

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Баламирзоев Навил Ламдинович
Должность: Ректор
Дата подписания: 29.08.2024 11:24:33
Уникальный программный ключ:
5cf0d6f89e80f49a334f6a4ba58e91f3326b9926

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**

Факультет информационных систем в экономике и управлении

Кафедра экономической теории

КОНЪЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ
ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ
38.04.01-ЭКОНОМИКА,
ПРОГРАММА «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА»**

Махачкала – 2023

ББК 65. 298 (2Рос)я73

Учебное пособие по дисциплине по дисциплине «Конъюнктура мирового рынка» для обучающихся по направлению подготовки 38.04.01- Экономика, программа «Международная экономика», Махачкала, ФГБОУ ВО «ДГТУ», 2023г. - 119с.

Рецензенты:

Казиева Ж.Н., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и управления на предприятии, ДГТУ, г. Махачкала
Дневизюк Д.А., к.э.н., старший научный сотрудник, ученый секретарь ФГБУН «Институт социально-экономических исследований», ДФИЦ Российской академии наук, г. Махачкала

Автор:

Эсетова А.М., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории

Учебное пособие составлено в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования, ОПОП по направлению подготовки 38.04.01- Экономика, программа «Международная экономика и рабочей программой по дисциплине «Конъюнктура мирового рынка».

Содержание учебного пособия апробировано в учебном процессе Дагестанского государственного технического университета.

Рекомендуется для студентов, аспирантов и преподавателей вузов.

ББК 65. 298 (2Рос)я73

Печатается согласно постановления Ученого совета ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет» от «30» марта 2023г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ТЕМА 1. МИРОВОЙ РЫНОК КАК ЕДИНСТВО РЫНКОВ ТОВАРОВ, УСЛУГ, КАПИТАЛА, РАБОЧЕЙ СИЛЫ	5
1.1. Понятие и характерные черты мирового рынка	5
1.2. Классификация товаров на мировом рынке	6
1.3. Понятие конъюнктуры мирового рынка	7
ТЕМА 2. КОНЪЮНКТУРООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ	8
2.1. Факторы и механизм формирования конъюнктуры мирового рынка	8
2.2. Роль производства в формировании конъюнктуры	10
ТЕМА 3. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОНЪЮНКТУРЫ МИРОВОГО РЫНКА	14
3.1. Конъюнктурные симптомы мирового рынка	14
3.2. Емкость товарного рынка	16
ТЕМА 4. КОНЪЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА СЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ	24
4.1. Рынки руд и металлов	24
4.2. Медь, медные руды и концентраты	28
4.3. Алюминий, бокситы и глинозем, свинец, свинцовые руды и концентраты	29
4.4. Цинк, цинковые руды и концентраты, олово, оловянные руды и концентраты	30
4.5. Никель и никелевые руды, кадмий, золото, иридий	30
4.6. Рынки топлива	34
ТЕМА 5. КОНЪЮНКТУРА МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА	43
5.1. Условия и факторы, влияющие на конъюнктуру мирового финансового рынка	43
5.2. Конъюнктура мирового валютного рынка	46
ТЕМА 6. КОНЪЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА ТРУДА	48
6.1. Понятие и особенности развития мирового рынка труда	48
6.2. Основные центры притяжения трудовых мигрантов	50
6.3. Особенности процессов трудовой миграции из развивающихся стран в развитые страны	52
6.4. Особенности процессов трудовой миграции в РФ	56
ТЕМА 7. КОНЪЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА УСЛУГ	60
7.1. Особенности формирования мирового рынка услуг	60
7.2. Генеральное соглашение по торговле услугами, ГАТС (General Agreement on Trade in Services, GATS)	64
7.3. Сделки и операции на мировом рынке услуг	67
Аренда машин и оборудования	67
7.4. Информационные услуги	70
7.5. Реклама	74
7.6. Международный туризм	76
ТЕМА 8. КОНЪЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ	78
8.1. Рынки продовольствия	78
8.2. Рынки сельскохозяйственного сырья	87
8.3. Электронная торговля в глобальной экономике	93
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	101
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	118

ВВЕДЕНИЕ

Мировой рынок выступает как особый комплекс, тесно связанный одновременно и с национальной, и с мировой экономикой и обладающий в силу этого специфическими тенденциями развития. Можно по-разному сегодня оценивать эту сферу, однако совершенно очевидно, что мировой рынок остается ключевым направлением внешней экономической политики государства и является одним из стабилизирующих факторов российской экономики.

Дальнейшее благоприятное развитие конъюнктуры мирового рынка в интересах России во многом будет зависеть не только от уровня экономической стабилизации в стране и последовательной либерализации внешнеторговых операций, но и от приведения конъюнктуры мирового рынка к общепринятым в мировой практике нормам и принципам с акцентом на экономические, тарифные методы с одновременным сокращением количественных ограничений для российского экспорта и в том числе, устранением существующих санкционных запретов для национальных товаропроизводителей.

Исходя из этого, теоретическое обучение по дисциплине «Конъюнктура мирового рынка» имеет большое значение, поскольку приобщает студентов к последовательному познанию особенностей организации, методов и форм управления данной сферой экономических отношений, а также тенденций и направлений формирования мирового спроса и предложения на отечественные товары.

Структура учебного пособия имеет системно-последовательный характер, отражает главные аспекты и концептуальные основы формирования и развития мирового рынка.

Учебное пособие по дисциплине предназначено для теоретического обучения магистров экономики в целях формирования их практических навыков, способствующих успешному решению насущных проблем организации и управления товаропотоками на мировом рынке.

ТЕМА 1. МИРОВОЙ РЫНОК КАК ЕДИНСТВО РЫНКОВ ТОВАРОВ, УСЛУГ, КАПИТАЛА, РАБОЧЕЙ СИЛЫ

1.1. Понятие и характерные черты мирового рынка

В мировой экономике используются различные понятия, связанные с рынком: внутренний, национальный, мировой рынок.

Внутренний рынок — сфера экономического общения (обмена), в рамках которой все произведенное и предназначенное для продажи реализуется внутри данной страны. Иными словами, понятие «внутренний рынок» предполагает такие рыночные отношения, при которых отечественные продукты не уходят из страны, продаются отечественным потребителям. Национальный рынок — рынок данной страны, часть которого связана с международным обменом (экспортом и импортом товаров и услуг). Таким образом, внутренний рынок дополняется той частью экономического пространства данной страны, которая связана с международным экономическим обменом.

Мировой рынок — совокупность сегментов национальных рынков, которые связаны с зарубежными рынками и ориентированы на иностранных покупателей и продавцов.

Структура мирового рынка начала XXI в. закладывает материальные основы формирования и последующего динамичного развития мирового рынка. Генетически и исторически этот процесс базируется на развитии внутренних рынков отдельных стран, когда товары и услуги, факторы производства (рабочая сила, капитал) выходят за национально-государственные рамки и начинают свое движение уже в системе международных экономических отношений.

Мировой рынок — синтетическое понятие, объединяющее рынки всех стран мира в единое целое. При этом связь между рынками отдельных стран опосредствуется международной торговлей товарами и услугами, международным движением капитала и рабочей силы (в более широком контексте — международной миграцией населения), а также — во все более значительных масштабах — международным информационным обменом. Поэтому в широком смысле мировой рынок — это все более целостное и внутренне взаимосвязанное общемировое единство рынков товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, а также информации, это единое рыночное пространство в общем комплексе государств современного мира.

В условиях глобализации экономики термин «мировой рынок» все больше приобретает свой подлинный смысл.

К основным чертам мирового рынка относятся следующие:

1. В его основе лежит развитие рыночного хозяйства, выходящего в поисках сфер и объектов сбыта, эффективного международного взаимодействия в целом за национальные рамки.

2. Мировой рынок находит свое проявление в межгосударственном перемещении товаров, услуг и основных факторов производства (рабочей силы, капитала) под воздействием соотношения не только внутренних, но и внешних спроса и предложения.

3. Мировой рынок (в большей степени, чем внутренний) оптимизирует использование факторов производства, направляя их движение в наиболее экономически эффективные сферы рынка.

4. Мировой рынок выступает в качестве своеобразного «фильтра», выбраковывающего из международного обмена те или иные товары, не соответствующие международным стандартам качества и не выдерживающие жестких требований международной конкуренции. Иными словами, мировой рынок играет «санирующую» роль, выводя из сферы международного обмена те или иные товары, не соответствующие

международным стандартам качества, техническим и другим стандартам. При этом из сферы международного обмена выводятся как товары, так и производящие и реализующие их фирмы, которые при таком развитии событий могут оказаться банкротами. Действительно, тот факт, что произведенный в данной стране товар успешно реализуется на ее внутреннем рынке, вовсе не означает, что этот же товар с таким же успехом будет реализовываться и на международном рынке.

1.2. Классификация товаров на мировом рынке

В связи с этим в международной торговле различаются понятия так называемых торгуемых товаров (tradablegoods), которые реализуются на зарубежных рынках, и неторгуемых товаров (nontradablegoods), которые не реализуются за рубежом, а реализуются лишь в той стране, где они были произведены. Вместе с тем деление на торгуемые и неторгуемые товары обладает условностью.

Так, на практике чаще всего используют деление на торгуемые и неторгуемые товары, основанное на Международной стандартной промышленной классификации (нередко ее определяют как Международную стандартную классификацию отраслей) (International Standard Industrial Classification-ISIC), принятой в ООН.

Эта классификация включает 9 групп товаров, из которых к торгуемым относятся три первые группы, а шесть остальных — к неторгуемым.

А. Торгуемые товары (по Стандартизированной промышленной классификации — группы 1—3): 1) сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство и рыболовство (их продукция); 2) продукция добывающей промышленности; 3) продукция обрабатывающей промышленности.

Б. Неторгуемые товары (группы 4—9): 4) коммунальные услуги и строительство; 5) оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы; 6) транспортировка, хранение и связь, и финансовое посредничество; 7) оборона и обязательные социальные услуги; 8) образование, здравоохранение и общественные работы; 9) прочие коммунальные, социальные и личные услуги.

Анализ указанной классификации свидетельствует об определенной ее условности. Действительно, такие неторгуемые (по данной классификации) товары, как, например, вооружение, являются предметами весьма активной международной торговли. Весьма активно ведется и строительство промышленных и других объектов за рубежом (и в этом смысле оно выступает как торгуемый в международной торговле товар). Реализуются в сфере международных экономических отношений и образовательные услуги, активно развивается международный транспорт и т.д.

Однако, несмотря на отмеченную условность классификации товаров на торгуемые и неторгуемые, это деление имеет вполне определенный смысл. Дело в том, что тот факт, в какой степени конкретная страна располагает (или не располагает) торгуемыми товарами, имеет для нее (и для бизнеса данной страны) принципиальное, существенное значение. Если страна располагает достаточно широким спектром торгуемых товаров, то она может проводить гибкую и эффективную внешнеэкономическую, а также внутреннюю экономическую политику, осуществляя в случае необходимости маневрирование соответствующими товарами в их реализации, как на внутреннем рынке, так и за рубежом.

Торгуемые товары разделяются на экспортируемые и импортируемые товары. В свою очередь экспортируемые товары распадаются на товары **реального экспорта и субституты экспорта** (те отечественные товары, которые в данный момент продаются на внутреннем рынке, но в определенной ситуации могут быть реализованы и за рубежом). Импортируемые товары (по аналогии) распадаются на товары реального импорта и субституты импорта (те отечественные товары, которыми в случае необходимости можно заменить иностранные товары).

С понятием «**товары — субституты импорта**» связано такое направление экономической политики, реализованное в целом ряде стран мира, как **импортозамещение**. В процессе осуществления политики импортозамещения (нередко с привлечением при этом иностранных инвестиций) страны постепенно замещают отдельные импортируемые виды продукции или отдельные узлы, комплектующие изделия для производства конечной продукции на отечественную продукцию, стремясь при этом максимально активизировать отечественное производство.

По принятым в мире стандартам статистики международной торговли критерием для признания торговли международной, а продажи и покупки товаров соответственно экспортом и импортом является факт пересечения товаром таможенной границы и фиксация этого в соответствующей таможенной отчетности. Основной формой проявления мирового рынка выступает развитие международной торговли товарами и услугами (сопровождающиеся международным движением капитала, рабочей силы, международным информационным обменом). При этом весьма существенное значение приобретают проблемы исследования конъюнктуры мирового рынка и ее формирования.

1.3. Понятие конъюнктуры мирового рынка

Одной из основных характеристик мирового рынка является его конъюнктура.

В широком смысле под конъюнктурой понимается конкретное состояние (ситуация) на данном рынке в определенных временных, географических и иных рамках, складывающееся под воздействием совокупности целого ряда факторов {конъюнктурообразующих факторов).

Конъюнктура рынка – это совокупность условий, при которых в данный момент протекает деятельность на рынке. Характеризуется определенным соотношением спроса и предложением, а также уровнем и соотношением цен. Важнейшим этапом изучения конъюнктуры рынка является сбор информации.

Комплексный подход к изучению конъюнктуры рынка предполагает: использование различных, взаимодополняющих источников информации; сочетание ретроспективного анализа с прогнозом показателей, характеризующих конъюнктуру рынка; применение совокупности различных методов анализа и прогнозирования.

При изучении конъюнктуры товарного рынка ставится задача не только определения состояния рынка на тот или иной момент, но и предсказания вероятного характера дальнейшего его развития, по крайней мере, на один-два квартала, но не более чем на полтора года. Результаты анализа прогнозируемых показателей конъюнктуры рынка в сочетании с отчетным и плановыми данными дают возможность заблаговременно выработать меры, направленные на развитие позитивных процессов, устранение имеющихся и предотвращение возможных диспропорций.

Виды конъюнктуры мирового рынка:

1 Оптимальная конъюнктура мирового рынка - это максимально взаимовыгодный уровень прибыли, которые получают партнеры

2 Неблагоприятная конъюнктура мирового рынка:

а) для продавца означает:

снижение прибыли при реализации продукции;

снижение спроса на продукцию;

расширение предложения данного вида

б) для покупателя означает:

рост цен на товары;

уменьшение предложений товаров;

Всестороннее исследование конъюнктуры рынка является важной проблемой экономической теории и практики.

При этом в исследовании конъюнктуры на разных уровнях различают: 1) общеэкономическую конъюнктуру (положение в мировом хозяйстве в целом, в регионе (группе стран), в экономике отдельных стран);

2) конъюнктуру отдельных сегментов мирового рынка и отраслевую конъюнктуру;

3) конъюнктуру рынков отдельных товаров и услуг.

В реальной практике эти уровни конъюнктуры взаимосвязаны, что должны учитывать ее исследователи (для того чтобы исследовать конъюнктуру отдельного товара, нужно иметь информацию об отраслевой конъюнктуре, а для исследования отраслевой конъюнктуры нужно знать общеэкономическую конъюнктуру и т.д.).

С точки зрения временных критериев выделяют:

- текущую конъюнктуру;
- кратко- и среднесрочную конъюнктуру;
- долгосрочную конъюнктуру.

Исследования текущей, кратко, средне и долгосрочной конъюнктуры мирового рынка взаимосвязаны (например, в оценки долгосрочной конъюнктуры постоянно вносятся коррективы с учетом изменений в текущей, кратко и среднесрочной конъюнктуре).

Контрольные вопросы:

1. Особенности первоначальных представлений о конъюнктуре в коммерческой среде.

2. Направления эволюции понятия конъюнктуры в экономической науке.

3. Основные элементы определения понятия экономической конъюнктуры.

4. Где формируется, от чего зависит и в чём проявляется экономическая конъюнктура?

5. Отраслевые, географические и временные рамки прикладных исследований конъюнктуры.

6. Методологическая взаимосвязь исследований общехозяйственных и товарных конъюнктур.

7. Стратегические и тактические цели конъюнктурных исследований на различных уровнях управления хозяйственной деятельностью.

ТЕМА 2. КОНЪЮНКТУРООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ

2.1. Факторы и механизм формирования конъюнктуры мирового рынка

Поскольку конъюнктура определяется как состояние макроэкономического процесса воспроизводства, теоретическое представление о структуре этого процесса даёт основу для выстраивания системы факторов конъюнктуры. Отличие структуры прикладных исследований конъюнктуры от теоретической схемы воспроизводственного процесса состоит в том, что рынок как стадия воспроизводственного процесса теоретически занимает место между производством (включая распределение) и потреблением, а в прикладном исследовании - рассматривается в последнюю очередь, после производства и потребления.

Это связано с тем, что именно характеристики состояния рынка (формирующиеся в результате взаимодействия динамики производства, доходов - расходов и потребления) входят в круг наиболее важных оценок, за которые несёт ответственность конъюнктурная служба, и которые принимаются в расчет при выработке стратегии и тактики хозяйствующих субъектов.

Конъюнктура мирового рынка постоянно изменяется под воздействием широкой совокупности **конъюнктурообразующих факторов** (экономических, научно-технических, политических, социальных и др.).

Эти факторы подразделяются на:

- а) постоянные и переменные;
- б) циклические и нециклические (циклические - это факторы, которые отражают циклическое развитие экономики по фазам: подъем; депрессия; кризис; оживление)
- в) стимулирующие развитие рынка и сдерживающие его;
- г) по срокам действия — кратко, средне и долгосрочные.

Конъюнктура мирового рынка находит свое проявление в соотношении между предложением и спросом на товары и услуги.

Общие факторы, влияющие на конъюнктуру рынка, делятся на 2 вида:

Факторы I вида.

Случайные. К ним относятся:

- а) социальные конфликты (забастовки);
- б) изменение в международной обстановке;
- в) форс-мажорные обстоятельства (обстоятельства непреодолимой силы (стихийные бедствия) и т.д.)

Детерминированные, т.е. причинно-обусловленные, объективные, не зависящие от воли и сознания субъектов ВЭД

К ним относятся:

- а) научно-техническая революция;
- б) рост численности субъектов ВЭД;
- в) экономическая политика государства;
- г) экономическая политика монополий (ТНК);
- д) сезонный характер производства

На конъюнктуру мирового рынка в целом действуют около 300 факторов

Основные конъюнктурообразующие факторы делятся на 3 вида

1 Факторы спроса

2 Факторы предложения

3 Факторы цены на товары и услуги

Факторы II вида - опосредованного влияния на конъюнктуру мирового рынка.

В их числе выделяют:

1. Государственно-политические факторы, их структурными элементами являются:

- а) уровень стабильности политической обстановки как внутри, так и за пределами страны;
- б) необходимость обеспечения государственных интересов страны (квотирование, лицензирование экспорта, импорта);
- в) характер взаимоотношений государств-партнеров;
- г) национальная внешнеэкономическая политика (концепция)

2. Экономических факторы:

- а) уровень экономического развития страны, региона;
- б) валовой национальный продукт и темпы его прироста;
- в) структурные сдвиги в экономике;
- г) объем внешней торговли и ее динамика;
- д) энергетические проблемы и методы их решения;
- е) состояние валютного рынка; есть) темпы инфляции и рост цен;
- ж) финансовое состояние предприятий и уровень их расходов;
- и) динамика капитальных вложений и масштабы обновления основного капитала;
- к) характер конкурентной борьбы на мировом рынке;
- л) концентрация производства и капитала;
- м) особенности ценовой политики;

н) размеры скидок и льгот

3. Технические факторы.

К ним относятся:

- а) уровень научно-технического прогресса;
- б) количественное и качественное состояние основных фондов и их структура;
- в) уровень использования технологий

4. Демографические факторы в том числе:

- а) численность населения и темпы его прироста;
- б) пол, возраст, структура, темпы прироста населения по отдельным категориям (мужчины, женщины, молодежь, пенсионеры и т.д.);
- в) продолжительность жизни;
- г) занятость населения

5. социально-психологические, в том числе:

- а) социально-психологический климат в странах реципиентах (восприятие местным населением импорта, экспорта);
- б) социальная структура общества (рабочие, служащие, интеллигенция);
- в) социально-бытовые традиции страны-реципиента;
- г) привлекательность фирмы, ее имидж

6. Географические факторы, в том числе:

- а) природно-климатические условия страны, региона;
- б) сезонность производства товаров, оказания услуг;
- в) экологическая ситуация в стране-реципиенте, регионе

7. Другие факторы.

К ним относятся:

- а) международные фестивали (кинофестивали);
- б) олимпиады;
- в) мировые международные ярмарки, выставки (товаров, техники), аукционы; чемпионаты мира по различным видам спорта;
- д) и т.п.

2.2. Роль производства в формировании конъюнктуры

Подводя промежуточные итоги рассмотрения факторов и механизма формирования экономической конъюнктуры, следует подчеркнуть особую роль производства и его факторов в этом процессе. В производстве создаются товары и услуги, предлагаемые рынку, и формируются доходы - основа платёжеспособного спроса.

Ёмкая характеристика роли производства в воспроизводственном процессе (а, следовательно, и в формировании экономической конъюнктуры) была дана Карлом Марксом. Эта характеристика содержится в его экономических рукописях 1857-1858 годов. Она выражена в тезисной форме: «...производство обуславливает... потребление, распределение, обмен и... отношение этих элементов к друг к другу».

Формула Маркса означает, что потребление редких благ, как в материальном, так и в стоимостном отношении, зависит от производства. В процессе производства создаются потребительные блага и формируются доходы. Стоимость произведённых благ равна сумме доходов, которые получают владельцы ресурсов соответственно их вкладу в производство. Ёмкость рынка, где осуществляется обмен, зависит от суммы доходов, а структура спроса от среднего дохода на душу населения и его распределения. По мере роста душевого дохода не только усложняется структура потребления, но и увеличивается доля сбережений, используемых для финансирования капиталовложений. Распределение доходов на трудовые и имущественные определяется соотношением сравнительной эффективности труда и капитала, т. е. эластичностью производства по соответствующим

факторам. Для стран, вступивших на путь индустриализации, характерно преобладание в добавленной стоимости имущественных доходов вкупе с амортизационными отчислениями, что объясняется недостатком капитала (при избытке рабочей силы) и высокой отдачей от прироста капитала.

Тенденция роста фондовооружённости труда означает, что величина капитала растёт быстрее численности рабочей силы. Вместе с тенденцией к замедлению роста численности населения это свидетельствует о том, что сравнительно редким и сравнительно дорогим ресурсом в развитых странах становится рабочая сила. В связи с этим в добавленной стоимости развитых стран преобладают трудовые доходы, а доля владельцев капитала в добавленной стоимости в форме прибыли, ренты, ссудного процента и амортизационных отчислений составляет менее половины. Соотношение трудовых и имущественных (предпринимательских) доходов влияет на равномерность распределения личных доходов в стране и на норму сбережений.

Повышение доли трудовых доходов в ВВП способствует более равномерному распределению личных доходов, поскольку диапазон различий уровней трудовых доходов существенно меньше чем - имущественных. Кроме того, даже в случае равных доходов наёмный работник сберегает меньшую часть своего дохода, нежели владелец капитала. Последний, помимо сбережений для личных нужд, должен накапливать ресурсы для поддержания и расширения своего дела.

Повышение доли трудовых доходов в добавленной стоимости способствует росту личного потребления и сдерживает рост сбережений. Сбережения в этом случае растут медленнее, чем доходы. Сбережения являются главным источником финансирования капиталовложений.

В странах среднего уровня развития, благодаря более высокой доле имущественных доходов в добавленной стоимости и более высокой норме сбережений, норма капиталовложений может быть выше, чем в развитых странах, несмотря на то, что средний доход на душу населения у последних, по определению, выше. Перераспределение доходов с помощью государственного бюджета способствует более равномерному распределению доходов и росту потребления в ущерб частным сбережениям и капиталовложениям. Отчасти это оправдано с чисто экономической точки зрения. Значение вложений в человеческий капитал возрастает относительно вложений в капитал в традиционном смысле.

Финансирование из государственного бюджета вложений в человеческий капитал до сих пор остаётся преобладающим даже в развитых странах. Вместе с тем, затраты на формирование человеческого капитала в ряде случаев оказываются более эффективными, когда они финансируются из личных сбережений, нежели из государственного бюджета. Доходная часть государственного бюджета формируется за счёт изъятия части сбережений физических и юридических лиц в форме налогов, сборов и займов. Росту поступлений в государственный бюджет способствует инфляционное повышение цен. Необходимо соблюдать меру в изъятии сбережений в пользу государства. Высокая норма изъятий ослабляет стимулы к развитию производства.

Государственный бюджет может быть лучше наполнен при низкой норме изъятий. Снижение налоговых ставок усиливает стимулы развития производства. Таким образом, расширяется налогооблагаемая база.

Напротив, высокие нормы изъятий отрицательно воздействуют на темпы экономического роста и могут, при определённых условиях, обернуться снижением поступлений в государственный бюджет. Важно также соблюдать оптимальные пропорции в расходной части государственного бюджета. Эффективность государственных расходов повышается, когда сокращается численность государственного аппарата и улучшается его организационная структура. Этому требуются меняющиеся функции: увеличение расходов на формирование научно-технического потенциала, на

развития образования, здравоохранения и социального обеспечения, а также финансирование мероприятий, способствующих осуществлению нововведений. Государство участвует в формировании конъюнктуры также путём регулирования стадии обмена, т.е. рынка непосредственно. Правительство в лице центрального банка регулирует денежно-кредитную массу с целью обеспечения стабильности денежной единицы, что является основой оптимального развития экономики. Государство также создаёт систему стратегических запасов, расходование и пополнение которых служит устойчивости процесса воспроизводства. Представленная система факторов даёт ключ к пониманию механизма формирования экономической конъюнктуры.

Как темп прироста выпуска продукции зависит от темпов прироста труда, капитала и НТП, в рамках производственной функции Кобба-Дугласа, может быть показано следующей математической записью: Темп $Q = \text{Темп } L \times \alpha + \text{Темп } K \times (1 - \alpha) + \lambda$

Здесь использованы следующие символы:

Темп - среднегодовой темп прироста соответствующих переменных (в процентах);
L - Затраты труда (в человеко-часах);

α - коэффициент эластичности выпуска продукции по затратам труда (доля трудовых доходов в добавленной стоимости);

K - Объём основного капитала (в неизменных ценах);

Q - Выпуск продукции (добавленной стоимости) в неизменных ценах;

$(1 - \alpha)$ - коэффициент эластичности выпуска продукции по объёму капитала (доля дохода капитала и амортизационных отчислений в добавленной стоимости);

λ - вклад научно-технического (нематериализованного) и организационного прогресса в экономический рост, «остаток» (в процентных пунктах) или темп прироста совокупной факторной производительности, выраженный в процентах.

Формула производительности труда в тех же символах (Q/L – производительность труда;

K/L – вооруженность труда капиталом) выглядит следующим образом: Темп $(Q/L) = \text{Темп } (K/L) \times (1 - \alpha) + \lambda$

При нулевом значении λ имеет место экстенсивный рост, которому соответствует неизменный средний уровень дохода на душу населения, если не меняются затраты рабочего времени на душу населения. Положительное значение λ означает повышение эффективности за счёт НТП и других качественных изменений в ресурсах, помимо капитала, чему сопутствует рост реальных доходов на душу населения.

Отрицательное значение λ свидетельствует о снижении эффективности производства, что сопровождается снижением доходов на душу населения.

В реальной жизни доход на душу населения зависит не только от производительности, но и затрат рабочего времени на душу населения. В длительной перспективе последние могут быть достаточно стабильными, поскольку, с одной стороны, сокращается продолжительность рабочего времени, а, с другой стороны, растёт участие населения в рабочей силе. В более короткой перспективе затраты рабочего времени меняются ввиду колебаний в занятости рабочей силы. Повышение доходов на душу населения сопровождается усложнением структуры потребления.

В связи с этим следует различать экстенсивный фактор роста потребления (каким предстаёт динамика числа потребителей при неизменном среднем доходе на душу населения) и интенсивный фактор потребления, мерой которого может служить изменение реального дохода на душу населения. За счёт экстенсивного фактора меняется ёмкость рынка, но при этом не происходят сколько-нибудь существенные изменения в структуре спроса. В краткосрочной перспективе возможны сезонные колебания в структуре спроса, а в более длительной перспективе - колебания, вызванные подвижками в половозрастной структуре населения. Прогрессивные изменения, т.е. усложнение

структуры спроса, связаны с ростом доходов населения, а регресс, или упрощение структуры спроса - со снижением душевых доходов. В длительной перспективе рост доходов основывается на НТП. При этом в НТП следует различать технологическую и конструкторскую ветви. Благодаря совершенствованию технологии и организации производства, углублению предметной, детальной и узловой, а также технологической специализации и развитию кооперации повышается эффективность производства существующих товаров и услуг, и растут доходы. Повышение доходов в расчёте на душу населения меняет структуру спроса. Медленнее, чем растёт производство (благодаря повышению эффективности), увеличивается спрос на товары краткого пользования. Сказывается низкая эластичность потребления по доходам. Это ведёт к относительному снижению цен на них.

Эта тенденция сохраняется на длительное время ввиду низкой эластичности предложения по ценам. Рост потребностей высокого порядка по мере повышения доходов означает быстрое увеличение спроса на товары и услуги длительного пользования. Высокая эластичность спроса по доходам означает, что спрос растёт быстрее, чем доходы, а, следовательно, интенсивнее, чем увеличивается производство. В результате, цены на товары длительного пользования повышаются относительно цен на традиционные товары краткого пользования. Это стимулирует создание новых товаров, а затем организацию и ускоренное развитие их производства.

Ресурсы высвобождаются благодаря использованию достижений технологической ветви НТП, а конструкторская ветвь открывает новые сферы для их приложения. Эти процессы отражаются в сфере производства. Изменяется отраслевая структура народного хозяйства: уменьшается относительный вклад в ВВП сырьевых отраслей (прежде всего сельского хозяйства и добывающей промышленности), увеличивается доля продукции обрабатывающей промышленности в период индустриализации, а затем, в постиндустриальную эпоху, повышается роль отраслей, производящих услуги. Расширение номенклатуры выпуска продукции раздвигает границы всех видов конечного потребления на душу населения: личного, общественного (в национальных счетах этот вид потребления показывается в форме правительственных закупок товаров и услуг), вложений в основной и оборотный капитал, а также способствует развитию внешнеэкономических связей.

Контрольные вопросы:

1. Признаки базовой классификации факторов, формирующих конъюнктуру.
2. Отражение различий в динамике производства и потребления в колебаниях относительных величин запасов, цен и качества товаров.
3. Экстенсивная и интенсивная составляющие роста производства и потребления.
4. Изменение структуры производства и потребления под влиянием использования достижений технологической и конструкторской ветвей НТП.
5. Возможности и основные инструменты государственного воздействия на конъюнктуру.
6. Внешние условия и особенности их воздействия на экономическую конъюнктуру.
7. Вспомогательные классификации факторов и их роль в формировании структуры конъюнктурных исследований.

ТЕМА 3. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОНЪЮНКТУРЫ МИРОВОГО РЫНКА

3.1. Конъюнктурные симптомы мирового рынка

Для прогнозирования ситуации на ближайшую перспективу следует обратить внимание на такие факторы, как: возможные сезонные изменения в динамике производства, потребления и запасов; степень загрузки производственных мощностей; норма безработицы; портфель и интенсивность поступления заказов; характер движения цен. В среднесрочной перспективе важны другие факторы.

К ним относятся: характер динамики вложений в основной капитал; соотношение норм капиталовложений и сбережений; темпы инфляции; направление бюджетной и денежно-кредитной политики. На уровне отдельных товаров и отраслей успех в анализе и прогнозе зависит от выявления переживаемой фазы жизненного цикла и оценки возможных сроков перехода к следующей фазе. Методологически правильно опираться в исследовании на процессы, в динамике которых прослеживается определённая регулярность, и, одновременно, не выпускать из поля зрения вероятность вмешательства в развитие ситуации случайных обстоятельств, сроки и сам факт наступления которых, а также степень воздействия на конъюнктуру оценить заранее невозможно. Можно лишь, опираясь на прошлый опыт, эмпирически вывести пределы возможных отклонений от предполагаемой траектории развития, что придаёт вероятностный характер прогнозам экономической конъюнктуры. При ограничении объекта исследования как части общей системы конъюнктурных исследований напрашивается деление на эндогенные и экзогенные факторы.

Когда составляются прогнозы конъюнктуры рынка, то обычно выделяются и анализируются, прежде всего, те факторы, от действия которых в максимальной степени зависит будущее развитие конъюнктуры. Это так называемые **«конъюнктурные симптомы»**.

Общая совокупность этих конъюнктурных симптомов составляет так называемую конъюнктурную симптоматику (которая специфична для каждого конкретного сегмента мирового товарного рынка). Конъюнктурные колебания в значительной степени связаны с циклическим характером развития экономики.

При этом действуют длинные циклы («волны») конъюнктуры (так называемые «циклы Кондратьева» — по имени известного отечественного исследователя этих проблем Н.Д. Кондратьева (1892-1938)). В основе этих длинных циклов (волн) конъюнктуры лежат крупные научно-технические открытия, связанные с появлением принципиально новых продуктов (товаров), порождающих на весьма длительный период (25—30 лет) «волны» конъюнктуры до исчерпания основных научно-технических преимуществ данного продукта.

Цикличность конъюнктуры хорошо видна на примере конъюнктуры мирового рынка машин и оборудования. В мировой промышленности постоянно действуют циклы, связанные с обновлением оборудования, а также и циклы обновления потребительских товаров длительного пользования (автомобили, холодильники и т.д.). При этом проявляются основные закономерности так называемого «цикла жизни» продукта. Реальная же практика изменения конъюнктуры существенно более динамична, чем это вытекает из цикличности экономического развития.

В отдельных случаях в результате интенсивного действия дополнительных факторов конъюнктура может не отражать буквально прохождение тех или иных фаз цикла. Помимо циклических факторов действуют постоянные и переменные нециклические факторы. К постоянно действующим нециклическим факторам можно отнести, например, регулирование экономики государством (в зависимости от того,

насколько значительна роль государства в экономике конкретной страны), а также воздействие на конъюнктуру со стороны ведущих монополистических объединений, ТНК.

Симбиозом двух названных факторов является государственно-монополистическое регулирование (когда регулирующее воздействие является результатом объединения мощи монополий с возможностями государственных институтов). К постоянно действующим нециклическим факторам можно отнести и политические факторы, которые могут оказывать как позитивное, так и негативное воздействие на конъюнктуру рынка.

Вместе с тем есть постоянно действующие конъюнктурообразующие факторы, которые обычно рассматривают как нециклические факторы, однако они имеют свою собственную (хотя и нередко скрытую) цикличность. Так, например, на многие аспекты изменения конъюнктуры промышленной продукции оказывает воздействие развитие оборонно-промышленного комплекса отдельных стран (это влияет, прежде всего, на конъюнктуру рынков вооружений и связанных с ними отраслевых рынков).

Однако даже в производстве и реализации даже такого специфического вида продукции есть своя собственная цикличность, связанная с переходом от одних поколений вооружений к другим. Непрерывен также и НТП, однако на практике в появлении крупных научно-технических достижений и в их воздействии на жизнь общества в целом есть своя логика и цикличность, когда накопление научных знаний приводит на определенном этапе к качественному сдвигу, скачку в той или иной области научно-технического развития. Это неизбежно порождает новые «волны» в развитии производства и, естественно, оказывает значительное воздействие на конъюнктуру рынка.

По существу, циклическим фактором является и имеющая место в ряде отраслей сезонность производства и потребления (сельское хозяйство, сезонность в одежде, обуви и т.д.).

В целом количество и сила действия тех или иных конъюнктурообразующих факторов постоянно меняются (нередко в значительных пределах) в зависимости от конкретных особенностей того или иного рынка. Кроме того, одни и те же конъюнктурообразующие факторы могут по-разному влиять на различные сегменты рынка. Так, например, девальвация национальной валюты может на определенном времени промежутке способствовать наращиванию отечественного экспорта и, напротив, спаду импортных операций в стране. В некоторых случаях на конкретных рынках может возникать ситуация (следуя терминологии макроэкономической теории) гистерезиса, когда текущие и, казалось бы, временные, преходящие колебания конъюнктуры приводят к долгосрочным негативным изменениям на данном рынке.

3.2. Основные показатели конъюнктуры товарного рынка

Они характеризуют основные тенденции развития мирового товарного рынка в современных условиях.

Существуют 4 группы показателей товарного рынка:

1 группа - показатели производства, это:

- 1 Динамика производства
- 2 Основные фирмы-производители товаров
- 3 Изменение ассортимента - появление новых товаров и усовершенствования старых товаров
- 4 Загрузка производственных мощностей экспортных предприятий
- 5 Динамика капиталовложений в экспортную отрасль экономики
- 6 Движение портфеля заказов
- 7 Динамика производственных затрат
- 8 Численность занятых и безработных
- 9 Влияние забастовок на объем выпуска продукции и роста заработной платы

10 Движение курса ценных бумаг (акций; облигаций), учетной процента (процента за кредит)

II группа - показатели спроса и предложения.

Они включают:

- 1 Данные о динамике и структуре потребления товаров, услуг
- 2 Показатели влияния научно-технического прогресса на уровень потребления, требования к характеристикам товара (рост доли новых товаров, технологий)
- 3 Динамика оптовой и розничной торговли
- 4 Размеры продажи в кредит
- 5 Движение товарных запасов
- 6 Индекс стоимости жизни (например: потребительская корзина)

III группа - товарно-экономические показатели, это:

- 1 Состояние мировой торговли
- 2 Динамика торговли в основных странах экспортерах и импортерах
- 3 Новые формы и методы торговли

IV группа - ценовые показатели, это:

- 1 Динамика оптовых цен в ведущих странах производителя и потребителя данного товара
- 2 Динамика экспортных цен
- 3 Влияние на цены инфляции
- 4 Изменение цен на сырье и полуфабрикаты
- 5 Рост производительности труда
- 6 Изменение курсов валюты
- 7 Данные о государственном регулировании ценообразования
- 8 Влияние монополий на уровень рыночных цен (монополист может устанавливать монопольно-высокие или монопольно-низкие цены)

Учет показателей конъюнктуры мирового рынка дает возможность субъектам ВЭД уменьшить коммерческий риск, предотвратить банкротство фирмы

3.2. Емкость товарного рынка

Определение емкости рынка является главной задачей рыночного исследования.

Под емкостью товарного рынка понимается возможный объем реализации товара (конкретных изделий предприятия) при данном уровне и соотношении различных цен. Емкость рынка **характеризуется размерами спроса населения и величиной товарного предложения.**

Емкость рынка (Е) определяется по формуле:

$$E = \text{Объем производства} - \text{Экспорт} + \text{Импорт}$$

Причем рассматриваются не только предметные факторы, но и абстрактные явления типа “восприимчивость” или “система ценностей”; оценка степени вклада по различным сферам продвижения и сбыта товара и выявление тех моментов, на которые особо следует обратить внимание при управлении сбытом в организации.

При использовании временных рядов происходит сравнительный анализ данных за долговременный период и выявление тренда в изменении данных показателей с течением времени. Под трендом понимается тенденция развития явления во времени, которая определяется при анализе данных ряда динамики для характеристики изменений явления во времени.

Существует три основных вида трендов: долговременный (долговременные колебания), сезонный (сезонные колебания) и периодический (периодические колебания). Стоит заметить, для прогнозирования и формирования планов сбыта, наиболее часто используется долговременный и сезонный тренды. При анализе долговременного тренда

используют следующие типичные методы анализа: метод критериев, метод двух средних, метод скользящей средней, метод наименьших квадратов и корреляционный анализ.

При обработке огромного объема сведений о показателях продаж по отдельным видам продукции и отдельным категориям потребителей используется метод разделения важных и не важных данных (уровни А, В, С характеризуют важность объекта исследования).

При анализе рынка нет необходимости использовать все методы. Нужно выбрать те из них, которые отвечают цели анализа и будут наиболее эффективны в данном конкретном случае. Также крайне важно подобрать для данных способов данные, которые дадут наилучший результат при обработке выбранным способом.

В тоже время в процессе анализа не следует сосредотачивать внимание на одном результате, поскольку существует опасность одностороннего взгляда. К примеру, если рассматривать товар, имеющий наибольший объем продаж даже при низких темпах роста, может создаться впечатление, что стратегию надо связывать именно с ним. Стоит сказать, для того, чтобы избежать опасности, надо вводить в расчёт весовые коэффициенты по каждому показателю и использовать произведения параметров, а не их абсолютные значения.

Анализируя рынок в целом, следует понимать, что тенденции рынка невозможно точно определить одним исследованием, за основными показателями следует наблюдать постоянно. При этом, если речь идет о товарах массового потребления, то изучать нужно также в изменения демографической структуры, географических аспектов, сезонных условий потребления, торговой обстановки в регионе, социально-экономических факторов, поведения потребителей в отношении покупки, стиля жизни, импорта и т.п.

Для товаров производственного назначения крайне важно учитывать рынок сырья и материалов, новые технологические разработки, экономические факторы и т.д.

Величина рынка в целом называется масштабом рынка.

Емкость рынка - объём продаж товара в течение определенного периода времени:

$$E = П + З - Э + И \pm ДЗ - КЭ + КИ, (4.1)$$

где П - объём продаж;

З - запасы продукции на складе организации и у посредников;

Э - объём экспорта;

И - объём импорта;

ДЗ - снижение или увеличение запасов продукции в организации и у посредников;

КЭ - объём косвенного экспорта;

КИ - объём косвенного импорта.

Потенциалом рынка называется спрос, который, может быть достигнут благодаря маркетинговым усилиям всех организаций - поставщиков данного вида товара, иначе говоря, предел возможностей потребления данного вида товара на какой-то определенный период времени.

