьих стран в отношении прямых инвестиций, включая недвижимость, оказание финансовых услуг, допуск ценных бумаг на рынки капитала.</p>

Фактор производства	Проблемы (риски) регулирования	Пути (меры) решения
Капитал	Стимулы и гарантии международным инвесторам – наднациональный (международный) уровень	
	См. выше	Соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений (СПК) <u>должны</u> содержать гарантии возмещения ущерба и перевода платежей международным инвестором через границу (инвестиционных доходов, кредитных платежей, компенсаций, заработной платы). Неотъемлемой частью подобных соглашений <u>должна</u> быть статья об экспроприации капитала, предоставляющая защиту иностранного инвестора от мер принудительного изъятия. Все возникающие инвестиционные споры <u>должны</u> разрешаться путём переговоров в следующих инстанциях: национальных арбитражных судах или судах ad hoc ЮНСИТРАЛ и МЦИУС.
	См. выше	Соглашения об устранении двойного налогообложения (СДН) <u>должны</u> иметь своей целью облегчить налогообложение деятельности не только международных инвесторов, но и транспортных компаний, физических лиц – артистов, спортсменов, членов советов директоров, получающих доход за рубежом. Однако международное движение капитала создаёт основную часть имущества и доходов, подпадающих под действие таких соглашений. Их главной задачей <u>должно</u> быть недопущение ситуации, когда один и тот же доход или имущество станет базой для уплаты налога в бюджеты двух государств: резиденства инвестора и страны возникновения такого дохода или размещения капитала.
	Ограничения и контроль в отношении иностранного капитала – национальный уровень	
Цели и причины применения ограничительной инвестиционной политики	По нашему мнению, целями и причинами применения ограничительной инвестиционной политики <u>должны быть</u> : 1) возникновение региональных и отраслевых дисбалансов в развитии национальной экономики, возможное вытеснение национальных производителей и предпринимателей с отдельных территорий и из видов бизнеса иностранными компаниями. Допуск иностранных инвесторов <u>должен</u> осуществляться по принципу «туда, где сами не можем», то есть снижать инвестиционные требования в тех отраслях и областях экономики, куда не идёт или недостаточно активно идёт национальный капитал;	

Фактор производства	Проблемы (риски) регулирования	Пути (меры) решения
Капитал	Ограничения и контроль в отношении иностранного капитала – национальный уровень	
	См. выше Предмет контроля	2) необходимость адекватного ответа государства на ограничительную практику ТНК, которые открывая свои подразделения в разных странах жёстко ориентируют поставки производимой ими продукции на другие свои же предприятия, формируя внутрифирменный международный рынок с трансфертным механизмом ценообразования, долгосрочными заказами и другими условиями, нарушающими рыночную конкуренцию и препятствующие свободному доступу отечественных компаний к технологиям, продукции, капиталу ТНК; 3) возникновение угроз национальной экономической безопасности: в информационной сфере, кредитно-финансовой, валютной областях; 4) психологические эффекты иностранных капиталовложений. Принадлежность предприятия к иностранному капиталу может вызвать резко отрицательное отношение к его продукции среди населения и отечественных предпринимателей. Предмет контроля и ограничений в государственной инвестиционной политике <u>должен</u> сводиться к следующим элементам: 1) размеру иностранного капитала по его относительной доли в конкретном секторе или в капитале стратегического предприятия; 2) производственно-торговым требованиям; 3) отраслевой направленности вложений; 4) валютным ограничениям; 5) процедурам учреждения фирмы и её организационно-правовые разновидности; 6) видам прав и отношений собственности, принадлежащей иностранному инвестору.
Труд	Регулирование внешней трудовой миграции на страновом уровне	
	Бесконтрольный незаконный въезд мигрантов на территории стран (борьба с «нелегалами»); проблемы мониторинга мигрантов. Ограничения на въезд.	Ограничения на въезд трудовых иммигрантов, по нашему мнению, <u>должны</u> включать: 1) набор административных процедур, связанных с оформлением прав на въезд и проживание в принимающей стране (визы, разрешения, приглашения и т. д.); 2) первоочередной приём иммигрантов, осуществляющих инвестиции в экономику страны-реципиента; 3) уплату трудовыми иммигрантами пошлины за трудоустройство; 4) ограничение времени пребывания иммигрантов в стране-реципиенте; 5) налог на предпринимателей, использующих труд иммигрантов;

Фактор производства	Проблемы (риски) регулирования	Пути (меры) решения
Труд	См. выше	Регулирование внешней трудовой миграции на страновом уровне
		<p>6) запрет на въезд; 7) квоты – количественные ограничения на въезд иностранной работников; 8) программы стимулирования реэмиграции; 9) требования, предъявляемые к трудовому иммигранту: возрастной ценз состояние здоровья, профессиональная квалификация (которую подтверждает наличие диплома учебного заведения, а также стаж работы по специальности), социальные и политические ограничения – запрещается трудоустройство лиц, осуждённых за уголовные преступления, членов тоталитарных партий и пр.; 10) специальные меры по борьбе с нелегальной миграцией.</p>
		<p>В качестве мер по борьбе с нелегальными мигрантами <u>должны</u> быть следующие: 1) задержание, изъятие паспорта, обыск, арест, заключение под стражу, в отдельных случаях уголовное наказание в виде лишения свободы и штрафа, применяемые к нелегальному мигранту; 2) административная и уголовная ответственность работодателя вплоть до пожизненного заключения; 3) депортация – изгнание, высылка из страны (чаще всего без права повторного въезда в страну); депортация возможная только по решению суда.</p>
<p>Страны-доноры рабочей силы <u>могут</u> реализовывать политику репатриации (реэмиграции), как добровольной, так и насильственной. Добровольная репатриация <u>должна</u> предполагать определённые требования к репатрианту, среди которых: происхождение, культурная принадлежность, воспитание, язык и пр. В ряде случаев репатрианту <u>должны</u> предоставляться дополнительные привилегии, которые должны включать в себя содействие в изучении языка и в трудоустройстве, предоставление ряда прав по жилищному обустройству, профессиональной реабилитации и пр. Насильственная репатриация <u>должна</u> предполагать возвращение мигрантов из-за границы по принуждению. Значительная часть мигрантов репатрируется именно в принудительном порядке, хотя репатриация должна проходить на добровольной основе и в условиях безопасности и уважения достоинства.</p>		

Фактор производства	Проблемы (риски) регулирования	Пути (меры) решения
Труд	Регулирование внешней трудовой миграции на страновом уровне	
	Привентивные мероприятия, направленные на борьбу с нелегальной миграцией.	Борьба с нелегальной миграцией – процесс сложный и многоступенчатый. В качестве привентивных мероприятий, направленных на борьбу с нелегальной миграцией, по нашему мнению, <u>должны</u> быть следующие: 1) меры, предшествующие въезду: соблюдение визовых требований; подготовка проездных билетов; применение санкций в отношении транспортных компаний; предоставление лицензионных услуг; проведение информационных компаний; привлечение к суду; 2) меры контроля на границе: укрепление заборов и электрических преград; проверка документов, которые гарантируют соответствующий уровень безопасности; усиление пограничного осмотра и контроля; подготовка пограничников; составление биометрических данных; 3) меры, применяемые после въезда в страну: инспекция рабочих мест; инспекция по установлению личности; применение санкций в отношении работодателей; применение ограничений на мобильность иммигрантов; ограничения на социальные льготы, на доступ к законодательной помощи и к жилью, на право работать.
	Задачи ФМС	Основными задачами ФМС России, по нашему мнению, <u>должны</u> быть: 1) реализация государственной политики в области международной миграции; 2) оформление и выдача документов; 3) контроль за соблюдением иностранными гражданами и лицами без гражданства установленных правил проживания и временного пребывания в РФ; 4) миграционный учёт иностранных граждан и лиц без гражданства в РФ; 5) разработка и реализация мер по предупреждению и пресечению незаконной миграции; 6) контроль и надзор в сфере внешней трудовой миграции и привлечения иностранных работников в РФ; 7) трудоустройства граждан РФ за пределами РФ. ФМС России <u>должно</u> осуществлять свою деятельность непосредственно и через свои территориальные органы, заграничный аппарат, а также иные входящие в её систему организации и подразделения.

Фактор производства	Проблемы (риски) регулирования	Пути (меры) решения
Труд	Регулирование внешней трудовой миграции на региональном уровне (МОТ)	
	Основные виды деятельности	Основными видами направлениями деятельности МОТ <u>должны</u> являться: 1) международные трудовые нормы, 2) детский труд, 3) деятельность работодателей, 4) занятость, 5) гендерное равенство, 6) управление процессами трудовой миграции и противодействие торговле людьми, 7) ВИЧ/СПИД, 8) безопасные условия труда, 9) поддержка профсоюзов, 10) социальное обеспечение.
	Детский труд	Через свою Международную программу по упразднению детского труда (ИПЕК) МОТ <u>должна</u> выполнять конкретные региональные и страновые программы технического сотрудничества. Все программы <u>должны</u> осуществляться в тесном сотрудничестве с органами власти, в частности, с министерствами труда, а также с работодателями, профсоюзами, в т. ч. профсоюзами учителей. Немаловажную роль в искоренении и профилактике недопущения детского труда <u>должно</u> выполнять также гражданское общество с его тесными связями в местных сообществах.
Деятельность работодателей	Бюро МОТ <u>должно</u> ставить целью укрепление потенциала организаций работодателей путём: 1) обучения руководящего состава объединений работодателей по таким вопросам, как разработка и внедрение устойчивой практики внутреннего управления организации и надёжного механизма формирования доходов; 2) содействие объединениям работодателей в предоставлении новых услуг для своих членов организаций (речь идёт, в частности, об обучении работодателей методам эффективной информационно-разъяснительной работы, управления бизнесом, ведения коллективных переговоров, методам разрешения конфликтов); 3) укрепления технической экспертизы объединений работодателей с тем, чтобы повысить уровень их вовлечённости в разрешение трудовых и социальных вопросов, включая сферу социальной защиты, охраны труда, гендерного равенства, борьбы с торговлей людьми, детским и принудительным трудом, а также борьбы с распространением ВИЧ/СПИД через программы просвещения на рабочих местах.	