3.4. Методы прогнозирования рынка.

Любые предположения о возможных объемах спроса на предстоящие периоды, масштабах и потенциале рынка называются прогнозом рынка и для их составления могут быть использованы **различные модели и методы**.

Метод прогноза по суждениям потребителей. Прогноз осуществляется на базе обобщенных ответов потребителей на вопрос: купили бы они данный товар или нет, когда и в каком количестве. В отдельных случаях вопрос предваряют демонстрацией продукции или его описанием.

Метод предрыночного тестирования. Его используют, если нужно сделать прогноз продаж по новому виду товара. Товар в порядке эксперимента выводится на

ограниченный рынок, и по полученной реакции и объемам продаж делается прогноз о реакции всего рынка.

Метод написания сценария - подразумевает составление сценария в виде текста или диаграммы о том, какие изменения будут происходить в будущем и как в результате изменится рынок. Несколько написанных сценариев показывается экспертам для получения оценки по каждому из них.

Применение SWOT- анализа для определения маркетинговых стратегий организации

Важно знать, что большая часть данных, необходимых для анализа рынка (спрос, цены, объем продаж товаров и т. п.) будут неопределенными, и в будущем возможны их изменения как в худшую сторону, так и в лучшую. Стоит сказать, для прогнозирования данных процессов требуется достаточно большой объем данных, которые не всегда можно собрать, и управленческие решения приходится принимать в условиях неопределенности. Риски таких решений высоки, поскольку даже для сравнительно небольших организаций одной интуиции руководителя недостаточно для успешных действий на рынке. Этим и обусловлена необходимость использования ограниченных, более “дешевых” вариантов выработки стратегий, таких как SWOT-анализ.

Задачей SWOT-анализа как внутреннего инструмента принятия решений для организации, работающей на рынке с плотной конкуренцией, будет выявление проблемных полей по сравнению с конкурентами, а также возможностей и угроз внешней среды. Результаты данного анализа будут, прежде всего, базой для разработки ведущими специалистами организации взаимосвязанного комплекса стратегий, мероприятий по конкурентной борьбе, оптимизации бизнес-процессов и т. д.

SWOT-анализ — определение сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды):

сильные стороны (strengths) — преимущества организации;

слабости (weaknesses) — недостатки организации;

возможности (opportunities) — факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке;

угрозы (threats) — факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке.

При анализе рынка в целом и положения на нём организации, ее ресурсов и конкурентных возможностей исследуются пять параметров:

эффективность действующей стратегии;

сильные и слабые стороны, возможности и угрозы;

конкурентоспособность по ценам и затратам;

устойчивость конкурентной позиции по сравнению с основными соперниками;

стратегические проблемы.

Методология проведения SWOT-анализа. Оценка сильных и слабых сторон организации по отношению к возможностям и угрозам внешней среды определяет наличие у нее стратегических перспектив и возможностей их реализации. Понятно, что при этом будут возникать препятствия (угрозы), которые крайне важно преодолевать. Отсюда следует переориентация методов управления развитием организации с опоры на ранее достигнутые результаты, оцененные товары и используемые технологии (внутренние факторы), на изучение ограничений, накладываемых внешней рыночной средой (внешние факторы).

Методология построения матрицы первичного стратегического анализа заключается в разделении окружения на две части — внешнюю среду и внутреннюю (саму организацию), а затем явления в каждой из данных частей делятся на благоприятные и неблагоприятные. В целом, проведение SWOT-анализа приводится к заполнению матрицы (рис. 1).

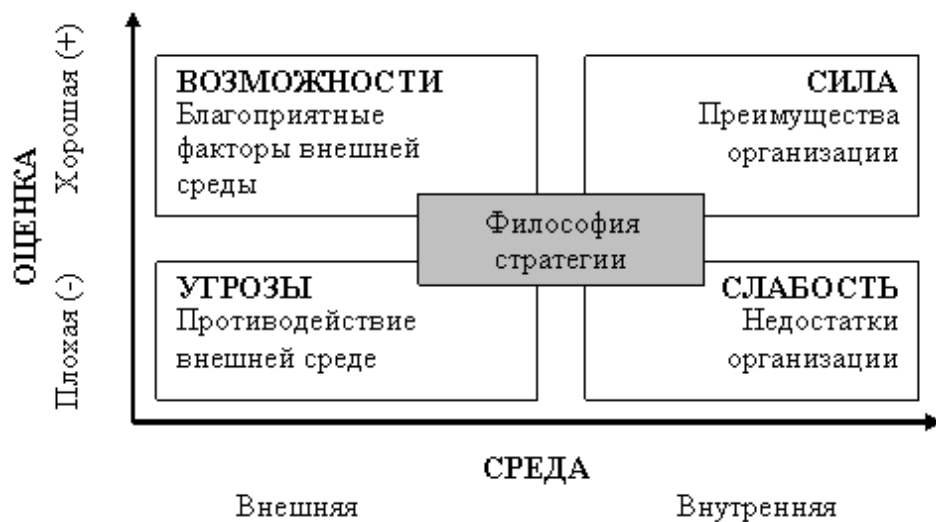


Рисунок 1. Матрица первичного стратегического анализа

В соответствующие ячейки матрицы крайне важно занести сильные и слабые стороны организации, а также рыночные возможности и угрозы:

- сильные стороны организации — то, в чем она преуспела или наличие какой-то особенности, предоставляющей ей дополнительные возможности. Сила может заключаться в имеющемся опыте, доступе к уникальным ресурсам, наличии передовой технологии и современного оборудования, высокой квалификации персонала, высоком качестве выпускаемой продукции, известности торговой марки и т. п.;
- слабые стороны организации — отсутствие какого-то важного для функционирования организации фактора или то, что пока не удастся осуществить по сравнению с другими организациями, ставящее ее в неблагоприятное положение. В качестве примера слабых сторон можно привести слишком узкий ассортимент выпускаемых товаров, плохую репутацию на рынке, недостаток финансирования, низкий уровень сервиса и т. п.;
- рыночные угрозы — события, наступление которых может оказать неблагоприятное воздействие. Примерами рыночных угроз могут быть выход на рынок новых конкурентов, увеличение налогов, изменение вкусов покупателей, снижение рождаемости и т. п.;
- рыночные возможности — благоприятные обстоятельства, которые организация может использовать для получения преимущества.

В качестве примера можно привести ухудшение позиций конкурентов, резкий рост спроса, появление новых технологий производства товаров, рост уровня доходов населения и т. п. Не стоит забывать, что важно будет сказать, возможностями с точки зрения SWOT-анализа будут не все благоприятные обстоятельства, которые существуют на рынке, а только те, которые может использовать данная организация. Не стоит забывать, что важный момент: один и тот же фактор для разных организаций может быть как угрозой, так и возможностью.

Правила проведения SWOT-анализа.

Правило 1. Необходимо тщательно определить сферу каждого SWOT-анализа. Организации часто проводят общий анализ, охватывающий весь их бизнес. Скорее всего, он будет слишком обобщенным и принесет мало пользы для тех менеджеров, которых интересуют возможности на конкретных рынках или сегментах. К примеру, фокусирование SWOT-анализа на конкретном сегменте, обеспечивает выявление наиболее важных сильных и слабых сторон, возможностей и угроз именно там.

Правило 2. Не стоит забывать, что важно понять различия между элементами SWOT: силами, слабостями, возможностями и угрозами. Сильные и слабые стороны — внутренние черты организации, следовательно, ей подконтрольные. Возможности и угрозы связаны с характеристиками рыночной среды и неподвластны влиянию организации.

Правило 3. Сильные и слабые стороны могут считаться таковыми исключительно в том случае, если так их воспринимают потребители. Нужно включать в анализ только наиболее относящиеся к делу преимущества и слабости, и определяться они должны в свете потребностей конкурентов. Сильная сторона будет считаться таковой исключительно в случае, если ее признает рынок. К примеру, качество продукта будет сильной стороной, только если оно выше, чем у продуктов-конкурентов. В итоге таких сильных и слабых сторон может набраться очень много, так что трудно будет разобраться, какие из них будут главными.

Правило 4. Стоит сказать, для большей объективности крайне важно использовать разностороннюю входящую информацию. Понятно, что не всегда удастся проводить анализ по результатам обширных маркетинговых исследований, но нельзя и поручать его одному человеку, поскольку такой анализ не будет столь точен и глубок, как анализ, проведенный в виде групповой дискуссии и обмена идеями. Не стоит забывать, что важно понимать, что SWOT-анализ — это не просто перечисление подозрений менеджеров, и он должен основываться на объективных фактах и данных.

Правило 5. Формулировки результатов анализа не должны иметь двойных толкований. Слишком часто качество SWOT-анализа страдает от наличия утверждений, которые, скорее всего, ничего не значат для большинства потребителей. Чем точнее формулировки, тем полезнее будет анализ.

Этапы проведения SWOT-анализа.

1) Назначается группа, в состав которой входят ведущие специалисты организации, которые и будут выступать экспертами в анализе.

2) Назначается руководитель группы, который информирует экспертов о целях и задачах анализа и раздает всем экспертам для ознакомления подготовленные документы по обзору и прогнозу целевого рынка, а также результаты внутренней диагностики организации. Уместно отметить, что определяется время, необходимое для просмотра документов.

3) Эксперты приглашаются на заседание, где определяют перечень показателей, по которым оцениваются сильные и слабые стороны организации. Стоит сказать, для этого предлагается составить перечень параметров для оценок, и по каждому параметру определить, что будет сильной стороной организации, а что — слабой. За основу может быть принят перечень, приведенный в таблице 1.

Таблица 1. Примерный список параметров оценки организации

Параметры	Что может оцениваться
Организационная структура	Уровень квалификации сотрудников, их заинтересованность в развитии бизнеса, наличие взаимодействия между подразделениями и т.п.
Производство	Производственные мощности, качество и степень износа оборудования, качество выпускаемого товара, наличие патентов и лицензий (если они необходимы), себестоимость товара, надежность каналов поставки сырья и материалов и т.п.
Финансы	Издержки производства, доступность капитала, скорость оборота капитала, финансовая устойчивость, прибыльность бизнеса и т.п.
Инновации	Частота внедрения новых продуктов и услуг, степень их новизны

	(незначительные либо кардинальные изменения), сроки окупаемости средств, вложенных в разработку новинок и т.п.
Маркетинг	Качество товаров/услуг (качество оценивают ваши потребители), известность марки, полнота ассортимента, уровень цен, эффективность рекламы, репутация организации, эффективность применяемой модели сбыта, ассортимент предлагаемых дополнительных услуг, квалификация обслуживающего персонала.

Для оценки сильных и слабых сторон организации каждый эксперт заполняет таблицу, где в первый столбец записывается параметр оценки, а во второй и третий - те сильные и слабые стороны организации, которые выделяет эксперт (таблица 2).

Таблица 2. Матрица SWOT для определения сильных и слабых сторон организации

Параметры оценки	Сильные стороны	Слабые стороны
1.Организационная структура	Высокий уровень квалификации руководящих сотрудников организации	Низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии организации
2. Производство	Высокое качество выпускаемых товаров Проверенный и надежный поставщик	Высокая степень износа оборудования - до 80% по отдельным группам Себестоимость продукции на 10% выше, чем у основных конкурентов
3. и т.д.		

Оптимально, если эксперты смогут ограничиться перечислением 5-10 сильных и таким же количеством слабых сторон, чтобы не испытывать трудностей при дальнейшем анализе. Затем, с учетом мнений всех экспертов составляется обобщенная матрица сильных и слабых сторон организации.

4) На следующем этапе проводится оценка рынка. Этот этап позволит оценить ситуацию вне организации и понять, какие есть возможности, а также каких угроз следует опасаться (и, заранее к ним подготовиться).

Методика определения рыночных возможностей и угроз практически идентична методике определения сильных и слабых сторон организации:

- составляется перечень параметров, по которому будет оцениваться рыночная ситуация;
- по каждому параметру определяется, что будет возможностью, а что - угрозой для организации;
- из всего перечня эксперты выбирают наиболее важные возможности и угрозы и заносят их в матрицу SWOT-анализа.

За основу при оценке рыночных возможностей и угроз может быть принят список параметров, приведенный в таблице 3.

Таблица 3. Примерный список параметров оценки среды

Параметры	Что может оцениваться
Спрос	Емкость рынка, темпы его роста либо сокращения, структура спроса на товары организации и т.п.
Конкуренция	Количество основных конкурентов, наличие на рынке товаров-заменителей, высота барьеров входа на рынок и выхода с него, распределение рыночных долей между основными участниками рынка и т.п.

Сбыт	Количество посредников, наличие сетей распределения, условия поставок материалов и комплектующих и т.п.
Экономические	Курс рубля (доллара, евро), уровень инфляции, изменение уровня доходов населения, налоговая политика государства и т.п.
Стоит сказать - политические и правовые	Уровень политической стабильности в стране, уровень правовой грамотности населения, уровень законопослушности, уровень коррумпированности власти и т.п.
Научно-технические	Уровень развития науки, степень внедрения инноваций (новых товаров, технологий) в производство, уровень государственной поддержки развития науки и т.п.
Социально-демографические	Численность и половозрастная структура населения региона, в котором работает организация, уровень рождаемости и смертности, уровень занятости населения и т.п.
Социально-культурные	Традиции и система ценностей общества, существующая культура потребления товаров и услуг, имеющиеся стереотипы поведения людей и т.п.
Природные и экологические	Климатическая зона, в которой работает организация, состояние окружающей среды, отношение общественности к защите окружающей среды и т.п.
Международные	Уровень стабильности в мире, наличие локальных конфликтов и т.п.

Далее, как и в первом случае, эксперты заполняют таблицы (таблица 4): в первый столбец записывается параметр оценки, а во второй и третий - существующие возможности и угрозы, связанные с данным параметром. Примеры в таблице 5 помогут разобраться с составлением списка возможностей и угроз организации.

Параметры оценки	Возможности	Угрозы
1. Конкуренция	Повысились барьеры входа на рынок: с 1-го года крайне важно получить лицензию на занятие данным видом деятельности	В каком году ожидается выход на рынок крупной иностранной компании-конкурента
2. Сбыт	На рынке появилась новая розничная сеть, которая в данный момент выбирает поставщиков	С какого года наш крупнейший оптовый покупатель определяет поставщиков по результатам тендера
3. и т.д. ...		

Затем мнения экспертов обобщаются, возможности и угрозы ранжируются по важности. Эксперты приглашаются на дискуссию, где выбирается базовая стратегия организации с использованием корреляционного SWOT-анализа.

Выбор эффективных стратегий, соответствующих внутренним параметрам организации, ее положению на рынке и, в целом, во внешней среде, производится построением матриц корреляционного SWOT-анализа.

Таблица 5. Матрица корреляционного SWOT-анализа

	ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
	1. Появление новой розничной сети	1. Появление крупного конкурента

	2. и т. д.	2. и т. д.
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ. Высокое качество товаров 2. 3. и т. д.	Как воспользоваться возможностями? Попытаться войти в число поставщиков новой сети, сделав акцент на качестве нашего товара	За счет чего можно снизить угрозы? Удержать наших покупателей от перехода к конкуренту, проинформировав их о высоком качестве нашего товара
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ 1. Высокая себестоимость товаров 2. 3. и т. д.	Что может помешать воспользоваться возможностями? Новая сеть может отказаться от закупок нашего товара, так как наши оптовые цены выше, чем у конкурентов	Какие самые большие опасности для организации? Появившийся конкурент может предложить рынку товар, аналогичный нашему, по более низким ценам

Сопоставление сильных и слабых сторон организации с возможностями и угрозами рынка позволит ответить на следующие вопросы, касающиеся дальнейшего развития вашего бизнеса: Как можно воспользоваться открывающимися возможностями, используя сильные стороны организации?

Какие слабые стороны организации могут помешать? За счет каких сильных сторон можно нейтрализовать существующие угрозы? Каких угроз, усугубленных слабыми сторонами организации, нужно больше всего опасаться?

Стратегия организации определяется, исходя из сопоставления (корреляции) описанных ранее характеристик среды и организации для четырех зон матрицы.

Для каждой зоны матрицы получаем базовые стратегии:

для левой нижней зоны матрицы характерны стратегии, направленные на использование сильных сторон организации, для нейтрализации угроз внешней среды. Организация имеет значительные внутренние силы, но внешняя среда таит в себе много угроз. Здесь наиболее эффективными будут стратегии, направленные на смягчение внешних угроз на рынке при помощи диверсификации (освоение новых товаров и рынков) и интеграции бизнеса; для верхней правой зоны характерны стратегии, направленные на компенсацию слабых сторон организации за счет хороших возможностей, предоставляемых внешней средой (создание совместных организаций для активной работы на перспективном рынке); для левой верхней зоны матрицы лучшей стратегией станет упор на рост и увеличение продаж; для правой нижней — самым разумным становится либо концентрация на узком сегменте рынка, либо уход с рынка.

В описанной методике маркетингового стратегического анализа важно то, что информационное поле формируется непосредственно руководителями и наиболее компетентными сотрудниками организации на основании обобщения и согласования собственного опыта и видения ситуации. Это позволит выбрать оптимальный путь развития, избежать опасностей и максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы, пользуясь возможностями, предоставленными рынком. Проведение такого анализа поможет структурировать информацию об организации и рынке, по-новому взглянуть на текущую ситуацию и перспективы, поставить достижимые цели долгосрочного развития, разработать конкурентоспособный комплекс стратегий достижения данных целей, выработать и осуществить планы рыночных мероприятий.

Этап I. Отбор факторов, влияющих на объем продаж.

Прогнозирование начнем с подбора таких факторов, то есть мы создаем гипотезу о наличии факторов, влияющих на поведение кривой продаж.

Подбор факторов производится экспертным путем. Экспертам предлагается назвать факторы, относящиеся как к внешним (факторы "внешней среды маркетинга" организации), так и внутренним (факторы "внутренней среды маркетинга" организации),

которые оказывают влияние на поведение продаж и динамика которых, выраженная математически, известна на том же промежутке, что и объем продаж.

Среди «внешних» факторов эксперты могут назвать курс валют, емкость потребительского сегмента, суммарные продажи на сегменте, динамику численности конкурентов, удовлетворенность сегмента товарами на рынке и др. К «внутренним» факторам среды маркетинга организации эксперты могут отнести наличие товарного запаса, эффективность работы штата менеджмента организации, затраты на рекламу или тип рекламного сообщения, изменение способа позиционирования товара, изменение количества дистрибьюторов товара и др.

Число выбираемых факторов не ограничено, чем больше их будет на первом этапе, тем лучше, это определит более точный результат в прогнозировании.

Вполне понятно, что мы не можем прогнозировать продажи, используя только саму тенденцию продаж во времени, это как раз и рассматривалось бы как "прогнозирование фактора по самому фактору". Но у нас имеется тенденция "факторов влияния", которая по своей сущности определяет поведение тенденции продаж, как это следует из рассчитанного нами коэффициента корреляции. И именно эта предсказанная тенденция позволяет нам прогнозировать объем продаж в соответствии со значениями данных факторов

Необходимо учесть, что прогнозирование ведется с целым рядом допущений, которые могут сильно повлиять на наш прогноз:

Эти допущения, безусловно, снижают точность прогнозирования. Более того, прогнозирование периодов, последующих за декабрем текущего года в нашем примере ведется на базе не проверенных временем значений, а значений также спрогнозированных математически. То есть, чем на более длительный период времени мы пытаемся сделать прогноз, тем более не точны будут прогнозируемые значения.

Приведенная схема анализа позволяет оценить или представить весь метод в комплексе: от отбора "факторов влияния" до расчета прогнозных значений объема продаж.

Контрольные вопросы:

1. Как конъюнктурообразующие факторы могут влиять на различные сегменты рынка?
2. Какова необходимость проведения SWOT-анализа?
3. Какова последовательность прогнозирования конъюнктуры рынка?

ТЕМА 4. КОНЬЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА СЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ

4.1. Рынки руд и металлов

К рудам и металлам относятся две товарные группы из раздела 2 СМТК (Сырье непродовольственное, кроме топлива/*Crudematerials, inedible, exeptfuels*): природные удобрения и минералы/*Crudefertilizers and crudeminerals*; Металлические руды и металлолом/*Metalliferousores and metalscrap*; Цветные металлы/*Non-ferrousmetals*.

Минеральное сырье включает широкую гамму продуктов добывающей промышленности: различные соли, асбест, графит, строительные камни и др. Большинство из них широко распространено в природе, хотя они и не всегда используются, что зависит от необходимости, возможности и рентабельности добычи. Одни минеральные продукты используются непосредственно (каменная соль, строительные камни и др.), другие являются сырьем для химической (калийные соли,

фосфориты, сера и др.) и ювелирной (драгоценные камни) промышленности и др. Большая часть минеральных сырьевых продуктов не участвует в международном обороте по причине их широкого распространения либо является предметом региональной торговли.

Рынок руд и металлов традиционно подразделяется:

- на рынок черных металлов,
- на рынок цветных металлов.

Причем к сырьевым товарам относятся железная руда, руды цветных металлов и сами цветные металлы, а к промышленным товарам (группа 67) — произведенные из железных руд железо и сталь. Основным в мире поставщиком железной руды является Бразилия. В Азии крупнейшими потребителями железной руды — основными импортерами — считаются Китай, Япония и Республика Корея.

Среди цветных металлов особое значение имеет медь. Развитие рынка меди в существенной степени влияет на ценообразование и развитие рынков других цветных металлов. Особенностью ценообразования на рынках цветных металлов является отсутствие как таковых мировых цен на сырье для получения цветных металлов, что связано с огромным разнообразием качественных характеристик исходного сырья. Цены на сырье (руды или концентраты) зависят от цен на соответствующий рафинированный металл. Рафинированный металл стандартного качества обладает однородными свойствами, поэтому в качестве базисного выбирается определенный сорт, а затем рассчитываются соответствующие скидки или доплаты за несоответствие конкретного товара базисному.

Цветные металлы — один из первых видов минерального сырья, освоенных человеком, некоторые из них стали символом становления первобытных цивилизаций. В современном мире цветные металлы находят все более широкое применение, сохраняя свое исключительное значение для общества и научно-технического прогресса.

Цветные металлы и их соединения позволяют создавать уникальные материалы, используются для получения огромного ассортимента товаров: от бытовой посуды и канцелярских принадлежностей до высокотехнологичных приборов и космической техники. К цветным металлам в широком смысле относят все металлы, не входящие в группу черных, т.е. за исключением железа, марганца и хрома. С рыночной точки зрения также логично обособить драгоценные (благородные) металлы — золото, серебро и платиноиды, являющиеся весьма специфическим товаром. Группировку цветных металлов можно представить следующим образом: основные — алюминий, медь, цинк, свинец; легирующие — никель, молибден, вольфрам, кобальт; другие важные — олово, титан, цирконий, магний, сурьма; редкие (малые) — ванадий, рений, ниобий, висмут, ртуть; редкоземельные металлы и др. Никель часто относят к основным цветным металлам, однако он сильно уступает им как по объемам производства, так и по широте применения.

Исторически олово относят к основным цветным металлам, но уже длительное время оно не является таковым ни по значимости, ни по масштабам производства. Цветные металлы исторически активно вовлечены в международную торговлю, что обусловлено неравномерным и в большинстве случаев достаточно редким размещением промышленно значимых ресурсов. Ни одно государство мира не располагает крупными запасами всех цветных металлов, наиболее богатыми являются Австралия, Бразилия, Казахстан, Канада, Китай, Перу, Россия и США.

Цветные металлы относятся к малотоннажным товарам, их суммарное производство по массе составляет 6% выплавки стали. В международных внешнеторговых грузопотоках доля цветных металлов (включая руды и отходы) составляет лишь 2,5%, или около 18% величины торговли черными металлами, причем половина этого объема приходится на алюминий и алюминиевое сырье. В то же время в силу высокой удельной

стоимости (у всех цветных металлов она исчисляется, по меньшей мере, тысячами долларов за тонну) в мировой торговле цветные металлы сопоставимы с черными и имеют долю 2,5%.

Мировая торговля цветными металлами составила примерно 470 млрд. долл. Основная часть торговли приходится на медь (45%) и алюминий (30%), намного меньший вес имеют никель (8%), цинк (6%), свинец (3%) и другие металлы (в сумме 8%). Медь заняла лидирующее положение когда ее цена стала в 2,5—3 раза превышать цену алюминия, который долгое время до этого имел наибольший вес среди цветных металлов. Если рассматривать мировой рынок цветных металлов по цепочке создания добавленной стоимости, то в нем можно выделить четыре сегмента: руды и концентраты, промежуточные продукты производства (глинозем, штейн, лом и т.п.), необработанный металл, прокат. В стоимостной структуре рынка цветных металлов около 20% приходится на рудное сырье, 15% — на промежуточные продукты (в основном лом), 40% — на необработанные металлы и более 25% — на прокат. При этом лишь у трех металлов — алюминия, меди и никеля — в больших объемах ведется торговля продуктами разных стадий передела, у большинства остальных она развита в двух сегментах (руды или промежуточные продукты и необработанный металл) либо вовсе в одном (необработанный металл).

Крупнейшим экспортером цветных металлов выступает Чили, что обусловлено высокими ценами на медь — доминирующую статью ее экспорта. В группу наиболее крупных поставщиков также входят Австралия (основные статьи: медное сырье, глинозем, алюминий, медь, никель), США (лом, алюминий, медь) и Германия (медь, алюминий, лом). Важными экспортерами цветных металлов являются Канада (алюминий, никель и никелевое сырье, медь и медное сырье), КНР (алюминий, медь), Россия (алюминий, медь, никель), Нидерланды (реэкспортные операции с алюминием, медью и никелем) и Перу (медное сырье).

Главным покупателем цветных металлов стал Китай, причем это лидерство безусловное, не зависящее от развития конъюнктуры рынка какого-то одного металла. По закупкам цветных металлов КНР опережает следующие за ней страны минимум в три раза. Наибольший вес в китайском импорте имеют медь, лом цветных металлов и медное сырье. Сравнительно близким уровнем импорта характеризуются Германия (основные статьи — алюминий, медь, лом), США (алюминий, медь) и Япония (медное сырье, алюминий). Замыкает пятерку лидеров Республика Корея (медное сырье, медь, алюминий, лом, свинцово-цинковое сырье).

Развитие мирового рынка цветных металлов, как в целом, так и особенно по отдельным металлам, за последние два десятилетия было неравномерным, он испытывал сильные колебания, подвергаясь воздействию событий и процессов глобального масштаба. К моменту распада СССР входил в число лидеров по производству практически всех цветных металлов. В условиях обвального падения внутреннего спроса и экономических трудностей металлургические предприятия бывших союзных республик, в большинстве своем имевшие достаточную конкурентоспособность, переориентировались на внешние рынки. В результате на мировой рынок хлынул мощный поток различных цветных металлов из стран СНГ, как правило, по заниженным ценам. Кроме продукции текущего производства, в больших объемах реализовывался и товар из запасов разных уровней. Если СССР имел существенный вес лишь в мировой торговле никелем и, с оговорками, алюминием (значительная часть экспорта шла в страны социалистического блока), то страны СНГ стали также крупными поставщиками меди, цинка, свинца, титана, магния, молибдена, вольфрама, сурьмы и пр. Появление на мировом рынке новых крупных экспортеров в условиях слабого роста или даже стагнации спроса привело к значительному снижению цен на цветные металлы. Это, в свою очередь, обусловило остановку или закрытие низкоэффективных производств во многих странах, как

промышленно развитых, так и развивающихся. Большую роль в развитии рынка цветных металлов сыграла начавшая формироваться монополизация экспорта Китая. Эта страна традиционно выступала одним из ведущих мировых производителей некоторых немассовых металлов. В рамках политики усиления интеграции в мировое хозяйство, КНР стала быстро увеличивать их экспорт. Залогом успеха в этом направлении было наличие мощной сырьевой базы и дешевой рабочей силы вкупе с низкими или просто отсутствующими экологическими требованиями, а также стимулирующая экспорт государственная политика. На фоне глобального снижения спроса эти действия привели к сильному снижению цен, в результате чего ставшая неконкурентоспособной добыча (выплавка) в других странах была прекращена или снижена в разы, что, в свою очередь, привело к доминированию КНР в мировой добыче, производстве и экспорте. Этот процесс затронул рынки сурьмы, вольфрама, магния, редкоземельных металлов и некоторые другие, похожие тенденции в настоящее время имеют место на рынке титана. Воздействие КНР на рынок цветных металлов стало происходить и в другом направлении. Устойчивый экономический рост в условиях ограниченности ресурсов металлического сырья привел к значительному повышению потребностей в импорте. При этом КНР ориентируется в первую очередь на импорт сырья (руд, промежуточных продуктов, лома), а не металла или, тем более, готовой продукции. Особенно сильным влияние так называемого китайского фактора стало, когда страна превратилась в крупнейшего в мире покупателя многих цветных металлов. Увеличение китайского импорта стимулировало динамичное развитие экспортно-ориентированной добычи и производства цветных металлов в странах тихоокеанского бассейна — Индонезии, Австралии, Чили, Перу и др. Кроме того, в КНР стали направляться крупные потоки лома цветных металлов из промышленно развитых стран, что ослабило их ресурсную базу.

Одним из важнейших событий для рынка цветных металлов стало превращение Китая в ведущего производителя и потребителя цветных металлов. В настоящее время, сохранив лидирующее положение в оловянной, сурьмяной, вольфрамовой, ртутной и редкоземельной подотраслях, КНР вышла на первое место по добыче и выплавке свинца и цинка, производству глинозема, первичного алюминия, меди, никеля, титана. При этом практически во всех подотраслях цветной металлургии удельный вес КНР в мировом производстве стабильно растет.

В течение нескольких докризисных лет мировой рынок цветных металлов развивался высокими темпами. Быстрый экономический рост развивающихся стран, еще далеких от оптимальных показателей удельного потребления цветных металлов, обусловил соответствующее увеличение спроса на них, который в ряде подотраслей стал опережать предложение, что вызвало стремительное повышение цен, достигших многолетних максимумов. Длительный период неблагоприятной конъюнктуры на мировом рынке цветных металлов снизил привлекательность инвестиций в их разведку и добычу, что, в свою очередь, сделало невозможным быстрое расширение производства в условиях глобального роста спроса. К тому же происходившее усиление концентрации в отрасли уменьшило возможности оперативного реагирования на изменение баланса спроса и предложения, поскольку мощности многих небольших продуцентов были демонтированы.

В производстве цветных металлов залогом конкурентоспособности являются обеспеченность сырьем и удобство его добычи, дешевая электроэнергия (в ряде отраслей — ключевая составляющая), низкие экологические издержки. Природные руды большинства цветных металлов характеризуются низким и очень низким содержанием полезного компонента. Даже после обогащения масса пустой породы в товарном сырье цветных металлов в разы превосходит массу металла, кроме того, первичная переработка — экологически грязный процесс. Это стимулирует развитие выплавки металлов в местах

добычи с последующей их продажей в страны-потребители, где осуществляется рафинирование металла и/или прокатка.

Главные цветные металлы являются биржевым товаром, именно на биржах задается уровень цен для всех участников мирового рынка. Важнейшие площадки по торговле цветными металлами находятся в Лондоне и Нью-Йорке, растет значение азиатских бирж (Шанхай, Сингапур).

Большое влияние на рынок оказывают запасы наличных металлов, их величина и динамика. В силу того, что цветные металлы являются сравнительно малотоннажным товаром, создание значительных запасов их необременительно для участников рынка, а во многих случаях экономически выгодно и необходимо как для продавцов, так и для покупателей. Коммерческие запасы включают в себя металл на складах товарных бирж, запасы производителей и потребителей; в сумме они могут достигать 10—15% мирового производства за год. Кроме того, у ведущих мировых держав часто существуют стратегические запасы металлов, они характеризуются эпизодической динамикой: иногда происходит их пополнение, иногда — сокращение. Например, США за последние два десятилетия существенно сократили национальные запасы многих металлов, а КНР воспользовавшись низкой конъюнктурой рынка, создала стратегический резерв важнейших металлов.

4.2. Медь, медные руды и концентраты

Месторождения медных руд имеются почти во всех регионах, однако основные их запасы, а также добыча сконцентрированы в небольшом количестве стран. В первую десятку этих стран входят Чили, США, Канада, Австралия, Индонезия, Россия, Перу, Китай, Польша, Мексика и Замбия.

Крупнейшими продуцентами медных руд среди промышленно развитых и развивающихся стран считаются Чили, США, Канада, черновометалла — США, Чили, Япония, а также Замбия, Заир, Канада.

Медное сырье является объектом активной международной торговли. Основными экспортёрами медных концентратов среди промышленно развитых и развивающихся стран выступают США, Чили, Папуа—Новая Гвинея, Португалия, Филиппины. Среди импортёров выделяются Япония, Германия, Испания, Республика Корея.

Торговля черновым металлом носит ограниченный характер. Крупнейшими поставщиками являются Чили, Перу, основными импортёрами — США и страны ЕС, а также Республика Корея.

Цены на медные концентраты рассчитываются на основе котировок Лондонской биржи металлов на медь сорта «А» (содержание металла 99,99%), из которых вычитаются стоимость переработки.

Цена медного концентрата зависит от наличия в нем попутных компонентов, например других цветных металлов, которые могут быть рентабельно извлечены при современном уровне технологией. Наиболее часто встречаются никель, золото, серебро, металлы платиновой группы. При относительно высоком содержании таких металлов на них устанавливаются надбавки (с учетом потерь при переработке).

Мировой объем производства рафинированной меди составляет 20—24 млн. т в год. Основными производителями являются США, Чили, Япония, Китай, а также Германия и Россия, основными потребителями — США, Япония, Китай и Германия, а также Франция, Италия, Республика Корея и Тайвань. Объем мирового экспорта рафинированной меди составляет 4—6 млн. т в год. Основными экспортёрами считаются Чили (свыше 2 млн. т), Россия, Канада, Перу, Замбия и Казахстан.

Около 50% меди используется в электротехнической промышленности, в машиностроении — около 25—30%, в строительстве — около 15%. В электротехнической промышленности медь применяется прежде всего для изготовления кабелей, генераторов

и трансформаторов, а также для средств телекоммуникации, хотя в последнем случае медь в существенной мере вытесняется волоконно-оптическими кабелями. В автомобилестроении увеличивается потребление медной проволоки в выпускаемых автомобилях, но в то же время медно-латунные радиаторы заменяются алюминиевыми. Медь используется при создании установок по опреснению воды, в отопительных системах и нагревательных аппаратах на основе солнечной энергии и др. Около 40—50% произведенной рафинированной меди поступает на мировой рынок. Основными центрами международной торговли медью являются Лондонская биржа металлов и американский рынок. Для координации действий стран — экспортеров меди на мировом рынке был создан Межправительственный совет стран — экспортеров меди (СИПЕК).

4.3. Алюминий, бокситы и глинозем, свинец, свинцовые руды и концентраты

Мировая добыча бокситов составляет свыше 120 млн. т. в год. Основными районами добычи бокситов являются Австралия (свыше 40 млн. т в год), Гвинея (около 19 млн. т в год), Ямайка (около 12 млн. т в год), Бразилия (свыше 11 млн. т в год). Россия в 2020 гг. добывала около 3,5 млн. т в год. Регулирование рынка бокситов осуществляет Международная ассоциация бокситодобывающих стран (ИБА). Географическая структура производства глинозема примерно совпадает со структурой добычи бокситов. Ведущие позиции по его производству занимают Австралия, страны Латинской Америки, США и Канада. Мировое производство глинозема составляло свыше 40 млн. т. в год. Крупнейшими продуцентами первичного алюминия являются США, Россия, Канада, Китай и Австралия, основными потребителями — США, Япония, Италия и другие страны ЕС. Основными сферами потребления первичного алюминия считаются транспортное машиностроение, строительство, производство пищевой упаковки. Наиболее быстрыми темпами его потребление растет в производстве автомобилей. Мировой экспорт алюминия с 2000 г. превышает 20 млн. т в год. К крупнейшим экспортерам относятся Россия (2,3—2,8 млн. т), Канада (свыше 1,8 млн. т), Австралия (1,0—1,3 млн. т), а также Норвегия и Бразилия, а к основным импортерам — Япония (2,6—3,0 млн. т), США (2,0—2,5 млн. т), Германия (1,2—1,5 млн. т), а также Италия, Республика Корея, Тайвань, Бельгия, Франция, Нидерланды, Великобритания. Наиболее представительными ценами на алюминий являются котировки Лондонской биржи металлов.

Мировые геологические запасы свинцовых руд оцениваются в 70 млн. т. Крупнейшие запасы находятся в Австралии, США, на территории стран СНГ, а также в Канаде и Китае. К крупнейшим продуцентам свинцовых руд и концентратов среди промышленно развитых и развивающихся стран относятся Австралия, США, Канада, Перу и Мексика. Цены на свинцовые концентраты в печати не публикуются, но регулярно приводится стоимость переработки свинцового концентрата в металл, что позволяет по определенной формуле вычислить цену на концентрат. Производство рафинированного свинца сосредоточено в странах ЕС, Японии, США, Австралии, Канаде и Мексике. При производстве рафинированного свинца свыше 50% приходится на вторичный свинец. Основными сферами применения свинца являются производство кислотных автомобильных аккумуляторов (свыше 60% общего потребления), а также производство красителей и других химических соединений. Он широко применяется и в стекольной промышленности. Основными экспортерами рафинированного свинца считаются Австралия, Канада и Мексика, а импортерами — США и страны ЕС. Наиболее представительными ценами являются котировки Лондонской биржи металлов.

4.4. Цинк, цинковые руды и концентраты, олово, оловянные руды и концентраты

Мировые геологические запасы цинковых руд оцениваются в 150 млн. т. Крупнейшие запасы находятся в Канаде, США, Австралии и на территории стран СНГ. Основными экспортёрами цинковых руд и концентратов являются Канада, Швеция, Перу, Мексика, основными покупателями — Германия, Франция, Бельгия, Япония и другие промышленно развитые страны. Цены на цинковые концентраты в печати не публикуются, но регулярно приводится стоимость переработки цинкового концентрата в металл, что позволяет по определенной формуле вычислить цену на концентрат. К ведущим продуцентам и потребителям цинка относятся страны ЕС, Канада, Япония, США, Республика Корея, Мексика, Бразилия. На долю азиатских стран приходится около 40% потребления цинка, на европейские страны — 32%, на Америку — 25%. Крупнейшими странами-потребителями в 2021 г. были США, Китай и Япония. Основной сферой применения цинка является производство оцинкованной стали (около 50%), а также латуни и бронзы (20—25%), сплавов на его основе (около 15%), химикатов (около 10%). Основными поставщиками цинка на мировой рынок считаются Канада, Австралия и страны ЕС, крупнейшими импортёрами — США, Германия, Япония, Великобритания. Наиболее представительными ценами являются котировки Лондонской биржи металлов.

Ведущие позиции в добыче оловянных руд занимают Китай, Индонезия, Перу, Бразилия, Малайзия, Боливия и Таиланд. Основными поставщиками оловянных концентратов на мировой рынок являются Австралия, Перу, Боливия и Канада. На мировой рынок поступают обычно концентраты, производимые мелкими продуцентами, не имеющими собственных плавильных мощностей, низкосортное сырьё, переработка которого на местных предприятиях технологически сложна, а также концентраты, реализуемые по специальным соглашениям. При подавляющем объеме торговли оловянными концентратами предусматривается давальческая переработка сырья.

Производство рафинированного олова составляет около 220 тыс. т в год. Крупными производителями являются Китай, Индонезия, Малайзия, основными потребителями — страны ЕС, США, Япония.

К сферам использования олова относятся производство белой жести (в основном для выпуска консервной тары), лужение, изготовление припоев в электротехнической промышленности, производство баббитов для изготовления подшипников, выпуск латуни и бронзы, а также химическая промышленность.

В связи с географическим несовпадением основных районов производства и потребления олова экспортируется около 90% выпуска этого металла.

Наиболее представительными ценами являются котировки Лондонской биржи металлов и малайзийского рынка (Куала-Лумпур)

Координацию деятельности на мировом рынке олова в определенной степени осуществляет Ассоциация стран — производителей олова (АТПК).

4.5. Никель и никелевые руды, кадмий, золото, иридий

Мировые запасы никелевых руд оцениваются примерно в 50 млн. т. Значительное количество никеля обнаружено в месторождениях руд других металлов, однако содержание никеля в них значительно ниже. Потенциальным источником получения никеля являются месторождения на дне Тихого океана.

К крупнейшим продуцентам никелевой руды относятся Канада, а также регионы Австралии и Океании. В изготовлении первичных никелевых продуктов (рафинированного никеля, ферроникеля и оксидов никеля) ведущие позиции занимают российские, канадские, японские и норвежские фирмы. В 2020—2021 гг. мировое производство рафинированного никеля составляло свыше 5 млн. т в год.

Основными потребителями никеля являются Япония, США, Германия, а также Бразилия, Республика Корея и Тайвань

Потребление никеля по сферам использования часто подразделяют на два вида — первичное (промежуточное) и конечное. К первичному потреблению относится производство нержавеющей стали, сплавов с цветными металлами, никелевых покрытий, литья, низколегированных сталей. Основными сферами конечного потребления являются химическое, нефтехимическое и атомное машиностроение (около 25%), производство потребительских товаров длительного пользования (около 25%), транспортное машиностроение (около 15%), автомобилестроение (около 10%).

Ведущими экспортёрами выступают Канада и Новая Каледония, основными импортёрами — Япония, США, Германия.

Наиболее представительными ценами на никель являются цены Лондонской биржи металлов.

Кадмий является побочным продуктом производства цинка, свинца и меди, а также извлекается из кадмийсодержащего лома.

С начала 2000-х гг. производство и потребление кадмия были сбалансированы и составляли 18—20 тыс. т в год. Основными производителями являются Япония, Канада, Китай, Бельгия, Германия, США, а основными потребителями — Япония, Бельгия, Франция, США.

На никель-кадмиевые аккумуляторные батареи приходится 75% суммарного потребления кадмия. По прогнозу Международной кадмиевой ассоциации (International Cadmium Association), потребление никель-кадмиевых батарей в мире должно возрасти, особенно если будут осуществлены проекты в области производства автомобилей с электродвигателями. Спрос на кадмий в других сферах потребления (производство красок и пигментов, кадмирование и др.) находится на низком уровне.

В Японии спрос на никель-кадмиевые аккумуляторные батареи составляет 65% мирового спроса. Однако с 1995 г. он снизился в результате перехода к использованию никель-гидридных батарей.

Функционирование мирового рынка золота характеризуется процессом его демонетизации: золото утратило функции денежного и валютного металла и превратилось в товар, хотя и с особыми свойствами. Этот процесс начался в 1968 г., когда ведущие промышленно развитые страны по взаимной договоренности перестали поддерживать рыночную цену металла на уровне официальной цены 35 дол. за тройскую унцию (31,1035 г). В 1971 г. американская администрация прекратила покупку и продажу золота по официальной цене, тем самым разорвав связь доллара с золотом. В 1978 г. демонетизация получила юридическое оформление, когда в результате внесения поправок в устав Международного валютного фонда (МВФ) была упразднена официальная цена золота и отменены золотое содержание и золотые паритеты валют. Члены МВФ перестали использовать золото для регулирования взаимных платежей. В 1999 г. началась продажа в широком масштабе золотых запасов Великобритании, Швейцарии и некоторых других развитых стран.

Демонетизация существенно изменила характер мирового рынка золота. Теперь практически вся деятельность по производству, реализации и потреблению драгоценного металла сосредоточилась в частных руках, а государственные власти, если и участвуют в этом процессе, то только в роли обычных рядовых клиентов.

Официальная цена золота как экономическая категория исчезла, поэтому все сделки с металлом совершаются исключительно по рыночным ценам, без регулирующего воздействия государственных властей. Следовательно, как и на любых других рынках металла, повысилась нестабильность рыночной цены золота, ее чувствительность к разного рода событиям, часто случайным, экономического и политического характера.

Мировой ценой золота считаются котировки крупнейших международных центров торговли физическим металлом (Лондон, Цюрих) или золотых бирж (Нью-Йорк, Токио). Указанные котировки являются исходными и основополагающими при торговле на всех других золотых рынках.

В последнее время золото поступает на мировой рынок в основном из четырех источников: из новой добычи; в виде золотого лома; из государственных резервов; из частных накоплений (детезаврация).

Первый источник — первичный металл, при реализации которого увеличивается общий объем накапливаемой массы золота в мире, остальные источники — вторичный металл, который попадает на рынок в порядке перераспределения ранее накопленных фондов. Естественно, что преобладают поступления первичного металла.

Современное состояние золотопромышленности характеризуется тремя важными особенностями.

Во-первых, после заметного сокращения в предыдущие годы мировая золотодобыча вступила с начала 80-х гг. в полосу устойчивого роста, продолжающегося до сих пор.

Во-вторых, в мировой золотодобыче усиливаются позиции США, Австралии и Канады, тогда как у основной золотодобывающей страны — ЮАР объемы добычи золота в течение уже более двух десятилетий постоянно снижаются. Снижаются объемы добычи и в России. В то же время наблюдается десятикратный рост объемов золотодобычи в Перу

В-третьих, мировое производство увеличивается в результате вовлечения в разработку относительно бедных месторождений, что стало возможным благодаря внедрению новых технологий извлечения металла.

Изменение цены золота может по-разному влиять на состояние золотодобычи в разных странах. С одной стороны, более высокий уровень цены, дающий возможность прибыльно вести дело на участках с пониженным содержанием металла, в ряде случаев стимулирует консервацию богатых месторождений и переключение на разработку более бедных пород, с другой — возросшая цена позволяет вовлечь в эксплуатацию ранее нерентабельные и даже заброшенные месторождения, что может привести к увеличению объемов добычи.

В золотодобывающей промышленности ЮАР развитие пошло по первому варианту, поскольку горное законодательство страны запрещает использование богатых месторождений, если есть возможность вести безубыточную добычу на более бедных участках. В настоящее время в ЮАР ведется разработка только тех участков, которые дают менее 5 г чистого металла из каждой переработанной тонны породы.

Нынешний совокупный спрос на рынке не обеспечивается поставками золота только из первичных источников. Разница покрывается продажей вторичного металла в виде золотого лома, а также из ранее накопленных запасов.

Золото, поступающее на мировой рынок, приобретают три категории покупателей:

- производители для последующей переработки в готовую продукцию — ювелирные изделия, монеты, медали, предметы промышленно-бытового назначения;
- частные владельцы для того, чтобы застраховаться от возможного обесценения денежного капитала и сбережений, а иногда и заработать на спекулятивных операциях;
- государственные власти главным образом для пополнения официальных золотых резервов, хотя сейчас это происходит сравнительно редко и в небольших масштабах.

В настоящее время в общем объеме закупок физического металла преобладает спрос промышленных потребителей, что обусловило повышение мирового спроса на золото (за последнее десятилетие он увеличился почти вдвое). В свою очередь повысился спрос на ювелирные изделия и, соответственно, возросли темпы роста ювелирного производства. Впервые в истории возникла ситуация, когда все вновь добываемое золото

перерабатывается на ювелирные изделия. Наивысший уровень потребления золота на эти цели отмечен в Италии и Индии.

Многие специалисты предполагали, что утрата золотом функций денежного и валютного металла приведет к более широкому его применению в качестве сырья для промышленно-производственных целей. Однако этого пока не произошло. Основной причиной относительно невысокого потребления золота в промышленности и в быту является его дороговизна, заставляющая потребителей экономить металл. Во-первых, идет непрерывный поиск материалов и технологий, которые бы позволили вообще обходиться без золота. Во-вторых, если золото заменить невозможно, внедряются методы, позволяющие сократить его расход: более тонкие покрытия, локальное золочение, использование других сплавов и т.д.

При всем значении промышленного спроса решающая роль в формировании конъюнктуры на мировом рынке золота все-таки принадлежит частным инвесторам и тезавраторам, причем «погоду» делают крупные покупатели из промышленно развитых стран. Банковские и финансовые учреждения из Северной Америки, Западной Европы, Японии регулярно помещают в золото наряду с вложениями в ценные бумаги, валюту, недвижимость часть своих капиталов, приобретая либо стандартные валютные слитки (весом от 11 до 13 кг), либо сертификаты, подтверждающие право собственности на определенное количество золота. Соображения сравнительной выгоды и минимизации риска, заставляющие отдавать предпочтение тому или иному виду инвестиций, определяют масштабы денежных средств, выделяемых ими для приобретения финансового актива — золота. И, как показывают наблюдения, в зависимости от интенсивности и длительности такого спроса начинает изменяться и рыночная оценка металла.

Помимо купли-продажи физического металла широко распространена фьючерсная биржевая торговля золотом. Объем биржевой торговли, как и в случае с другими металлами, намного превосходит объем операций с физическим металлом. Биржевая торговля заметно влияет на конъюнктуру торговли физическим металлом.

Но как бы то ни было, рыночная конъюнктура золота в гораздо большей степени зависит от состояния и тенденции спроса, чем от текущего предложения. Решающее влияние на формирование рыночной цены оказывают намерения и действия покупателей, а не производители и другие поставщики металла на рынок, которые вынуждены ориентироваться на рыночную цену как на заданную величину и приспособливаться к ней, не имея средств повлиять на нее радикальным образом. Единственное, что может производитель — это придержать металл, уменьшить объем предложения на рынке и тем самым создать предпосылки для повышения цены. Но эффект от этого всегда является временным, так как в отличие от рынков других металлов, если на золото появляется спрос, то на рынке в качестве продавцов сразу появляются другие владельцы, реализующие металл из ранее накопленных запасов.

Иридий является относительно малоизвестным металлом платиновой группы. Со второй половины 90-х гг. прошлого века на мировом рынке наблюдается рост цен на этот металл, причем ожидается сохранение этой тенденции в ближайшей перспективе. Рост цен связан с ограниченным количеством имеющегося иридия и появлением новых сфер его потребления.

До середины 90-х гг. прошлого века свыше 90% иридия, потребляемого в мире, использовалось в электрохимической промышленности, в первую очередь для покрытий электродов или в катализаторах. По данным экспертов, в 2021г. доля, приходящаяся на производство химикатов, в суммарном потреблении этого металла в западных странах снизилась до 50% (в 2020 г. — 62%). На тигли, используемые в электронной промышленности для образования кристаллов, и на электроды свечей зажигания, применяемые в авиации, приходилась наибольшая часть остального потребляемого

иридия. В начале 2000-х гг. спрос на иридий повысился в результате его использования в катализаторах, применяемых при производстве уксусной кислоты. Небольшое количество иридия используется также в каталитических фильтрах-нейтрализаторах выхлопных газов автомобилей, которые начали производиться в Японии.

Потребление иридия в западных странах за период с 1990 по 2000 г. почти удвоилось. В 2018 г. оно увеличилось до 8,67 т. Одним из факторов, влияющим на рост спроса на иридий, является его использование с другим металлом платиновой группы — рутением, что стимулировало также повышение потребления рутения до 9,49 т. Цены на рутений также возросли.

Сектор иридий содержащего лома мирового рынка иридия не реагирует на изменение ситуации адекватно в связи с высокими издержками на получение рафинированного иридия из вторичного сырья.

4.6. Рынки топлива

Мировой рынок топлива охватывает торговлю товарами раздела 3 СМТК (Минеральное топливо, смазки и подобные им товары/Mineral fuels, lubricants and related materials), который включает четыре товарные группы:

32. Уголь, коксбрикетты/Coal, coke and briquettes

33. Нефть, нефтепродукты и подобные им товары/Petroleum, petroleum products and related materials

34. Природный и искусственный газ/Gas natural and manufactured

35. Электроэнергия/Electric current.

На мировом рынке топлива ведущую роль играют нефть, нефтепродукты, природный газ и каменный уголь. Основное место в мировом производстве и потреблении первичных энергоресурсов занимает нефть (около 40%), на газ приходится около 23%, на уголь — около 31%, на АЭС — около 2%, на ГЭС и другие виды энергоресурсов — около 3% *. Уголь является наиболее распространенным из всех видов топливно-энергетических ресурсов органического происхождения. Его запасы превышают суммарные запасы нефти и газа. В начале 21 века извлекаемые запасы угля в мире составляли около 1600 млрд. т; обеспеченность запасами угля составляет 440 лет. Общие геологические запасы углей, залегающие не глубже 1800 м, оцениваются в 14-16 трлн. т. Более 96% запасов сосредоточены в десяти странах: Россия, США, Китай, Австралия, Канада, Германия, ЮАР, Великобритания, Польша, Индия. Во второй половине 90-х гг. мировая добыча угля составляла около 4,5 млрд. т, в том числе 3,2 млрд. т — каменный уголь и 1,3 млрд. т — бурый уголь. На выработку электроэнергии расходуется около 65% добываемого угля (энергетический уголь). Использование угля в этой сфере сдерживается в связи с образованием значительного количества углекислого газа при его сжигании. Отраслью, в которой активно используется коксующийся уголь, является металлургия. В международной торговле преобладает энергетический уголь, доля коксующегося угля сокращается. Крупнейшими экспортёрами угля являлись Австралия, США, ЮАР, а также Колумбия, Индонезия, Венесуэла, Китай, Польша, Россия, а крупнейшими импортёрами — Япония и страны ЕС. Страны ЕС располагают месторождениями угля, однако в связи с высокой стоимостью его добычи и жесткими требованиями к охране окружающей среды они сокращают угольное производство. Этот процесс начался в 60-е гг. В 1970 г. была закрыта последняя шахта в Нидерландах, в 1992 г. — в Бельгии, а также многие шахты в Великобритании. На мировом рынке угля идет ожесточенная ценовая борьба. В наиболее благоприятном положении оказываются страны, добывающие уголь открытым способом, например ЮАР и Австралия.

Китай традиционно в 2022 году остаётся крупнейшим в мире потребителем чёрного топлива. В КНР одна тонна энергетического угля стоила 98 долларов, упав на

18,7%. При этом объёмы добычи угля увеличились до 812 млн. т (+0,3%). Количество ввозимого в страну угля в целом упало на 1% (74,63 млн. т), однако коксующихся углей завезли на 36% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года (16,42 млн. т). В свою очередь, в КНР за это время завезли 58, 21 млн. т энергетического угля – на 8% меньше. Всего в порту вместе с портами Джингтанг и Цаофэйдянь запасов угля было 16,2 млн. т. – это на 2 млн. т. больше, чем в том же периоде прошлого года. Кроме того, в Китае на 2% выросла выработка тепловых электростанций, на 12% – гидроэлектростанций, на 26% – атомных электростанций, на 7% – возобновляемых источников энергии.

В Индии на 1,7% увеличилась добыча угля – всего за данный период было получено 207 млн. т. Кроме того, почти на 4% выросла доля импорта – она составила 46,6 млн. т.

Однако вместе с тем в стране резко выросли объёмы запасов топлива. Если сравнивать показатели (16,6 млн. т), то в целом к концу марта запасы угля в Индии выросли почти в два раза – до 30,9 млн. т. В частности, крупнейшая угольная корпорация страны CoalIndia для прироста внутренних поставок намерена увеличить производство угля до 880 млн. т. в год. А это означает снижение потребности в импортной продукции. Показатели снизились почти сразу после соглашения швейцарской трейдинговой компании Glencore и японской компании TohokuElectricPower о поставках ценного австралийского угля. Стороны договорились, что стоимость одной тонны будет фиксированной – 94,75 долларов. В результате последующего падения средняя цена в апреле составляла чуть больше 86 долларов, а в мае – 85 долларов за тонну. К апрелю текущего года одна тонна энергетического угля в странах ЕС стоила 50 долларов (-40%). Резкое падение цены эксперты объясняют увеличением объёма запасов «чёрного» топлива. Кроме того, цена снизилась из-за климатического фактора – зима в европейских странах в этом году была тёплой.

Также немалую роль сыграло значительное сокращение потребления данного вида топлива в сторону ВИЭ.

Выработка электроэнергии угольными электростанциями снизилась на 19%. Соответственно, снизились и показатели угледобычи: наибольшее падение в первые полгода наблюдалось в Ирландии (79%) и в Германии (22%). В среднем стоимость энергетического угля в России (порт Восточный) снизилась до 94 долларов (-6,9%). А объёмы добычи увеличились на 2,2% до 108,6 млн. т. Причём 79% приходится на энергетический уголь, а рост произошёл главным образом за счёт коксующихся марок, доля которых составила 21%. Кроме того, с января по март текущего года рост в 53,9 млн. т (+14%) показал экспорт угля. На долю концентрата пришлось 6,8 млн. т (+20,5%), а на долю энергетического угля – 47,1 млн. т (+13,3%). Больше всего энергетического угля предприятия России отправляли на экспорт в Германию, Южную Корею, Китай, Японию, Нидерланды и Польшу. Самое большое падение спроса наблюдается в Великобритании (-81%), Турции (-40%), Франции (-28%), Индии и Китае (-11%).

При этом в 3 раза увеличился экспорт в Германию, Вьетнам, Таиланд, Беларусь, в 2 раза – в Латвию и Казахстан.

Эксперты считают, что стоимость энергетического угля на глобальном рынке останется стабильной в течение прошлого года: среднеквартальные котировки останутся низкими, на уровне 90 долларов за тонну. В целом на падение цены на уголь повлияли прирост запасов и спад производства в странах Азии и Европы. Стоит упомянуть, что свою роль сыграло и резкое снижение цен (около 60%) на СПГ в азиатских странах. По долгосрочному сценарию, цена на уголь будет продолжать падать ещё по одной причине: из-за замедления темпов роста мировой промышленной экономики. Причём аналитики считают, что именно этот фактор является главной угрозой для дальнейшего

снижения стоимости. Многие страны будут сокращать импорт угля, что непременно скажется на таких ключевых поставщиках, как Россия и Индия. Конкуренция ужесточится и, соответственно, цена на уголь будет снижаться. Также на рыночную ситуацию повлияет рост внутреннего производства крупнейшего импортёра угля КНР, что повлечёт за собой избыточное предложение на китайском рынке. Кроме того, большую роль сыграет развитие экологических инициатив, как, например, отказ ключевых ряда стран от угля в пользу ВИЭ. Падение стоимости угля может продолжиться также из-за введения новых ограничений на экспортную продукцию.

Например, уже в 2023 году аналитики прогнозируют падение австралийских котировок примерно до 70-74 долларов за тонну. Экспорт крупных поставщиков угля в этом году упадёт на 1,5%, а в следующем – на 1,8%.

Лидирующие позиции на рынке топлива занимает нефть. При существующем уровне годовой добычи нефти (3,2—3,7 млрд. т) обеспеченность запасами составляет около 42 лет. Примерно 77% этих запасов сосредоточено в странах — участницах ОПЕК, а на страны ОЭСР приходится только 12% мировых запасов. К крупнейшим производителям относятся Саудовская Аравия, США, СНГ, Иран, Мексика. Доля стран — участниц ОПЕК в мировой торговле нефтью составляет около 65%, а их поступления от торговли нефтью в 1996 г. составили около 160 млрд. дол.

Свыше половины переработанной нефти используется в качестве топлива и смазочных материалов для двигателей внутреннего сгорания, в производстве электроэнергии на дизельных электростанциях. Значительное количество нефти применяется в нефтехимической промышленности для производства синтетических тканей и каучука, пластмасс и т.д.

Цены на нефть сильно колебались в 2022г. Сначала баррель Brent подорожал с \$55 в январе до \$75 в апреле благодаря договоренности ОПЕК+ сократить добычу с начала года на 1,2 млн. баррелей в сутки. Но в августе нефть снова стоила менее \$60. В середине сентября цены резко подскочили из-за атаки дронов на нефтяные объекты Саудовской Аравии, но уже через пару недель вернулись на прежний уровень из-за беспокойства инвесторов по поводу избытка предложения. В декабре стоимость нефти опять превысила \$65 за баррель – участники ОПЕК+ договорились о дополнительном сокращении добычи. Важнейшим из факторов, которые определяют динамику нефтяного рынка в 2022 году, может стать ситуация с разработкой сланцевых месторождений в США. За последнее десятилетие сланцевый бум превратил страну в крупнейшего производителя нефти в мире. В декабре суточная добыча США достигла 12,8 млн баррелей, по данным Управления энергетической информации США (EIA). Ранее она составляла лишь около 5,5 млн. баррелей, а «энергетическая независимость [США] была шуткой для вечернего телешоу», но теперь стала реальностью, отмечает ДэниелЕргин, заместитель председателя совета директоров IHS Markit (цитата по TheWallStreetJournal, WSJ). В ноябре США впервые по меньшей мере стали нетто-экспортерами нефти и нефтепродуктов. Однако финансовые показатели работавших на сланцевых месторождениях компаний оставляли желать лучшего, поскольку они преследовали рост добычи любой ценой.

Инвесторы поддерживали их во время обвала цен на нефть скупая во время допэмиссий сильно подешевевшие акции, а также облигации, но в последний год стали требовать повысить прибыльность. Под давлением инвесторов компании начали жестче контролировать издержки и собираются снизить буровую активность в 2023г. По оценкам RystadEnergy, в этом году инвестиции участников отрасли сократились на 6% до \$129 млрд., а в следующем могут уменьшиться еще на 11%. Кроме того, некоторые кандидаты на участие в президентских выборах США от демократической партии вообще предлагают запретить разработку сланцевых месторождений ради сохранения окружающей среды. По мнению некоторых аналитиков, добыча сланцевой нефти будет расти в первом полугодии 2023 г., но потом перестанет

увеличиваться или уменьшится, пишет FinancialTimes (FT). «Активность на сланцевых месторождениях замедляется, поскольку буровики теперь озабочены контролем за капиталовложениями», – говорит Крис Миджли из S&P GlobalPlatts. Это может замедлить рост американской нефтедобычи в целом.

В этом году рост мировой экономики замедлился на фоне торговой войны США и Китая. Это сдержало, хотя и не остановило рост спроса на нефть, который в этом году должен превысить 100 млн. баррелей в день. По прогнозам аналитиков, годовой темп роста впервые после обвала цен составит менее 1%. «В следующем году спрос и во многом цены на нефть будут зависеть от восстановления мировой экономики», МВФ в октябре прогнозировал, что в этом году рост мировой экономики замедлится до 3%, минимума со времен финансового кризиса, а затем восстановится до 3,4% в 2023 г. Но в последнее время появились признаки стабилизации экономики в США и Китае, также они достигли прогресса в торговых переговорах и отменили некоторые пошлины. Кроме того, в начале декабря члены ОПЕК, Россия и другие экспортеры нефти договорились дополнительно сократить свою среднесуточную добычу еще на 500 000 баррелей, или на 1,7 млн. баррелей по сравнению с октябрём позапрошлого года. Новые квоты будут действовать в I квартале 2023 г.; но даже несмотря на это коммерческие запасы нефти в мире будут в этот период расти на 700 000 баррелей в сутки, прогнозирует Международное энергетическое агентство. «Если бы ОПЕК действительно хотела повысить цены, то договариваться нужно было о сокращении добычи в течение всего 2023 г. Пересмотр соглашения в марте создает некоторую неопределенность. Потенциал роста цен ограничен – предложение нефти в мире слишком велико.

Развитые страны стали серьезнее говорить о борьбе с изменением климата. Новый президент ЕЦБ Кристин Лагард даже хочет сделать ее одним из приоритетов центробанка. Инвесторы тоже призывают нефтяников переходить на более чистую энергетику. Этот процесс будет долгим, но он оказывает давление на компании. Например, испанская Repsol в декабре пообещала изменить деятельность таким образом, чтобы ее выбросы углерода перестали влиять на климат к 2050 г.

Даже в Норвегии, которая обязана своим богатством нефти, звучат призывы прекратить ее добычу. Сторонники этой идеи считают, что можно обойтись без нее благодаря суверенному фонду размером около \$1 трлн., в который были направлены доходы от нефтедобычи. Но правительство с этим не согласно. Две трети мировых разведанных запасов нефти сосредоточено в районе Персидского залива. Нестабильность в этом районе долгое время оказывала повышательное влияние на мировые цены и стимулировала накопление запасов на случай непредвиденных ситуаций. В целом, ситуация на рынке нефти зависит от динамики экономического развития в мире и в отдельных регионах, колебаний валютных курсов, погодных условий, действий ОПЕК, различных военно-политических факторов, научно-технического прогресса, который способствует увеличению извлекаемых запасов нефти и др. Важным фактором, влияющим на развитие нефтяной промышленности, является то, что привлечение значительных инвестиций сопряжено с определенными трудностями. На рынок нефти существенное воздействие оказывают и принимаемые многими странами меры по охране окружающей среды, что связано с проблемой глобального потепления климата в результате выброса в атмосферу газов, создающих парниковый эффект.

Затяжной характер кризиса перепроизводства нефти дал основание специалистам предположить, что в результате деполитизации рынка энергоносителей нефть стала утрачивать свое стратегическое значение и рассматривается ныне в качестве обычного сырья, как это было до израильско-арабской войны 1973 г., хотя этот кризис может быть элементом очередного цикла развития мирового рынка нефти.

Ситуация на рынке нефтепродуктов обычно развивается вслед за ситуацией на рынке нефти, но с более ровными колебаниями.

Рынок *автомобильного бензина* характеризуется тенденцией к снижению цен, что в значительной степени связано с переходом европейских стран с бензина на дизельное горючее. На дизельные автомобили уже приходится примерно 50% парка во Франции и некоторых других странах, например в Австрии. Ожидается, что в будущем в Западной Европе, за исключением относительно небольших рынков таких стран, как Португалия и Турция, будет расти спрос на дизельное горючее. В этой связи считается маловероятным рост спроса на автомобильный бензин в регионе до уровня имеющихся мощностей.

Европейские нефтеперерабатывающие фирмы всегда стремились к сбыту излишков своей продукции на американском рынке, однако в настоящее время в условиях острой конкуренции и расширения мощностей в США они предпочитают экспортировать в страны Восточной Европы и Россию, которые в свою очередь также строят собственные НПЗ, поэтому в дальнейшем можно ожидать падения спроса на импортный бензин.

ОПЕК Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК) — Organization of the Petroleum Exporting Countries (ОПЕК) была образована в 1960 г. на конференции в Багдаде (Ирак). Устав был принят в 1965 г. на конференции в Каракасе (Венесуэла). Местонахождение — Вена (Австрия).

Международная межправительственная организация, созданная нефтедобывающими странами в целях контроля квот добычи на нефть. Часто рассматривается как картель. В настоящее время в состав ОПЕК входят 14 стран: Алжир, Ангола, Венесуэла, Габон, Иран, Ирак, Конго, Кувейт, Ливия, Объединённые Арабские Эмираты, Нигерия, Саудовская Аравия, Экваториальная Гвинея и Эквадор (Катар вышел из состава). Основными целями ОПЕК являются:

-
- координация и унификация нефтяной политики государств-членов;
 - определение наиболее эффективных индивидуальных и коллективных средств защиты интересов государств-участников;
 - изыскание способов, обеспечивающих стабильность цен на мировых нефтяных рынках и отсутствие их колебаний, которые могут иметь пагубные последствия;
 - обеспечение устойчивых доходов стран — производителей нефти, эффективного, рентабельного и регулярного снабжения нефтью стран-потребителей, справедливого распределения доходов от инвестиций в нефтяную промышленность;
 - охрана окружающей среды.
-

Срок действия предыдущего соглашения ОПЕК+ истек 1 апреля 2020г., после того как в начале марта Россия и Саудовская Аравия не смогли договориться ни об изменении параметров сделки о сокращении добычи нефти, ни о ее продлении. В результате с 1 апреля были сняты ограничения по добыче нефти в странах – участницах прежнего альянса. Это вызвало обвал на нефтяном рынке, который наложился на резкое глобальное падение спроса из-за пандемии коронавируса. В итоге мировой спрос на черное золото снизился примерно на четверть, или 26 млн. барр. в день. В дальнейшем, по разным оценкам, снижение может достичь 30%. При этом 70% хранилищ для нефти в мире уже заполнены.

Доказанные мировые запасы природного газа составляют около 148 трлн. м3; обеспеченность запасами составляет около 67 лет. В пересчете на условное топливо запасы газа приблизились к доказанным запасам нефти, а нынешняя его добыча составляет менее 60% от нефтедобычи. Считается, что запасы газа имеют более широкое географическое распределение по сравнению с нефтью. В то же время основные доказанные запасы сосредоточены в странах СНГ и на Ближнем Востоке (около 70%), причем на долю стран СНГ приходится почти 40%. Главные районы сосредоточения запасов природного газа — Персидский залив и север Западной Сибири, важные — Средняя Азия и Прикаспий, Северная Африка, Гвинейский залив, Юго-Восточная Азия и Австралия, Баренцево море, юг США. Держателем крупнейших в мире разведанных

ресурсов газа выступает Россия, следующие два места занимают Иран и Катар. Большими запасами газа также обладают: в СНГ — Туркмения; в АТР — Австралия, КНР, Индонезия; на Ближнем Востоке — Саудовская Аравия, ОАЭ, Ирак; в Африке — Нигерия, Алжир; в Северной Америке — США; в Латинской Америке — Венесуэла. По происхождению природный газ делится на газ газовых месторождений и попутный нефтяной, растворенный в нефтяных залежах. Кроме того, в ряде стран газ откачивают из угольных пластов, попутно решая проблему повышения безопасности угледобычи. Это направление получило развитие в последние 20 лет в связи с ростом спроса на газ и повышением цен на него; лидером здесь являются США с объемом добычи 50 млрд. м³ в год.

Получил широкую известность сланцевый газ, по сути, обычный природный газ, но извлекаемый из другого типа залежей (слоистых пород). Пионер в этой области — США, где разработка подобных залежей ведется давно, начала быстро расти и стала играть существенную роль в национальной газодобыче. Ресурсами такого газа могут обладать многие страны, однако его добыча гораздо более затратна, чем традиционного, требует отчуждения больших площадей и сопряжена с высокими экологическими рисками. Малый срок масштабной эксплуатации сланцевых залежей и небольшое количество достоверной информации по разным аспектам этого процесса, прежде всего экономическим, не позволяют объективно прогнозировать развитие данного направления газовой промышленности и порождают самые разные оценки на перспективу — от крайне пессимистичных до очень оптимистичных.

В промышленной статистике весь газ считается вместе, иногда в общей добыче природного газа выделяют попутный нефтяной, наиболее ценный с точки зрения химической промышленности. Во внешней торговле газ подразделяется на природный газообразный, сжиженный природный и сжиженные нефтяные. Последние получают в ходе очистки природного газа на газоперерабатывающих заводах (ГПЗ), при переработке попутного газа на нефтепромыслах, а также, в меньшем количестве, на нефтеперерабатывающих заводах; обычно их рассматривают как отдельный рынок.

Главный производственный показатель газовой промышленности — добыча товарного природного газа. Как правило, именно этот показатель приводится в первую очередь в национальной статистике и в исследованиях отраслевых организаций. Вместе с тем существует также показатель валовой добычи газа, учитывающий весь объем извлеченного из недр природного газа, включая закачанный обратно в пласт, сожженный в факелах на газопромыслах или просто утерянный. Валовая добыча газа больше товарной примерно на 20%, однако по отдельным странам этот показатель колеблется в широких пределах. Закачка газа в пласт в больших объемах осуществляется многими странами, например, в США она составляет примерно 100 млрд. м³ в год. Эта процедура для одних стран является вынужденной мерой в связи с отсутствием возможности товарного использования газа, а для других — экономически целесообразным способом поддержания давления в нефтяных залежах. Сжигание газа в факелах и потери при добыче оценивались более чем в 100 млрд. м³, лидерами здесь были Нигерия, Россия и Иран; в России к настоящему моменту, после внесения поправок в законодательство, ситуация существенно улучшилась. Кроме того, статистикой фиксируется производство сухого газа — природного газа, прошедшего очистку на ГПЗ. В процессе этой очистки извлекаются прежде всего сжиженные углеводородные газы, являющиеся ценным сырьем для химической промышленности, а также некоторые другие полезные компоненты и ненужные примеси; объем газа при этом уменьшается примерно на 5—10%. В Северной Америке на ГПЗ перерабатывается практически весь добываемый газ, а в России — только 10—12%.

Рынок природного газа развивается под влиянием изменений на рынке жидкого топлива. Потребление природного газа является перспективным направлением, поскольку

при его сгорании не наблюдаются отрицательные последствия, а также имеется хорошая ресурсная база.

Ожидается рост потребления газа в странах ОЭСР для производства электроэнергии, что связано с повышением КПД газовых турбин и относительно низкими затратами на строительство таких электростанций по сравнению с угольными станциями аналогичной мощности. По расчетам специалистов, новое поколение электростанций с газовыми турбинами на 50% производительнее и на 20% дешевле, чем электростанции, работающие на угле. В этой связи природный газ рассматривается как экологическое топливо XXI в. Большое значение природный газ имеет и как сырье для химической промышленности, особенно для производства искусственных удобрений. Все это приводит к увеличению конкурентоспособности природного газа по сравнению с нефтью.

В западноевропейские страны газ поставляется в основном из месторождений Северного моря, Нидерландов, России и Алжира. На развитие рынка газа в Северной Америке позитивно сказалось вступление в силу НАФТА. Торговля сжиженным природным газом LNG (LignefieldNaturalGas) сосредоточена в основном в Азиатско-тихоокеанском регионе (около 75% мировой торговли этой продукцией). История сжиженного природного газа началась в 1917 г., когда в штате Вирджиния (США) впервые была построена соответствующая установка промышленного характера. В 1959 г. из штата Луизиана (США) в Англию сжиженный газ был впервые перевезен морским путем. В настоящее время перевозки сжиженного природного газа осуществляют 92 специальных судна. В 2018 г. мощностями по сжижению газа располагали 9 стран: Абу-Даби, Алжир, Австралия, Бруней, Индонезия, Ливия, Малайзия, Катар, США. В число экспортеров скоро должны войти Оман, Нигерия, Тринидад и Тобаго. Объем мирового экспорта сжиженного газа в 2020 г. составлял свыше 120 млн. т. Для приемки сжиженного газа функционируют 27 терминалов (в Японии — 11, в Европе — 9 (десятый скоро будет сдан в эксплуатацию в Греции), в США — 4, по одному в Южной Корее и на Тайване). Основными импортерами сжиженного газа являются Япония, Республика Корея и Тайвань. Стоимость мирового товарооборота сжиженным природным газом достигла в 1997 г. свыше 10 млрд. дол. и составляла (в количественном выражении) 1/3 газа, транспортируемого магистральными газопроводами. Рост интереса к сжиженному природному газу вызван тем, что его все чаще используют на электростанциях, в автомобилях, самолетах, вертолетах. Овладение техникой складирования и хранения LNG позволило многим странам осуществить газификацию населенных пунктов, расположенных вдали от газопроводов. В некоторых странах LNG используется как основной источник снабжения природным газом. Япония потребляет около 64% мирового производства LNG. В Северной Америке, где находятся достаточные запасы природного газа и густая сеть газопроводов, LNG является главным источником снабжения в пиковые периоды спроса на энергию. В настоящее время в условиях, когда стало сокращаться предложение используемых в качестве сырья для нефтехимии жидких продуктов переработки нефти, отмечается рост спроса для этих целей на продукты переработки природного газа (этан, сжиженные нефтяные газы и тяжелые конденсаты). Влияние роста потребления конденсатов на рынок сырья для нефтехимии уже становится очевидным благодаря не только прямому применению в производстве этилена, но также их переработке (или смешиванию с сырой нефтью) на действующих НПЗ. Очевидно, что масштабное расширение добычи природного газа приведет к резкому увеличению предложения конденсатов уже в ближайшем и особенно в более отдаленном будущем. Ведущим поставщиком конденсата (торговая марка «Algerian»), пригодного для прямого использования на парокрекинговых установках, является Алжир (объем производства около 16 млн. т в год). На этот сорт приходится более 90% всего количества (10—13 млн. т в год) конденсата, непосредственно применяемого на этиленовых установках, мощности которых примерно поровну распределяются между Западной Европой и США. BG Energy

Holdings Ltd, Royal Dutch Shell plc и Total SA могут выиграть от потенциального изменения энергетических связей стран ЕС с Россией с течением времени, в то время как ОАО "Газпром" и НАК "Нафтогаз Украины" ("ССС"), скорее всего, будут в проигрыше. Об этом говорится в сообщении Fitch.

Глобальный дипломатический спор последнего времени с Россией по поводу кризиса в Украине может способствовать изменению подхода к европейской энергетической безопасности, которая традиционно фокусировалась на диверсификации маршрутов транспортировки газа в ЕС через сеть новых трубопроводов, при этом мало делая для диверсификации фактических источников поставок газа, подчеркивают аналитики. Строительство этих заводов СПГ началось в 2014 и 2015 г., и первый газ ожидается между 2017 и 2019 годами. ВР приняла окончательное инвестиционное решение по второй стадии разработки газового месторождения Шах-Дениз с местным партнером Государственной нефтяной компанией Азербайджанской Республики в декабре 2013 года. Расширение южного коридора транспортировки газа в Европу дает этим компаниям уникальные позиции для диверсификации поставок газа в ЕС. Shell является первой компанией в мире, разработавшей плавучие заводы СПГ. Данная технология - важное событие для отрасли СПГ, поскольку сокращает стоимость СПГ-проектов и их воздействие на окружающую среду. Если Shell сможет использовать технологию плавучих заводов СПГ, применяемую в Австралии, для диверсификации европейских поставок, это может дать ей конкурентные преимущества перед сопоставимыми компаниями.

Total продолжает инвестировать в добычу сланцевого газа в Великобритании, что может обеспечить ей ценный опыт, которого не имеют другие сопоставимые европейские компании. Total стала первой крупнейшей западной нефтяной компанией, инвестировавшей в сланцевый газ в Великобритании, согласившись приобрести 40% в двух лицензиях, которые являются частью перспективного месторождения BowlandShale на севере Англии. Данная инвестиция может позволить компании опередить конкурентов, если начнется значимое наращивание производства сланцевого газа в Европе. С другой стороны, Газпром столкнется с перспективой сокращения доли рынка, если Европа будет стремиться получить альтернативные источники поставок газа, а не просто альтернативные маршруты его транспортировки из России в обход Украины.

Рынок электроэнергии развивается под влиянием тех же макроэкономических факторов, что и рынки остальных энергоносителей. Крупнейшими экспортёрами электроэнергии являются Франция (69500 ГВт.ч), Канада (45 165 ГВт.ч), Германия (39900 ГВт.ч), Швейцария (27 502 ГВт.ч), Россия (около 20 тыс. ГВт.ч, в том числе 15 тыс. — в страны СНГ и Балтии), Швеция (12 795 ГВт.ч). К крупнейшим импортёрам относились США (46714 ГВт.ч), Италия (39 800 ГВт.ч), Германия (37 500 ГВт.ч), Швейцария (20 748 ГВт.ч), Великобритания (16575 ГВт.ч), Нидерланды (13 107 ГВт.ч) *. Основой мирового рынка энергоносителей является географическое несовпадение главных центров потребления энергоресурсов и их добычи. Более 73 % нефти и 40 % газа, продаваемых в мире, пересекают межгосударственные границы. О масштабах расслоения стран на «энергоизбыточные» и «энергодифицитные» можно судить даже по энергообеспеченности всего 8 стран. За последние 30 лет практически удвоился объём мировой торговли энергоресурсами, а сам мировой рынок энергоресурсов напоминает перетягивание каната энергоизбыточными и энергодефицитными странами. Энергоизбыточные страны в 2022 году для поддержания на мировом рынке благоприятной для них ценовой конъюнктуры создают различные организации, объединения. Это позволяет им и регулировать цены, и влиять на глобальное социально-политическое мироустройство. Важнейшей исторической вехой в формировании мирового рынка нефти, когда пять нефтедобывающих стран (Иран, Ирак, Кувейт,

Саудовская Аравия и Венесуэла) объединились в одну организацию - ОПЕК, оказывающую огромное влияние на мировую экономику.

Наиболее наглядно ОПЕК продемонстрировала свое могущество во время войны Египта и Сирии с Израилем, когда она ввела эмбарго на поставки нефти в Америку, а цены для европейских компаний увеличила на 70 %. Тогда же в ОПЕК вступили еще несколько стран: Алжир, Ангола, Индонезия, Ливия, Нигерия, Катар, ОАЭ. В странах картеля сосредоточено 67 % разведанных запасов нефти в мире и свыше 40 % мировой добычи. В наступившем столетии ОПЕК продолжает укреплять свой авторитет и экономическую мощь. Однако Россия не вошла в эту организацию, а лишь получила статус наблюдателя. Для сохранения благоприятной для себя ценовой конъюнктуры на мировых рынках нефти она осуществляет контакты (особенно интенсивные в последние годы) с ведущими экспортерами нефти, в том числе в рамках взаимодействия с ОПЕК, а также в двусторонних отношениях с Саудовской Аравией, Венесуэлой, Мексикой, Алжиром и другими нефтедобывающими странами.

На Форуме стран - экспортеров газа (GasExportingCountriesForum - GECF) с участием 16 газодобывающих стран - участников Форума (включая Россию) и трех стран-наблюдателей (Норвегия, Аргентина и Экваториальная Гвинея) прозвучала идея создания международной организации стран - экспортеров газа. В Москве юридически учреждено объединение, включающее: Алжир, Бруней, Боливию, Венесуэлу, Египет, Индонезию, Иран, Катар, Ливию, Малайзию, Нигерию, Оман, Объединенные Арабские Эмираты, Россию, Тринидад и Тобаго, Экваториальную Гвинею. Эти страны добывают 42 % газа и имеют около 73 % его мировых запасов. Еще несколько стран выступают в качестве наблюдателей: Норвегия, Нидерланды и Казахстан. Штаб-квартира GECF размещена в столице Катара г. Дохе.

Основными целями создания объединения объявлены:

- развитие взаимопонимания, одобрение диалога между производителями, потребителями, правительствами и отраслями промышленности, связанными с энергетикой;
- создание базы для исследований и обмена опытом;
- создание устойчивого и прозрачного рынка энергии.

GECF существенно отличается от ОПЕК по ряду причин:

- в мире действуют несколько систем ценообразования на газ (в Европе - система долгосрочных контрактов, привязанных к мировой конъюнктуре цен на нефть, и поэтому на долгосрочную перспективу известны объемы, сроки и условия поставки газа);
- механизм квотирования в последние годы практически не работает и на нефтяном рынке;
- нет перепроизводства газа, которое случается на нефтяном рынке. При большом спросе бессмысленно пытаться ограничить объемы поставок газа.

Существует на рынке газа сектор, который предоставляет экспортерам газа практически такие же возможности, как странам ОПЕК - рынок сжиженного природного газа (СПГ). Однако многие участники GECF не занимаются крупномасштабным производством и экспортом СПГ. По мнению большинства экспертов, созданная Координационная группа по своим функциям является близким аналогом МЭА.