Фактор производства	Проблемы (риски) регулирования	Пути (меры) решения
Труд	Регулирование внешней трудовой миграции на региональном уровне (МОТ)	
	Занятость	Решение задачи занятости <u>должно</u> требовать скоординированного межведомственного подхода, учитывающего потребности рынка как со стороны предложения труда (повышение профессиональной квалификации работников и расширение их возможностей занятости), так и со стороны спроса на труд (создание рабочих мест). Бюро МОТ <u>должно</u> оказывать поддержку партнёрам МОТ по вопросам повышения уровня квалификации и расширение возможностей занятости и содействия созданию и развитию новых малых и средних предприятий.
	Гендерное равенство	МОТ <u>должно</u> продвигать возможности достойного и производительного труда для женщин и мужчин в условиях свободы, равенства, социальных гарантий и уважения человеческого достоинства. Они <u>должны</u> охватывать проблемы и потребности как женщин, так и мужчин и стимулировать правительства, профсоюзы и работодателей интегрировать гендерные вопросы в свою политику и практическую работу. Положения конвенций <u>должны</u> способствовать развитию женского предпринимательства и внедрению гендерного аудита, привлечению новых участников процесса, таких, как СМИ, национальные организации по работе с молодёжью и образовательными учреждениями.
ВИЧ/СПИД	МОТ <u>должно</u> помогать правительствам, организациям работодателей и работников включить положения о ВИЧ/СПИДе в существующее законодательство по труду и в программные документы по ВИЧ/СПИДу. Это должно предполагать внедрение на рабочих местах программ просвещения, лечения, поддержки и др.	

Фактор производства	Проблемы (риски) регулирования	Пути (меры) решения
Труд	Регулирование внешней трудовой миграции на региональном уровне (МОТ)	
	Управление процессами трудовой миграции и противодействие торговле людьми	МОТ <u>должно</u> оказывать своим партнёрам содействие в создании эффективной законодательной базы для управления миграцией, в сокращении нерегулярной миграции и развитии легальной миграции с тем, чтобы способствовать снижению бедности и экономическому росту. Организация <u>должна</u> также оказывать поддержку этического поведения частных агентств занятости посредством разработки механизмов саморегулирования и кодексов этического поведения, а также путём регулирования их работы в соответствии с Конвенцией 1997 г. о частных агентствах занятости (№ 181). Противодействие торговле людьми осуществляется посредством устранения одной из основных её причин – экономической. МОТ <u>должна</u> помогать реинтеграции высланных на Родину мигрантов с нерегулированным статусом, включая консультирование, трудоустройство и иную помощь. Немаловажным также <u>должны</u> быть обмен информацией и опытом между странами региона по вопросам сбора статистических и иных данных, проведение исследований с целью получения фактической информации, необходимой для изучения потребности в иностранной рабочей силе и разработки политики допуска в страну иностранных граждан.
	Безопасные условия труда	МОТ <u>должна</u> участвовать в разработке систем управления охраны труда на национальном уровне и на уровне предприятия для поднятия уровня культуры охраны труда, в соответствии с рамочной Конвенцией об основах, содействующих охране и гигиене труда (№ 187) и Руководством МОТ по системам управления охраной труда МОТ-СУОТ 2001 г.
Регулирование внешней трудовой миграции на региональном уровне (МОТ)		