Энергодефицитные страны, в свою очередь, создают свои объединительные структуры,

международные организации, основной целью которых, вне зависимости от декларируемых, является уменьшение своей энергетической зависимости. Эта цель достигается не в последнюю очередь ослаблением позиций энергоизбыточных стран, поддержанием их статуса сырьевых придатков. Как результат - увеличение отставания экономики этих стран от лидеров; отсутствие возможности диверсификации экономики, в том числе экспорта; возрастание зависимости от экспорта топливно-энергетических ресурсов.

Головные органы практически всех крупных международных организаций, в том числе выступающих противомесом ОПЕК, территориально расположены в экономически развитых энергодефицитных странах и управляются ими. Надо признать, что за последние 2-3 десятилетия добывающие страны и их компании существенно укрепили свои позиции на мировом рынке углеводородов. Сегодня мировой энергетический рынок немыслим без России, которая занимает лидирующие позиции по экспорту углеводородов. Энергетика играет важную роль во взаимоотношениях России с более чем 90 странами. В последнее время Россия активизировала свои энергетические диалоги с промышленно-развитыми государствами в рамках МЭА, Конференции ЭХ и др. с целью сохранения благоприятной для России конъюнктуры на мировом рынке энергоресурсов.

Контрольные вопросы:

1. Каковы особенности формирования конъюнктуры сырьевого рынка?
2. Какие страны оказывают в большей степени влияние на формирование мирового спроса?
3. Какие страны оказывают в большей степени влияние на формирование мирового предложения?
4. Какова роль ОПЕК в регулировании рынка нефти?

ТЕМА 5. КОНЬЮНКТУРА МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

5.1. Условия и факторы, влияющие на конъюнктуру мирового финансового рынка

Мировой финансовый рынок обеспечивает перераспределение финансовых ресурсов между странами в результате проведения многообразных финансовых операций участниками этого рынка. Мировой финансовый рынок тесно связан с национальными финансовыми рынками.

По своей экономической сущности мировой финансовый рынок представляет собой систему определенных отношений и своеобразный механизм сбора и перераспределения на конкурентной основе финансовых ресурсов между странами, регионами, отраслями и институциональными единицами.

С функциональной точки зрения под мировым финансовым рынком можно понимать совокупность национальных и международных рынков, обеспечивающих направление, аккумуляцию и перераспределение денежных капиталов между субъектами рынка посредством финансовых учреждений для целей воспроизводства и достижения нормального соотношения между предложением и спросом на капитал.

Функции, выполняемые мировым финансовым рынком, сходны с функциями кредита:

- перераспределение и перелив капитала;
- экономия издержек обращения;
- ускорение концентрации и централизации капитала;
- межвременная торговля, снижающая издержки экономических циклов;
- содействие процессу непрерывного воспроизводства.

Функции, выполняемые мировым финансовым рынком, определяют его особенности, это:

1. Огромные масштабы и ускоренные темпы роста мирового финансового рынка.
2. Отсутствие четких пространственных и временных границ.
3. С институциональной точки зрения мировой финансовый рынок - это совокупность финансовых учреждений, через которые осуществляется движение трансграничных инвалютных потоков: транснациональных банков (ТНБ), транснациональных корпораций (ТНК) и международных финансовых организаций.
4. Ограниченность доступа участников на мировой финансовый рынок и ограниченность используемых на нем валют (доллар США, евро, йена, английский фунт и швейцарский франк).
5. Универсальность мирового финансового рынка, на котором осуществляются международные валютные, кредитные, фондовые, инвестиционные, страховые операции, а также операции с производными финансовыми инструментами (деривативами).

Мировой финансовый рынок - это составная часть мирового финансового рынка, обеспечивающая перераспределение капиталов между странами через различные формы финансовых продуктов. Международный финансовый рынок объединяет все внешние операции национальных рынков, тем самым связывая их между собой и способствуя процессам финансовой глобализации. Мировой финансовый рынок не включает в себя внутренние (основные по объему) операции национальных финансовых рынков и поэтому не может быть назван мировым.

Теоретически мировой финансовый рынок представляет собой совокупность финансовых рынков всех стран мира. В практическом плане международный финансовый рынок - это экономическая абстракция, так как торговля финансовыми ресурсами и ее регулирование всегда осуществляются на территории конкретной страны. Это может быть торговля как национальными, так и иностранными финансовыми ресурсами.

Что касается структуры международных финансовых рынков, то М.Н. Шемякиной была разработана системная классификация (табл. 6) структуры мирового финансового рынка, которая позволяет всесторонне исследовать различные аспекты его формирования и развития.

Таблица 6. Структура международного финансового рынка по основным группам классификационных признаков

Классификационный признак	Структура международного финансового рынка
Предметная классификация	- международный валютный рынок - международный кредитный рынок - международный фондовый рынок - международный инвестиционный рынок - международный страховой рынок - международный рынок производных финансовых инструментов (деривативов)
Институциональная классификация	1. характер участия в сделках:

	<ul style="list-style-type: none"> - прямые участники - косвенные участники 2. цели и мотивы участия: <ul style="list-style-type: none"> - хеджеры - спекулянты (трейдеры и арбитражеры) 3. типы эмитентов <ul style="list-style-type: none"> - международные - национальные - региональные 4. типы инвесторов <ul style="list-style-type: none"> - частные - институциональные 5. происхождение организации-участника <ul style="list-style-type: none"> - развитая страна - страна с формирующимся рынком - международная организация - региональная организация - офшорная зона
Возможность регулирования и контроля процессов купли-продажи	<ul style="list-style-type: none"> - биржевые (регулируемые) секторы - внебиржевые (нерегулируемые) секторы
Место совершения сделок	<ul style="list-style-type: none"> - международные финансовые центры - офшорные зоны

Таким образом, мировой финансовый рынок - категория международных финансов, определяющая не только форму, но и место их функционирования. Мировой финансовый рынок характеризуется сложной структурой, многофункциональностью и неравномерностью развития отдельных секторов международного финансового рынка.

Участниками мирового финансового рынка могут быть как национальные участники (резиденты), так и иностранные участники (нерезиденты).

Участники мирового финансового рынка могут быть классифицированы по следующим основным признакам:

- характер участия субъекта в операциях (прямые и косвенные или непосредственные и опосредованные);
- цели и мотивы участия (хеджеры и спекулянты, трейдеры и арбитражеры);
- типы эмитентов (международные, национальные, региональные и муниципальные, квази-правительственные, частные);
- типы инвесторов и должников (частные и институциональные);
- страна происхождения субъекта (развитые страны, развивающиеся, переходные экономики, офшорные центры, международные институты).

В 2018-2021 гг. произошло общее ухудшение условий функционирования мирового финансового рынка. Оно выражается в повышении риска дальнейшего снижения курса доллара по отношению к другим ключевым валютам; обострении соперничества США, стран зоны евро и Японии на международном финансовом рынке; ухудшении финансовой ситуации в странах зоны евро и США при одновременном быстром росте национальных финансовых рынков Китая, Индии, стран Юго-Восточной Азии. Это привело к глобальным дисбалансам и усилению рисков на финансовом рынке.

В последнее десятилетие происходит наращивание глобальных дисбалансов на мировом финансовом рынке, связанных с изменением позиций государств - участников этого рынка. Сальдо текущих операций США - признанного лидера мирового финансового рынка - постоянно ухудшается, а зеркальным отражением этого процесса

является улучшение сальдо текущих операций в странах Азии (страны АСЕАН, Китае и Индии), в нефтедобывающих развивающихся странах и в меньшей степени в малых развитых странах (Швейцария, Норвегия, Швеция). Сальдо счета текущих операций зоны евро остается близким к нулю, но при этом наблюдается расхождение между динамикой этого показателя в странах, имеющих профицит (Германия, страны Бенилюкс и Финляндия) и в странах, которые имеют дефицит (Испания, Франция, Португалия, Греция).

Сформировавшиеся стойкие дисбалансы в развитии национальных финансовых рынков стран - участниц мирового финансового рынка проявляются во всех секторах международного финансового рынка: валютном, кредитном, фондовом, инвестиционном и страховом.

Обобщая вышесказанное отметим, что упорядоченная корректировка конъюнктуры мирового финансового рынка возможна лишь в результате слаженной и согласованной финансовой политики стран - участниц международного финансового рынка, направленной на совместное регулирование международного финансового рынка.

Так, в США приоритетной задачей становится увеличение национальных сбережений, что возможно лишь при условии использования такого регулирующего инструмента как бюджетная консолидация. Для стабилизации международного финансового рынка федеральный бюджет США должен быть сбалансирован к 2025 г. Для такой корректировки американского бюджета необходимо сократить национальное потребление на 0,75% ВВП, повысить налогообложение и снизить в результате бюджетной консолидации отношение долга к ВВП. Ужесточение налогово-бюджетной политики и некоторое ослабление доллара приведут к заметному улучшению сальдо текущих операций - примерно на 2% в течение 10 лет и сокращению чистых иностранных обязательств США более чем на 10% за тот же период. Сокращение государственного долга США в свою очередь приведет к уменьшению мировых процентных ставок, что стимулирует частные инвестиции и банковское кредитование.

В странах Азии с формирующимися рынками приоритетными направлениями уменьшения дисбалансов на международном финансовом рынке должно стать создание условий для большей гибкости обменных курсов в сторону их повышения. Если не брать в расчет Китай, где иностранные инвестиции уже и так достаточно высоки, в других странах Азии основными направлениями развития являются увеличение зарубежных инвестиций, расширение доступа домашних хозяйств к кредитам и повышение нормы сбережений. Меры национальной финансовой политики должны быть направлены на улучшение инвестиционного климата, завершение финансовых реформ, снижение барьеров для выхода на международный финансовый рынок.

В странах зоны евро на выравнивание дисбалансов международного финансового рынка может повлиять более высокий в ближайшее десятилетие экономический рост.

Надо отметить, что все возможные сценарии корректировки развития мирового финансового рынка в среднесрочной перспективе не в состоянии полностью отрегулировать рынок и преодолеть комплекс негативных последствий, возникающих в связи с разбалансированностью рынка в целом. Эффективному функционированию современного мирового рынка мешают следующие факторы: продолжающийся кризис в фондовом секторе рынка, нарастание масштабов спекулятивных операций по мере наращивания объемов сделок хеджфондов и пенсионных фондов, возрастание финансовых рисков в связи с ростом объемов сделок с деривативами (особенно кредитными), рост мировых цен на нефть и другие.

5.2. Конъюнктура мирового валютного рынка

Неблагоприятные внешние условия мировой арены продолжают оказывать отрицательное влияние на экономику России. По прогнозам аналитиков, сложившаяся

напряженная ситуация на Востоке и торговая война США с Китаем, может обернуться значительным колебанием валют в 2020 году. Как именно изменится курс предугадать на 100% невозможно. Однако ведущие аналитические агентства и государственные ведомства, отвечающие за экономическое развитие страны, вполне способны уловить основные тенденции на ближайшие годы.

От того, сколько будет стоить основная резервная мировая валюта, зависит благосостояние российских граждан не только в 2020 году, но и в последующий период. Рост доллара по отношению к рублю мгновенно откликается для российской экономики кризисными проявлениями. Несмотря на активное внедрение государственной программы по импортозамещению подавляющее количество товаров, продаваемых в России пока еще заграничного производства. Львиная часть отечественных производителей вынуждены приобретать комплектующие «из-за бугра». Соответственно, с ростом валюты США цены в российских магазинах ползут вверх.

С другой стороны, крепкий доллар и слабый рубль выгоден для государственной казны. Договоры на поставку продукции во исполнение государственных контрактов оборонной сферы и нефтегазовой промышленности в большинстве своем заключены в американской валюте. Поэтому при укреплении доллара наполняемость казны увеличивается. По этой же причине рост денежной единицы США очень радует промышленные предприятия, выполняющие работы по заказу родины или сторонних государств. Хотя правительство настроено постепенно уходить от доллара при проведении международных расчетов в большинстве долгосрочных контрактов цена товаров и услуг согласована именно в американской валюте. На котировки USD влияют политические и экономические события на мировой арене, а также состояние экономики США. Чем лучше обстоят дела в американском государстве, тем крепче доллар, и наоборот. Из внешних факторов особое влияние на USD оказывает цена на нефть. Зависимость такова – чем дороже «черное золото», тем дешевле доллар. Непредвиденные обстоятельства в виде природных катаклизмов или «революций» в других странах могут привести к мгновенному росту цены на доллар или наоборот – полному краху. Учитывая все перечисленные факты, экономисты прогнозируют сценарий изменения стоимости денежной единицы на последующие годы.

По мнению Минфина РФ, ситуация в 2023 году на валютном рынке может развиваться по трем сценариям:

- базовый – стоимость доллара составит 80,5 руб.;
- консервативный – стоимость доллара составит 84,2 руб.;
- целевой – стоимость доллара составит 65,0 руб.

Эксперты Министерства экономического развития рассчитывают, что рост цен на потребительские товары в 2023 году удастся сдержать на уровне 3,4%. Низкий уровень инфляции, по мнению экспертов, будет способствовать стабильности рубля. Средний курс национальной валюты США по прогнозам Минэкономразвития составит 63,8 руб.

Разделяют эту точку зрения эксперты «Центра развития» Высшей школы экономики. За один американский доллар, по мнению экономистов, в 2023 году придется заплатить 65,3 руб.

Стоимость второй по значимости резервной валюты мало влияет на экономику России. При этом россияне считают европейскую валюту надежной и хранят в евро львиную долю своих сбережений. Стоимость евро плотно завязана с американским долларом. Так как € и \$ основные конкуренты на рынке валют, то стоимость их меняется обратно пропорционально. Падение курса американской валюты вызывает повышенный спрос на евро, что увеличивает его стоимость, и наоборот. Но все же наибольшее влияние на курс евро оказывает изменение процентной ставки ЕЦБ и введение различных мер экономического стимулирования. При снижении процентной ставки курс евро падает, а

при повышении растут. Большинство экспертов считают, что вкладывать свои сбережения на фоне обострившихся отношений в Евросоюзе, дело рисковое.

Неизвестно каким образом будут конвертированы вклады в европейской валюте, открытые вне зоны ЕС. По данным методистов компании PrognozEx в первом квартале 2023 года будет отмечаться рост европейской валюты. Среднемесячное повышение составит около 3%. В последующем тенденция роста сменится на затяжное снижение до конца года. По данным агентства в декабре 2023 года стоимость одного евро не превысит 67 руб. Существует противоположное мнение аналитиков, согласно которому по итогам 2023 года евро по отношению к рублю достигнет планки в 84 руб.

Национальная валюта Китая уже давно вошла в пятерку самых востребованных мировых валют. Особенно актуальны юани для тесных, дружественных отношений России и Китая. Контракты на поставку различной продукции исчисляются уже миллиардами рублей. Такое плодотворное сотрудничество привело к решению российского и китайского правительств постепенно отказываться от доллара в пользу расчетов рублями и юанями. Это позволит снизить зависимость двухсторонних расчетов от влияния третьих государств. Но дедолларизация и переход к российско-китайской валюте не может быть мгновенным, на это потребуется некоторое время. К тому же эталон цены на товары много лет привязан к денежной единице США.

По прогнозам большинства экономистов-ученых, стоимость юаня в 2020 году кардинально не изменится. Курс китайских «народных денег» четко контролирует Народный Банк Китая. Ежедневно на официальном портале китайский Центробанк публикует рекомендованное ценовое значение курса юаня по отношению к другим валютам. В случае изменения стоимости валюты более чем на 2% от заявленной, банк регулирует стоимость доступными финансовыми инструментами. По данным PrognozEx стоимость юаня в начале 2020 года составит около 89,33 руб., а к концу года максимальное значение вряд ли превысит 100,05 руб.

ТЕМА 6. КОНЬЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА ТРУДА

6.1. Понятие и особенности развития мирового рынка труда

Рынок труда является специфической сферой, в которой в качестве товара выступает рабочая сила, поскольку сам по себе труд не является товаром и объектом рыночных отношений быть не может. Поэтому основными элементами рынка труда являются люди, которые выступают носителями рынка труда и наделены такими человеческими качествами, как психофизиологические, социальные, культурные, религиозные и др. Эти особенности оказывают существенное влияние на интересы, мотивацию, степень трудовой активности людей и отражаются на состоянии рынка труда.

Рынок труда представляет собой важнейший индикатор уровня социально-экономического развития стран, реализуемый посредством эффективной государственной и региональной политики, в частности разработанных программ содействия трудоустройства и социальной защиты населения. Показатели конъюнктуры рынка труда, такие как занятость и безработица относятся к числу основных макроэкономических показателей оценки текущего состояния и перспектив развития экономики, инвестиционной привлекательности страны, потенциальных рисков и возможностей для развития бизнеса.

Мировой рынок труда представляет собой систему общественных отношений, отражающих уровень развития и достигнутый на данный период баланс интересов между присутствующими на рынке силами: предпринимателями, трудящимися и государством.

Организационной формой выражения таких интересов на рынке труда являются ассоциации предпринимателей, с одной стороны, и профсоюзы - с другой. Государство же

выступает в качестве работодателя на государственных предприятиях и инвестора, финансируя крупные проекты и программы развития. Однако главная его функция заключается в определении правил регулирования интересов партнеров и противостоящих сил. В результате определяется та равнодействующая, которая служит базой решений и основой механизма регулирования мирового рынка труда, куда включается и система социальной защиты, и система стимулирования развития производительных сил.

В разных странах рынки труда имеют некоторые, как общие элементы, или компоненты, так и специфические особенности.

В процессе развития мирового рынка труда в сферу его деятельности вовлекались все новые и новые страны. Постепенно сложилось несколько основных центров, в которых процессы миграции рабочей силы имеют наиболее активный характер.

По мнению консалтинговой компании Deloitte, опросившей в рамках исследования GlobalHumanCapitalTrends 10 000 сотрудников в 119 странах мира, главным трендом мирового рынка труда стало привлечение компаниями внештатных сотрудников (фрилансеров и внешних специалистов по контракту на отдельные задачи и проекты). Особенно проявлен этот тренд в странах, где доля высокотехнологичных и интеллектуальных разработок и бизнесов в экономике велика. Так, в США уже сегодня один из трех работников является фрилансером. Для России фриланс пока остается редкостью: 14% работников практикуют работу на внештатной основе.

Для половины из них, фриланс — лишь подработка. Фрилансеры — представители не самых массовых профессий: большинство связаны с творческими проектами (дизайн, копирайтинг) или с IT (например, разработка сайтов) и проживают преимущественно в центральных городах.

Еще один заметный западный тренд — преобладание гибкого трудового графика и удаленная работа, — также ограничено применим в России (до пандемии!!!!). Несколько лет назад аналитики предрекали рост численности сотрудников «на удаленке», ожидая, что к 2021 году каждый второй сотрудник перейдет на режим работы homeoffice. Однако, как отмечают в своем обзоре эксперты компании «Юнити», за последние три года спрос на удаленных работников вырос несущественно и доля сотрудников, постоянно работающих вне офиса, остается в пределах 5%. Но с учетом сложившейся ситуации, прогнозируется рост этого показателя до 70%.

Несмотря на шанс сэкономить на применении труда сотрудников на домашнем офисе, компании избегают массово обращаться к этому инструменту. Как показали предварительные итоги самоизоляции, главное опасение — потерять эффективность рабочего процесса из-за скромных условий жизни россиян: ведь квартирные условия часто не дают сконцентрироваться на работе.

Международная организация труда (МОТ) опубликовала Отчет о занятости и тенденциях развития общества в 2021 году (WorldEmploymentandSocial Outlook:Trends 2021, WESO), основанный на новых данных о неравенстве на рынке труда. Согласно МОТ, использование более точных понятий и подходов к измерению позволяет оценить возможность реализации потенциала работников и улучшить понимание рынка труда как в отдельных странах и регионах, так и на мировом уровне.

Ключевые выводы Отчета:

- низкий уровень прогнозируемого развития и инклюзивности окажет негативное влияние на усилия по борьбе с бедностью и улучшению условий работы в странах с низким доходом;
- растущий процент неполноценного использования труда работников значительно превосходит уровень безработицы и является индикатором разрыва в доступе к трудоустройству;
- достойный труд доступен не всем трудящимся (в данном случае под достойным трудом понимается соразмерная заработная плата или доход от самозанятости, безопасное

рабочее место, доступ к механизмам социальной защиты, возможность выразить мнение через профсоюзную организацию или другой представительский орган и другие базовые права трудящихся, включая отсутствие дискриминации);

- неравенство в доступе к работе (между работниками разного пола и возраста, а также жителями города и сельской местности), в особенности к достойному труду, остается одной из главных характеристик рынка труда;

- новые данные МОТ показывают, что различия в доходах превосходят ожидания.

Согласно прогнозу, несмотря на стабильность показателей мировой безработицы, замедление экономического роста по всему миру может вызвать недостаток новых рабочих мест. Как следствие, число безработных вырастет на почти 2,5 млн., которые добавятся к уже нетрудоустроенным 188 млн. человек. Кроме того, 120 млн. человек отказались от активного поиска или не имеют доступа к рынку труда, а почти полмиллиарда человек работают меньше оплачиваемых часов, чем им хотелось бы, или не имеют адекватного доступа к оплачиваемой работе.

Эксперты МОТ считают, что неравенство и дефицит достойных условий труда могут не только привести к экономической неэффективности, но и подорвать сплоченность обществ. Так, в 2022 году в 7 из 11 субрегионов мира наблюдались протесты, которые предполагают рост недовольства социальной, экономической или политической ситуацией. Для разрешения противоречий предлагается направить усилия правительств на рост полной занятости и улучшение условий жизни.

Описанная ситуация связана непосредственно с достижением Целей устойчивого развития: ликвидация нищеты, достойная работа и экономический рост; уменьшение неравенства (так как неравенство не позволяет миллионам людей найти достойную работу, что влечет за собой рост бедности).

6. 2. Основные центры притяжения трудовых мигрантов

Западная Европа традиционно является регионом, в котором активно протекают процессы миграции. Странами, принимающими основную часть иммигрантов, являются Германия, Франция, Великобритания, Нидерланды.

В ряду государств Западной Европы, притягательных для мигрантов, Германия занимает одно из первых мест. Каждый год страна принимает сотни тысяч человек. Согласно данным Федерального статистического ведомства в Висбадене, в 2021 году число мигрантов в Германию превысило миллион - это рекордный показатель с 1995 года. Из России в ФРГ прибыло 20 714 мигрантов, из Украины — 7 774, из Казахстана - 2 545, из Беларуси — 1 653 человека.

Иммиграция в Германию привлекает людей по многим причинам:

1. Германия является экономически развитым государством;
2. В стране сравнительно гибкая система налогообложения, достаточно простая процедура регистрации предприятий и не строгие требования к их деятельности;
3. Германия предоставляет возможность получить бесплатное высшее образование.

Иммиграция в Германию может быть осуществлена несколькими путями. Основным иммиграционным потоком является переселение с целью получения работы. Как правило, заявитель должен быть либо ученым с ученой степенью не ниже кандидата наук, либо специалистом с большим опытом работы и отличными резюме, чтобы доказать отсутствие аналогичного кандидата во всем ЕС.

Еще одним важным каналом в Германию является возвращение этнических немцев. В этой группе иммигрантов учитывается, что на момент рождения заявителя, по крайней

мере, один из его родителей имел гражданство Германии, даже если это не было в тот момент зафиксировано документально.

Еще один вариант - бизнес-иммиграция. Для этой категории иммигрантов предъявляется следующее требование - заявитель должен быть в состоянии вложить в экономику Германии 500 тыс. Евро и создать 5 рабочих мест.

Другой возможный путь иммиграции в Германию - воссоединение семей. При этом заявитель должен состоять в браке или собираться это сделать с гражданином Германии.

Иностранное население неравномерно расселено по территории Германии. Более 80% всех мигрантов проживают в четырёх крупных землях: Баден-Вюртемберг (18%), Бавария (21%), Гессен (15,8%) и Северный Рейн-Вестфалия (29,8%).

Города обладают значительным интегрирующим общество потенциалом. Как правило, именно в города направляются иммигранты из других стран, чтобы начать новую жизнь, а, возможно, и получить новое гражданство. В городах доля иностранных жителей достигает в среднем 15%, а в некоторых случаях даже превышает этот показатель.

По официальным данным во Франции в 2018 году находилось 5,1 миллиона иммигрантов. Исходя из вышесказанного следует отметить, что 5 % иммигрантов приезжает во Францию из Европы (Португалия, Италия, Испания), 39 % из Африки (в том числе 30 % из Алжира, Марокко и Туниса), 13 % — из Азии и 3 % из Америки и Океании.

Согласно результатам переписи проводимой Великобританией раз в десять лет, число жителей в Англии и Уэльсе с 2001 года выросло на 7% и достигло 56,1 млн. человек.

Количество белых людей британского происхождения снизилось на 7%. Доля приезжих в Англию и Уэльсе увеличилась с 13 до 20% населения, но особенно сильно изменился облик Лондона, где иммигранты составляют уже 37% жителей, причем 24% не являются британскими подданными. За 10 лет этот показатель увеличился почти на 3 млн. человек.

По данным Статистического центра Финляндии на конец 2018 года, в Финляндии проживало 257 248 человек иностранного происхождения. Это число составляет 4,8% всего населения Суоми. Из них 219 702 человека родились за пределами Финляндии, 37 546 человек родились уже в Финляндии и являются иммигрантами второго поколения.

Норвегия – мировой лидер по многим экономическим показателям. Характеризуется огромным количеством программ социальной помощи, бесплатной медициной, качественным образованием, достойной оплатой труда. Единственный минус, даже не минус, а сложность – иммигрировать в Норвегию достаточно трудно.

Швейцария – безопасная и спокойная, благополучная страна со стабильной экономикой, является общепризнанным мировым финансовым центром. Миграционная политика государства отличается жесткостью, но высококвалифицированным специалистам и инвесторам в Швейцарии предоставлены большие преференции.

Канада – развитая страна, где все сделано для людей: социальные программы, значительные заработные платы, содействие бизнесменам, открывающим свое дело. Канада отличается доброжелательностью к мигрантам, туда чаще всего едут молодые люди с высшим образованием, так как политика страны направлена на привлечение профессионалов из разных областей, поэтому для них предоставляются всевозможные возможности для карьерного роста и реализации.

Швеция – характеризуется очень высоким уровнем жизни, ее иммиграционное законодательство довольно лояльно к беженцам, но другим категориям граждан переехать туда на ПМЖ будет не так-то легко.

Испания – процветающее и комфортное государство, входящее в Евросоюз. Огромное количество русских живет в этой солнечной стране.

В Новой Зеландии действует миграционная квота, согласно которой в Новую Зеландию могут иммигрировать специалисты с востребованными профессиями.

Миграционные процессы Ближнего Востока становятся все более сложным и многосторонним явлением в результате глобализации, войн, различных конфликтов, изменений на рынке рабочей силы, расширения сети транснациональных корпораций. Политическая нестабильность, притеснения со стороны различных группировок, религиозная и этническая дискриминация, гражданские войны и бедность – главные факторы, формирующие масштабные потоки вынужденной миграции. Сегодня Ближневосточный регион относится к важным центрам нелегальной миграции. Жители терпящих бедствие регионов Ближнего Востока и Африки часто через Алжир, Марокко, Тунис, Египет, Ливию и другие страны стремятся перебраться в более благополучные страны Европы.

Удельный вес иностранной рабочей силы в общей численности рабочей силы весьма значителен. Он составляет в Объединенных Арабских Эмиратах около 90%, в Катаре –80%, в Кувейте - 70 %, в Саудовской Аравии и Бахрейне - по 35%.

Главный экспортер рабочей силы в данном регионе - Египет, здесь также работают эмигрировавшие из Ирака, Ливана, Сирии, Иордании, из Пакистана, Индии, Бангладеш.

Некоторые арабские страны являются одновременно и экспортерами, и импортерами рабочей силы, например, Иордания, Йемен.

Традиционно крупнейшим центром, притягивающим мигрантов, являются Соединенные Штаты Америки. По оценкам специалистов в 80-е годы около половины прироста населения США приходилось на иммигрантов. В настоящее время там насчитывается около 3 миллионов легальных иностранных рабочих.

Однако следует отметить, что иммиграция в эту страну традиционно носит ассимилированный характер, то есть основная часть въезжающих в страну мигрантов стремится остаться в ней. Таким образом, здесь в основном имеет место переселенческая миграция. Вместе с тем, здесь достаточно распространено использование труда нелегальных иммигрантов.

Еще один центр международной миграции страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Здесь основными импортерами рабочей силы являются Бруней, Япония, Гонконг, Малайзия, Пакистан, Сингапур, Республика Корея, Тайвань.

Для этих стран характерны различные формы трудовой миграции. Во-первых, регулируемая трудовая миграция. Она характерна для Малайзии, Сингапура, Брунея, Гонконга. Во-вторых, скрытая или нелегальная миграция, которая развита в Восточной и Западной Малайзии, Гонконге, Пакистане, Тайване. В-третьих, миграция рабочей силы высокой квалификации, которая сопровождает прямые иностранные инвестиции, осуществляемые Японией, Тайванем, Гонконгом, Сингапуром, Австралией.

Межстрановая миграция рабочей силы имеет место также и в Африке, и в Латинской Америке. В сферу международного рынка рабочей силы втягиваются все новые и новые страны. Миграционные потоки являются немаловажным фактором развития мирового хозяйства в целом.

6.3. Особенности процессов трудовой миграции из развивающихся стран в развитые страны

После окончания Второй мировой войны наряду с наблюдаемым практически повсеместно возникновением новых глобальных или региональных миграционных потоков – произошла радикальная смена исторических моделей миграции между Европой и остальным миром: глобальные потоки, ранее традиционно следовавшие отсюда в другие части света, к середине 60-х годов XX века практически уменьшились под влиянием острой нехватки рабочих рук на собственное развитие. Из экспортера Старый Свет

превратился в импортера трудовых ресурсов. Эта смена исторической роли Европы непосредственным образом сказалась на США – основную массу иммигрантов здесь также стали составлять неевропейцы под влиянием спроса на труд женщин произошла заметная феминизация иммиграции.

В итоге сложилась такая структура «перелива» населения, которая дает основания не без тревоги говорить о нашем времени как о наступающем периоде нового великого переселения народов. Интенсивность миграций, следующих в направлении с Юга на Север, усиливается депопуляцией, наблюдаемой в странах так называемого «северного кольца» - группе наиболее развитых государств мира. В этих условиях потоки мигрантов все больше воспринимаются не только как необходимая составная часть масштабных процессов перераспределения трудовых ресурсов, но и как некая осязаемая угроза сохранению национальной идентичности стран-реципиентов.

В настоящее время вне родных стран трудится почти 3% населения мира, а около 60% из них проживают в более развитых регионах: в Европе (включая страны Восточной Европы и Россию), Северной Америке, Австралии, Новой Зеландии и Японии.

Характерной особенностью современной миграции является то, что ее потоки состоят из двух направлений, и, следовательно, одно и то же государство может быть как страной-донором, так и страной-реципиентом. Например, Великобритания и США являются одновременно и одними из главных стран-реципиентов в мире, и донорами для отдельных государств (США донор для Канады, Великобритания – для Австралии). В США начиная с конца 2007-х годов преобладает доля иммигрантов из развивающихся стран. Количество выходцев из Азии и Латинской Америки в иммиграционном потоке достигает 88%. Для таких иммигрантов характерно компактное расселение, что приводит к формированию этнического бизнеса. Так, по данным американских исследователей, 47,5% корейского населения были предпринимателями, 27,6% – работали по найму на этих же фирмах. Для иранских мигрантов эти цифры составляли 56,7 и 4,6%. Традиционными сферами развития этнического бизнеса являются строительство, торговля и сфера услуг. Как в США, так и в Канаде велико число нелегальных мигрантов, большинство из которых выходцы из Мексики. Поток иммигрантов, направляющихся в Канаду, также претерпел изменения по своему составу. Так, если в 2010 году выходцы из азиатских стран составляли 3%, то к 2021 году эта цифра возросла до 52%. Основными странами-донорами являются: Гонконг (15,3%), Филиппины (5,2%), Шри-Ланка (5,1%), Индия (5,1%). (1).

Таблица 1. Численность международных мигрантов, тыс. чел

	2010	2021	Изменение (%)
Мир в целом	153956	174781	13,5
Более развитые регионы мира	81424	105119	27,9
Менее развитые регионы мира	72532	70662	-2,6
Африка	16221	16277	0,3
Азия	48856	49781	-0,4
Европа	48437	56100	15,8
Латинская Америка	6994	5944	-15,0
Северная Америка	27597	40844	48,0
Австралия и Океания	4751	5835	22,8

Большинство иммигрантов из Гонконга – инвесторы или предприниматели, приезжающие на постоянное место жительства.

В последнее время увеличился приток в Канаду иммигрантов из Восточной Европы, особенно из Польши. По-прежнему существует экспорт трудовых сил из Великобритании, Германии, Италии и США. В 2021 году в Канаду прибыло 250 тыс. человек, классифицируемых как «экономические мигранты».

География поселения иммигрантов традиционно характеризовалась их сосредоточением в крупных городах и приграничных округах. Так, в США в 2010 году 70% иностранного населения проживали в шести штатах: Калифорнии (31%), Нью-Йорке, Флориде, Техасе, Нью-Джерси и Иллинойсе. Территориальная концентрация пришлого населения, с одной стороны, обуславливает повышенную социальную нагрузку на местные бюджеты, а с другой - создает плацдарм для развития этнической экономики и обновления городской инфраструктуры в районах его проживания. В последние годы по мере перенасыщения подобных районов иммигрантами и их неспособности абсорбировать вновь прибывающие контингенты усиливается тенденция к перемещению иммигрантов в регионы с более привлекательными условиями труда.

Испания постоянно страдает от наплыва нелегалов из стран Северной Африки – примерная оценка составляет около 1 млн. человек. Число нелегалов растет в США ежегодно на 500 тыс. человек, причем испаноязычная их часть быстро распространяется с юга на север страны.

В развитых странах находится около 1,5 млн. высококвалифицированных выходцев из развивающихся государств. В Австралии, Канаде и Новой Зеландии, согласно так называемой рейтинговой системе приема, рекрутируются и принимаются на постоянное жительство только высококвалифицированные и экономически востребованные иммигранты, набравшие нужное количество баллов. Во Франции и Великобритании для высококвалифицированных специалистов введена ускоренная процедура выдачи разрешений на работу. А в США до недавнего времени важным каналом привлечения зарубежных интеллектов было обучение иностранцев, примерно 2/3 которых после его окончания там и оставались.

В Европе в последние годы наметился некоторый сдвиг в традиционной структуре занятости иммигрантов. Увеличивается процент иностранцев, работающих в сфере услуг. Наблюдается снижение занятости в сталелитейной промышленности, металлообработке, автомобилестроении.

Приток иностранцев без документов в Евросоюз в 2018 году упал наполовину. Этот спад - наибольший из известных европейским властям. Всего в течение года было выявлено 72 430 нелегалов.

Причиной спада миграции является улучшение контроля границы Греции. Экономические сложности заставили европейские власти обратить более пристальное внимание на движение через границы. Около 50% нелегальных мигрантов, попали на территорию ЕС через Восточное Средиземноморье: Грецию, Болгарию и Кипр.

Уменьшение количества мигрантов было замечено и в западной части Средиземноморья: в Испании. За 2018год на испанскую территорию пробрались всего 6 400 мигранта, что на 24% меньше, чем в 2017году.

Численность мигрантов в Греции, Ирландии, Испании, Италии и Португалии за 2010-2012 годы увеличилась на 6,4 миллиона человек и достигла 9,6 миллиона человек. В 2012 году в Греции находилось 413 тысяч иностранцев, прибывших на работу, из которых 41% составляли женщины. В Ирландии число ежегодно выдаваемых или продлеваемых разрешений на работу увеличилось с 2006 года по 2012 год с 6,3 до 47,6 тысячи, а в Италии - с 21,4 до 139,1 тысячи.

В Португалии численность работающих иностранцев увеличилась почти в три раза - с 92 до 286 тысяч человек.

В Испании заметно ускорились темпы прироста трудовой миграции: численность мигрантов, ежегодно въезжающих в страну, возросла с 2008 года по 2021 год более чем в четыре раза и достигла 443 тысяч человек, а контингент мигрантов - с 0,8 миллиона в 2008 году до 4,8 миллиона человек в 2021 году, причем прирост по сравнению с 2008 годом составил 3,2 миллиона человек (таблица 2).

Таблица 2. Численность и удельный вес иммигрантов в населении и рабочей силе развитых стран, 2021 год

	Иностранное население (ИН) (тысяч человек)	Доля ИН во всем населении (%)	Иностранная рабочая сила (ИРС) (тысяч человек)	Доля ИРС во всей рабочей силе (%)
Австралия	4517*	23,6	2365*	24,5
Австрия	843*	10,4	377	9,8
Бельгия	862	8,4	377	9,8
Великобритания	2342	4,0	1220	4,2
Италия	1388	2,4	246	1,1
Канада	4971*	17,4	2839*	19,1
Нидерланды	1615*	10,1	298	3,7
США	28400*	10,4	17400*	12,4
ФРГ	7297	8,9	3429	8,8
Франция	5868*	10,0	1571	6,1
Швейцария	1384	19,3	717	18,3
Швеция	1004	11,3	222	5,0
Япония	1686	1,3	155	0,2

К началу XXI века в мировом хозяйстве сложилось устойчивое разделение стран по масштабам привлечения и оттока рабочей силы. Например, Индия характеризуется как важный поставщик профессионалов и студентов в области информационных технологий, в первую очередь, в англоязычные развитые страны.

Шри-Ланка также стала устойчиво трудоэкспортирующим государством, причем, в этом процессе просматривается четкая связь с традиционной большой семьей. «Примерно четверть всех домохозяйств посылают одного из членов на заработки за рубеж». Такое же положение наблюдается в странах Тропической Африки, где семья решает, кто должен взять на себя основную заботу о доходах, став мигрантом. В основном, жители Мали уезжают во Францию. Показательно, что 47% граждан Ганы, получивших образование, проживают в странах Западной Европы. Направления выезда из Шри-Ланки изменялись по мере расширения национальной системы образования, но сохраняющегося при этом низкого спроса на специалистов внутри страны.

На Филиппинах от 30% до 50% работников в сфере информационных технологий, до 60% лиц с медицинским образованием уезжали за рубеж в поисках работы. Страна стала активным участником международной циркуляции трудовых ресурсов, ее граждане рассеяны в 130 государствах, их общая численность превысила 10 млн. человек.

Несколько иное положение в Малайзии, где выезд мигрантов относительно невысок и ориентирован на страны азиатского региона. Так, 40 тыс. ее граждан работают в промышленности, строительстве и услугах Сингапура, меньшее число нашли работу в Гонконге, постоянно нуждающемся в притоке рабочей силы, особенно квалифицированной, для поддержания экономического роста. Активным реципиентом иностранной рабочей силы стал Бруней.

В странах, постоянно принимающих иностранную рабочую силу, доля мигрантов в общей численности выражается уже двузначными цифрами: в Канаде – 19%, США – 13%,

Германия – 13%, Великобритания – 9,7%, Франция – 8,1%. Приводимые показатели носят примерный характер. По оценкам экспертов, ежегодно в развитые страны прибывает порядка трех миллионов мигрантов, без учета временных работников и нелегалов. Что не отражает их общего реального количества.

6.4. Особенности процессов трудовой миграции в РФ

Изменения политической и социально-экономической систем на пространстве, которое ныне принято называть постсоветским, более всего сказались на рынке труда, жизненных условиях, индивидуально-личностном статусе и семейных связях. Значительные изменения претерпели миграционные процессы. В советский период проводилась довольно четкая миграционная политика, в основе которой лежали внеэкономические методы регулирования, предусматривавшие ограничения прописки в крупнейших городах, прикрепление населения к месту жительства и работы, контроль за перемещением (за счет жесткой паспортной системы), насильственное переселение в экстремальных случаях, привлечение населения в районы нового освоения.

Произошедшие изменения, прежде всего упрощение порядка въезда в Россию, «прозрачность» государственных границ, привели к резкому увеличению масштабов иммиграции, прежде всего нелегальной. В начале десятилетия «чемпионом» по числу прибывающих стал Московский регион, где жили и работали около 3 млн. иммигрантов, что составляло почти шестую часть населения Москвы и Подмосковья. По данным ГУВД Московской области, наибольшее количество нарушений режима пребывания, правил привлечения и использования иностранной рабочей силы совершалось гражданами Таджикистана (28%), Узбекистана (24%), Молдовы (22%), Украины (18%). Основные сферы использования иностранной рабочей силы - строительство (55% общего числа работающих иностранцев), промышленность (21%), транспорт (12%), сельское и лесное хозяйство (9%).

Сложилась устойчивая тенденция превышения количества въехавших в Россию иностранных граждан над количеством выехавших. Так, в 2018 году в Российскую Федерацию въехали 25,8 млн. иностранных граждан, а выехали 14,5 млн. человек. Большинство иностранцев, въехавших в Россию на законных основаниях, впоследствии остаются на российской территории с нарушением установленных правил и переходят в категорию нелегальных мигрантов.

Основная масса незаконных мигрантов прибывала в Россию из Афганистана, Ирана, Пакистана, Китая, Шри-Ланки, стран Африки, а также государств - участников СНГ, прежде всего Закавказья и Средней Азии. Обращает на себя внимание и довольно непростая ситуация, сложившаяся с незаконными мигрантами из Китая и Вьетнама.