Фактор производства	Проблемы (риски) регулирования	Пути (меры) решения
Труд	Регулирование внешней трудовой миграции на региональном уровне (МОМ)	
	Нормативный подход	Нормативный подход МОМ к процессам миграции <u>должен</u> проявляться, главным образом, в двух различных, но взаимодополняющих аспектах: 1) принципы и стандарты, вырабатываемые на основе государственного суверенитета: право государств на защиту своих границ, на предоставление гражданства, на приём и депортацию иностранных граждан, на борьбу с незаконным ввозом мигрантов, на обеспечение национальной безопасности; 2) соблюдение прав человека в интересах лиц, участвующих в процессах миграции.
	Несогласованность или расплывчатость различных правовых норм содействует формированию широко распространённого мнения о наличии пробелов в комплексе норм о защите мигрантов и регулирования миграции. В более общем плане, в ряде случаев имеется неопределённость в отношении точного содержания и назначения соответствующих правовых актов, а также их взаимосвязи с другими правовыми актами.	Деятельность МОМ по регулированию миграции, по нашему мнению, <u>должно</u> осуществляться по четырём основным направлениям: 1) миграция и развитие, 2) содействие миграции, 3) регулирование миграции, 4) вынужденная миграция. Комплексные мероприятия по данным направлениям <u>должны</u> включать в себя: 1) продвижение международного законодательства в области миграции, 2) обсуждение и помощь в разработке стратегии, 3) защиту прав мигрантов, 4) здоровье мигрантов, 5) а также гендерную оценку миграции.
Технологии	Межгосударственное регулирование международного технологического сотрудничества	
	Охрана прав интеллектуальной собственности	В практической плоскости охрана прав интеллектуальной собственности (ИС) для участников межстранового товарообмена <u>должна</u> означать, прежде всего, невозможность легальной торговли контрафактной или фальсифицированной продукцией в зарубежных странах; реализацию на рынках других стран только тех товаров, которые обладают патентной чистотой, и к тому же с указанием на них реального места происхождения – географического названия и другие аспекты. Государства-участники ВТО <u>должны</u> законодательно установить и в административном порядке контролировать соблюдение этих правил, подключая при необходимости судебные инстанции для восстановления статус-кво.

Фактор производства	Проблемы (риски) регулирования	Пути (меры) решения
Технологии	Межгосударственное регулирование международного технологического сотрудничества	
	См. выше	Базисные принципы соглашения <u>должны</u> разрешать странам-членам применять особые, но отвечающие принципам ТРИПС, меры в соответствии с национальным законодательством в области здравоохранения и питания для того, чтобы избежать злоупотреблений правами интеллектуальной собственности (ИС) или обращения к практике неоправданных ограничений в торговле. ТРИПС также <u>должен</u> разрешать странам применять более жёсткую защиту прав ИС, не ограничиваясь его положениями.
	Монополизация объектов ИС всегда является следствием патентования, регистрации торговой марки, географического наименования и т. д., поскольку владельцы ИС в своих руках монополизируют право давать или не давать разрешение на коммерческое использование этого нематериального актива.	Крайне <u>необходимо</u> в рамках ТРИПС найти баланс общественных (прогрессивное развитие общества на основе новых открытий) и частных интересов (оправдать вложения в исследования и получить вознаграждение за проделанную интеллектуальную работу), что крайне сложно, индивидуально для каждой страны и каждого объекта ИС.
Вопросы реализации соглашения	Вопросы реализации соглашения <u>должны</u> быть тщательно прописаны в ТРИПС. Он <u>должен</u> содержать детализированные положения по гражданским и административным процедурам, а также необходимые средства, меры, специальные требования к проведению таможенных мероприятий и по борьбе с криминалом в рассматриваемой сфере. Соглашение <u>должно</u> требовать, чтобы страны-члены устанавливали эффективные процедуры по обеспечению защиты ИС, препятствующие, к тому же, дальнейшим правонарушениям. Однако ТРИПС не выделяет правила охраны ИС из общего законодательства стран-членов, не требует создания специальных судебных систем и ничего не говорит об особом финансировании необходимых государственных структурных мероприятий.	

Фактор производства	Проблемы (риски) регулирования	Пути (меры) решения
Технологии	Межгосударственное регулирование международного технологического сотрудничества	
	Значимость ТРИПС	Значимость ТРИПС <u>должна</u> определяться ещё и наличием чёткого международного механизма урегулирования споров в отношении прав ИС. Этот механизм <u>должен</u> состоять, прежде всего, в обязательной публикации законов, правил, окончательных судебных решений стран-членов, что позволило бы широкой международной общественности убедиться в соответствии этих мер принятым государством на себя обязательствам по ТРИПС и предотвратить возможные противоречия. Кроме того, страны <u>должны</u> использовать установленные многосторонние процедуры урегулирования споров в ВТО. Твёрдые сроки для отдельных этапов урегулирования, беспрекословное подчинение решениям споров, утверждённых Конференцией министров, возможное применение перекрёстных санкций и другое – все эти созданные ВТО инструменты демократичного и справедливого разрешения споров <u>должны</u> быть использованы в полной мере.
	Национальное регулирование международного технологического сотрудничества	
Охрана прав интеллектуальной собственности	Международный технологический обмен на национальном уровне <u>должен</u> регулироваться как административными, так и экономическими методами и инструментами. Экономические рычаги – это стоимость регистрации лицензионных договоров, товарных знаков, патентные пошлины, стоимость подачи патентных заявок, научные гранты, исследовательские премии и т. д. Целевые государственные программы научно-технического развития <u>должны</u> быть нацелены на создание национальных технологий и часть выделяемых из бюджета средств <u>должна</u> идти на реализацию закрытых технологических продуктов. Административные инструменты регулирования обращения технологий на рынке <u>должны</u> включать: 1) требования патентного законодательства и в области лицензирования; 2) требования к получению/переходу прав и обращения на рынке средств индивидуализации продукции: товарных знаков, знаков обслуживания; 3) требования ведения добросовестной конкуренции и охране коммерческой и банковской тайны о компании, физических лицах, их коммерческих сделках.	