Существуют также серьезные проблемы вынужденных переселенцев и беженцев, а также внутренних мигрантов.

Чаще всего для России характерна трудовая миграция. Говоря простым языком, люди едут в страну с целью найти себе новую работу.

Согласно данным статистики в 2018 году, к странам, для жителей которых миграция в Россию является наиболее типичной, относят:

- Узбекистан (более 2 миллионов человек).
- Украину (более 2 миллионов).
- Таджикистан (около миллиона).
- Казахстан (45 тысяч).
- Армению (30-35 тысяч).

Поэтому важно знать те изменения, которые были внесены в законодательство РФ. Ужесточились и наказания за нарушения режима пребывания в стране. Например,

выросли суммы штрафов. В некоторых случаях людей депортируют домой на срок до 10-ти лет без права пересмотра.

Существенно усугубил ситуацию и экономический кризис, который только ускорил эмиграционные процессы в России. Среди уезжающих сегодня высокий уровень так называемой утечки мозгов — страну покидают россияне с высшим образованием, предприниматели и специалисты сферы информационных технологий. Основные направления эмиграции из России традиционные — страны Евросоюза, США и Израиль. Согласно недавно проведенным опросам, около 22% жителей России желают жить за пределами страны.

Сопоставляя данные на начало июня 2015 года с майской статистикой ФМС, можно отметить увеличение числа приезжих из всех пяти государств Центральной Азии. Так, в мае граждане Узбекистана составляли 2.126.366 человек, Казахстана – 606.695, Кыргызстана – 501.353, Таджикистана – 990.275 и Туркмении – 23.001 человек. В общей сложности на начало июня на территории России находились 4.348.782 граждан центрально-азиатских республик (на начало мая – 4.247.690 человек).

Россия ужесточила законодательную базу. Поправки в 2023 году предполагают следующее:

- наличие загранпаспорта;
- указание причины приезда с местом будущей работы;
- определенный срок на регистрацию;
- получение общего патента;
- обязательная сдача экзаменов;
- оформление медицинского и социального страхования;
- упрощенная подача документов для студентов.

Например, граждане других стран уже не могут пользоваться на территории России обычным паспортом. Исключение теперь не делают ни для жителей Таджикистана, ни для Украины, ни для любых других государств. Котируется в РФ для иностранных граждан только загранпаспорт. Не коснутся такие поправки только выходцев из Евразийского союза, в который входят Армения, Казахстан, Беларусь, Кыргызстан. Что примечательно, правительство уточнило, что те трудящиеся, которые уже находятся в России, оформили такой паспорт в течение 2022 года.

Иностранцы, которые приезжают в Российскую Федерацию с целью найти работу, должны указывать это в графе о намерениях приезда. В противном случае они не смогут потом получить официальную должность. Действует такая поправка и относительно безвизового режима. Если гражданин указывает целью приезда туризм, то в получение разрешения на трудовую деятельность или патента ему будет оказано.

Также по приезду в Россию на регистрацию дается 15 дней. В этот срок нужно успеть встать на учет. Изначально этот период должен был составлять неделю, но ее явно было бы недостаточно при таком наплыве мигрантов. Но если человек не успеет зарегистрироваться, то его пребывание в стране является незаконным.

Без патента устроиться на официальную работу мигранту невозможно. Однако теперь, для участников безвизового режима стирается грань между таким документом для юридического и физического лица. Достаточно одной общей бумаги для всех видов деятельности. Также размер обязательного взноса при получении теперь назначают региональные власти.

Таким образом, в разных регионах стоимость может отличаться. Но статистика показывает, что в основном, они возросли примерно на 1000-2000 рублей. Раньше для некоторых категорий граждан можно было получить разрешение на работу на три года. Теперь абсолютно для всех этот срок равняется году, после чего нужно переоформление.

Решили власти бороться и с тем, что некоторые иностранцы, которые планируют трудиться в России, но не могут говорить на русском языке. Поэтому теперь все граждане сдают экзамены по языку, истории и основам права. Экзамены проходят в виде тестов, и действительно бывали случаи, когда из-за низкой оценки человеку не давали разрешение на работу. Чтобы их сдать, нужно уплатить пошлину (3500 рублей).

Также работники-иностранцы должны выплачивать из своих зарплат 1.8% на страхование. Это гарантирует не только обеспечение медицинской помощи, но и возможность стать на учет в Центр занятости и получать компенсацию за потерю работы. Чтобы оформить ее, необходимо делать взносы минимум 6 месяцев. Если у будущего работника нет медицинского полиса, то его не имеют права брать на работу. Полис оформляется минимум на один год.

Иностранцы, которые закончили любое русское учебное заведение (не только институт, но и колледж), имеют право получить работу в упрощенном режиме. Не требуется в данном случае и опыт работы, а срок получения гражданства может составлять всего 9 месяцев.

Таким образом, миграционные пути получают больше систематизации, ведь поток граждан только будет увеличиваться в будущих годах.

Во многих экономически развитых странах миграция выполняет функцию восполнения трудовых ресурсов и замещения населения в связи с падением рождаемости. Россия также нуждается в рабочей силе, и с учетом демографической ситуации миграция является одним из основных и реальных источников пополнения ее населения и формирования рынка труда.

Однако, несмотря на позитивный аспект - частичное восполнение трудовых ресурсов России - миграция неизбежно порождает проблемы, сопряженные с такими серьезными вещами, как государственная безопасность.

Иммигранты, прибывшие в качестве туристов, затем переходят на нелегальное положение. Возрос и незаконный приток иностранных граждан, часть которых использует Россию в качестве перевалочной базы для последующей иммиграции в государства старого зарубежья.

Нелегальная иммиграция оказывает существенное воздействие на экономическую ситуацию в России, ее социальную сферу. Незаконные мигранты, не занимая официальных рабочих мест, негативно влияют на рынок труда, преимущественно заняты в теневой экономике.

Незаконная миграция также способствует росту организованной преступности, незаконного оборота наркотиков, терроризму, ухудшению эпидемиологической ситуации.

Среди незаконных мигрантов на территории Российской Федерации число выходцев из стран СНГ наиболее велико. Пропорционально их числу и количеству административных правонарушений, совершенных иностранными гражданами государств Содружества.

В качестве каналов незаконной миграции используются:

1. для въезда – российско-китайский, российско-монгольский и российско-казахстанский участки государственной границы;
2. для выезда в страны Западной Европы – российско-финляндская граница, граница с государствами Балтии, российско-украинская граница.

Незаконная миграция в своей основе имеет три составляющих элемента – незаконное пересечение государственной границы, незаконное пребывание на территории Российской Федерации и нелегальная трудовая деятельность.

Согласно приказам Министерства здравоохранения и социального развития от о распределении по субъектам Российской Федерации утвержденной Правительством Российской Федерации квоты на выдачу иностранным гражданам приглашений на въезд в Российскую Федерацию в целях осуществления трудовой деятельности квоты на

осуществление трудовой деятельности в Российской Федерации в 2018 году назначены в размере 611 080 человек, что в 2 раза меньше, чем аналогичные показатели 2017 году – 1 250 769 человек.

Трудовая миграция в Россию продолжает оставаться прерогативой мужчин. По данным социологических обследований, 70% мигрантов - мужчины. В официальной статистике доля мужчин еще выше - 82,4%. Это связано, в первую очередь, с отраслевой структурой занятости трудовых мигрантов, поскольку 39% мигрантов работают в строительной отрасли. Поскольку сфера услуг развивается высокими темпами и сегодня дает 2/3 рабочих мест в экономически развитых странах, можно предположить дальнейший рост женской составляющей миграции.

Миграционная ситуация, складывающаяся в Республике Дагестан, представляет собой сложное социально-экономическое явление, которое прямо или косвенно связано со многими сторонами общественной жизни.

Республика Дагестан относится к числу относительно благополучных в демографическом отношении регионов РФ, отличающихся высокими показателями рождаемости и естественного прироста, при относительно низких показателях смертности; половозрастная структура населения характеризуется преобладанием населения трудоспособного возраста, которая составляет 62,7%; республика является слабо урбанизированной, где только 42,4% населения проживают в городах; экономика является дотационной, с высоким уровнем безработицы и низким уровнем жизни; для населения республики характерна высокая миграционная активность, особенно сельского населения. За последние два десятилетия миграционные процессы в республике имели разнонаправленные тенденции. В Дагестан стекались вынужденные мигранты из «горячих точек» - Закавказья, Чечни, Северной Осетии, Ингушетии, Средней Азии. Это привело к увеличению коэффициента миграционного прироста, который превышал средние показатели по России почти 5,5 раза. С 2000 года в республике наблюдается миграционная убыль, которая приобрела постоянный характер.

Избыточные трудовые ресурсы, высокий уровень безработицы, слабо развитая инфраструктура горной и высокогорной частей республики вынуждают выезжать мобильную часть трудоспособного, преимущественно сельского населения, за пределы Дагестана в поисках временной (сезонной) или постоянной работы. Уезжают высококвалифицированные специалисты и предприимчивые, деловые граждане, не востребованные местными промышленными предприятиями, находящимися в экономическом кризисе. Очевидно, что эти процессы негативно влияют на социально-экономическую ситуацию в Республике Дагестан, поскольку она теряет, наиболее, активную часть трудоспособного населения, преимущественно молодежь.

Статистические источники определяют современный этап развития миграционной ситуации в Дагестане следующими характерными особенностями:

первой – возвратным характером перемещений дагестанцев и короткой периодичностью пребывания (трудовая (коммерческая) и образовательная миграции на срок от 2 до 9 лет);

второй, молодёжной составляющей – средний возраст выезжающих за пределы республики от 20 до 45 лет, и их доля в общей массе мигрирующих доходит до 80% (причём количество выезжающих молодых людей в возрасте до 35 лет превышает 85% от представленной цифры);

третьей – образовательным фактором, количество лиц, имеющих высшее или незаконченное высшее образование в общем объёме выезжающих, составляет 65%;

четвёртой – географией расселения выезжающих – это, конечно, все регионы России, но в основном дагестанцы оседают в субъектах СКФО и ЮФО (Ставропольский и Краснодарский края, Ростовская, Волгоградская и Астраханская области).

Необходимы механизмы стимулирования территориального перераспределения экономически активного населения для обеспечения сбалансированности регионального рынка труда: создание новых и сохранение имеющихся рабочих мест, создание условий жизнеобеспечения населения в районах с высоким оттоком населения.

Активизации миграционных настроений способствует и нахождение на территории республики иностранных граждан, которые осуществляют трудовую деятельность. Переход к рыночной экономике стимулировал развитие трудовой миграции между странами СНГ. В этом смысле Дагестан стал привлекательным для мигрантов в силу своего экономико-географического положения. Увеличился приток трудовых мигрантов в республику из числа иностранных граждан, прибывших в Российскую Федерацию в порядке, требующем получения визы, эти люди отличаются более высоким уровнем профессиональной подготовки. При этом необходимо отметить, что превалирующее большинство трудовых мигрантов являются выходцами из государств с безвизовым режимом въезда.

В результате позитивных изменений в законодательстве, произошел переход от разрешительного порядка привлечения иностранных работников, прибывших в Российскую Федерацию в порядке, не требующем получения визы, в уведомительный. Изменения российского миграционного законодательства, ознаменовали поворот миграционной политики в сторону сокращения незаконной миграции и расширения законных каналов приема мигрантов. Это касается и временной трудовой миграции, и миграции на постоянное место жительства. Благодаря тому, что разрешение на работу стало выдаваться самому мигранту, порядок его получения существенно упрощен.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что миграционные потоки в Республике Дагестан характеризуются активным вовлечением населения в межрегиональный и международный обмен, увеличением доли мигрантов трудоспособного возраста, совпадением ареалов концентрации внешних и внутренних мигрантов. Все это приводит к негативным социальным последствиям: обострению ситуации на рынке жилья, труда, увеличению нагрузки на социальную инфраструктуру, повышению уровня преступности.

Такая ситуация требует разработки и реализации адекватной региональной миграционной политики, для обеспечения наиболее рационального управления и контроля за трудовыми миграционными процессами.

Российский рынок труда, как и весь мировой рынок, трансформируется прямо сейчас: четвертая промышленная революция, цифровая трансформация бизнеса, растущая роботизация рабочих мест. Эти процессы формируют новые требования к работникам: к их квалификации и набору компетенций, цифровой грамотности, знаниям программного обеспечения, способности к групповому и самообучению в удаленном доступе, а также готовности к изменениям, которые ждут нас в цифровом будущем.

ТЕМА 7. КОНЬЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА УСЛУГ

7.1. Особенности формирования мирового рынка услуг

Наряду с международной торговлей товарами (в вещественном понимании этого слова) широко развита и торговля услугами. Международная торговля товарами и торговля услугами тесно связаны между собой. При поставках за рубеж товаров оказывается все больше услуг, начиная с анализа рынков и кончая транспортировкой товаров. Многие виды услуг, поступающих в международный оборот, включаются в экспорт и импорт товаров. В то же время международная торговля услугами имеет некоторые особенности по сравнению с традиционной товарной торговлей.

В течение последних десятилетий растет значение сектора услуг в мировой экономике. Доля услуг в ВВП, как развитых стран, так и многих развивающихся стран значительно превышает 50%. Мировой рынок услуг оказывает значительное воздействие на развитие многих отраслей экономики и ускоряет экономический рост. В то же время в мировой торговле услугами в силу их специфических характеристик и важного значения для национальной экономической безопасности сохраняется широкий спектр барьеров, поэтому на торговлю услугами приходится только 19% всей мировой торговли

Основное отличие состоит в том, что услуги обычно не имеют овеществленной формы, хотя ряд услуг приобретает ее, например: в виде магнитных носителей для компьютерных программ, различной документации, отпечатанной на бумаге и др. Однако с развитием и распространением Internet существенно снижается необходимость использования для услуг материальной оболочки. Услуги в отличие от товаров производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению. В связи с этим зачастую требуется присутствие за рубежом непосредственных производителей услуг или иностранных потребителей в стране производства услуг. Выделяется четыре способа мировой торговли услугами.

1. Трансграничная торговля (cross-bordertrade), т.е. ситуация, когда продавец и покупатель услуги не перемещаются через границу, ее пересекает только услуга. Такой способ продажи услуг значительно приближен к продаже товаров в международной торговле, например предоставление юридических консультаций из-за границы по телефону (или факсу) либо участие в корреспондентской обучающей программе зарубежного учебного заведения.

2. Потребление за границей (consumptionabroad), т.е. ситуация, когда потребитель из одной страны приобретает и потребляет услугу на территории другой страны. В этом случае различие по сравнению с торговлей товарами состоит в том, что услуга и продавец услуги не перемещаются через границу, ее пересекает потребитель услуги, например выезд за границу на учебу или для лечения.

3. Торговое присутствие в стране предоставления услуги (commercialpresence, либо — rightofestablishment), т.е. ситуация, когда фирма, предоставляющая услугу, пересекает границу и, находясь на территории данной страны, открывает представительство или дочернюю фирму, через которые осуществляет предоставление услуги. Сама услуга и ее потребитель в данном случае через границу не перемещаются.

4. Присутствие физических лиц, предоставляющих услугу (presenceofnaturalpersonsprovidingservices), т.е. ситуация, когда услуга заключена непосредственно в деятельности людей, которые приезжают из-за границы в страну, где находится ее потребитель, например приезд из-за границы иностранного архитектора или иностранного персонала заграничного банка, открывающего свое представительство в данной стране.

Таким образом, услуги очень разнообразны, а сфера их применения расширяется с каждым годом. Одним из показателей развития страны является роль, которую играет сфера услуг в национальной экономике. В настоящее время ведущими экспортёрами и импортёрами услуг являются развитые страны, в частности Соединенные Штаты и страны Западной Европы, прежде всего Германия, Великобритания. В то же время из стран Азии высокими темпами наращивали торговлю услугами с другими странами Китай и Индия.

Лидируют в международной торговле услугами Соединенные Штаты с существенным опережением всех других стран по экспорту услуг (18,88% мирового экспорта в 2019 г.).

Далее следуют Германия, Франция, Великобритания, с долей в мировом экспорте услуг от 5 до 7%. По импорту услуг после США (12,27% мирового импорта услуг) следует Китай с долей в мировом импорте услуг 10,43%, ускоренно приближающейся к американскому показателю. На 3-м месте по импорту услуг - Германия с долей 10,32% мирового импорта, далее следует Франция (5,42% мирового импорта). В Китае, Германии, в отличие от Соединенных Штатов и Великобритании, доля в мировом импорте услуг превосходит их долю в мировом экспорте услуг. Наибольшая доля в структуре торговли США с другими странами приходится на туристские услуги, в том числе в целях образования; транспортные услуги, финансовые и прочие деловые услуги, роялти или лицензионные платежи; телекоммуникационные, компьютерные, информационные. По наукоемким услугам Соединенные Штаты также сохраняют первенство в мировом экспорте, однако во втором десятилетии в данном секторе усилилась конкуренция не только со стороны стран ЕС, экспорт наукоемких услуг которых в совокупности превосходит американский в 1,8 раза, но и со стороны Индии, Китая. На 10 лидирующих стран и территорий назначения экспорта услуг США приходится 56% их общего стоимостного объема. В число этих стран входят Великобритания, Канада, Китай, Ирландия, Япония, Швейцария, Мексика, Германия, Бразилия, а также острова Великобритании и Карибские острова. По видам услуг, экспортируемых Соединенными Штатами, на 1-м месте по стоимостному объему - туристские услуги, в том числе для получения образования, далее следуют деловые услуги, роялти и лицензионные платежи, финансовые услуги, транспортные. Основные участники мирового рынка услуг представлены в таблице 7.

Таблица 7. Основные участники мирового рынка услуг

Страна	Экспорт		Страна	Импорт	
	млн. дол.	%		млн. дол.	%
Всего	1243359	100	Всего	1245544	100
1. США	234690	18,88	США	152770	12,27
2. Германия	84980	6,83	Китай	129960	10,43
3. Франция	83529	6,72	Германия	128520	10,32
4. Великобритания	78370	6,30	Франция	67514	5,42
5. Италия	69931	5,62	Великобритания	67410	5,41
6. Япония	67720	5,45	Италия	67275	5,40
7. Нидерланды	49826	4,01	Нидерланды	45957	3,69
8. Испания	44308	3,56	Канада	35772	2,87
9. БЛЭС	36299	2,92	БЛЭС	33656	2,70
10. Австрия	35698	2,87	Австрия	30716	2,47
11. Сингапур	30040	2,42	Республика Корея	29592	2,38
12. Канада	28512	2,29	Испания	24519	1,97
13. Швейцария	26225	2,11	Япония	22585	1,81

14. Республика Корея	23412	1,88	Саудовская Аравия	22049	1,77
15. Китай	20601	1,66	Таиланд	19585	1,57
16. Австралия	18492	1,49	Швеция	18755	1,51
17. Таиланд	17008	1,37	Сингапур	18730	1,50
18. Швеция	16930	1,36	Австралия	18609	1,49
19. Дания	16502	1,33	Швейцария	15387	1,24
20. Норвегия	13916	1,12	Индонезия	15139	1,22
21. Турция	13051	1,05	Дания	14995	1,20
22. Россия	12946	1,04	Малайзия	14073	1,13
23. Малайзия	12105	0,97	Норвегия	13460	1,08
24. Мексика	10901	0,88	Ирландия	13260	1,06
25. Польша	9833	0,7	Россия	12946	1,04

* HANDBOOK of International Trade and Development Statistics

В отличие от торговли товарами, либерализация торговли услугами осуществляется не путем снижения таможенно-тарифных барьеров, а путем изменения внутреннего регулирования и снятия ограничений на движение иностранных инвестиций. Поэтому регулирование торговли услугами требует эффективного взаимодействия различных министерств и ведомств (например, между финансовым регулятором, миграционной службой и органами надзора за конкурентной политикой), что на практике сопряжено с определенными трудностями. Исследование Глобального института McKinsey показывает, как сильно недооценен вклад услуг в мировую торговлю по сравнению с торговлей товарами. В последнее десятилетие скорость роста международной торговли услугами в 60 раз превышала скорость роста торговли товарами, и уже в 2017 г. услуги отвечали более чем за половину всей добавленной стоимости в глобальных торговых цепочках. В ежегодном Докладе Всемирной торговой организации о состоянии мировой торговли (2019 WTO WorldTradeReport) Глава ВТО **Роберто Азеведо** отметил, что «в 2019 году услуги стали основой логистического, финансового и информационного обеспечения мировой экономики, генерирующей более двух третей объемов производства, две трети рабочих мест в развивающихся странах и четыре пятых в развитых. Услуги логистики и связи обеспечивают функционирование глобальных цепочек стоимости. С использованием цифровых технологий повышается доступность таких важных услуг как телемедицина и образование». Таким образом, развитие данного сектора мировой торговли способно в значительной мере повысить потенциал роста мировой экономики,

7.2. Генеральное соглашение по торговле услугами, ГАТС (General Agreement on Trade in Services, GATS).

Международное соглашение по торговле услугами, достигнутое в 1994 г. в ходе Уругвайского раунда (Uruguay Round) переговоров в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) (General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)). Положения Соглашения распространяются только на услуги, включенные странами-участницами переговоров в так называемый позитивный список: в него входит около половины всех видов услуг в богатых странах и очень незначительное число услуг в других странах мира. В соответствии с положения ВТО все услуги подразделяют на 12 секторов:

- услуги для бизнеса;
- строительные услуги;
- услуги связи (почтовые, курьерские и телекоммуникационные);
- дистрибуционные услуги (услуги торговых агентов, розничная и оптовая торговля, франчайзинг);
- транспортные услуги;
- финансовые услуги;
- образовательные услуги;
- услуги здравоохранения;
- туристические услуги;
- рекреационные услуги;
- услуги по охране окружающей среды;
- услуги, в другом месте не классифицированные

На мировом рынке наиболее неоднородным является сектор услуг для бизнеса, включающий следующие услуги: профессиональные, компьютерные, в сфере исследований и разработок, в сфере оборота недвижимостью, по аренде оборудования без обслуживающего персонала и др.

К профессиональным услугам относятся: правовые, бухгалтерские, по налоговому консультированию, аудиторские, архитектурные, инженерные, по градостроительному и ландшафтному планированию, услуги медперсонала, стоматологов и ветеринаров, по научно-техническому консультированию.

Услуги по аренде оборудования без обслуживающего персонала в зависимости от предмета аренды подразделяются на четыре группы, связанные: с судами, с самолетами, с иным транспортным оборудованием, с иными машинами и оборудованием.

К прочим услугам для бизнеса относятся услуги: по аренде оборудования с обслуживающим персоналом, рекламные, по изучению рынка и общественного мнения, по консультированию в сфере управления, по консультированию в сфере сельского хозяйства, охоты, лесничества, рыболовства, по консультированию в сфере добычи полезных ископаемых, посредничество в трудоустройстве, охранные, по ремонту оборудования, издательские, полиграфические, переводческие, упаковочные, по уборке

зданий, фотоуслуги, по организации съездов и конференций, по проектированию интерьеров.

Сфера услуг обычно в большей степени защищена государством от иностранной конкуренции, чем сфера материального производства. Урегулирование основных принципов международной торговли услугами было одним из дискуссионных вопросов Уругвайского раунда переговоров в рамках ГАТТ. До этого времени в международном масштабе регулирование в этой сфере происходило только в рамках специализированных организаций, в том числе кодексов, выработанных в ОЭСР, т.е. практически отсутствовало.

Уже в начале переговоров проявилось противоречие между развитыми и развивающимися странами.

Первая группа считала, что торговля услугами должна быть включена в общую систему регулирования международной торговли, а вторая — придерживалась точки зрения, что услуги должны быть отделены от материальных товаров. В результате этого в начале Уругвайского раунда была создана отдельная переговорная группа по услугам. В качестве образца и за основу для переговоров было взято ГАТТ, однако в связи со значительными отличиями в перемещении через границу товаров и услуг было оформлено совершенно новое соглашение — Генеральное соглашение по торговле услугами, ГАТС (General Agreement on Trade in Services, GATS).

ГАТС должно было функционировать отдельно от ГАТТ, но после создания ВТО оно стало одним из элементов этой организации, обязательным для выполнения всеми странами-членами.

В рамках Уругвайского раунда основное внимание уделялось общим вопросам: определение понятий, правовых и институциональных принципов. В отличие от товаров в отношении услуг не существовало однозначного определения понятий «услуги» и «международная торговля услугами». Это вызвало существенные трудности в процессе переговоров, в частности по вопросам либерализации торговли услугами. В конечном счете, понятие «услуги» не было определено, а были только уточнены способы международной торговли услугами и проведена их классификация.

В ходе переговоров каждая страна определила, в отношении каких способов она связывает себя обязательствами по либерализации либо замораживанию ограничений на существующем уровне. Эти обязательства касаются не только барьеров на границе, но и ограничений в функционировании иностранных хозяйствующих субъектов на территории данной страны, а также ограничений свободы потребителей в приобретении услуг от услугодателей, находящихся в другой стране, что существенно отличает принципы регулирования торговли услугами от принципов, действующих в отношении товаров, так как в ГАТТ либерализация касается только устранения барьеров на границе, а не внутри страны.

В соответствии с положениями ГАТС члены ВТО должны придерживаться следующих принципов:

1. обеспечение прозрачности системы регулирования сферы услуг на своей территории;
2. гарантия доступа к национальным процедурам разрешения споров, в особенности к кассационным процедурам в отношении административных решений;

3. не увеличение ограничений в доступе на рынок и следование принципу национального режима, если такое обязательство было внесено в национальный список обязательств;
4. соблюдение процедур разрешения споров во всех областях, регулируемых ВТО, что, среди прочего, означает, что данная страна должна быть готова к возможности ответных действий в ином секторе, чем тот, в котором был нанесен ущерб (cross-retaliation);
5. участие в будущих переговорах о новых аспектах обмена в сфере услуг, а также о содержании национальных списков обязательств.

В то же время каждая страна имеет право:

1. сохранять национальную монополию на предоставление некоторых услуг либо выделять одного или несколько услугодателей, которым предоставляются исключительные или специальные права;
2. ужесточать регулирование сферы услуг в отношении всех услугодателей при соблюдении принципа не дискриминации;
3. сохранять исключения в определенных ситуациях, включая отступления от принципа наибольшего благоприятствования;
4. применять ограничения в целях защиты платежного баланса;
5. использовать различное трактование отечественных и зарубежных субъектов, если это продиктовано интересами защиты потребителей, акционеров и т.п., т.е. применять так называемые правила предусмотрительности (prudentials);
6. участвовать в интеграционном объединении с более высоким уровнем либерализации в сфере торговли услугами.

В 2000 г. проведена первая оценка функционирования ГАТС приняты решения по дальнейшей либерализации международной торговли услугами.

В 2011 г. по инициативе США была сформирована неформальная группа «по-настоящему хороших друзей либерализации торговли услугами» (“ReallyGoodFriendsforLiberalizationofTradeinServices”).

Ей удалось согласовать общие подходы к новому Соглашению по торговле услугами (СТУ), которое должно определить архитектуру невидимой торговли и стимулировать проведение значительного открытия национальных рынков услуг. Группа «по-настоящему хороших друзей» аккумулирует около 40% всей мировой торговли и объединяет ряд стран: США, ЕС, Австралию, Канаду, Чили, Колумбию, Коста-Рику, Гонконг, Израиль, Японию, Мексику, Новую Зеландию, Норвегию, Пакистан, Перу, Сингапур, Южную Корею, Швейцарию и Тайвань.

Позже Сингапур вышел из состава этой группы. В 2012 г. группа «по-настоящему хороших друзей» предложила заключить новое Соглашение по торговле услугами как необязательное для участия всех членов ВТО многостороннее торговое соглашение (они включаются в Приложение 4 к Марракешскому соглашению). Но этот сценарий не был приведен в исполнение из-за консолидированного сопротивления группы стран БРИКС и последующего влияния этого отказа на другие развивающиеся страны. В качестве альтернативного сценария, предлагаемого группой «по-настоящему хороших друзей», СТУ может утвердиться в качестве Соглашения об экономической интеграции в рамках ст. V ГАТС.

В январе 2013 г. США, заручившись поддержкой ЕС, после некоторой паузы вновь выступили с инициативой разработать новое Соглашение по торговле услугами.

Значение для России результатов текущих переговоров по торговле услугами в рамках Дохийского раунда сложно переоценить, поскольку сектор услуг обладает исключительной важностью для национальной экономической безопасности страны. В секторе услуг России занято свыше 60% экономически активного населения.

7.3. Сделки и операции на мировом рынке услуг

Аренда машин и оборудования

Относительно новой формой торговли услугами является аренда машин и оборудования, которая широко применяется в США с начала 60-х гг.

Аренда (от лат. *arrendare* — отдавать внаем) — форма хозяйствования, при которой на основе договора между арендодателем и арендатором последнему передаются в срочное возмездное владение и пользование различные объекты, необходимые для самостоятельного ведения хозяйства.

Предметами аренды могут быть земля и иное недвижимое имущество, машины, оборудование, разнообразные товары длительного пользования. **Различают три вида аренды:**

рентинг (*renting*) — краткосрочная аренда на срок от нескольких дней до нескольких месяцев. Предметом рентинга обычно являются туристские товары, транспортные средства;

хайринг (*hiring*) — среднесрочная аренда на срок от нескольких месяцев до года. Предметом хайринга обычно являются транспортные средства, дорожно-строительные машины, монтажное оборудование, сельскохозяйственные машины;

лизинг (*leasing*) — долгосрочная аренда на срок более одного года. Предметом лизинга обычно является строительно-монтажное, технологическое оборудование.

Рассмотрим более подробно лизинговые операции.

Существует мнение, что идея лизинга, по сути, не нова. Подобные сделки заключались еще в древнем государстве Шумер. В XI в. в Венеции также осуществлялись сделки, схожие с лизинговыми операциями: венецианцы сдавали в аренду торговцам и владельцам торговых судов очень дорогие по тем временам якоря. По окончании плавания якоря возвращались владельцам.

Само слово «лизинг» вошло в употребление в последней четверти прошлого столетия, когда в 1877 г. телефонная компания *BELL* приняла решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в аренду. Мощным толчком к развитию лизинговых операций явилось создание в 1952 г. в Сан-Франциско компании *UnitedStatesleasingcorporation*, для которой лизинг стал предметом основной деятельности.

На европейском рынке первые лизинговые общества появились в конце 50-х — начале 60-х гг. В настоящее время существует объединение европейских лизинговых обществ со штаб-квартирой в Брюсселе.

Лизинговыми операциями могут заниматься банки, торговые и промышленные предприятия, но, как правило, их осуществляют специализированные фирмы.

Для лизинговой операции наиболее типична следующая схема.

Арендодатель заключает арендный контракт с арендатором и подписывает с производителем оборудования контракт купли-продажи. Производитель передает арендатору предмет аренды. Лизинговая компания за свой счет или посредством полученного в банке кредита расплачивается с производителем и погашает кредит из арендных платежей.

Арендная плата включает периодические платежи в соответствии с процентом амортизации оборудования, затраты лизинговой компании по привлечению необходимых средств для его покупки, накладные расходы и прибыль лизинговой компании. Ставка арендной платы должна обеспечивать арендодателю получение прибыли не ниже средней нормы на вложенный капитал, а для арендатора стоимость аренды должна быть ниже стоимости банковского кредита на приобретение машин и оборудования.

Для лизингодателя объект аренды оформляется как капиталовложение. В этой связи лизинговая компания может использовать инвестиционные налоговые льготы.

Несмотря на то, что при заключении договора лизингодатель предоставляет лизингополучателю право опциона, т. е. право покупки объекта за определенную цену или по остаточной стоимости, это право нельзя рассматривать как передачу права собственности в момент заключения лизингового договора. Собственником объекта аренды продолжает оставаться лизингодатель. В то же время при получении объекта в пользование арендатор принимает на себя обязанности, связанные с правом собственности (риск случайной гибели, техническое обслуживание и др.). Гибель или невозможность использования впрямь объекта аренды не освобождает лизингополучателя от обязанности погашать долг, т.е. лизингополучатель выплачивает лизингодателю не ежемесячную плату за право пользования объектом, а полную сумму амортизационных отчислений. В случае выявления дефектов в объекте лизинговой сделки лизингодатель считается полностью свободным от гарантийных обязательств и уступает лизингополучателю право предъявления претензий к поставщику данного оборудования.

Существуют две формы лизинга: оперативный и финансовый.

Оперативный лизинг предусматривает аренду оборудования в течение срока, который короче амортизационного периода. В этом случае машины и оборудование являются предметом ряда последовательно заключаемых краткосрочных арендных соглашений и полная амортизация оборудования наступает в результате последовательного его использования несколькими арендаторами. Подобная операция в значительной степени представляет собой разновидность продажи услуг, в частности по предоставлению техники во временное пользование и потребление ее эксплуатационных возможностей. Такая аренда довольно часто используется для предварительной проверки технико-экономических показателей оборудования непосредственно в условиях эксплуатации.

После завершения срока действия лизингового соглашения предмет договора возвращается владельцу или заключается новое соглашение.

Финансовый лизинг предусматривает выплату в течение периода своего действия сумм, покрывающих полную стоимость оборудования, а также прибыль лизингодателя. В этом случае арендуемое оборудование не может неоднократно выступать предметом

арендных соглашений, поскольку срок аренды обычно устанавливается исходя из нормального срока его эффективной службы. Такая арендная операция во многом напоминает обычную внешнеторговую сделку купли-продажи, но на специфических условиях, схожих с формами товарного кредитования, с той лишь разницей, что лизинг обеспечивает 100%-ное финансирование сделки, тогда как обычное кредитование предусматривает, как правило, частичную оплату наличными.

По истечении срока действия такого соглашения лизингополучатель может:

вернуть объект лизингодателю;

- купить объект по остаточной стоимости;

заключить новое соглашение на лизинг данного оборудования,

Различают также лизинг внутренний и международный.

Сделка, в которой лизинговая компания покупает оборудование у национальной фирмы, а затем предоставляет его за границу лизингополучателю, называется *экспортным лизингом*.

При закупке оборудования у иностранной фирмы и предоставлении его отечественному лизингополучателю имеет место *импортный лизинг*.

При лизинге арендатор может обновлять оборудование без мобилизации значительных финансовых ресурсов, освобождается от процедур и расходов, связанных с владением имуществом, а также в ряде случаев ему предоставляется возможность пользоваться налоговыми льготами.

Для арендодателя лизинг выгоден тем, что он может получать прибыль в условиях жесткой конкуренции и отсутствия значительных финансовых средств у потребителей оборудования.

Правительства многих стран поощряют развитие аренды путем предоставления лизинговым компаниям льготных кредитов, снижения налогов, увеличения нормативов амортизационных отчислений и т.д., поскольку аренда способствует ускорению НТП и согласно правилам МВФ обязательства, вытекающие из аренды, не включаются в объем внешней задолженности государства.

Причинами широкого распространения аренды являются:

для производителей — дополнительная возможность сбыта продукции при обострившейся конкуренции на внутренних и внешних рынках;

для потребителей — возможность в условиях ускоренных темпов научно-технического прогресса обновлять оборудование без единовременной мобилизации значительных финансовых средств на его приобретение.

Аренда также используется для обеспечения сезонных работ, например в сельском хозяйстве. Предметами аренды являются машины, оборудование, различное недвижимое имущество, выставочные, производственные и другие помещения, а также разнообразные товары длительного пользования.

7.4. Информационные услуги

Информационные услуги - снабжение средств массовой информации сводками новостей, фотографическим материалом и тематическими статьями; передача данных и информационное обеспечение пользователей на основе баз данных и информационно-вычислительных систем, включая специализированные информационные агентства и организации по сбору коммерческих сведений, а также услуги по использованию коммерческих WEB-сайтов в сети Интернет. К информационным услугам относится индивидуальная подписка на газеты и периодические издания.

На современном этапе для информационного обеспечения, включая сферу международного и внешнеэкономического прогнозирования, характерны следующие особенности: значительное увеличение спроса на информацию в условиях замедления темпов экономического развития, ухудшения положения на мировых товарных рынках и обострения конкурентной борьбы. Многие фирмы начали ощущать нехватку информации для управления деятельностью своих предприятий, и прежде всего для выработки рыночной стратегии, разработки долгосрочных программ и выбора перспективных направлений производства и сбыта.

Повышение спроса на информацию вызвано также общим усложнением структуры управления компаниями, необходимостью принятия ими аргументированных решений на основе прогнозной информации; внедрение принципиально новой технологии на базе быстрого развития электронно-вычислительной техники, что позволило в развитых странах создать эффективные национальные и международные информационные сети.

По оценкам международной исследовательской компании InternationalDataCorporation (IDC), объем мирового рынка информационных технологий (IT-рынок) в 2018 г. достиг 395 млрд. дол., а в 2019 г. - 440 млрд. дол. По прогнозам, к 2020 г. суммарный объем мирового IT-рынка составит 700 млрд. дол. Россия на этом рынке занимает пока очень скромное место. По данным Brunswick UBS Wartburg, объем российского рынка информационных технологий в 2010 г. не превышал 5,5 млрд. дол., что составляет более 1% мирового IT-рынка.

Важным аспектом функционирования рынка информационных услуг является деятельность компаний — владельцев банков данных и посредников. Владельцами информации являются издательские и исследовательские организации, обладающие мощной финансовой и технической базой, имеющие филиалы и обширную сеть клиентов. Владельцы информации получают от своих филиалов, клиентов и из других источников данные, которые обрабатывают, хранят и на коммерческой основе передают посредникам. В связи с возрастанием объема перерабатываемой информации наиболее сложным вопросом для владельцев является выбор техники и методов обработки, хранения массивов данных и их поиска, для решения которого создается специальное программное обеспечение, вместе с массивами информации составляющее банк данных. Для каждого такого банка вводится соответствующая система организации массивов информации.

В информационный рынок входят деловая, правовая, экологическая, медицинская и другая информация, информация для специалистов и массовая потребительская информация. Мировой рынок информационных услуг подчиняется общим законам

конкурентной борьбы между сотнями тысяч взаимодействующих на этом рынке субъектов.

Рынок информационных услуг обычно подразделяется:

на глобальный (общепланетарный);

на международный (охватывающий группы стран);

на национальный (телевидение, радиовещание и другие средства массовой информации);

на региональный (теле- и радиопередачи по определенному региону);
на локальный (местное радиовещание, местные газеты и журналы);

на точечный (информационные сети в учебных заведениях, научных учреждениях, библиотеках, музеях и т.п.).

Примерно 3/4 современного мирового рынка информационных услуг приходится на операции пяти экономически наиболее развитых стран. При этом доля США на мировом рынке информационных услуг составляет свыше 50%, что значительно больше доли этой страны, например, в мировой торговле (12%). На втором месте находится Япония, объем операций купли-продажи информационных услуг, который в 2019 г. оценивался в 15,8 млрд. дол., т.е. приближался к 30% мирового рынка. Третье место занимает Великобритания. Во всех перечисленных странах основу рынка составляют собственно информационные услуги.

Участник рынка предлагают потребителям следующие виды услуг:

- непосредственный доступ к базам данных — режим on-line;
- пакетный доступ к базам данных — режим off-line;
- базы данных на дискетах и компакт-дисках;
- консультации, оказываемые специалистами в области информационных ресурсов;
- обучение доступу к мировым информационным ресурсам.

Указанные виды услуг имеют свои области эффективного использования и могут взаимно дополнять друг друга.

В качестве поставщиков информации на рынке информационных услуг выступают коммерческие структуры, государственные и общественные организации, частные лица. Обычно они именуется информационными корпорациями, информационными агентствами, информационными службами, информационными центрами.

Наиболее динамичной частью мирового информационного рынка является сектор деловой информации, включающий информацию об отдельных товарных рынках и рынках конкретных стран. Мировой рынок информационных услуг в большей степени находится на стадии формирования. В то же время, очевидно, что в течение 10-15 лет основные секторы рынка приобретут международный характер.

В 2017 г. мировой экспорт услуг в сфере ИКТ составил \$527 млрд, или 10% от всего глобального экспорта услуг, при этом среднегодовые темпы прироста сектора в 2010-2017 гг. составили 7%, по СНГ — 12%, в Азии — до 9%. Основными центрами, где сконцентрированы мировые технологические ресурсы являются США, Япония и страны Западной Европы (в частности члены ЕС). Однако в последнее время стремительно увеличивается количество научно-технических работников и укрепляются позиции в

области высоких технологий стран, которые раньше считались странами «третьего мира». Например, в области науки, техники, программного обеспечения Мексика готовит столько же специалистов как Франция, Южная Корея - больше, чем любая страна Европы (кроме Германии), Индия или Китай - больше чем Франция и Германия вместе взятые. Вследствие увеличения интеллектуальной элиты «третий мир» все больше завоевывает позиции в некоторых передовых отраслях промышленности. Например, Затраты на эксплуатацию завода полупроводников в Восточной Азии с ее большим предложением рабочей силы и возрастающим бизнесом приблизительно в 5 раз ниже, чем в Японии и США и почти на треть ниже, чем в Европе. Индия, где вдвое больше инженеров-программистов, чем в Японии или Германии, создала успешно возрастающую индустрию программного обеспечения 300 тыс. человек. Компании со штаб-квартирами в Индии производят компьютерные программы, микросхемы, спецификации компьютеров для нескольких ведущих фирм США. Наибольшее влияние в этой сфере оказывает Восточная Азия. Восточноазиатские и латиноамериканские рынки уже имеют большое значение для многих американских экспортеров, особенно производителей дорогих потребительских товаров и средств производства, т.к. Япония и Европа переживают спад. За 5 последних лет объем американского экспорта в Мексику вырос почти в 3 раза и еще больше после создания интеграционного объединения НАФТА. На протяжении 80-х годов американский экспорт в Сингапур, Тайвань и Гонконг вырос на 160%, они являются для США большим рынком, чем любая европейская страна.