Фактор производства	Проблемы (риски) регулирования	Пути (меры) решения
	Национальное регулирование международного технологического сотрудничества	
	Развитие науки и технологий	<p>Одним из действенных способов развития науки и техники в этой связи <u>может</u> стать так называемый «очаговый метод». Государством создаются особые условия инновационной деятельности в специально выделенных технико-внедренческих зонах: технопарках и технополисах с предоставлением льгот иностранным специалистам. Одним из условий допуска и реализации проектов <u>должно</u> стать наличие среди разработчиков и участников исследовательских групп иностранных специалистов. Они автоматически <u>должны</u> выводиться из-под существующей системы квотирования по миграционному законодательству. Также <u>должны</u> действовать организационные преференции, которые существенно бы упростили все процедуры по оформлению въезда в страну и освободили от уплаты госпошлин.</p>

Источник: [41]

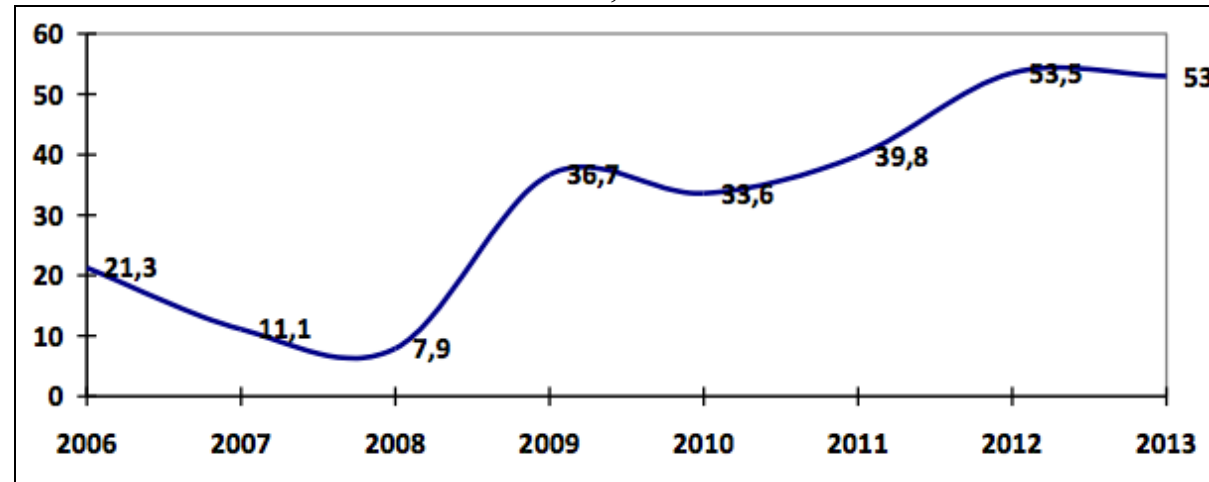
Основные тенденции, присущие международному трансферу технологий

Направления	Краткое содержание
Интенсивное и опережающее развитие рынка наукоемких технологий	Объём мировой торговли лицензиями на объекты интеллектуальной собственности ежегодно растёт
Глобализация рынка инноваций	Создание и использование знаний, технологий, продуктов и услуг приобретает глобальный характер
Динамизация и обострение конкуренции	Инновация становится главным инструментом в конкурентной борьбе; всё больше становится необходимым средством создания конкурентных преимуществ, завоевание национального и международного рынков
Доминирующую роль в инновационном процессе стала играть не столько генерация идеи, сколько быстрая коммерциализация	То есть, для многих современных компаний значительно важнее не создание, а внедрения инноваций, ведь идеи можно купить на рынке и сфокусировать силы на практической стороне
Монополизация рынка технологий, главными субъектами рынка технологий являются ТНК и МНК	Крупнейшие ТНК сосредотачивают исследования в своих руках, что способствует монополизации мирового рынка технологий (уровень монополистического контроля около 90%)
Технологическая политика и стратегии ТНК	Стратегия поведения ТНК на мировом рынке технологий определяется жизненным циклом технологии: 1 этап – продажа готовой продукции, произведённой по новой технологии, 2 этап – технологический обмен сопровождается или осуществляется в форме прямых иностранных инвестиций, 3 этап – чистое лицензирование, новейшие технологии в основном используются в стране базирования, а по мере их старения передаются в филиалы и далее продаются за рубеж в виде лицензий
Главным направлением международного технологического обмена стала внутренняя корпорационная торговля	Так, среди всех лицензионных поступлений развитых стран доля внутрикорпорационных поступлений составляет более 60%
Международное научно-техническое сотрудничество путем создания стратегических альянсов между ТНК разных стран для совместного решения научно-технических проблем	В рамках стратегических альянсов ТНК проводят совместные НИОКР, осуществляют взаимный обмен научными достижениями и производственным опытом, подготовкой квалифицированных кадров
Рост технологической зависимости развивающихся стран	ТНК пытаются создать такую структуру международного разделения труда, которая обеспечивала бы экономическую и техническую зависимость развивающихся стран

Направления	Краткое содержание
Развитие венчурного финансирования и рост участия в международном технологическом обмене венчурных фирм	Преимущество этих фирм на рынке технологий заключается в узкой специализации. Выпуская ограниченную номенклатуру товаров, эти фирмы получают доступ на узкоспециализированные мировые рынки
Развитие международной технической помощи	Международные программы технической помощи осуществляются на многосторонней основе, в том числе с помощью международных организаций или на двусторонней основе
Развитие международной кооперации в инновационной сфере	Взаимный обмен, кооперация и специализация на всех этапах создания технологии позволяет оптимизировать и экономить расходы на инновации, избегать параллелизма, использовать факторные преимущества стран через реализацию совместных проектов и межгосударственных программ
Развитие межгосударственного сотрудничества в рамках интеграционных группировок	Интеграционные группировки создают системы эффективного разделения труда и специализации в научно-технической сфере, унифицированные системы регулирования. Это ускоряет не только процессы межгосударственного движения технологий, а также международного сотрудничества, коммерциализации, продажи, позволяет объединенными усилиями противостоять в глобальной конкурентной борьбе
Увеличение роли государства в научно-техническом развитии и в содействии трансфера технологий	Ярким примером является Китай: недавно руководство Китая решило дополнительно направить около 5 млрд дол. на инновационные и научные разработки
Развитость инновационной инфраструктуры	Развитость технопарков, технополисов с большой долей иностранного капитала и экспортной ориентацией
В структуре осуществляемых инноваций растёт доля управленческих, которые заключаются в нестандартных решениях в менеджменте	Российским компаниям, которые стремятся выйти на международные рынки и быть конкурентными, нужно создать и ввести нестандартные бизнес-модели для генерирования и внедрения инноваций

Источник: [39]

Доля долговых инструментов в привлекаемых прямых зарубежных инвестициях в российскую экономику в 2006-2013 гг., %



Источник: [29]

Чистый вывоз капитала частным сектором в 2000-2014 гг., млрд. долл. США

Год	Чистый ввоз (-) / вывоз (+) капитала частным сектором	В том числе:	
		банки	прочие сектора
2000	23,1	1,7	21,4
2001	13,6	-1,3	14,9
2002	7,0	2,5	9,5
2003	0,3	-10,3	10,6
2004	8,6	-3,5	12,1
2005	0,3	-5,9	6,2
2006	-43,7	27,5	-16,1
2007	-87,8	-45,8	-42,0
2008	133,6	55,2	78,3
2009	57,5	32,2	25,3
2010	30,8	-15,9	46,7
2011	81,4	23,9	57,4
2012	53,9	-18,5	72,4
2013	61,6	7,5	54,2
2014	153,0	46,9	106,1

Рассчитано по данным: [29]