Мировой рынок технологий можно подразделить на 4 сегмента:

1. рынок патентов и лицензий;
2. рынок науко- и технологически емкой продукции;
3. рынок высокотехнологичного капитала;
4. рынок научно-технических специалистов.

На промышленно развитые страны приходится около 90% мирового рынка технологии, в т.ч. более 60% приходится на США, Японию, Великобританию, Германию и Францию. Большая часть торговли лицензиями приходится на следующие отрасли: электротехническая и электронная промышленность – 19%, общее машиностроение – 18%; химическая промышленность – 17,4%, транспортное машиностроение – 10,2% всего объема коммерческих операций.

Особенности современного мирового рынка технологий:

Мировой рынок технологий способствует интеллектуализации мировой экономики в целом.

Главными субъектами выступают ТНК, в которых происходит совместное использование результатов НИОКР материнскими и дочерними компаниями, в результате чего мировой рынок технологий развит лучше национального. Около 2/3 мирового технологического обмена приходится на внутрифирменный обмен ТНК. Более 60% лицензионных поступлений промышленно развитых стран приходится на долю внутрикорпорационных поступлений (в США – 80%).

Крупнейшие ТНК сосредотачивают исследования в своих руках, что способствует монополизации мирового рынка технологий (уровень монополистического контроля 89-90%);

Стратегия поведения ТНК на мировом рынке технологий по отношению к независимым фирмам и странам определяется жизненным циклом технологии:

- 1 этап – продажа готовой продукции, произведенной по новой технологии;
- 2 этап – технологический обмен сопровождается или осуществляется в форме прямых зарубежных инвестиций;

3 этап – чистое лицензирование.

Таким образом, новейшие технологии в основном используются в стране базирования, а по мере их устаревания передаются в филиалы и далее продаются за рубеж в виде лицензий.

Технологический разрыв между различными группами стран, влечет за собой многоступенчатую структуру мирового рынка технологий:

- высокие технологии (уникальные, прогрессивные) обращаются между промышленно развитыми странами;
- низкие (морально устаревшие) и средние (традиционные) технологии промышленно развитых стран являются новыми для развивающихся и бывших социалистических стран.

Технологии, создаваемые в развитых странах – трудо- и ресурсоемкие, но капиталосберегающие; технологии развивающихся стран – трудоосберегающие, но ресурсо- и капиталоемкие. Мировой рынок технологий имеет специфическую нормативно-правовую базу своего функционирования (Международный кодекс поведения в области передачи технологий), а также международные органы регулирования (Соглашение всемирной торговой организации по аспектам прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС), комитет по передаче технологии Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), координационный комитет по контролю за экспортом (КОКОМ), Совещание специалистов по безопасности технологии (СТЕМ)).

В мировой экономике *носителями технологии* могут выступать такие факторы производства:

- товар - в случае международной торговли высокотехнологичными товарами;
- капитал - в случае международной торговли высокотехнологичными капиталоемкими товарами;
- труд - в случае международной миграции высококвалифицированных научно-технических кадров;
- земля - в случае торговли природными ресурсами, для разработки которых использовано новейшее научно-техническое достижение.

В международный технологический обмен широко вовлечены все четыре сферы человеческой деятельности: наука, техника, производство и управление. Являясь ограниченной составляющей мировой экономической интеграции, научно-техническое сотрудничество имеет свою специфику, формы и методы, обусловленные самой природой науки и техники. Научно-техническое сотрудничество организаций и предприятий, расположенных в разных странах, или же государственных организаций и структур имеет своей целью достижение определенного результата, в котором заинтересованы сотрудничающие стороны. При этом происходит объединение всех или части находящихся в их распоряжении материальных, финансовых ресурсов, научно-исследовательских кадров, результатов предыдущих разработок каждой стороны. Через эту форму международных связей достигается как экономия ресурсов на достижение результатов, так и сокращение риска в случае неудачи. Полученными в процессе сотрудничества научно-техническими знаниями и результатами имеют право пользоваться все участники отношений. Степень участия в конечном результате обычно определяется пропорционально доле участия в выполненных работах. Основными *формами* научно-технического сотрудничества являются: координация научных и технических исследований; совместное проведение исследований; кооперация работ в области научных и технических исследований.

Наряду с применением этих основных форм научно-техническое сотрудничество осуществляется также через проведение научных и технических исследований по заказу, оказание технической помощи и услуг научно-технического характера, обучение и стажировку специалистов.

Для юридического оформления отношений, возникающих при осуществлении научно-технического сотрудничества, заключаются:

- международные соглашения, предметом которых может быть сотрудничество в проведении научных и технических исследований по избранным проблемам, создание временного коллектива, совместной лаборатории, международной научно-технической организации;
- гражданско-правовые договоры или контракты между организациями различных стран, предметом которых может быть проведение научных и технических исследований на основе кооперации или по заказу, создание временных коллективов или лабораторий, лицензионные договоры.

Основная доля в экспорте услуг в сфере ИКТ приходится на компьютерные услуги (72%). В число крупнейших экспортеров услуг ИКТ входят страны ЕС, Индия, США, Китай, Швейцария, Сингапур, Израиль, Канада, ОАЭ, Филиппины. В числе лидеров по статье «компьютерные услуги» также находятся Российская Федерация и Корея. Доля России в мировом экспорте телеком-услуг составляет 1,7%, компьютерных услуг – 0,9%.

По оценке ООН, вклад услуг ИКТ и производства товаров ИКТ в мировой валовой внутренний продукт в настоящее время достигает 6,5%, при этом в секторах услуг ИКТ занято более 100 млн. человек.

Глобальные онлайн-платформы, по оценкам специалистов, к 2025 году могут добавить к мировому валовому внутреннему продукту \$2,7 трлн. и создать 72 млн новых рабочих мест

Существенным внешнеторговым потенциалом обладают услуги хранения и обработки данных. Объем мирового рынка этих услуг также динамично растет и достиг примерно \$30 млрд в 2017 г.

В России по прогнозным данным рынок информационных услуг будет расти на 15-20% в год.

К 2022 году он может достигнуть 1% ВВП (оценка на 2018 год - 0,3% ВВП). При этом существует серьезная возможность дальнейшего захвата наиболее платежеспособного сектора рынка информационных услуг международными корпорациями, с оттеснением национальных компаний на периферию. Продолжение раздельного («ценового» и «культурного») существования «международного» и «местного» секторов может повлечь достаточно неблагоприятные последствия для развития малого и среднего бизнеса в России.

7.5. Реклама

Еще одним видом услуг на мировом рынке является *реклама*.

Реклама играет значительную роль в международной торговле, поскольку на мировых товарных рынках сейчас действует большое количество различных фирм, которым необходимо рекламировать свою продукцию.

В то же время реклама из придатка к торговле превратилась в самостоятельную, очень прибыльную сферу бизнеса.

В настоящее время для рынка рекламы характерен процесс концентрации рекламной деятельности, поглощения крупными рекламными агентствами и средствами распространения рекламы более мелких. Растет влияние на рекламную сферу крупнейших рекламодателей, они все в большей степени вмешиваются в деловую активность рекламных агентств и средств распространения рекламы, контролируя их деятельность или скупая их. Монополизировав рынок рекламных услуг, промышленные фирмы получают монополию на сбыт производимых ими товаров.

Рекламу можно определить как вид деятельности либо произведенную в ее результате продукцию, целью которых является оказание целенаправленного воздействия на выбранную потребительскую аудиторию.

В США и других развитых странах термин «реклама» означает рекламные объявления в средствах массовой информации (в прессе, по радио, телевидению, на щитовой рекламе) и не распространяется на мероприятия, которые проводятся с целью продажи (salespromotion), на престижные мероприятия, нацеленные на завоевание благожелательного отношения общественности (publicrelations), а также на бурно развивающуюся в последнее время специфическую область рекламной деятельности, суть которой заключается в связях производителя с потребителем (direct — marketing).

В практике российской рекламы, в отличие от западной, понятие рекламы шире. К ней, в частности, относятся выставочные мероприятия, коммерческие семинары, упаковка, печатная продукция (проспекты, каталоги, плакаты и т.д.), распространение сувениров и другие средства стимулирования торговой деятельности.

В зависимости от целей различают следующие виды рекламы:

первоначальная;

конкурентная;

сохранная.

Первоначальная реклама имеет целью ознакомить заранее установленный круг возможных потребителей с новым для данного рынка товаром или услугами путем сообщения подробных сведений о качестве, цене, способе потребления, месте продажи товара или услуги и т.д. Такая реклама должна убедить потребителя в необходимости купить новый товар или воспользоваться услугой.

Конкурентная реклама направлена на то, чтобы выделить рекламируемый товар из массы аналогичных товаров, выпускаемых конкурирующими фирмами, показать его отличительные черты и убедить покупателя купить именно этот товар.

Сохранная реклама имеет целью поддержать спрос на ранее рекламируемый товар, поэтому она носит лишь напоминающий характер. Иногда такая реклама используется как временное воздействие на покупателя для ликвидации излишних запасов товаров на складах производителей или торговцев и сезонной распродажи товаров.

В зависимости от места проведения различают рекламу на внутреннем рынке и экспортную, или внешнеэкономическую, рекламу.

Внешнеэкономическая реклама имеет свои особенности, но в общем цели, принципы и средства рекламирования товаров на внешних рынках во многих случаях те же, что и во внутренней торговле. Особенно это касается так называемых марочных товаров.

Важным фактором, определяющим содержание и направление рекламы, является характер товара или услуги, от которого зависят не только рекламные средства, но и масштаб проведения рекламных мероприятий и необходимые для этого ассигнования. Например, в Германии значительные средства на рекламу затрачивают косметическая и фармацевтическая промышленность, пищевая промышленность, промышленность средств транспорта, предприятия, выпускающие моющие средства. Это связано с тем, что наибольшее количество фирм во всем мире действует именно в этой отрасли, очень разнообразен ассортимент различных косметических препаратов, моющих средств.

К рекламе экспортных товаров предъявляются особые требования. Она должна быть максимально приспособлена к особенностям экономических, культурных и бытовых условий стран, в которые она направлена.

Темп роста мирового рынка рекламы замедляются. Если в 2018 г. значение этого показателя составляло 8% (с учетом циклических крупномасштабных мероприятий; 7% без них), то в 2019 г. рынок вырос на 6% (без учета циклических событий).

Небольшое количество циклических событий в 2020 г. в первую очередь повлияет на объем дохода в следующих сегментах медиарынка: телевидение, пресса, радио, ooh, медийная реклама в интернете и видео. Совокупный доход от рекламы в этих каналах сократится до \$366 млрд. Прямые продажи цифровой рекламы, включая поиск и социальные медиа, вырастут на 15%.

Что касается традиционных медиа, наибольшее значение показателя роста снова ожидается в ooh-рекламе. Основной фактор развития рынка – органическое увеличение объема цифрового инвентаря в престижных высокодоходных местах.

Крупнейшими рекламодателями в мире остаются компании в сфере розничной торговли, автотранспорта, финансов, средств личной гигиены, технологий.

Самые быстрорастущие рынки: Аргентина и Турция (в обеих странах – рост +22%).

7.6. Международный туризм

Международный туризм представляет специфическую категорию мировой торговли.

По своим признакам международный туризм напоминает трудовую миграцию, однако существенно различие в целях. Цель туризма - отдых и развлечение людей в ограниченный период времени, хотя в последнее время значительная часть специалистов совмещает деловые (служебные) поездки с отдыхом в других странах.

Туристические услуги в международном товарообороте выступают неким "невидимым товаром", чья характерная особенность заключается в том, что он становится важным, а иногда и единственным источником дохода для многих развитых и развивающихся стран.

Доля туризма в мировом ВВП составляет около 9% и около 30% в мировом, экспорте услуг 6% от объема мировой торговли.

К странам – поставщикам туристов относятся: США, Бельгия, Дания, Германия, Голландия, Новая Зеландия, Швеция, Канада, Англия. К принимающим туристов странам относятся: Австралия, Италия, Швейцария, Франция, Кипр, Греция, Мексика, Португалия, Испания, Турция.

По количеству прибытий и доходам от международного туризма Всемирная туристская организация ежегодно составляет рейтинг десяти лидирующих стран. Всемирная туристская организация при ООН назвала самые посещаемые страны в 2019 году. На первом месте оказалась Франция. За прошлый год ее посетили без малого 83 миллиона туристов. Далее следуют США — турпоток в Штаты составил более 76 миллионов человек. Один миллион путешественников уступила Америке Испания. Также в пятерку вошли Китай и Италия. Потеряв несколько позиций, топ-10 замыкает Турция. Там отдохнули около 30 миллионов человек.

Франция — 82,7 млн. чел.

США — 76,4 млн. чел.

Испания — 75,3 млн. чел.

Китай — 59,3 млн. чел.

Италия — 52,4 млн. чел.

Турция — 30,3 млн. чел.

Россия расположилась на 16-м месте с показателем 24,6 миллиона иностранных туристов. По сравнению с предыдущим годом ее позиция не изменилась. (Источник https://travel.rambler.ru/news/43489296/?utm_content=travel_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink)

Возрастающее значение туризма в экономическом развитии все большего числа стран подтверждает предположение, что доля поступления от международного туризма в ближайшее десятилетие будет расти. Прогнозы показывают, что число людей, работающих в туризме, составит 8,6 % всего занятого населения в мире.

В США, согласно национальной статистике, туристская индустрия обеспечивает более 16,7 млн. рабочих мест, что составляет 11,9 % от общего количества рабочих мест во всей стране. Доля доходов от иностранного туризма в общей сумме поступлений от экспорта товаров и услуг в Испании составляет 35%, Греции - 36%, на Кипре - 52%. В Индии, Египте, Перу, Парагвае, Коста-Рике приходится 10-15% доходов суммарного экспорта товаров и услуг.

В других развивающихся странах этот показатель значительно выше: в Колумбии он составляет 20%, Ямайке - 30, Панаме - 55, на Гаити - 72%. В странах Юго-Восточной Азии и Латинской Америки доля этого сектора также поднялась до 55% ВВП.

Туризм является доминирующим в развитых странах мира. Предложение услуг туризма зависит от емкости и качества средств размещения, инфраструктуры и др. Для международных путешествий особенно важны транспортные возможности, развитие которых требует крупных капиталовложений. Развитые страны традиционно имеют хорошо развитую инфраструктуру. Спрос на туризм в них стимулирует создание средств и объектов, предназначенных исключительно для этой цели. В развитии туризма важнейшую роль играют правительства стран. Для преодоления

нехватки инвестиционного капитала (особенно в развивающихся странах) они вводят стимулы для привлечения иностранных инвесторов и поощряют создание совместных предприятий. Для правительств развитых стран характерно стремление через международное сотрудничество более успешно отстаивать свои интересы на переговорах с крупными авиакомпаниями и туроператорами, обеспечить более гармоничное экономическое развитие региона и содействовать внутрирегиональному социально-культурному обмену все большего числа людей.

По данным Единого федерального реестра туроператоров находится 4 377 компаний, из них более 530 – туроператоры выездного туризма, более 2,5 тыс. – внутреннего. В связи с сокращением платежеспособного спроса, который, очевидно, продолжится и в 2023 году, рынок ждет дальнейшая концентрация, выраженная в естественном уходе с рынка игроков, не имеющих существенных резервов на случай «плохих времен» или просчетов в планировании.

В качестве дополнительной информации рекомендую ознакомиться с материалом, представленным в:

1. https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/a74d221_ru.pdf

2. Распоряжение Правительства РФ от 14.08.2019 N 1797-р «Об утверждении Стратегии развития экспорта услуг до 2025 года» (вместе с "Планом мероприятий по реализации Стратегии развития экспорта услуг до 2025 года")

ТЕМА 8. КОНЪЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

8.1. Рынки продовольствия

В международной торговле к продовольственным товарам (СМТК 0+1+22+4) относятся продукция земледелия, животноводства, лесного хозяйства, рыболовства и морского промысла, а также полученные на их основе полуфабрикаты и некоторые готовые товары:

Раздел 0. Продовольственные товары и живые животные/Food and live animals

00. Живые животные/Live animals

01. Мясоимясопродукты/Meat and meat preparations

02. Молочные продукты и яйца/Dairy products and eggs

03. Рыбиморепродукты/Fish, crustaceans, mollusks and aquatic invertebrates and preparations thereof

04. Зерновые и продукты из зерна/Cereals and cereal preparations

05. Овощи и фрукты/Vegetables and fruit

06. Сахар и мед/Sugar and honey

07. Кофе, чай, какао, специи/Coffee, tea, cocoa, spices

08. Корма для скота/Feeding stuff for animals

09. Разные продовольственные товары/Miscellaneous edible products and preparations

Раздел 1. Напитки и табак/Beverages and tobacco

11. Напитки/Beverages

12. Табак и табачные продукты/Tobacco and tobacco manufactures

Из раздела 2. Сырье непродовольственное, кроме топлива/Crude materials inedible, except fuels к продовольственным товарам относится товарная группа 22. Масличные/Oil seeds and oleaginous fruits

Раздел 4. Жиры, масла и воски растительного и животного происхождения/Animalandvegetableoils, fatsandwaxes включает 3 товарные группы:

41. Жиры и масла животного происхождения/Animaloilsandfats

42. Жирыимасларастительногопроисхождения/Fixed vegetablefatsandoils, crude, rafinedorfractionaied

43. Жиры и масла животного и растительного происхождения, в другом месте не поименованные/Animalandvegetablefatsandoils, processed, n.e.s.

Основные позиции на мировом рынке продовольствия занимают зерновые и продукты их переработки, маслосемена, растительные масла, жиры, шроты, овощи и фрукты, мясо и мясопродукты, молочные продукты, кофе, какао, чай, сахар, рыба и морепродукты. Последние годы наблюдается ярко выраженная тенденция к более быстрому росту торговли продовольствием, готовым к употреблению.

Торговля многими продовольственными товарами на мировом рынке осуществляется на биржах, а цены на такие товары во внебиржевой торговле ориентируются на биржевые котировки (пшеница, кукуруза, кофе, сахар, некоторые виды семян и др.). Некоторые товары продаются на аукционах, которые определяют мировые цены на них (рыба, чай, овощи, фрукты и др.). Для отдельных продовольственных товаров в качестве мировых цен служат импортные или экспортные цены основных импортеров или экспортеров. Например, цены на орехи, сухофрукты, мед определяются на лондонском рынке, на некоторые виды кормовых, овощей и фруктов — на парижском оптовом рынке или по импортным ценам Германии.

Цены на многие продовольственные товары отличаются значительной неустойчивостью из-за влияния различных факторов (погода, сезонность спроса и предложения, возможность проведения спекулятивных биржевых операций и др.). Колебания цен на многие товары могут достигать 100% в течение года, 10—13% в течение месяца.

Цены на продовольствие аналогично ценам на многие другие товары характеризуются множественностью в связи с наличием различных сортов, центров торговли, а также с разными сроками поставки и др. Сильное влияние на цены оказывает конкуренция со стороны искусственных и синтетических заменителей (хотя в большей степени это относится к сельскохозяйственному сырью). Под ее воздействием происходит сближение цен на натуральные и синтетические товары, причем последние достаточно часто становятся регулятором цен на натуральные продукты.

Некоторыми особенностями обладает ценообразование на продукцию многолетних (особенно древесных) культур. Это связано с существованием различных циклов развития этих культур, а также с сильным и продолжительным воздействием на них неблагоприятных погодных условий. Аналогичное влияние эти факторы оказывают и на рынок мяса, что обусловлено длительностью воспроизводства стада.

Динамика мировых цен в значительной степени зависит от внешнеторговой политики, поскольку для продовольственных товаров характерны достаточно жесткая тарифная и нетарифная защита внутренних рынков и в промышленно развитых странах широкое субсидирование экспорта.

В связи с большими колебаниями цен на продовольствие, как и на другие сырьевые товары, на межгосударственном уровне предпринимаются шаги по стабилизации рынков.

Производство животноводства объединяет несколько товарных групп (СМТК, группа 00. Живые животные; группа 01. Мясо и мясопродукты; группа 02. Молочные продукты и яйца). Оборот мировой торговли крупным рогатым скотом составляет свыше 5 млн. голов в год, свиней — 9-10, овец — 15. В торговле племенным скотом участвуют в различной степени почти все страны, а основными экспортерами являются США, страны ЕС и Канада. Торговля живым убойным скотом носит в основном региональный приграничный характер. Такая торговля наиболее развита в США и странах ЕС.

Важным регионом сбыта **живых овец и ягнят** является Ближний Восток, поскольку страны этого региона в силу специфических религиозных требований к убою скота закупают мясо в виде живого скота. Главными поставщиками в этот регион являются Австралия и Турция.

Основными рынками реализации **мясных лошадей и конины** являются Италия, Франция, страны Бенилюкса (Бельгию, Нидерланды и Люксембург.), Австрия.

На мировом рынке мяса осуществляется торговля птицей (куры, утки, индейки, голуби, фазаны, куропатки и др.) разной степени обработки, говядиной, свининой, бараниной, козлятиной и др. в свежем, охлажденном и мороженом виде. Удельный вес поставок на мировой рынок охлажденного и замороженного мяса с каждым годом возрастает. В первой половине 21 века мировое производство мяса составляло 270—280 млн. т в год, в том числе говядина и телятина — 25%, свинина — 35%, баранина и козлятина — 15%, мясо птицы — 25%.

Мировой экспорт *говядины* составляет около 5,5 млн. т. Основными поставщиками являются Австралия, Бразилия, Аргентина, Новая Зеландия, Уругвай, а также страны ЕС и США. Основными производителями *свинины* являются Китай, США и Европа, основными экспортерами — Дания, страны Бенилюкса, Канада и США. *Баранина и ягнятина* производятся в основном в Австралии и Новой Зеландии. Мировой экспорт баранины составляет около 1 млн. т. Основные производители *битой птицы* — США, страны ЕС, Китай. Мировой экспорт птичьего мяса составляет около 3 млн. т в год. Основными экспортерами являются США, Франция, Голландия, а импортерами — Германия, Япония, Гонконг, Саудовская Аравия.

Цены на рынке мяса подвержены значительным колебаниям в зависимости от качества, условий поставки и других факторов. Очень высокие требования предъявляются к качеству и санитарным характеристикам при ввозе мясопродуктов, например в странах ЕС. Помимо непосредственно мяса на мировом рынке обращаются и *субпродукты* (печень, ножки, хвосты, языки, легкие и др.), кости, костная мука и др. Традиционно развитым рынком таких товаров является Западная Европа.

До начала XX в. молочные продукты (молоко, сливочное масло, сыры) производились в основном для внутреннего потребления!!!!

Только сыры, составлявшие специализацию отдельных регионов (во Франции, Швейцарии, Италии), были в небольших количествах предметом международной торговли. Более широкое вовлечение молочных товаров в международный оборот произошло в результате использования холодильного оборудования на транспортных средствах (автомобили, суда и вагоны-рефрижераторы), а также благодаря росту потребления этих продуктов в промышленно развитых странах.

В настоящее время ежегодный объем мировой торговли молочными товарами превышает 30 млн. т. Наиболее распространена торговля такими видами молочных товаров, как сыры, сливочное масло, сухое молоко. Для молочных товаров характерна высокая степень географической концентрации экспорта. Основными поставщиками этой продукции выступают страны ЕС, Новая Зеландия, США, Австралия, Аргентина.

Объемы импорта существенно различаются по конкретным видам товаров и странам. Мировое производство сливочного масла составляет около 7 млн. т, из которых на экспорт направляется около 20%, сыра — около 10 млн. т, в том числе 20% экспортируется. Молоко продается на мировом рынке в основном в виде сухого порошка или конденсата. Мировое производство составляет 400—450 млн. т.

В настоящее время отмечаются высокие темпы роста мирового производства и потребления *яиц*, а также международной торговли ими. Это позволяет рассматривать данный рынок как один из наиболее динамично развивающихся рынков сельскохозяйственных и продовольственных товаров. Объем мирового производства яиц в составил свыше 710 млрд. шт. Основными производителями являются Китай (более 45%),

страны ЕС (более 10%), США (более 10%), а также Япония (около 6%), Индия (около 4%) и Россия (около 4%). В 1997 г. мировой экспорт яиц составил около 6,8 млрд. шт., а в 1998 г. — свыше 7 млрд. шт. При этом около половины всех экспортных поставок осуществляется из США (около 3 млрд. шт.), более 1 млрд. экспортируется из Китая, менее 1 млрд. шт. — из Нидерландов. На эти три страны приходится около 70% мирового экспорта.

Основными покупателями являются Япония, Гонконг, Канада и Мексика. В странах ЕС торговля яйцами носит в основном внутрорегиональный характер, хотя наблюдается тенденция к росту экспорта в третьи страны.

Зерновые

Данная группа включает не только зерновые культуры, но и продукты переработки (СМТК, группа 04.Зерновые и продукты из зерна). Зерновые (пшеница, кукуруза, ячмень, овес, рожь и др.) являются самым массовым продовольственным товаром на мировом рынке. Зерновые используются также в качестве кормов для скота, сырья для промышленной переработки. В связи с этим развитие рынка зерновых товаров оказывает значительное влияние на торговлю продовольственными и сельскохозяйственными товарами в целом.

Наиболее важное место среди зерновых занимает *пшеница*, которая во многих странах считается стратегическим товаром. Мировое производство пшеницы составляет свыше 600 млн. т в год. Для потребительских целей используются твердые сорта — дурум (*durum*), а в качестве кормовой пшеницы — мягкие сорта.

Крупнейшим в мире продуцентом пшеницы является Китай (около 100 млн. т), который выступает на рынке и в качестве ее крупного покупателя. К основным продуцентам относятся страны ЕС, особенно Франция (около 90 млн. т), США (около 60 млн. т), Индия (около 60 млн. т), Россия (около 30 млн. т), Канада (около 25 млн. т), Австралия, Аргентина, Пакистан, Турция и Казахстан.

В год экспортируется около 100 млн. т пшеницы. Среди экспортеров также выделяются США, Канада, Австралия, Аргентина, а также страны ЕС. К числу значительных импортеров пшеницы относятся Китай, страны СНГ, Япония, Бразилия, Египет, а также Алжир, Иран и Индонезия.

Пшеница является традиционным биржевым товаром. Мировые цены на пшеницу в значительной мере формируются на рынке США, которые считаются крупнейшим экспортером этого товара и центром биржевой торговли. Значительную роль в формировании цен на пшеницу играет Чикагская торговая палата (*ChicagoBoardofTrade*, СВТ).

По сравнению с предыдущим прогнозом, опубликованном в мае этого года, перспективы производства зерновых в мире в 2015 году улучшились в связи с ожидаемыми более высокими урожаями пшеницы, фуражных зерновых и риса. Согласно последним прогнозам ФАО, объем **производства зерновых** в мире в 2015 году составило 2 524 млн т (включая рис в пересчете на обрубленный рис), что почти на 15 млн. т больше, чем указывалось в майском прогнозе. Это означает, что объем производства будет на 1% (25,6 млн. т) ниже рекордного уровня 2014 года.

Мировой объем производства пшеницы на 2015 год в настоящее время прогнозируется на уровне 723 млн. т, что на 4 млн т выше майского прогноза, но на 0,8% (6 млн т) ниже рекордного уровня прошлого года. Пересмотр в этом месяце в сторону увеличения отражает главным образом более благоприятные виды на урожай в Африке и в Северной Америке. Снижение производства пшеницы по сравнению с предыдущим годом объясняется главным образом снижением урожаев в ЕС, Индии и Российской Федерации, на которые в совокупности приходится примерно 40% мирового производства

пшеницы. Прогноз мирового производства фуражных зерновых на 2015 год увеличен более значительно (на 10 млн т), до 1 300 млн т, главным образом за счёт улучшения перспектив урожая кукурузы (в Китае и Мексике) и сорго (в Соединенных Штатах Америки). Несмотря на повышение прогнозируемых объёмов, производство фуражных зерновых в мире все же будет на 2% (26 млн т) ниже уровня 2014 года, в основном в связи с более низкими прогнозами производства кукурузы и ячменя. По сравнению с предыдущим месяцем также увеличен на 400 000 т (в пересчёте на обрубленных рис) прогноз на 2015 год мирового производства риса, главным образом в связи с более благоприятными видами на урожай в Китае и в странах Западной Африки. По самым предварительным прогнозам, по сравнению с прошлым годом мировое производство риса может увеличиться на 1,3% (6,3 млн т), до примерно 500 млн т, в связи с крупным его приростом в Азии (Китай, Индия, Филиппины, Шри-Ланка и Таиланд).

Мировой объем **потребления зерновых** в 2015-2016 годах, согласно прогнозам, достигнет 2 525 млн. т, что чуть выше майского прогноза и на 1,2% (30 млн. т) выше прогноза на 2014-2015 годы. Общий объём потребления зерновых прогнозируется на уровне 894 млн т, что на 1,5% (13 млн. т) выше прогноза на 2014-2015 годы; для сравнения – прирост между 2013-2014 и 2014-2015 годами составил почти 5%. Такое замедление объясняется, прежде всего, менее благоприятными прогнозами роста потребления зерновых на фураж в Китае и ЕС. Общий объём потребления зерновых в продовольственных целях может увеличиться на 1,3% (14 млн. т), причём годовой объём потребления зерновых на душу населения остаётся на прежнем уровне чуть больше 152 кг (пшеница порядка 67 кг и рис чуть больше 57 кг).

Прогнозируемый объём **мировых запасов зерновых** на конец сельскохозяйственного сезона в 2016 году был пересмотрен по сравнению с майским прогнозом в сторону увеличения на 7,7 млн. т до 634 млн. тонн. Эта небольшая корректировка прогноза обусловлена улучшением видов на урожай. Согласно текущему прогнозу, мировой объём запасов зерновых будет на 1,9% (12 млн. т) ниже высокого уровня запасов на начало сезона. В результате этого ожидаемого сокращения мировой показатель отношения объема запасов зерновых к уровню их потребления сократится с 25,6 процента в 2014-2015 годах до 24,7 процентов в 2015-2016 годах. Однако этот прогнозируемый показатель все же значительно выше низкого показателя 2007-2008 годов в 18,5%, что подтверждает тенденцию общей стабильности рынков зерновых. Ожидается, что общемировые запасы пшеницы достигнут самого высокого уровня за последние 13 лет и составят 201 млн. т, что на 2,6 млн т выше майского прогноза и на 1,4% (2,7 млн. т) выше, чем в начале сезона. Увеличение складских запасов по сравнению с предыдущим сезоном, в основном в ЕС и Соединенных Штатах Америки, с избытком компенсируют сокращение запасов в Канаде, Индии и Исламской Республике Иран. Прогнозные мировые запасы фуражных зерновых в настоящее время оцениваются в 264 млн. т, что на 4 млн. т больше, чем предполагалось ранее, но на 2,6% (7 млн. т) меньше абсолютно рекордного объёма на начало сезона. Большая часть этого ожидаемого сокращения по сравнению с прошлым годом связана со снижением на 2% (4,5 млн. т) мировых запасов кукурузы, которые, как ожидается, сократятся примерно на 219 млн. т, поскольку увеличение складских запасов в Китае не сможет компенсировать их сокращение на Юге Африки, на Украине и в Соединенных Штатах Америки. Поскольку ожидается ещё один рекордный урожай кукурузы, её складские запасы в Китае могут быть увеличены до 102 млн. т, что на 4 млн. т больше того, что прогнозировалось в мае. Запасы риса также могут сократиться к концу сезона 2015-2016 годов на 8 млн т, т.е. на объём, необходимый для восполнения ожидаемого разбалансирования мирового производства и потребления в этот период. Наибольшее сокращение запасов ожидается в странах Азии, в частности в Бангладеш, Индии, Индонезии, Мьянме и Таиланде.

Прогнозируемый объем мировой торговли зерновыми в 2015-2016 годах составит 351 млн. т, что на 1,1% (4,1 млн. т) ниже, чем в 2014-2015 годах. Больше всего повлияет на сокращение объемов мировой торговли зерновыми снижение объемов торговли пшеницей и ячменём. Однако по другим важнейшим зерновым, включая кукурузу, рис и сорго, несколько больший спрос может способствовать некоторому увеличению объемов мировой торговли ими. Предполагается, что объем мировой торговли пшеницей в 2015-2016 годах (с июля по июнь) сократится по сравнению с объемом 2014-2015 годов на 2,4% (3,7 млн т) до 150 млн т. Основной причиной ожидаемого сокращения мировой торговли является снижение объемов закупок пшеницы несколькими странами Северной Африки, Бразилией и Турцией. Этот последний прогноз на один миллион тонн ниже майского прогноза, что также обусловлено небольшим сокращением импорта главным образом в ЕС, Эфиопию, Египет и Пакистан. Прогнозируемый объем мировой торговли фуражными зерновыми в сезон 2015-2016 годов (с июля по июнь) увеличен по сравнению с прогнозом прошлого месяца на 2,5 млн. т до 158,5 млн. т. Коррекция в сторону увеличения, которая в основном отражает более высокие ожидаемые объемы импорта кукурузы в ЕС, привела к тому, что прогноз по объему торговли фуражными зерновыми в 2015-2016 годах даёт показатель, очень близкий к рекордно высоким уровням предыдущих двух сезонов. На 2016 год объем торговли рисом прогнозируется на уровне порядка 42,5 млн. т. Это означает восстановление на 2,3% ожидаемого в настоящее время сокращения объемов торговли в 2015 году. В 2016 году объем торговли может вернуться на прежний уровень в связи с восстановлением спроса со стороны крупных традиционных импортёров, включая Бангладеш, Китай, Индонезию, Филиппины, а также Кот д'Ивуар и Нигерию; этому будет также способствовать постоянное наличие крупных объемов в странах-экспортёрах. Однако эти прогнозы по-прежнему в значительной степени неопределенны, поскольку всё в большой степени будет зависеть от того, как будут развиваться в 2015 события на рынке риса.

Производство остальных видов зерновых культур имеет региональный характер, как, например, сорго и просо в Африке и Азии. Помимо зерновых на мировой рынок поступают хлебопродукты (хлеб, макароны, вафли, сухари и др.) и продукция мукомольной промышленности (мука, битый рис, солод, крахмал и др.). Рынок хлебопродуктов сформировался в последней четверти XX в. в результате диверсификации пищевой промышленности, что определяет широкую номенклатуру товаров этой группы и разнообразие цен. Цены на продукцию мукомольной промышленности находятся под влиянием цен исходного сырья, так как затраты на переработку не подвержены существенным колебаниям. Крупным экспортёром является Германия, а импортёром — Япония.

Овощи и фрукты

Овощи и фрукты не имеют такого большого значения в международной торговле, как, например, зерновые. Они выращиваются по всему миру и различаются в ассортиментах по регионам, в зависимости от почвенных и климатических условий. За последние годы роль овощей и фруктов в современной диете человека возросла, что привело к увеличению площадей их выращивания и расширению ассортимента, особенно в районах крупных промышленных агломераций.

Среди фруктов наибольшее значение в международной торговле имеют *цитрусовые и бананы*. Их мировое производство в 90-х гг. составляло 75—80 млн. т в год. Торговля цитрусовыми осуществляется в основном между странами Средиземноморского бассейна и европейскими странами, а бананами — между Латинской Америкой, Северной Америкой и Европой. Объем мирового экспорта бананов в 90-е гг. составлял 10—12 млн. т.

Среди фруктов умеренной климатической зоны наибольшее значение в международной торговле имеют *яблоки*. В середине 90-х гг. их мировое производство составляло свыше 30 млн. т, в том числе свыше 10 млн. т экспортировалось. В Европе достаточно активно развивается торговля свежими и замороженными *ягодами* (клубника, малина, вишня и др.).

Сахар

Сахар производится в тропической зоне из сахарного тростника (около 2/3 мирового производства) и в умеренной климатической зоне из сахарной свеклы. Основными производителями сахара из сахарного тростника являются Куба, Бразилия, а также ЮАР, Индия, Китай. Производство свекловичного сахара осуществляется в основном в промышленно развитых странах и обходится дороже, чем выработка сахара из сахарного тростника, поэтому в странах производящих свекловичный сахар, как правило, применяются правительственные субсидии, особенно для стимулирования экспорта по ценам, которые могли бы конкурировать с ценами тростникового сахара.

В 2013—2015 гг. объем продукции в 158 странах-производителях, согласно оценке специалистов, составил примерно 300 млн. т (на общую сумму 70 млрд. дол.); около 50% было поставлено на внешний рынок.

Производство сахара является важной отраслью сельского хозяйства многих стран, поэтому национальные рынки сахара обычно защищаются с помощью различных инструментов (контингенты, контролируемые цены внутреннего рынка и др.). В ближайшие годы потребление сахара будет возрастать примерно на 1,2% ежегодно и достигнет к концу столетия 125 млн. т. Этому будет способствовать политика правительств по поддержке национальных производителей, а также действие Международного соглашения по сахару.

В то же время в пищевой промышленности увеличивается потребление заменителей сахара, которые вытесняют с рынка натуральное сырье. К ним относятся, например, сахарин, кукурузные сиропы (распространены в США) и др. Производство заменителей сахара также будет увеличиваться, прежде всего в промышленно развитых странах. Заменители будут вытеснять натуральный сахар, особенно при изготовлении безалкогольных напитков, кондитерских изделий и других продовольственных товаров. В результате совершенствования технологий в производстве заменителей сахара должны снизиться цены на них, что будет способствовать увеличению их потребления и ослабит позиции натурального сахара даже в традиционных сферах его применения в пищевой промышленности.

Цены на сахар характеризуются большой нестабильностью, усиливаемой спекуляциями на биржах. Три четверти мировой торговли сахаром осуществляется на свободном рынке, где наиболее представительными ценами являются котировки Лондонской, Нью-Йоркской и Парижской бирж. Остальная часть сахара реализуется по высоким ценам преференциальных рынков, например импорт сахара в страны ЕС из стран Африки, бассейнов Карибского моря и Тихого океана.

Регулирование мирового рынка сахара осуществляется на основе Международных соглашений по сахару, первое из которых было заключено в 1932 г. На основе решений Международного соглашения по сахару 1968 г. была создана Международная организация по сахару (International Sugar Organization, ISO) со штаб-квартирой в Лондоне. Высшим органом этой организации является Международный совет по сахару (International Sugar Council, ISC).

Пищевкусовые товары

К пищевкусовым товарам относятся товары группы 07 СМТК: кофе, чай, какао, специи. *Кофе* выращивается в тропической климатической зоне более чем в 70 странах. Основные сорта — «Арабика» (около 90% мирового производства кофе) и «робуста»,

который выращивается в основном в Африке. В некоторых странах (Либерия, Конго, Ява) выращивается также сорт «Либерика», который качественно уступает первым двум и почти не имеет значения в международной торговле.

Основными продуцентами кофе являются Бразилия, а также Колумбия, Кот-д'Ивуар, Индонезия, Мексика, Индия, Вьетнам. Значительная часть кофе в сыром виде экспортируется в развитые страны, где оно подвергается дальнейшей обработке, потребляется или экспортируется в другие страны в готовом к употреблению виде. Крупнейшими потребителями кофе в мире являются страны ЕС (особенно Германия и Франция) и США (самая крупная страна-импортер).

Торговля кофе осуществляется как непосредственно между фирмами стран — производителей и потребителей, так и посредством бирж, в основном в Нью-Йорке и Лондоне. Сделки с реальным товаром осуществляются, как правило, в Гамбурге, располагающем крупнейшими в Европе складами в свободной таможенной зоне.

Регулирование рынка кофе осуществляется Ассоциацией стран — производителей кофе (Association of Coffee Producing Countries, АСРС), а также на основе Международных соглашений по кофе. Первое Международное соглашение по кофе заключено в 1962 г., второе — в 1968 г., третье — в 1976 г., четвертое — в 1983 г., пятое — в 1994 г. на период до сентября 1999 г., однако фактически перестало действовать уже за несколько месяцев до этого срока. Дерегулирование рынка кофе произошло вследствие реализации в большом объеме его излишков и запасов бразильскими продуцентами, которые использовали благоприятный момент для получения прибыли в результате обесценения бразильской валюты после финансового кризиса.

Какао, так же как и кофе, выращивается в тропической зоне, а затем в сыром виде зерна какао экспортируются в развитые страны. Основными районами выращивания какао являются Центральная Африка (Кот-д'Ивуар, Гана, Нигерия, Камерун) и Латинская Америка (Бразилия и Мексика), а также Малайзия.

Ежегодные объемы мирового производства какао, как правило, значительно отличаются, что приводит к постоянным колебаниям цен на мировом рынке. Основными факторами, влияющими на объемы производства, являются засуха в Африке, проливные дожди или холода в период сбора какао, бобов в Бразилии, а также частые изменения площади выращивания какао под влиянием низких цен международного рынка в предыдущем периоде.

Основными потребителями какао считаются США, Германия, Голландия, Великобритания, Швейцария.

Международная торговля какао осуществляется как между фирмами стран — производителей и потребителей, так и посредством бирж, в основном в Лондоне и Нью-Йорке.