Характеристика основных форм бегства капитала из России

Форма	Характеристика
Занижение контрактных цен на товары российского экспорта против фактических цен	Разница между фактической и контрактной ценой «оседает» за рубежом и затем делится между зарубежными и российскими партнерами в соответствии с их личной договоренностью (либо с «боковыми контрактами»). Доля российского экспортера либо поступает на его счёт в зарубежном банке, либо резервируется на банковском счёте иностранного партнера и позднее расходуется по указаниям российского экспортёра. Возможности этого метода резко расширяются, если российский экспортёр имеет за границей свою оффшорную или совместную компанию.
Завышение контрактных цен по сравнению с фактическими ценами на импортируемые товары и особенно услуги.	Разница делится между иностранным экспортёром и российским партнёром по устной или письменной договоренности. Подобные махинации весьма затруднительно разоблачить в тех случаях, когда предмет сделки – небиржевые (и в целом нестандартные товары). Широко используется этот метод при операциях с услугами и нематериальными активами. Экстремальным вариантом этой типичной махинации стала предоплата в СКВ (CDR, крипто-валюте) товаров, услуг, интеллектуальной собственности, фактически не поставляемых в Россию (так называемый «импорт воздуха»).
Вывоз товаров на временное хранение и переработку девальческого сырья за рубежом	Крупные партии сырьевых, в основном стратегических товаров, вывозятся за границу без оформления экспортных контрактов, а затем в нарушение обязательств по временному хранению и переработке реализуются за границей. В данном случае нелегальная утечка капитала производится через официально оформленные экспортные сделки.
Совершение авансовых платежей по импортным контрактам и их страхованию	Совершение авансовых платежей по импортным контрактам и их страхованию, которые затем аннулируются и не выполняются. К таким махинациям обычно прибегают российские компании, не ведущие экспортных операций и не получающие валюты извне. Покупая СКВ на валютных биржах за рубли, они ищут и находят самые неожиданные ходы для перевода СКВ за границу по фиктивным импортным контрактам. Через доверенных иностранных партнеров и многочисленные российские оффшорные компании за рубежом налажен импорт информационных, маркетинговых, консалтинговых, комиссионных и других услуг, а также «передачи» интеллектуальной собственности в нашу страну.
Нелегальный вывоз из России интеллектуальной собственности, вовлекаемой в коммерческий оборот за рубежом	Практически утечка материальных и интеллектуальных ресурсов по этому каналу не поддаётся контролю. Без видимого движения через границу и практически бесконтрольно на валютные счета российских эмигрантов зачисляется выручка от продажи их имущества в России. Годовой объём подобных операций достигает порядка 500 млн. дол. и продолжает расти. Из 100–130 тыс. эмигрантов, отъезжающих временно или навсегда, 20–30 тыс. приходится на учёных и высококвалифицированных специалистов, а эмиграция одного учёного, означает порядка 300 тыс. дол. упущенной выгоды для страны. Более того, одним из следствий «утечки умов» стало десятикратное сокращение производства наукоёмкой продукции России.

Источник: [29]

Экспорт ПИИ из России в 2009-2014 гг.



Составлено по материалам: [29]

SWOT-анализ российской инновационной системы в международном инновационном пространстве

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Нереализованный потенциал освоения большого внутреннего рынка. 2. Осуществление модернизации ряда успешных отраслей промышленности на основе привлечения новейших иностранных технологий. 3. Накопленный в стране опыт в области организации и реализации исследований и разработок. 4. Увеличение числа и разнообразия ин-фраструктурных объектов инновационной деятельности. 5. Меры государственного регулирования в сфере привлечения иностранного капитала в инновационную сферу национальной экономики. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Слабая степень координации между частным бизнесом и органами государственной власти в части разработки приоритетных направлений инновационного развития и инструментов их реализации в международном сотрудничестве. 2. Преобладание государственного финансирования по всем видам инновационной деятельности. 3. Низкая степень поддержки деятельности российских инновационных компаний за рубежом. 4. Слабая инновационная активность отечественного бизнеса. 5. Уменьшение возможностей модернизации под влиянием кризиса и антироссийских санкций. 6. Практическое отсутствие спроса на российские инновации на внешних рынках, а также со стороны крупных игроков
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность быстрого перехода в ряде отраслей на более высокий уровень технологического развития ввиду их запаздывающего развития. 2. Интенсивное развитие мирового рынка инжиниринговых услуг и других отраслей, перспективных для отечественных предприятий (авиакосмическая, производство программного обеспечения, информационно-коммуникационные технологии). 3. Интеграции отечественных компаний в глобальные производственно-сбытовые цепочки. 4. Присоединение России к ВТО и последующее снижение барьеров для выхода на зарубежные рынки. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сохраняющееся технологическое отставание ряда отраслей от мирового уровня. 2. Утрата преимуществ в международной инновационной сфере по ряду индикаторов инновационного потенциала (например, качество человеческого потенциала). 3. Отсутствие специализации России на мировых рынках инновационной продукции. 4. Усиление технологического отставания нашей страны на мировом рынке высоких технологий и наукоемкой продукции.

Источник: [62]

Число организаций, выполняющих исследования и разработки в РФ, 1992-2013 гг.

Показатель	1992	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Число организаций – всего	4555	4059	4099	3566	3957	3666	3536	3492	3682	3566	3605
Научно-исследовательские организации	2077	2284	2686	2115	2036	1926	1878	1840	1782	1744	1719
Конструкторские бюро	865	548	318	489	497	418	377	362	364	338	331
Проектные и проектно-исследовательские организации	495	207	85	61	49	42	36	36	38	33	33
Опытные заводы	29	23	33	30	60	58	57	47	49	60	53
Образовательные учреждения высшего профессионального образования	446	395	390	406	500	503	506	517	581	562	673
Научно-исследовательские и проектно-конструкторские подразделения в организациях	340	325	284	231	265	239	228	238	280	274	266
прочие организации	303	277	303	234	550	480	454	452	588	555	530

Источник: [62]

Сопоставление некоторых стран и России по ключевым показателям развития научно-исследовательского сектора,
2014 г.

Показатель	ЕС-28	Бразилия	Китай	Индия	Япония	США	Россия
Численность выпускников докторантуры, чел. на 1000 жителей в возрасте от 25 до 34 лет	1,8	0,5	2,2	-	1,1	1,8	0,4
Доля населения в возрасте от 30 до 34 лет, имеющая законченное высшее образование	29,5	17,2	10,6	9,8	46,6	43,1	53,5
Число научных публикаций по меньшей мере с одним соавтором за рубежом	363,0	67,0	47,6	12,4	226,4	455,2	80,5
Число научных публикаций в 10% наиболее цитируемых научных журналах по всему миру	11,0	5,2	6,6	6,2	7,1	14,5	1,9
Государственные затраты на исследования и разработки, % к ВВП	0,72	0,57	0,47	0,52	0,74	0,72	0,66
Затраты частного бизнеса на исследования и разработки, % к ВВП	1,29	0,50	1,51	0,29	2,57	1,95	0,47
Число совместных статей исследователей, финансируемые из государственных и частных источников, на 1 млн. населения	50,3	1,83	2,55	0,75	51,10	87,23	1,76
Число патентных заявок в соответствии с Договором о патентной кооперации, на 1 млрд. ВВП страны	3,75	0,09	1,29	0,05	7,95	3,74	0,39
Число патентных заявок на решение социальных проблем в соответствии с Договором о патентной кооперации, на 1 млрд. ВВП страны	0,93	0,03	0,17	0,02	1,80	1,09	0,10
Экспорт средне- и высокотехнологичных товаров, % от совокупного экспорта	58,2	25,8	55,8	24,6	72,6	49,4	9,8
Экспорт научно-технических знаний и наукоемких услуг, % от совокупного экспорта услуг	56,0	64,7	39,93	77,77	31,98	46,68	42,12
Заграничные доходы от реализации лицензий и патентов, % к ВПП	0,43	0,02	0,01	0,02	0,54	0,64	0,03

Источник: [62]

ПЕРЕЧЕНЬ ПРИНЯТЫХ СОКРАЩЕНИЙ

- АТЭС – Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество
- БелГУ – Белгородский государственный университет
- БРИКС – Группа из пяти стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика
- ВБ – Всемирный банк (мировой банк)
- ВВП – Валовой внутренний продукт
- ВВП (ППС) – Валовой внутренний продукт, пересчитанный по паритету покупательной способности
- ВНП – Валовой национальный продукт
- ВОИС – Всемирная организация интеллектуальной собственности
- ВТО – Всемирная торговая организация
- ВУЗ – Высшее учебное заведение
- ВЭФ – Всемирный экономический форум
- ГАТТ – Генеральное соглашение по тарифам и торговле
- ГУВМ МВД РФ – Главное управление по вопросам миграции Министерства внутренних дел Российской Федерации
- ДЭСВ – Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН
- ЕАЭС – Евразийский экономический союз
- ЕС – Европейский союз
- ЕЭП – Единое экономическое пространство
- ИС – Интеллектуальная собственность
- ИТ – Информационные технологии (ИТ)
- КНР – Китайская Народная Республика (Китай)
- МБ – Мировой банк (всемирный банк)
- МВФ – Международный валютный фонд
- Минфин РФ – Министерство финансов РФ
- Минэкономразвития РФ – Министерство экономического развития РФ

МНК – Многонациональная корпорация (компания)
МЦИУС – Международный центр по урегулированию инвестиционных споров
НАФТА – Североамериканская зона свободной торговли
НИОКР – Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
НИУ – Национальный исследовательский университет
НИС – Новые индустриальные страны
НТП – Научно-технический прогресс (\approx НТР)
НТР – Научно-техническая революция (\approx НТП)
ОАЭ – Объединённые Арабские Эмираты
ООН – Организация объединённых наций
ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития
ППС – Паритет покупательной способности
Росстат – Федеральная служба государственной статистики
РФ – Российская Федерация
СДР – Специальные права заимствования
СМИ – Средства массовой информации
СНГ – Содружество Независимых Государств
СССР – Союз Советских Социалистических Республик
США – Соединённые Штаты Америки
ТНБ – Транснациональные банки
ТНК – Транснациональная компания (корпорация)
ТС – Таможенный союз
УВКБ (ООН) – Управление Верховного комиссара Организации Объединённых Наций по делам беженцев
ФЗ – Федеральный закон
ФМС – Федеральная миграционная служба
ФРГ – Федеративная Республика Германии
ФТС – Федеральная таможенная служба

ЦБ – Центральный банк

ШОС – Шанхайская организация сотрудничества

ЮАР – Южно-Африканская Республика

ЮНЕСКО – Организация Объединённых Наций по вопросам образования, науки и культуры

ЮНСИТРАЛ – Комиссия ООН по праву международной торговли