Регулирование рынка какао осуществляется на основе Международных соглашений по какао. Первое Международное соглашение было заключено в 1972 г., второе — в 1975 г., третье — в 1980 г., четвертое — в 1986 г., пятое — в 1993 г.

Чай выращивается в тропической и субтропической зонах. Наиболее ценными сортами черного чая обладают Кения и Шри Ланка, а также Индонезия, которая поставляет очень ароматный чай золотистого цвета. На рынке также присутствует зеленый чай из Китая, однако его популярность относительно не велика.

Основными производителями чая в 2014 году, как и в прошлые годы, оставались Индия (867 тыс. т), Кения (294 тыс. т), Шри Ланка (280 тыс. т), а также Индонезия и Бангладеш, основными экспортерами — Шри Ланка (271 тыс. т), Кения (264 тыс. т), Индия (205 тыс. т). В Индии большая часть чая потребляется на внутреннем рынке.

Чай является традиционным товаром аукционной торговли. В 1679 г. в Лондоне прошел первый аукцион чая, а 29 июня 1998 г. — последний. Великобритания была единственной, не производившей чая страной, в которой проходили чайные аукционы.

Теперь они проходят только в странах-производителях. В 1997 г. Кения отказалась участвовать в лондонских аукционах, аналогичным образом поступили Шри-Ланка, Малави и Танзания. Наибольшее значение имеют чайные аукционы в Калькутте (Индия), Джакарте (Индонезия), Момбасе (Кения), Коломбо (Шри-Ланка).

Наиболее представительными ценами на *специи* (черный и белый перец, кардамон, тмин, гвоздика, имбирь и др.) являются цены Лондонского оптового рынка.

В последние годы отмечалось значительное увеличение потребления перца в странах Азии. В таких государствах, как Индонезия и Китай, все большее количество перца направляется на внутренний рынок. В то же время растет потребление перца и в других странах. В этой связи наблюдается существенное превышение потребления перца над его производством и, как следствие, сокращение запасов и рост цен.

В середине января 2014 г. цены на белый перец на европейском рынке составляли 5600 дол. за т, а на черный перец — 3000 дол. Черный и белый перец получают с одного растения. Если разница в ценах на черный и белый перец превышает 1500 дол. за т, продуценты переключаются на выпуск первого.

На долю США приходится около 90% мировых закупок черного перца. Он производится в Индии, Бразилии, Индонезии, Малайзии и Вьетнаме.

Основным поставщиком белого перца выступает Индонезия, а также Бразилия и Малайзия. Крупнейшими потребителями белого перца являются Германия, Индонезия, США, страны Восточной Европы.

Маслосемена, растительные масла

В группу десяти важнейших видов масличных включаются соя, бобы, рапсовое, хлопковое, кунжутное, льняное и касторовое семя, подсолнечник, арахис, пальмовое ядро, копра. Объем мирового производства десяти основных видов масличных составлял свыше 250 млн. т в год и возрастал из года в год.

Основное значение имеет *soя*, мировое производство которой составляет около 125—130 млн. т в год. Основными производителями являются США, а также Китай, Бразилия, Аргентина, основными импортерами — европейские страны и Япония. Во второй половине 90-х гг. ежегодные объемы мирового производства *соевого масла* составляли около 20 млн. т, из которых около 5 млн. т экспортировалось.

Рапс также является важной и распространенной масличной культурой, его мировое производство составляет около 30 млн. т в год. Основные производители — Китай и Индия, основной экспортер — Канада. Главными международными рынками рапса считаются Виннипег (Канада) и Гамбург (Германия). Мировое производство *рапсового масла* составляет свыше 10 млн. т в год, из которых на экспорт направляется 1,5—2,0 млн. т.

Мировое производство *семян хлопчатника* составляет около 40 млн. т в год, *хлопкового масла* — около 4 млн. т, из которых экспортируется 250-300 тыс. т.

Мировое производство *семян подсолнечника* составляет около 20 млн. т в год, а *подсолнечного масла* — около 9 млн. т в год во второй половине 90-х гг., в том числе экспортируется 2,6-2,9 млн. т.

Мировое производство *арахиса* составляет около 20 млн. т. Основные производители — Индия, Китай и США. Мировое производство *арахисового масла* — свыше 4 млн. т в год, из которых экспортируется — около 300 тыс. т.

Мировое производство *пальмового масла* составляет свыше 15 млн. т (основной производитель — Малайзия), в том числе экспорт — свыше 10 млн. т; *кокосового масла* — около 3 млн. т, в том числе экспорт — около 1,5 млн. т; *пальмоядрового масла* — свыше 2 млн. т, в том числе экспорт — 800-900 тыс. т; *оливкового масла* — около 2 млн. т, в том числе экспорт — свыше 400 тыс. т; *кукурузного масла* — около 1,8 млн. т, в том числе

экспорт — около 600 тыс. т; *кунжутного масла* — около 750 тыс. т, в том числе экспорт — около 20 тыс. т.

Маслосемена, пищевые растительные масла (соевое, хлопковое, подсолнечное, арахисовое, льняное, пальмовое, кокосовое, касторовое, кукурузное и др.) и шроты (отходы производства растительных масел) являются массовыми биржевыми товарами.

Продовольственная и сельскохозяйственная организация (ФАО) — Food and Agricultural Organization (FAO) — была основана 16 октября 1945 г. Этот день ежегодно отмечается как Всемирный день продовольствия. ФАО является специализированным учреждением системы ООН.

Место пребывания — Рим (Италия).

Основными целями ФАО являются: повышение качества питания и жизни; совершенствование производства и распределения продовольствия и другой сельскохозяйственной продукции; улучшение условий жизни сельского населения; вклад в развитие мировой экономики.

ФАО имеет следующую структуру: Конференция; Совет, комитеты; генеральный директор.

Высшим органом ФАО является *Конференция*, на которой каждый член представлен одним делегатом. Очередные сессии проходят один раз в два года. На Конференции определяются основные принципы деятельности организации, утверждается бюджет, рассматриваются общая ситуация с продовольствием и положение в сельском хозяйстве, принимаются рекомендации и др.

Совет состоит из 49 избранных Конференцией государств-членов. Он является исполнительным органом Конференции между ее сессиями и в своей работе опирается на пять *комитетов*: по продуктам, рыболовству, лесам, сельскому хозяйству, всемирной продовольственной безопасности.

Генеральный директор избирается Конференцией сроком на шесть лет. Он руководит работой ФАО под контролем Конференции и Совета и является главой секретариата, разделенного на семь департаментов: экономической и социальной политики, сельского хозяйства, рыболовства, лесов, развития, управления и финансов, общих вопросов и информации.

Деятельность ФАО может быть подразделена на два основных направления:

- в качестве всемирного форума по аграрной политике и информационного и консультационного центра (формирование конкретных приоритетов по производству продовольствия и продовольственной безопасности в целях ликвидации голода);
- в качестве инициатора полевых программ, реализуемых, как правило, в сотрудничестве с правительствами и международными организациями.

8.2. Рынки сельскохозяйственного сырья

К сельскохозяйственному сырью относятся товары раздела 2 СМТК (Сырье непродовольственное, кроме топлива/*Crude materials, inedible, except fuels*), за исключением групп 22, 27, 28, а именно следующие товарные группы:

21. Шкуры, кожи, пушнина/*Hides, skins and furskins raw*
23. Каучук/*Crude rubber*
24. Пробка и дерево/*Cork and wood*
25. Целлюлоза и макулатура/*Pulp and waste paper*
26. Текстильные волокна и их отходы/*Textile fibers and their wastes*
29. Сырье животного и растительного происхождения, в другом месте не поименованное/*Crude animal and vegetable materials, n.e.s.*

Пушной рынок — деликатный и капризный. Ситуацию на нем определяет не экономическая целесообразность, а мода, которая и диктует спрос на те или иные натуральные меха. Да и сам пушной товар — это продукт не массового спроса, по крайней мере, за рубежом. По этой причине рынок подвержен довольно резким колебаниям и подорвать его не так уж сложно.

В течение последних трех лет на мировом пушном рынке наблюдался заметный спад, одной из причин которого стало перепроизводство в Северной Европе. Кроме того, влияние на рынок оказало общее потепление климата в Европе и общественное мнение, которое активно формировалось (в той же в Европе — особенно) движением в защиту окружающей среды, известное как движение "зеленых".

Эксперты пушного рынка считают весьма перспективным рынком Китай, где сбыт готовых изделий вырос в 2015 году на 40%. На международных аукционах уходящего сезона фирмы из этой страны проявляют едва ли не самую высокую активность. На сегодня Китай — основной потребитель готовых изделий массового спроса — в основном из норки, рыси, песца.

Высоко оцениваются и перспективы российского рынка — с учетом климатических условий и роста числа потребителей высококачественных и дорогих товаров. Каучук используется в основном для производства покрышек, а также иных резиновых изделий. Центром мирового производства натурального каучука является Юго-Восточная Азия, а крупнейшими продуцентами — Таиланд, Индонезия и Малайзия. На эти страны приходится около 3/4 производства натурального каучука. Основными потребителями натурального каучука являются промышленно развитые страны, а также быстро развивающиеся страны Азии. Доля стран Америки в мировом потреблении натурального каучука в 1994 г. составляла 23%, Европы — 18%, Японии — 12%, Китая — 8%.

Международная группа по изучению каучуков (IRSG) представила прогноз, касающийся объемов потребления каучука в 2015-2016 гг. Эксперты группы полагают, что за эти годы мировой спрос на каучук вырастет на 1,8% и 4,1% соответственно. В 2015 г. общемировой спрос на натуральный каучук вырастет на 3,1%, в 2016 г. — на 4,4%. Спрос на синтетические каучуки на международном рынке увеличился до 16,8 млн. т в 2015 г., а в 2016 г. — до 17,5 млн. т.

Азия, по мнению WorldRubberWeek, является на сегодняшний день ключевым регионом шинной индустрии. 49 из 75 ведущих мировых производителей шин находятся в Азии; при этом рост числа автомобилей в регионе, особенно в Китае, оказывает заметное влияние на увеличение спроса на рынке каучуков.

Спрос на натуральный каучук на мировом рынке относительно стабилен. Хотя конкуренция со стороны синтетического каучука возрастает, он не может полностью заменить натуральный продукт в ряде областей потребления (например, авиационные покрышки или санитарные резиновые изделия).

Организацией, целью которой является контроль за стабильностью цен на рынке натурального каучука, является Международная каучуковая организация, ИНРО (InternationalRubberOrganization, INRO), созданная в 1980 г. Эта межправительственная организация объединяет государства: продуценты — Таиланд, Индонезия, Малайзия, Кот-д'Ивуар, Нигерия, Шри Ланка; импортеры — Япония, США, Китай, Германия, Франция, Австрия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Дания, Финляндия, Греция, Ирландия, Италия, Испания, Швеция, Великобритания.

Ценовой механизм ИНРО заключается в том, что если средняя цена на каучук за последние пять дней упадет до 183 малазийских/ сингапурских центов за 1 кг, то руководитель буферного запаса может (но не обязан) выступить на рынке в качестве покупателя. Ценовой порог, когда он обязан это сделать, еще ниже.

Продуценты считают деятельность ИНРО неэффективной, поскольку принятый ценовой механизм не гарантирует поддержки уровня цен. Это объясняется, в частности, следующим:

- только 60% натурального каучука попадает на свободный рынок, что делает цены на него не слишком прозрачными;
- ИНРО не всегда адекватно реагирует на изменение цен;
- фонды ИНРО иногда недостаточны для эффективной интервенции.

В этой связи Малайзия (1/5 бюджета ИНРО) и Таиланд (1/6 бюджета ИНРО) заявили о выходе из этой организации.

К крупнейшим производителям круглых лесоматериалов относятся США, Китай, Индия, Бразилия, Индонезия, Канада, Россия, Нигерия; пиломатериалов — США, Канада, Россия, Япония, Китай, Индия; фанеры — США, Индонезия, Япония, Китай, Канада, Россия, Бразилия; древесностружечных плит — Германия, США, Канада, Россия, Франция, Китай, Япония; древесноволокнистых плит — США, Китай, Россия, Япония, Канада, Бразилия, Германия. Наиболее динамично развивается производство лесных товаров в США и Китае. В ассортименте лесных товаров произошли определенные структурные изменения. Хотя соотношение между отдельными видами лесопроизводства в 80—90-е гг. прошлого века оставалось довольно стабильным, тем не менее, можно отметить некоторые тенденции: увеличилась доля балансов — сырья для целлюлозно-бумажного производства и дров; снизился удельный вес бревен — сырья для механической обработки древесины, а также прочих деловых сортиментов, что объясняется сокращением производства сортиментов, используемых в круглом виде (рудничная стойка для крепления горных выработок, бревна для столбов и т.п.),

В настоящее время более половины мирового объема лесозаготовок приходится на дровяную древесину, что связано с ее широким использованием в качестве топлива в развивающихся странах Южного полушария. В структуре топливно-энергетического баланса отдельных регионов имеются существенные различия. В Европе, Северной Америке и России, где основными энергоносителями являются природный газ, нефть, каменный уголь и ядерное топливо, на долю дров приходится соответственно 15, 20 и 23% производства круглых лесоматериалов. В то же время в Африке этот показатель составляет 78%, в Южной Америке — 57%, а в крупнейших странах Азии — Индии и Индонезии — 87 и 78% (для сравнения: Финляндия — 10%, США — 18, Канада — 4, Швеция — 7, Япония — 0,5%) . Определенные структурные сдвиги происходят и в ассортименте других видов лесных товаров. Так, в составе листовых древесных лесоматериалов доля фанеры снизилась, но увеличилась доля древесностружечных плит, а доля древесноволокнистых плит осталась без изменений. Для ряда стран Северного полушария характерно более широкое вовлечение в переработку лиственной древесины, что дает возможность экономить ценную древесину хвойных пород. В странах с развитой лесной и лесоперерабатывающей промышленностью большое внимание уделяется более полному использованию заготовленной древесины путем утилизации древесных отходов. Они перерабатываются в технологическую щепу, используемую в целлюлозно-бумажном производстве и при изготовлении древесных плит. Измельченные отходы применяются также в качестве топлива. *Хлопок (волокно)* является важнейшим товаром в международной торговле текстильными волокнами (около 50%). Крупнейшими экспортерами являются США, Узбекистан, Австралия, Пакистан, Туркменистан, крупнейшими импортерами — Россия, Япония, Республика Корея, Индонезия, страны ЕС.

Мировое производство хлопка составляет 18—20 млн. т в год.

Основными центрами мировой торговли хлопком можно считать Нью-Йоркскую биржу хлопка (NYCE), Чикагскую биржу риса и хлопка (CRCE) и посреднический рынок Ассоциации по хлопку в Ливерпуле.

Цены на хлопок подвержены значительным колебаниям в зависимости от спроса и предложения, степени государственного регулирования производства и экспорта, возможности неожиданного появления на рынке крупных продавцов и покупателей, природных факторов, конкуренции со стороны химических волокон и др.

Рынок хлопка подразделяется на рынок коротковолокнистого, средневолокнистого, тонковолокнистого хлопка. Из тонковолокнистого хлопка вырабатывают хлопчатобумажную пряжу высоких номеров, из средневолокнистого — среднюю и тонкую пряжу, из коротковолокнистого — сравнительно толстую пряжу низких номеров.

На мировом рынке также продаются отходы хлопка (отходы от хлопкопрядения, расщипанное хлопковое волокно и пр.).

Шерсть является одним из наиболее дорогостоящих видов текстильного сырья. Доля шерсти в потреблении всех текстильных волокон составляет около 5%. В Австралии сорта шерсти классифицируются в зависимости от изменения тонины волокна на 0,1 микрон. В целом в международной практике все виды шерсти подразделяются на следующие основные сорта: высшее качество, очень хорошее качество, хорошее качество, среднее качество, низкое качество. Мировое производство шерсти составляет около 2 млн. т в год. Основными производителями являются страны Южного полушария (Австралия, Новая Зеландия, Аргентина, Уругвай, ЮАР), а также СНГ. Наиболее распространенной формой международной торговли является аукционная, посредством которой реализуется около половины мирового производства овечьей шерсти. Наибольшее значение имеют австралийские и новозеландские аукционы, особенно аукцион в Сиднее. Важную роль в торговле шерстью играют также торговые дома.

Продвижению шерсти на мировой рынок способствует деятельность Международного секретариата по шерсти (International Wool Secretariat, IWS), который использует торговые знаки «Woolmark» (для изделий из 100%-ной натуральной шерсти) и «Woolblendmark» (для изделий из смеси натуральной шерсти с синтетическими тканями).

Доля натурального *шелка* в группе текстильных волокон невелика, его мировое производство составляет 75-100 тыс. т в год. К крупнейшим производителям относятся Китай, Индия, а также Италия. На мировой рынок попадает около 10% произведенного шелка. *Джут* используется для производства грубых тканей (мешковина, ковры, мебельные ткани). Мировое производство составляет около 2,7-3,0 млн. т в год. Основными производителями являются Бангладеш, Индия, Китай, Таиланд, Непал.

На современном этапе мировой рынок целлюлозно-бумажной продукции развивается в условиях острой конкуренции и характеризуется изменением глобальных тенденций, определявших его развитие в течение предыдущих десятилетий. Одним из главных изменений в структуре рынка за последние годы является смена лидеров: на ведущие позиции в мировом производстве бумаги и картона, опередив США, в 2014 г. вышел Китай. Доля КНР в совокупном объеме мирового производства бумаги и картона выросла за период с 2010 по 2014 г. с 28 до 32 %. В тот же период увеличилась доля ряда развивающихся стран – Бразилии, Индии, в то время как удельный вес России практически не изменился и находится на уровне 2-3%.

В условиях падающего спроса на бумажную продукцию в промышленно развитых странах и усиливающейся конкуренции на мировых рынках продуценты и экспортеры ищут пути повышения конкурентоспособности своей продукции, придания ей особых качественных характеристик.

В этой связи в условиях насыщенного рынка выделяются два ведущих направления, в рамках которых развивается производство и экспорт целлюлозно-бумажных товаров. Первое направление – это стремление получить готовую продукцию с качественно новыми свойствами и техническими характеристиками. Второе направление заключается в нахождении новых технологических решений в области экологии продукта

и производства. Успех во многом зависит от качества сырья, используемого для производства бумаги, а именно – целлюлозы.

В современных условиях мировой рынок древесной целлюлозы так же, как и рынок бумажной продукции, развивается динамично. Производство бумажной продукции в промышленно развитых странах осуществляется преимущественно на интегрированных предприятиях, в связи с чем, предложение так называемой товарной целлюлозы на мировом рынке всегда достаточно ограничено.

До середины 90-х годов прошлого столетия мировой рынок целлюлозы развивался под контролем крупнейших корпораций нескольких ведущих стран-производителей и экспортеров – США, Канады, Швеции и Финляндии.

Однако к началу нового тысячелетия расстановка сил изменилась, сформировался новый мощный блок продуцентов и экспортеров целлюлозы из развивающихся стран – Бразилии, Индонезии, Чили, Уругвая, – где на основе плантационного лесоводства были созданы крупные, преимущественно экспортоориентированные целлюлозные предприятия. Развитие рынков целлюлозы в так называемых новых странах-производителях осуществляется благодаря их высокой инвестиционной привлекательности, что связано как с низкими издержками, так и с факторами экологического профиля.

В настоящее время объем иностранных инвестиций, направляемых в целлюлозно-бумажное производство в странах Латинской Америки, в том числе и из Европы, весьма значителен.

Плантации так называемых скороспелых лесов (главным образом эвкалипта) сегодня активно создаются и в Китае, где в последние годы динамично увеличивается собственное производство целлюлозы, не столько на основе плантационного сырья, сколько на основе использования импортной макулатуры.

Главным игроком на рынке целлюлозы в настоящее время является Китай – ведущий в мире импортер данного товара. Можно со всей определенностью сказать, что от того, как будет развиваться спрос в КНР, зависит состояние мирового рынка целлюлозы и бумаги в целом. Ведущие предприятия мира, производящие товарную целлюлозу на экспорт, сейчас ориентируются, прежде всего, на Китай.

По сравнению с предыдущим прогнозом, опубликованном в мае 2022 года, перспективы производства зерновых в мире в 2023 году улучшились в связи с ожидаемыми более высокими урожаями пшеницы, фуражных зерновых и риса. Согласно последним прогнозам ФАО, объем **производства зерновых** в мире в 2023 году составит 3524 млн. т, что почти на 15 млн. т больше, чем указывалось в майском прогнозе. Это означает, что объем производства будет на 1% (25,6 млн т) ниже рекордного уровня 2021 года.

Мировой объем производства пшеницы на 2023 год в настоящее время прогнозируется на уровне 723 млн. т, что на 4 млн т выше майского прогноза, но на 0,8% (6 млн т) ниже рекордного уровня прошлого года. Пересмотр в этом месяце в сторону увеличения отражает главным образом более благоприятные виды на урожай в Африке и в Северной Америке. Снижение производства пшеницы по сравнению с предыдущим годом объясняется главным образом снижением урожаев в ЕС, Индии и Российской Федерации, на которые в совокупности приходится примерно 40% мирового производства пшеницы. Прогноз мирового производства фуражных зерновых на 2023 год увеличен более значительно (на 10 млн т), до 1 300 млн т, главным образом за счёт улучшения перспектив урожая кукурузы (в Китае и Мексике) и сорго (в Соединенных Штатах Америки). Несмотря на повышение прогнозируемых объемов, производство фуражных зерновых в мире все же будет на 2% (26 млн т) ниже уровня 2022 года, в основном в связи с более низкими прогнозами производства кукурузы и ячменя. По сравнению с предыдущим месяцем также увеличен на 400 000 т прогноз на 2023 год мирового

производства риса, главным образом в связи с более благоприятными видами на урожай в Китае и в странах Западной Африки. По самым предварительным прогнозам, по сравнению с прошлым годом мировое производство риса может увеличиться на 1,3% (6,3 млн т), до примерно 500 млн т, в связи с крупным его приростом в Азии (Китай, Индия, Филиппины, Шри-Ланка и Таиланд).

Мировой объем **потребления зерновых** в 2023 году, согласно прогнозам, достигнет 2 525 млн. т, что чуть выше майского прогноза и на 1,2% (30 млн. т) выше прогноза на 2022 год. Общий объем потребления зерновых прогнозируется на уровне 894 млн т, что на 1,5% (13 млн т) выше прогноза; для сравнения – прирост между годами составил почти 5%. Такое замедление объясняется, прежде всего, менее благоприятными прогнозами роста потребления зерновых на фураж в Китае и ЕС. Общий объем потребления зерновых в продовольственных целях может увеличиться на 1,3% (14 млн т), причём годовой объем потребления зерновых на душу населения остаётся на прежнем уровне чуть больше 152 кг (пшеница порядка 67 кг и рис чуть больше 57 кг).

Прогнозируемый объем мировых **запасов зерновых** на конец сельскохозяйственного сезона в 2022 году был пересмотрен по сравнению с майским прогнозом в сторону увеличения на 7,7 млн. т до 634 млн тонн. Эта небольшая корректировка прогноза обусловлена улучшением видов на урожай. Согласно текущему прогнозу, мировой объем запасов зерновых будет на 1,9% (12 млн т) ниже высокого уровня запасов на начало сезона. В результате этого ожидаемого сокращения мировой показатель отношения объема запасов зерновых к уровню их потребления сократится с 25,6 процента в 2023 г. до 24,7 процентов в 2015-2016 годах. Однако этот прогнозируемый показатель все же значительно выше низкого показателя 2017-2018 годов в 18,5%, что подтверждает тенденцию общей стабильности рынков зерновых. Ожидается, что общемировые запасы пшеницы достигнут самого высокого уровня за последние 13 лет и составят 201 млн. т, что на 2,6 млн т выше майского прогноза и на 1,4% (2,7 млн т) выше, чем в начале сезона. Увеличение складских запасов по сравнению с предыдущим сезоном, в основном в ЕС и Соединенных Штатах Америки, с избытком компенсируют сокращение запасов в Канаде, Индии и Исламской Республике Иран. Прогнозные мировые запасы фуражных зерновых в настоящее время оцениваются в 264 млн т, что на 4 млн т больше, чем предполагалось ранее, но на 2,6% (7 млн т) меньше абсолютно рекордного объема на начало сезона. Большая часть этого ожидаемого сокращения по сравнению с прошлым годом связана со снижением на 2% (4,5 млн т) мировых запасов кукурузы, которые, как ожидается, сократятся примерно на 219 млн т, поскольку увеличение складских запасов в Китае не сможет компенсировать их сокращение на Юге Африки, на Украине и в Соединенных Штатах Америки. Поскольку ожидается ещё один рекордный урожай кукурузы, её складские запасы в Китае могут быть увеличены до 102 млн. т, что на 4 млн т больше того, что прогнозировалось в мае. Запасы риса также могут сократиться к концу сезона 2015-2016 годов на 8 млн т, т.е. на объем, необходимый для восполнения ожидаемого разбалансирования мирового производства и потребления в этот период. Наибольшее сокращение запасов ожидается в странах Азии, в частности в Бангладеш, Индии, Индонезии, Мьянме и Таиланде.

Прогнозируемый объем мировой **торговли** зерновыми в 2023-2025 годах составит 351 млн т, что на 1,1% (4,1 млн т) ниже, чем в 2022-2021 годах. Больше всего повлияет на сокращение объемов мировой торговли зерновыми снижение объемов торговли пшеницей и ячменём. Однако по другим важнейшим зерновым, включая кукурузу, рис и сорго, несколько больший спрос может способствовать некоторому увеличению объемов мировой торговли ими. Предполагается, что объем мировой торговли пшеницей в 2023-2025 годах (с июля по июнь) сократится по сравнению на 2,4% (3,7 млн т) до 150 млн т. Основной причиной ожидаемого сокращения мировой торговли является снижение объемов закупок пшеницы несколькими странами Северной Африки, Бразилией и

Турцией. Этот последний прогноз на один миллион тонн ниже майского прогноза, что также обусловлено небольшим сокращением импорта главным образом в ЕС, Эфиопию, Египет и Пакистан. Прогнозируемый объём мировой торговли фуражными зерновыми в сезон 2023-25 годов (с июля по июнь) увеличен по сравнению с прогнозом прошлого месяца на 2,5 млн т до 158,5 млн. т. Коррекция в сторону увеличения, которая в основном отражает более высокие ожидаемые объёмы импорта кукурузы в ЕС, привела к тому, что прогноз по объёму торговли фуражными зерновыми в 2023г. даёт показатель, очень близкий к рекордно высоким уровням предыдущих двух сезонов. На 2023 год объём торговли рисом прогнозируется на уровне порядка 42,5 млн. т. Это означает восстановление на 2,3% ожидаемого в настоящее время сокращения объёмов торговли в 2023 году. В 2023 году объём торговли может вернуться на прежний уровень в связи с восстановлением спроса со стороны крупных традиционных импортёров, включая Бангладеш, Китай, Индонезию, Филиппины, а также Кот д'Ивуар и Нигерию; этому будет также способствовать постоянное наличие крупных объёмов в странах-экспортёрах. Однако эти прогнозы по-прежнему в значительной степени неопределенны, поскольку всё в большой степени будет зависеть от того, как будут развиваться в 2023г. события на рынке риса.

8.3. Электронная торговля в глобальной экономике

Зарождение электронной торговли пришлось на последнее десятилетие XX века, т.е. по времени совпало с переходом интернационализации хозяйственной жизни к стадии глобализации, что даёт, по меньшей мере, повод рассматривать эту новую форму мировой торговли как своего рода «дитя глобализации». В этой связи вполне закономерно, что ей подчас придается непомерно высокая роль в современной мировой экономике и ее глобализации. Постараемся выяснить, какова эта роль в действительности. Во всяком случае, данный вопрос требует обстоятельного рассмотрения, тем более что по нему высказываются различные точки зрения.

Электронная торговля (ЭТ) — один из новейших феноменов в мировой экономике: первые акты купли-продажи через Интернет, — а на него ныне приходится более 90% сделок в сфере ЭТ, состоялись. Благодаря своим преимуществам по сравнению с традиционными формами обмена для всех контрагентов торговли ЭТ (ее также принято называть электронной коммерцией — ЭК) с момента своего зарождения переживает процесс бурного роста и уже заняла видное место в системе мирохозяйственных отношений, содействуя глобализации экономики, повышению эффективности национальных хозяйств и более полному удовлетворению потребностей потребителей. Авторитетные российские и зарубежные эксперты практически единодушно признают за ней большие перспективы дальнейшего развития.

Вместе с тем, в России ЭТ — в отличие от развитых стран — только переходит от начального к продвинутому этапу своего развития, что требует углубленного изучения зарубежного опыта в данной области для разработки государственной концепции ее развития. Поскольку проблематика ЭТ действительно нова и уже, поэтому недостаточно исследована, а трактовки целого ряда ее аспектов различными российскими и зарубежными учеными подчас заметно расходятся между собой, для разработки такой концепции необходимы более глубокое проникновение в сущность ЭТ, адекватная оценка ее роли в мировой экономике и процессе ее глобализации. При этом, поскольку развитие ЭТ протекает быстрее, чем разворачиваются посвященные ей исследования, связанная с ней проблематика сохраняет свою актуальность, вновь и вновь требуя осмысления и оценки изменяющихся реалий в этой области.

За последние 30-40 лет отношения между потребителями и производителями претерпели существенные изменения в сторону индивидуализации запросов

потребителей. В условиях перехода от эры унифицированного спроса к «эре качества» ЭТ представляет собой одно из важных средств реализации и поддержки таких изменений в глобальном масштабе. Инфраструктурная база для развития ЭТ, или, что то же, ЭК (получил распространения также термин «безбумажная торговля») сложилась благодаря формированию всемирной сети Интернет.

Интернет представляет собой глобальное информационное сообщество (своего рода «кооператив»), не имеющее владельца и единого централизованного органа управления. Правда, в его «бытии» явно доминирующую роль играет ограниченный круг известных фирм-лидеров, производящих программный продукт и технические средства в области ИКТ и микроэлектроники, а также обеспечивающие дееспособность механизма его функционирования. Тенденция к глобализации достигает в Интернете своего завершения: практически все национальные, региональные и отраслевые информационные системы стремятся интегрироваться в его сеть.

Сущность понятия «электронная торговля» следует непосредственно связывать с конечной целью этого процесса, то есть с продажей товара или услуги с целью извлечения прибыли, иными словами, с общественно (социально) экономической стороной ЭТ. Информационно-технологическая ее сторона выступает лишь как средство (инструмент) реализации данной цели, нередко облегчая ее достижение, что особенно отчетливо выражается в более высокой норме прибыли (рентабельности) по сравнению с теми случаями, когда применяются традиционные коммерческие технологии.

Если рассматривать ЭТ (ЭК) во всем ее многогранном содержании, то следует выделить шесть главных каналов (инструментов) ее реализации:

- Интернет (включая электронную почту);
- телефон (при этом в области ЭТ в последнее время все более активно используется технология IP-телефонии);
- факс;
- интерактивное телевидение;
- системы электронных платежей и переводов денежных средств;
- электронный обмен данными

Правда, в научной литературе при употреблении термина «электронная торговля» («электронная коммерция») чаще всего имеется в виду лишь использование ЭОД, Интернета и прочих сетевых технологий. Именно так трактуют ЭТ авторы доклада ЮНКТАД об электронной торговле и развитии. Тем не менее, такие инструменты, как телефон, факс и телевидение, давно и с успехом используются для коммерческих транзакций, особенно в промышленно развитых странах. Однако именно появление Интернета открывает совершенно новые возможности: с его помощью все элементы коммерческой сделки могут быть проведены на интерактивной основе, с сопутствующим окружением в виде звука, видео и передачи текста, при относительно низких (и постоянно снижающихся) издержках. Это делает Интернет более многосторонним и универсальным, чем прочие инструменты ЭТ. Последние обычно нуждаются в дополнении более традиционными инструментами — такими, как почта или физический контакт, — для осуществления сделки. Интернет же способствует устранению многих барьеров при подготовке и проведении коммерческой сделки, а также позволяет вести торговлю на более широком (даже глобальном) уровне.

Наиболее адекватное сущности ЭТ общее определение данной экономической категории представляется следующим: электронная торговля — это сфера реализации товаров в форме материального продукта и услуги главным образом посредством Интернета, а также при помощи ряда других информационно-телекоммуникационных средств (телефон, факс, интерактивное телевидение) и технологий, например, IP-телефония).

В этой связи следует отметить, что, поскольку роль Интернета в реализации ЭТ, по сравнению с другими указанными каналами повышается, причем Интернет все более интегрирует эти каналы, широкая и узкая трактовки ЭТ все более сближаются. Без Интернета, даже при использовании прочих каналов, практически не обходится ни одна сделка в рамках ЭТ, тем более, если для ее осуществления требуется электронная подпись хотя бы одного из ее контрагентов.

ЭТ обладает рядом имманентных ей характерных черт (атрибутов), в которых выражается ее социально экономическая (политэкономическая) сущность.

Среди этих черт необходимо выделить, прежде всего, следующие характеристики.

1. ЭТ суть часть «электронной экономики», являющейся одним из направлений формирования и одним из важнейших элементов так называемой новой экономики.

Электронная экономика включает следующие аспекты:

- электронные торговые системы (ядро ЭТ) — электронные торговые площадки и средства коммуникаций между продавцами и покупателями;
- электронные платежные системы;
- электронные системы доставки вещественных товаров и услуг;
- арбитраж на основе электронных технологий;
- электронный рынок капиталов;
- электронные биржи (товарные, фондовые, валютные).

Помимо этого, в «новую экономику» входят, по меньшей мере, также НИОКР и производство в сфере ИКТ, собственно, и составляющие фундамент, или основание (базу) такого рода экономики." И именно благодаря разработке и изготовлению ИКТ и опирающихся на последние технических средств и зародилась ЭТ как элемент электронной и новой экономики. Поэтому автор не согласен с точкой зрения, согласно которой «новая экономика» базируется на ЭТ." В действительности базой той и другой выступают НИОКР и производство в сфере ИКТ.

2. ЭТ воплощает в себе особый, сформированный на основе ИКТ, тип инфраструктуры рынка товаров в форме материального продукта и услуг.

3. ЭТ выступает как особая социально-экономическая форма рынка, для которой характерны:

- работа товаропроизводителей на более известный и предсказуемый для них рынок по сравнению с традиционными рынками товаров массового спроса, что смягчает негативные последствия спонтанных колебаний спроса и предложения, исконно присущих частнокапиталистической рыночной экономике, и содействует приданию последней большей социально-экономической устойчивости.

- специфический рынок совершенной («чистой») конкуренции на основе ИКТ, более транспарентный с точки зрения потребительской стоимости, чем традиционный массовый рынок вещественных товаров и услуг, предлагаемых мелкими и средними производителями (поставщиками, продавцами).

- особый рынок несовершенной (олигополистической, монополистической) конкуренции, предполагающей дифференциацию продукта и сегментацию рынка — также на основе использования ИКТ — по сравнительно сложным с точки зрения потребительской стоимости, относительно дорогим вещественным товарам и услугам, предлагаемым крупными производителями (поставщиками, продавцами), особого ТИК мирового класса. Подобный рынок формируется также в связи с тем, что Интернет облегчает цеповой сговор между крупными поставщиками. Поэтому, как это ни странно на первый взгляд, олигополистические структуры с доминированием немногих продавцов сложились и на рынках сравнительно простых и наиболее ходовых в ЭТ товаров — книг, видео и аудионосителей. На этих рынках доля четырех крупнейших зарубежных Интернет магазинов превзошла 90%.

4.ЭТ представляет собой особую разновидность рыночных институтов (институциональных форм), включающих в себя в первую очередь следующие моменты:

- совокупность рыночных субъектов, связанных между собой на основе ИКТ уже до заключения сделок по поводу обмена (сделок купли-продажи) и независимо от заключения такого рода сделок;
- совокупность правил, на основе которых взаимодействуют рыночные субъекты с использованием ИКТ.

Необходимо различать понятия «электронная торговля» («электронная коммерция») и «электронный бизнес», который можно рассматривать как сферу деловых операций, включающую электронный документооборот, электронную систему платежей и электронную торговлю. Таким образом, электронный бизнес как сфера деятельности охватывает не только ЭТ, но и другие бизнес-операции между компаниями главным образом через Интернет, а также прочие электронные средства массовых коммуникаций.

Социально-экономическая сущность (природа) ЭТ неразрывно связана с глобализацией (мировой) экономики. При этом данная связь становится все более тесной, что сопровождается повышением роли ЭТ в дальнейшем разворачивании процесса глобализации. Вместе с тем, как уже неоднократно отмечалось выше, степень глобализации отдельных мировых рынков неодинакова. Она в целом наиболее высока на рынках товаров в форме материального продукта и капиталов. Что же касается сферы ЭТ, то к оценке состояния и степени глобализации в отдельных ее секторах (товарных сегментах) следует подходить дифференцированно.

С одной стороны, Интернет и другие ИКТ, применяемые в ЭК, делают возможными трансконтинентальные (глобальные) согласования любых торговых сделок и при любом пространственном удалении контрагентов друг от друга. Вместе с тем, с другой стороны, действительно глобальные сделки прочно вошли в практику ЭТ или даже стали доминирующими лишь там, где их предмет (например, программный продукт для компьютеров, услуги доступа к определенным сайтам в Интернете и др.) может переходить от продавца к покупателю электронным путем, т.е. посредством использования Интернета и других ИКТ.

Что же касается вещественных товаров, то электронная торговля ими (в том числе довольно простыми изделиями, как то: компактными видео и аудиодисками, игрушками и т.д.), — до сих пор ведется преимущественно на крупных региональных (субконтинентальных) рынках, прежде всего в Западной и Центральной Европе, в Северной Америке и Юго-Восточной Азии, поскольку при трансконтинентальных поставках товаров в форме материального продукта большие транспортные затраты лишь в ограниченной степени уменьшаются вследствие экономии издержек, достигаемой путем использования инфраструктуры ЭТ, основанной на применении ИКТ. В результате, по оценке авторитетного экспертного агентства, западноевропейский бизнес в области ЭК ориентирован в первую очередь на свои национальные (внутренние) рынки — доля экспорта за пределы ЕС составляла немногим более 2% от оборотов ЭТ, а экспорт за пределы национальных границ стран внутри этого субрегиона — 7%. Подобные пропорции в целом могут рассматриваться как репрезентативные для всей современной ЭТ в мире. В этом смысле на рынках многих товаров интернационализация в сфере ЭТ не достигла стадии глобализации, но продвигается в этом направлении.

Под углом зрения состава ее участников (субъектов) ЭТ в настоящее время общепринято разделять на ряд направлений (секторов).

Основными из них обычно считаются:

- бизнес—бизнес;
- бизнес—потребитель;
- потребитель—потребитель.

Нередко рассматривают также взаимоотношения бизнеса и потребителей с государственными и иными органами, регулируемыми ЭТ:

- бизнес—администрация;
- потребитель—администрация.

Среди приведенных выше направлений (секторов) ЭТ преобладающую роль по доле в стоимостном объеме (обороте) ЭТ играют два из них — В2В и В2С (при этом в стоимостном отношении В2В многократно превосходит В2С).

Основные формы электронной торговли довольно многочисленны и многогранны.

К ним, по нашему мнению, относятся следующие формы ЭК:

- торговля через интернет-магазины;
- предоставление услуг доступа в Интернет;
- поисковые сервисы в виде каталогов, поисковых систем;
- информационные услуги: интернет-трейдинг, интернет-банкинг;
- финансовый сервис в виде платежных систем;
- рекламный бизнес;
- предоставление услуг связи и средства общения;
- реализация торговых площадок (интернет-бирж, аукционов);
- дистанционное обучение и one-line консультации;
- игорный бизнес.

На основе проведенного автором анализа действующего в развитых странах механизма функционирования ЭТ и ее основных институционально-структурных элементов и форм он выделил преимущества ЭК перед другими (традиционными) формами торговли:

- почти неограниченная доступность виртуального пространства ЭТ и возможность свободного перемещения в нем, что особенно благоприятно для малых и средних предприятий (МСП).
- отсутствие временных ограничений: бизнес-процессы в данной сфере могут осуществляться и действительно реализуются субъектами ЭТ круглосуточно и ежедневно.
- меньшая чувствительность (или полное отсутствие таковой) к неблагоприятным природно-климатическим сюрпризам и катаклизмам.
- скорость исполнения коммерческих операций.
- саморазвитие на базе производственно-сбытовой кооперации между хозяйствующими субъектами, участвующими в ЭТ.
- относительно низкие издержки.

Последнее преимущество во многом детерминируется перечисленными выше достоинствами ЭТ. Так, в США, средняя стоимость операции, выполняемой традиционными банковскими способами, составляет 1,2 долл., а аналогичная операция, проведенная с применением Интернета, стоит лишь 0,1 долл.

Нельзя отрицать и некоторые недостатки ЭТ по сравнению с традиционными «бумажными» формами обращения вещественных товаров и услуг:

- сложность документооборота в электронной форме;
- его недостаточная национально-правовая и особенно международно-правовая база (например, в области решения торговых споров через арбитраж);
- повышенные риски проникновения в него посторонних лиц (хакеров), что ставит под удар сохранение коммерческой тайны, и др.

Однако указанные преимущества ЭТ явно преобладают над ее недостатками.

В результате отмеченные выше преимущества ЭК обуславливают ее бурный рост. Так, число ее участников на уровне физических лиц в мире увеличилось в 2005 г. по сравнению с 2000 г. примерно в 2,3 раза (с 330 до 780 млн.). Значительные масштабы и мощная динамика ЭТ стали возможными благодаря весьма динамичному развитию ее

материально технической базы, воплощаемой в вещественной и программно-продуктовой инфраструктуре сети Интернета, соответствующих ей технологий, а также других ИКТ и средств, применяемых в ЭК.

Лидером рынка B2B-коммерции, для которого самым привлекательным является сектор торговли биржевыми товарами (энергоносители, металлы, продовольствие, ценные бумаги), в ближайшие годы останутся США. В 2003 г. их доля на этом рынке составила 59% (747 млрд. долл.) и с тех пор она стабильно превышает 50%. По некоторым оценкам. Западная Европа отстает от США по развитию ЭТ на 12 года, а Россия — на 34 года. США — явный лидер и в сфере B2C. Вместе с тем сумма продаж в секторе B2C в США составляет примерно 2% совокупного оборота розничной торговли в этой стране.

Важной составной частью B2B в последние годы стали электронные корпоративные площадки, рынки, электронные биржи. Они внедряются в сферу торговли сырьевыми (нефть, газ, лес и др.), продовольственными (зерно, бананы и др.), промышленными (металлы, трубы, автомобили), фармацевтическими (лекарства, субстанции) товарами, разного рода услугами, а также инструментами фондового рынка и валютами. Следует отметить, что электронные товарные биржи пока еще не играют заметной роли в международной торговле, постепенно вырабатывая наиболее эффективные механизмы функционирования и стремясь потеснить традиционные методы организации и ведения торговли.

Дифференцированная в страновом разрезе картина развития ЭТ предстает перед нами и еще по целому ряду аспектов. Как показывают исследования аналитического агентства International Data Corp (IDC), интернет пользователи ряда стран более склонны совершать онлайн-покупки определенных вещественных товаров и товаров услуг, чем потребители в США. Так, пользователи Китая больше предпочитают получать акции и инвестировать в сплайне (26%), нежели их американские коллеги (24%). 75% венесуэльцев, пользующихся сетью, склонны покупать программное обеспечение в Интернете, тогда как подобные покупки популярны лишь у 69% пользователей США. Это почти на одном уровне с Бразилией, Нидерландами, Австралией и Японией (6,8%). Похожая ситуация наблюдается и в медиа секторе: желающие купить информацию в Интернете в США составляют лишь 37% , в то время как в Аргентине — 47% , Перу — 45%, Германии — 43%, Китае 38%

Практика свидетельствует, что Интернет торговля не заменяет, а дополняет традиционные прямые продажи, увеличивая их эффективность. По результатам одного из репрезентативных опросов 140 менеджеров по продажам из 60 компаний в США, Интернет торговля является удачным дополнением к традиционному способу продаж. Она высвобождает у менеджеров по продажам время для налаживания долгосрочных отношений с клиентами. Многие компании, участвовавшие в исследовании, отметили увеличение годового уровня продаж на 37% , а уровня доходов — на 17%.

Вследствие дополняющей функции Интернет торговли по отношению к традиционной торговле, структура мировой Интернет торговли в части операций B2B в целом совпадает со структурой традиционной мировой торговли.

Постепенно, с ростом числа пользователей Интернет, которое в период с 1995 г. по 2005 г. возросло более чем в 20 раз, увеличивается и значение розничной Интернет торговли. В 2005 г. число пользователей Интернет в мире превысило 1 млрд. В 14 странах, в которых сосредоточено 50% мирового ВИН, уже к 2003 г. более 40% населения использовало Интернет. При этом число не англоговорящих пользователей растет быстрее, чем англоговорящих и в 2006 г. достигло, согласно оценке фирмы Computr industry Almaure Inc., 57% . Это в очередной раз подтверждает то, что экспансия Интернет вышла далеко за рамки англоязычного пространства, где он зародился и сделал первые шаги. Дальнейший рост числа пользователей Интернет будет

форсирован благодаря повсеместному распространению доступа в Интернет через мобильные телефоны.

В силу высокой привлекательности Интернет торговли для продавцов и быстрому росту числа потенциальных покупателей в Интернет растет и число фирм, предлагающих свои вещественные товары и услуги в Интернет конечным потребителям. Так в США, по оценке авторитетной школы бизнеса DUKE-FuquaSchool of Business,, в 2006 г. % компаний в той или иной мере делало закупки через Интернет. В среднем 7,9% от суммы их общих закупок пришлось на Интернет.

В настоящее время в Интернет представлено большое число торговых центров (порталов), на которых располагаются десятки или даже сотни отдельных Интернет магазинов. Их совокупные обороты представляют собой весьма существенную величину. Около 15% всех покупателей Интернет магазинов попадают на них через эти порталы. Порталы сдают в аренду свои «торговые площади» всем желающим по аналогии с традиционными торговыми центрами. Торговцев привлекает не только возможность использования программного обеспечения, позволяющего организовать торговлю, но и наличие в таких центрах больших потоков посетителей (потенциальных покупателей). Они позволяют за считанные секунды сравнить цены, время доставки товаров и качество обслуживания сразу на множестве торговых сайтов, при этом они еще и способствуют росту оборота на этих сайтах.

Постепенно Интернет торговля становится все более прибыльной. По данным фирмы Activmedia, 35,2% фирм сектора B2B электронной коммерции работали прибыльно, 19,1% начинали приносить прибыль в течение ближайших 12 месяцев, 9,9% — в ближайшие 2 года, 3,1% — 5 лет. 31,5 % владельцев B2B web-сайтов полагают, что их бизнес может так и остаться бесприбыльным. Среди web-сайтов в целом 45,2% сегодня приносят прибыль, 19,3% должны стать прибыльными в ближайшие 12 месяцев, 9,1% — за три года, 5% — за пять лет, 20,6% — могут остаться бесприбыльными.

Общее содействие прогрессу ЭТ призвано оказать формирование механизма международного регулирования информационной экономики. Определенный общий импульс развитию такого регулирования дало подписание на Окинаве (2000 г.) руководителями государств «большой восьмерки», в том числе Президентом РФ В.В. Путиным, Хартии глобального информационного общества. Правда, поскольку данный документ носил характер общей декларации о намерениях, он не накладывал на подписавшие его государства каких либо четко сформулированных обязательств, регламентирующих их действия в избранном направлении.

Таким образом, благодаря принимаемым мерам по линии ООН, ВТО, ВТамО, региональных интеграционных блоков, правительственных учреждений, неправительственных организаций улучшаются условия для развития информационной экономики, что благоприятствует и прогрессу ЭТ. Однако в целом правовые, институциональные, организационно-экономические и другие международные механизмы регулирования и стимулирования трансграничной ЭК либо находятся в зародышевой форме, либо обладают недостаточными компетенциями и дееспособностью. Во всяком случае, они не обеспечивают и в их нынешнем виде не обеспечат в обозримой перспективе глубокую интернационализацию, а тем более глобализацию. В результате ЭТ в преобладающей степени ориентированна на либо национальные внутренние, либо субрегиональные рынки. Процессы реальной глобализации в сфере ЭК только начинают разворачиваться, находятся в начальной стадии, но характеризуются быстрой экспансией. Для поддержки этой экспансии требуется многократное увеличению усилий по созданию адекватных режиму ЭТ механизмов ее регулирования и стимулирования, особенно по линии ВТО.

В России ЭК развивается по сценарию, во многом сходному с новыми индустриальными («пороговыми») странами второго поколения (Бразилия, Мексика,

Аргентина, Малайзия, Индонезия и др.). Для этого сценария, прежде всего, характерно бурное, скачкообразное формирование и развитие национальной сети Интернета как важнейшего элемента материально-технической базы и инфраструктуры ЭТ, а также других информационно-коммуникационных средств и технологий, применяемых в данной сфере. Интернет-аудитория в России показывает тенденцию к быстрому росту. Так, по данным ЮНКТАД, число пользователей Интернета в России возросло с 4,3 млн. в 2001 г. до 21,8 млн. в 2005 г., т.е. в 5,1 раза. Наряду с общим ростом числа пользователей происходит плавное перераспределение долей юридических (корпоративных клиентов) и физических лиц в сторону первых — с 60% в 1998 г. до 65% в 2005 г.

Экспансия Интернета создает базу для быстрого роста ЭТ в РФ. Так, в 2006 г. оборот российской Интернет-розницы вырос по сравнению с 2005 г. на 40%, достигнув 1,2 млрд. долл. Согласно отчету Национальной ассоциации участников электронной торговли (НАУЭТ) в основном это были: бытовая техника и электроника, компьютерное оборудование, игрушки, товары для детей и подарки. Весь рынок ЭТ в РФ, по оценке НАУЭТ, в 2005 г. достиг стоимостного объема 4,47 млрд. долл. — на 38% больше, чем в предшествующем году. Динамика роста сегмента B2B в 2005 г. была максимальной (по сравнению с сегментами B2C и B2Cg), его объем по сравнению с 2004 г. практически утроился и составил 1,3 млрд. долларов, при этом 62% торговых операций совершили компании ТЭКа. Что же касается структуры ЭТ услугами в РФ, то почти Уз этой торговли в России приходится на банковские (28%), страховые и информационные (по 17%) услуги.

Среди положительных тенденций в области ЭТ в РФ следует выделить формирование электронного рынка государственных закупок, особенно на уровне целого ряда субъектов федерации. Позитивному развитию в этой сфере способствовало принятие и введение в действие федерального закона № 94-ФЗ о госзаказах. Благодаря новым правилам (открытые торги) и ужесточению контроля, предписанным указанным законом, в 2006 г. госбюджет сэкономил на размещении госзаказов 135 млрд. руб. Этому способствовало и внедрение в рынок госзаказов технологии электронных торгов через Интернет, использование которой, по оценке экспертов НАУЭТ, дает по сравнению с традиционными формами размещения госзаказов экономию в размере от 10 до 17% выделяемых для госзакупок бюджетных средств (это еще одно подтверждение отмеченных выше преимуществ ЭТ). По оценке НАУЭТ, объем электронных госзакупок в 1м полугодии 2007г. составил 38,3 млрд. руб., что на 25% больше аналогичного показателя предыдущего года, превысив 5% общего объема госзаказа на текущий год. По этому показателю РФ в 2 раза обгоняет, например, Норвегию, Швецию и Данию, которых в мире давно относят к лидерам в области внедрения перспективных практик госуправления, но заметно отстает от партнера по АТЭС — Мексики.

В РФ ЭТ до сих пор (за исключением, пожалуй, фондовых операций) охватывает почти исключительно внутренний рынок. Российская ЭК в силу ряда причин (правовых, таможенных психологических и др.) пока не может активно выйти на международный, а тем более на глобальный уровень. Весомую ответственность за развитие ЭК во всех странах-лидерах в данной области несет государство, координирующее, направляющую и стимулирующую роль которого трудно переоценить. В РФ государство только осваивает эту роль, тогда как в развитых странах она уже вполне сложилась и выступает как одна из несущих опор «здания» ЭТ.

Итак, ЭТ объективно благоприятствует все более глубокому «сцеплению» и взаимопереплетению всей совокупности структурных элементов мировой хозяйства, дальнейшему поступательному продвижению процесса ГЭ. Вместе с тем до сих пор ЭК осуществляется преимущественно в национальных и региональных (субконтинентальных) рамках. Глобализация в сфере ЭК пока находится на ранней стадии развития, но неуклонно и быстрыми темпами продвигается вперед.

В то же время мирохозяйственную роль данного феномена нельзя переоценивать. Так, даже в США, где розничная ЭК (сектор В2С) получила наибольшее распространение, ее доля в общем объеме розничной торговли составляет (2005 г.) лишь около 2%. Однако, если иметь в виду ее лишь десятилетнюю историю (первые акты купли-продажи через Интернет были датированы 1996 г.) и то обстоятельство, что этот показатель в 2000 г. составлял лишь 0,91%, трудно оказаться не под впечатлением от ее динамичного роста. Вполне закономерно, что авторитетные зарубежные и российские эксперты по существу единодушно предсказывают ЭТ благоприятные перспективы развития на всех континентах и в большинстве стран, в том числе в РФ.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Вопросы для самоконтроля:

1. Какова роль и функции мирового рынка?
2. Что означает понятие «конъюнктура рынка»?
3. Можно ли поставить знак равенства между терминами «конъюнктура рынка» и «свободная торговля»?
4. Что характеризует мировой спрос и предложение
5. В чем проявляется воздействие глобальных проблем на современный мировой рынок?
6. Почему для повышения конъюнктура рынка необходимо его прогнозирование?
7. Что такое импортные пошлины?
8. Что такое экспортные пошлины?
9. Что такое транзитные пошлины?
10. Что такое фискальные функции пошлин?
11. Что подразумевается под глобальными квотами?
12. Что такое пропорциональная, индивидуальная квота?
13. В каких случаях применяются избирательные квоты?
14. На каких условиях предоставляются тарифные квоты?
15. Что означает автоматическое лицензирование?
16. К кому применяется преференциальное лицензирование?
17. Чем вызвано «добровольное» самоограничение эксперта?
18. Для чего применяются специальные требования: технические, к стандарту, марке товара?
19. В каких случаях вводятся компенсационные пошлины?
20. Какие налоги применяются к импортеру?
21. В каких странах применялась монополия государства над внешней торговлей?
22. Что такое ВТО, правопреемницей какой международной организации она является и когда была образована?
23. Какое значение для мирового развития имеет интернационализация хозяйственной жизни?
24. В чем проявляется сущность интернационализации?
25. Какие факторы определяют взаимозависимость современной экономики?
26. В чем заключается содержание международного разделения труда?
27. Какие формы международной специализации и кооперирования вы можете

назвать?

28. Какие основные этапы прошло международное разделение труда?
29. В чем состоит отличие расчетов внешнеторгового оборота отдельных стран и всей мировой торговли в целом?
30. Когда мы говорим об ухудшении (улучшении) условий торговли?
31. Каким может быть отношение экспортеров к ухудшению условий торговли и почему?
32. В чем состоят связанные с развитием научно-технического прогресса особенности современной международной торговли?
33. Можно ли получить сравнительные преимущества от экспорта при наличии относительно высоких издержек производства?
34. Что такое товарная структура внешней торговли?
35. Почему мы говорим о проблемах совершенствования структуры экспорта?
36. В каких странах возникают структурные проблемы экспорта?
37. Что такое географическая структура экспорта?
38. В чем проявляется влияние научно-технического прогресса на структуру внешней торговли?
39. Какие обстоятельства привели к возникновению «парадокса Леонтьева»?
40. Что означает понятие «жизненный цикл продукта»?
41. Как научно-технический прогресс влияет на жизненный цикл товара?
42. Когда появились новые индустриальные страны?
43. Чем была вызвана необходимость новой трактовки факторов производства?
44. Каковы последствия неравномерного роста факторов производства при неизменных мировых ценах (теорема Рыбчинского)?
45. Какие основные критерии определения конкурентоспособности экономики страны вы можете назвать?
46. Для чего нужно знать конкурентоспособность своих торговых партнеров?
47. Как различить прямой и косвенный эффекты от внешней торговли?
48. С чем связываются сравнительные преимущества неотехнологического направления?
49. В чем суть теории Хекшера-Олина?
50. Чем можно объяснить быстрое обновление товарной номенклатуры международной торговли в последнее десятилетие?
51. В каких отраслях специализация производства получила наибольшее развитие?
52. В чем проявляется специфика международной торговли в эпоху деятельности ТНК?
53. Что такое «невидимая торговля», и каковы темпы ее роста в мировой торговле?
54. Влияет ли торговля на цену факторов производства, и чем это объяснить?
55. Что такое международная кооперация, и как она влияет на структуру торговли?
56. Когда можно сказать про страну, что она имеет абсолютное преимущество в международной торговле?

Темы рефератов

1. Сущность и функции мирового рынка, его роль в системе денежных отношений рыночного хозяйства

2. Понятие международной и внешней торговли. Объекты и субъекты. Классификация видов экспорта и импорта. Оценка экспортно-импортных операций
3. Особенности динамики территориальной структуры международной торговли
4. Системы и классификации товаров в международной торговле (СТС, СМТК, КУЭГ)
5. Торговля промышленными товарами
6. Рынки продовольствия
7. Рынки сельскохозяйственного сырья
8. Рынки руд и металлов
9. Рынки топлива
10. Участники биржевой торговли
11. Биржевые товары
12. Организация биржевой торговли
13. Биржевые операции
14. Аукционы. Торги
15. Товарные биржи в современном мире
16. Сущность и особенности международной торговли услугами
17. Классификация видов услуг
18. Современные тенденции мирового рынка услуг
19. Регулирование международного рынка услуг на национальном и международном уровнях
20. Внешнеторговая политика: цели, тенденции
21. Тарифные ограничения
22. Нетарифные ограничения: внешнеторговые меры, административные формальности, меры экономического стимулирования экспорта
23. Международные торговые организации как результат интернационализации мирохозяйственных связей
24. Этапы интеграционных объединений
25. Регулирование торговли в рамках ЕС, НАФТА
26. Международная торговая политика в рамках ГАТТ\ВТО
27. Регулирование международной торговли в рамках ООН
28. Международная торговая палата и ее роль в регулировании международной торговли
29. Предпосылки развития внешнеторговых связей в нашей стране
30. Развития внешней торговли России после распада СССР
31. Современная структура и объемы торговли России с другими странами мирового хозяйства
32. Участие России в международных торговых организациях
33. Проблемы и перспективы вступления России в ВТО

КОНТРОЛЬ

5.1. Содержание рейтингов

Стартовый

Определение понятия «Мировой рынок».

1. Факторы развития мировой торговли.
2. Формы международной торговли.

3. Определение понятие «мировая экономика и торговля».
4. Определение – «международное разделение труда».
5. Формы МРТ и их сущность.
6. Раскройте значение МЭО для развития национальной экономики.
7. Укажите субъектов МЭ.
8. Раскройте значение МЭО для развития МХ (что возникло первым).
9. Раскройте сходства и отличия МЭО и экономических отношений.
10. Что означает термин НИС?
11. Дайте полное название ГАТТ/ВТО.
12. Дайте полное название НАФТА.
13. В какой период эволюции МХ начала развиваться международная торговля?
14. В каких формах осуществляется международная торговля.

Первый рубежный рейтинг

1. Понятие конъюнктуры рынка.
2. Субъекты и объекты международной торговли.
3. Формы международной торговли.
4. Значение международной торговли для отдельной страны и для МХ в целом.
5. Факторы развития международной торговли.
6. Теория «абсолютных преимуществ».
7. Теория «сравнительных преимуществ».
8. Теория «факторы производства».
9. «Парадокс Леонтьева».
10. Теория «жизненного цикла продукта».
11. Теория «конкурентных преимуществ».
12. Теория Хекшера-Олина.
13. Показатели международной торговли.
14. Международная товарная номенклатура ООН.
15. Товарная структура международной торговли и ее динамика.
16. Географическая структура международной торговли и ее сдвиги.
17. Влияние НТП на объемы и структуру международной торговли.
18. Особенности торговли сырьевыми товарами.
19. Особенности торговли машинами и оборудованием.
20. Особенности торговли продовольствием.

Практические задания

1. Страна А может производить 1 т. пшеницы или 4 т. угля, используя одну единицу ресурсов. Страна Б производит 2 т. пшеницы или 5 т. угля, используя также одну единицу аналогичных ресурсов.

Что будут экспортировать и импортировать страны А и Б? Выберите нужный ответ и обоснуйте почему.

- а) Страна А будет экспортировать пшеницу и импортировать уголь.
- б) Страна Б будет экспортировать пшеницу и импортировать уголь.
- в) Страна А не будет экспортировать и импортировать пшеницу.
- г) Страна Б не будет экспортировать и импортировать уголь.
- д) Все предыдущие ответы неверны.

2. Между странами А и Б из-за политических разногласий отсутствовала взаимная торговля. После устранения противоречий страны начинают торговать друг с другом.

В стране А сигареты относительно дешевы, а масло – дорого; в стране Б масло относительно дешево, а сигареты – дороги.

Ответьте на следующие вопросы, если известно, что между странами А и Б установлен режим свободной торговли.

а) Спрос на сигареты, производимые в стране А, увеличится или уменьшится? Цена на сигареты в стране А вырастет или упадет?

б) Спрос на сигареты, производимые в стране Б, увеличится или уменьшится? Цена на сигареты в стране Б вырастет или упадет?

в) Спрос на масло, производимое в стране А, увеличится или уменьшится? Цена на него вырастет или упадет?

г) Спрос на масло производимое в стране Б. Увеличится или уменьшится? Цена на него вырастет или упадет?

д) Спрос на ресурсы, используемые в стране А для производства сигарет, увеличится или уменьшится? Спрос на ресурсы, используемые в стране Б для производства масла, увеличится или упадет?

е) Спрос на ресурсы, используемые в стране Б для производства сигарет, увеличится или упадет? Спрос на ресурсы, используемые в стране А для производства масла, вырастет или упадет?

Ответы обоснуйте.

3. Страны Англия и Германия производят следующие объемы товаров X и Y (в единицах).

Страны	Товар X	Товар Y
Англия	12	16
Германия	8	8

Если каждая страна специализируется на основе принципа сравнительного преимущества, то обменный коэффициент (условия торговли) составит:

а) 1 ед. X за $1\frac{1}{3}$ ед. Y;

б) 1 ед. X за 1 ед. Y;

в) 1 ед. X за 2 ед. Y;

г) от 1 до $1\frac{1}{3}$ за 1 ед. Y;

д) от $\frac{1}{2}$ до $\frac{3}{4}$ ед. X за ед. Y.

Выберите верный ответ. Обоснуйте свой выбор.

4. Если в Бразилии уровень затрат на производство каждого товара (по всему кругу товаров) составляет 80% от уровня Аргентины, то Бразилия обладает сравнительным преимуществом в производстве всех товаров по отношению к Аргентине.

5. Сравнительное преимущество отражает международные различия в альтернативных издержках производства разных товаров.

Верно ли данное утверждение или нет: Ответ обоснуйте.

6. Международные различия в обеспечении ресурсами и в относительных количествах разных типов человеческих и материальных ресурсов – важная основа для специализации стран и торговли между ними.

Соответствует ли данное утверждение истине? Обоснуйте свой ответ.

7. Если Франция экспортирует в Англию вино, а Англия экспортирует во Францию текстиль, то повышение цены на вино относительно цены на текстиль означает:

а) улучшение условий торговли для Франции;

б) изменение угла наклона линии торговых возможностей Франции;

в) изменение угла наклона торговых возможностей Англии;

г) все предыдущие ответы верны;

д) верны только ответы а) и б).

Выберите верный ответ.

8. Принцип сравнительного преимущества впервые сформулировал:

- а) Адам Смит;
- б) Томас Мальтус;
- в) Пол Самуэльсон;
- г) Давид Рикардо;
- д) Альфред Маршалл.

Выберите верный ответ.

Второй рубежный рейтинг

- 1. Мировой рынок услуг: понятие и факторы развития.
- 2. Особенности международной торговли услугами.
- 3. Классификация видов международноторгуемых услуг.
- 4. Объем и структура современной международной торговли услугами.
- 5. Понятие мировой цены и факторы, ее определяющие.
- 6. Виды мировых цен.
- 7. Методы формирования цен на скрываемые и продовольственные товары, на товары обрабатывающей промышленности.
- 8. Методы расчета цен в международной торговле.
- 9. Современная динамика мировых цен по основным товарным группам. Понятие и виды внешнеторговой политики государства.
- 10. Понятие и виды внешнеторговой политики государства.
- 11. Цели, методы, последствия протекционизма.
- 12. Цели, методы, последствия фритредерства.
- 13. Инструменты государственного регулирования внешней торговли.
- 14. Тарифные меры и их значение.
- 15. Внешнеторговые режимы и их применение.
- 16. Нетарифные меры и их значение.
- 17. Особенности внешнеторговой политики промышленно-развитых стран.
- 18. Особенности внешнеторговой политики развивающихся стран.
- 19. Особенности внешнеторговой политики новых индустриальных стран.
- 20. Особенности внешнеторговой политики стран с переходной экономикой.

Практические задания

1. Выберите наиболее верный ответ и обоснуйте его.

Различие между импортной пошлиной и квотой состоит в том, что только пошлина:

- а) приводит к сокращению международной торговли;
- б) приводит к повышению цен;
- в) приносит доходы в госбюджет;
- г) способствует снижению жизненного уровня в стране;
- д) все предыдущие ответы неверны.

2. Известно, что спрос и предложение на рынке видеомагнитофонов в США и Японии имеют следующую динамику:

Страна	Цена (долл.)	Объем спроса (млн. шт.)	Объем предложения (млн. шт.)
США	5	5	2
	10	4	3

	15	3	4
	20	2	5
Япония	5	2,5	1
	10	2,0	3
	15	1,5	5
	20	1,0	7

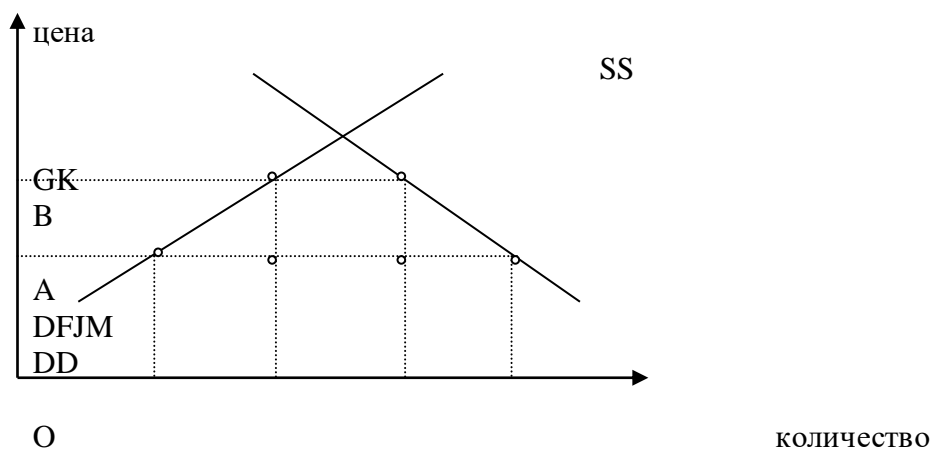
А) Какова будет равновесная цена на видеомэагнитофоны в условиях взаимной торговли между США и Японией?

Б) Какая страна будет экспортировать видеомэагнитофоны в другую страну?

В) Каков будет объем экспорта?

Г) Предположим, что США вводят импортную пошлину в размере 10 долл. на каждый мэагнитофон. Что произойдет с объемами экспорта и импорта?

3. Представленный график иллюстрирует внутренний спрос (DD) и предложение (SS) на рынке одежды в стране X. Мировая цена на одежду соответствует отрезку – ОА. Ответы на поставленные вопросы, используя графическое изображение.



А) Каков был бы импорт одежды в страну при отсутствии торговых ограничений?

Правительство устанавливает импортную квоту, ограничивая ввоз одежды в страну до уровня F_j .

Б) Какая цена на одежду установится на внутреннем рынке после введения импортной квоты?

В) Как изменится внутреннее производство и потребление одежды?

Г) Что показывает площадь прямоугольника $FGKJ$?

Д) Каковы чистые потери общества от установления импортной квоты?

4. Сторонники протекционизма утверждают, что пошлины, квоты и др. торговые барьеры необходимы для:

а) защиты молодых отраслей от иностранной конкуренции;

б) увеличения внутренней занятости;

в) предотвращения демпинга;

г) обеспечения обороны страны;

д) все предыдущие ответы верны.

Выберите наиболее верный ответ.

5. Какая из нижеприведенных форм торговых барьеров не является существенным препятствием для свободной торговли:

а) пошлина на импорт;

- б) добровольные экспортные ограничения;
 - в) импортная квота;
 - г) лицензии на экспорт и импорт;
 - д) все предыдущие ответы неверны.
- Выберите наиболее верный ответ, обоснуйте свой выбор.

6. Верно или нет утверждение, почему?

Защита ряда отраслей страны в целях обеспечения национальной экономической безопасности является важным аргументом в пользу установления торговых барьеров.

7. Верно или нет утверждение, почему?

Экономическое благосостояние страны в условиях свободной торговли всегда ниже, чем при введении импортных пошлин.

8. Верно или нет утверждение? Почему?

Введение таможенных пошлин стимулирует внутреннее потребление в стране.

9. Верно или нет утверждение? Почему?

Необходимость защиты молодых отраслей от иностранной конкуренции – справедливый аргумент в пользу установления торговых барьеров.

10. Верно или нет утверждение, почему?

С точки зрения ограничения импорта иностранных товаров импортные квоты более результативны, чем пошлины.

11. Верно или нет? Почему?

Ограничения импорта ведут к сохранению в стране неэффективных отраслей и сдерживают рост эффективных производств.

12. Верно или нет? Почему?

Цель введения импортных пошлин – сократить импорт, чтобы защитить национальные отрасли и рабочие места от иностранной конкуренции.

ТЕСТЫ

Вариант 1.

1. Сегменты внутренних рынков, ориентированные на иностранного покупателя, представляют собой:

- А) национальные рынки;
- Б) международные рынки;
- В) мировой рынок.

2. Зависимость между изменениями мировых цен и динамикой международного товарооборота является:

- А) прямой;
- Б) обратной;
- В) взаимной;

Г) поскольку на динамику мирового товарооборота воздействуют не только ценовые факторы, какой-либо определенной зависимости не существует.

3. При анализе товарной структуры международной торговли применяют:

- А) Товарную номенклатуру ВЭД;
- Б) Стандартную международную товарную классификацию;
- В) Международную конвенцию о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров;
- Г) Конвенцию ООН о договорах (контрактах) купли-продажи товаров (Венскую конвенцию).

4. Современными особенностями географической структуры международной торговли являются:

- А) преобладающая роль ведущих индустриальных держав;
- Б) увеличение объемов поставок товаров и услуг из развитых стран в развивающиеся;
- В) усиление позиций в международной торговле стран НИС и ВЮВА;
- Г) усиление отсталости развивающихся стран, рост зависимости их доходов от сырьевого экспорта;
- Д) снижение объемов торговли между интеграционными объединениями стран;
- Е) появление группы стран БРИК с более высокими, чем общемировые, показателями внешнеторгового взаимодействия;
- Ж) ухудшение общих внешнеторговых позиций стран БРИК в условиях кризиса по сравнению с высокоразвитыми странами.

5. Система торгового баланса характерна для:

- А) экономических воззрений эпохи раннего меркантилизма;
- Б) позднего меркантилизма;
- В) теории абсолютных преимуществ А. Смита;
- Г) теории Хекшера-Олина.

6. В чем заключается парадокс В. Леонтьева?

- А) страны, обеспеченные в равной степени одинаковыми факторами вследствие чего торговые отношения между ними не несут им экономической выгоды, на самом деле торгуют между собой;
- Б) по мере установления и развития торговых отношений цены на факторы производства в торгующих странах не снижаются, а растут;
- В) рост цены товара увеличивает реальную стоимость интенсивно используемого в его производстве фактора и уменьшает реальную стоимость другого фактора;
- Г) трудоизбыточные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, а капиталозыбыточные – трудоемкую.

7. К основным детерминантам национальной конкурентоспособности в модели М. Портера не относится:

- А) характер спроса на внутреннем рынке;
- Б) факторы производства;
- В) случайные события как негативной, так и позитивной направленности;
- Г) стратегия фирмы в конкретной ситуации.

8. Согласно теории эффекта масштаба, издержки производства на единицу продукции:

- А) увеличиваются по мере возрастания масштабов производства;
- Б) снижаются по мере возрастания масштабов производства;
- В) не изменяются с ростом масштабов производства;

Г) снижаются по мере снижения масштабов производства низкотехнологичной продукции и роста масштабов высокотехнологичной.

9. Для какой стадии жизненного цикла продукта характерно постепенное проникновение товара, производимого зарубежными конкурентами, на рынок страны-новатора:

- А) внедрение;
- Б) расширение;
- В) зрелость;
- Г) старение;
- Д) прекращение внутреннего производства.

10. Дополнительный вопрос:

На какой стадии жизненного цикла страны (в соответствии с теорией М. Портера), на Ваш взгляд, находится Россия – стадия факторов производства, стадия инвестиций, стадия инноваций, стадия богатства? Ответ обоснуйте. Что необходимо нашей стране для выхода на следующую, более высокую стадию?

Вариант 2.

1. Для стадии развития международных рынков в международной торговле были характерны:

- А) тесная связь промышленности с национальными рынками;
- Б) многосторонний характер торговых отношений;
- В) преимущественно двусторонний характер торговых отношений;
- Г) рост торговли полуфабрикатами на основе расширения частного и единичного разделения труда;
- Д) торговля преимущественно готовыми изделиями из местного сырья;
- Е) всемирный сбыт.

2. Реэкспорт представляет собой:

- А) ввоз товаров, ранее вывезенных за границу;
- Б) вывоз товаров, ранее ввезенных из-за границы;
- В) временный вывоз товаров для участия в ярмарках и выставках;
- Г) ввоз сырья или полуфабрикатов для производства из них на территории страны готовой продукции с последующим ее вывозом.

3. В товарной структуре мирового экспорта ведущее место занимает:

- А) продукция обрабатывающей промышленности;
- Б) энергоресурсы;
- В) продукция пищевой промышленности и с/х;
- Г) потребительские товары.

4. Доля стран с транзитивной (переходной) экономикой в международной торговле составляет:

- А) 30%
- Б) 20%
- В) 10%
- Г) 4%
- Д) 0.6%

5. К числу современных тенденций изменения товарной структуры международной торговли относятся:

- А) рост доли машин, оборудования, транспортных средств;
- Б) рост доли с/х продукции и продовольствия;
- В) сокращение доли с/х продукции и продовольствия;
- Г) рост торговли энергоресурсами, темпы которого опережают темпы роста торговли продукции обрабатывающей промышленности;
- Д) общее сокращение объемов мирового товарооборота в связи с мировым финансовым кризисом.

6. Для эпохи раннего меркантилизма характерны:

- А) запрет вывоза золота за границу;
- Б) посредническая торговля;
- В) неэквивалентная торговля с зарубежными странами;
- Г) «порча монеты»;
- Д) отождествление богатства с золотом и сокровищами;
- Е) понимание позитивной роли импорта в случае, если затраты на приобретение товара за рубежом ниже, чем при его производстве в своей стране.

7. В чем заключаются основные недостатки теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо?

- А) игнорирование транспортных издержек;
- Б) не была учтена динамика валютных курсов;
- В) не рассматривалась возможность получения прибыли в производственной сфере, поскольку, согласно этой концепции, основной сферой получения прибыли является торговля;
- Г) все производственные факторы сводятся только к двум – земля и труд;
- Д) не рассматривается возможность торговли между странами, не имеющими сравнительных преимуществ друг перед другом.

8. Согласно теории М. Портера, позиция фирмы в отрасли определяется:

- А) более низкими издержками;
- Б) возможностью появления товаров-субститутов;
- В) способностью поставщиков торговаться;
- Г) дифференциацией товаров.

9. Имитационный лаг в теории технологического разрыва М. Познера предполагает:

- А) временной период, необходимый для того, чтобы создать стране новатору уникальный товар, не имеющий аналогов в мире;
- Б) временной период, необходимый для того, чтобы сформировался спрос на новый товар;
- В) временной период, необходимый иностранным производителям для повторения деятельности фирмы-новатора.

10. Дополнительный вопрос.

К числу каких интеграционных группировок принадлежит Россия? Дает ли ей это на сегодняшний день какие-либо преимущества? Следует ли России в настоящее время вступать в какие-либо объединения стран-экспортеров, (например, в ОПЕК), или ей лучше искать свой индивидуальный путь на мировом рынке?

Вариант 3.

1. Мировой рынок – это:

- А) сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами в глобальном масштабе, основанная на международном разделении труда, капитала и других факторов производства;
- Б) часть национальных рынков, непосредственно связанных с рынками зарубежных стран;
- В) сегменты внутренних рынков, ориентированные на иностранного покупателя;
- Г) внутренние рынки, постепенно выходящие за национальные границы.

2. Исторически первым факторным рынком стал:

- А) рынок труда;
- Б) рынок земли;
- В) рынок капиталов;
- Г) рынок природных ресурсов.

3. Какие разделы входят в Стандартную международную товарную классификацию?

- А) продовольствие, сырье и топливо;
- Б) вооружения;
- В) готовые изделия и полуфабрикаты;
- Г) товары двойного назначения;
- Д) прочие товары.

4. Какие развивающиеся страны являются лидерами в экспорте продукции высоких технологий?

- А) Таиланд;
- Б) Бразилия;
- В) Малайзия;
- Г) Южная Корея;
- Д) Вьетнам;
- Е) Индонезия.

5. ОПЕК – это:

- А) интеграционная группировка;
- Б) международная экономическая организация;
- В) международный форум;
- Г) международная конференция;
- Д) ТНК

6. Какие общие принципы объединяют воззрения ранних и поздних меркантилистов?

- А) государство тем богаче, чем больше денег оно имеет;
- Б) богатство – это золото и серебро;
- В) богатство – это излишек товаров, который остался после удовлетворения внутреннего спроса, и может быть реализован за рубежом;
- Г) единственной сферой деятельности, где возможно образование прибыли, и поэтому труд будет производительным, является торговля;
- Д) цели государственного строительства могут быть достигнуты посредством ослабления мощи соседних государств.

7. Автаркия представляет собой:

- А) свободную торговлю между странами;
- Б) самоизоляцию страны, при которой потребности населения в товарах и услугах удовлетворяются только за счет внутреннего производства;
- В) защиту отечественных производителей товаров, конкурирующих с импортом, с помощью таможенных пошлин и нетарифных ограничений;

Г) разумное сочетание принципов протекционизма и свободной торговли.

8. В чем заключается принцип сравнительного преимущества, в соответствии с которым, по Д. Рикардо, страна должна экспортировать товары?

А) в каждой стране есть такой товар, который она на единицу затрат производит больше, чем другие страны;

Б) в каждой стране есть такой товар, на производство которого могут быть затрачено меньшее число дорогостоящих факторов, по сравнению с другими странами;

В) в каждой стране есть такой товар, производство которого будет более выгодно для страны при существующем соотношении издержек, чем производство других товаров;

Г) в каждой стране есть такой товар, при изготовлении которого используется больше избыточных для данной страны и меньше дефицитных для нее факторов.

9. Установите соответствие:

1) основные факторы

2) развитые факторы

А) природные ресурсы;

Б) географическое положение;

В) квалифицированная рабочая сила;

Г) неквалифицированная рабочая сила;

Д) знания;

Е) производственная инфраструктура.

10. Дополнительный вопрос.

Какие из теорий международной торговли, на Ваш взгляд, наиболее объективно отражают современные тенденции развития торговых отношений между странами и почему? Может ли какая-то из этих теорий быть применена по отношению к России?

Вариант 4.

1. Какие функции выполняет современный мировой рынок?

А) оптимизация использования факторов производства;

Б) удовлетворение избыточного спроса на товары в одних странах за счет их избыточного предложения в других странах;

В) санация неэффективных производителей;

Г) информационная функция;

Д) все предыдущие ответы верны;

Е) все предыдущие ответы неверны.

2. Международный торговый оборот страны рассчитывается как

А) стоимостная сумма экспорта и импорта;

Б) разность стоимости экспорта и мирового импорта;

3. К товарам высоких технологий в настоящее время принято относить:

А) фармацевтическую продукцию;

Б) станки;

В) офисное и телекоммуникационное оборудование;

Г) автомобили, другие транспортные средства;

Д) точные измерительные приборы;

Е) продукция химической промышленности.

4. Существуют ли в настоящее время развитые страны, имеющие высокую зависимость от сырьевого или с/х экспорта?

- А) да, такие страны существуют;
- Б) нет, развитые страны давно решили эту проблему;
- В) в настоящее время таких стран нет, но такая ситуация может возникнуть, если в развитых странах будут открыты месторождения полезных ископаемых;
- Г) да, если только относить к числу развитых государств страны БРИК

5. Какие страны входят в тройку лидеров по объемам международного товарооборота?

- А) США;
- Б) Россия;
- В) Германия;
- Г) Франция;
- Д) Япония;
- Е) Китай.

6. Развитию экономических воззрений меркантилистов способствовали:

- А) Великие географические открытия;
- Б) возникновение мануфактур;
- В) промышленная революция, переход от мануфактуры к фабрике;
- Г) формирование крупного торгового капитала в Европе.

7. Выберите положения, которые могут быть отнесены к объяснению парадокса Леонтьева:

А) рабочая сила неодинакова по уровню своей квалификации, продукты, произведенные квалифицированной рабочей силой, учитывая затраты на ее подготовку, становятся капиталоемкими;

Б) если экспортные товары производятся из большого количества капиталоемкого импортного сырья, такой экспорт тоже станет капиталоемким;

В) один и тот же товар может быть трудоемким в трудоизбыточной стране и капиталоемким в капиталозбыточной.

Г) все предыдущие ответы верны

8. Выберите правильную последовательность прохождения государствами стадий жизненного цикла страны в соответствии с теорией М. Портера:

А) стадия факторов производства, стадия инноваций, стадия инвестиций, стадия богатства;

Б) стадия инвестиций, стадия факторов, стадия инноваций, стадия богатства;

В) стадия факторов, стадия инвестиций, стадия инноваций, стадия богатства;

Г) стадия факторов, стадия инвестиций, стадия богатства, стадия инноваций.

9. На стадии расширения, согласно теории жизненного цикла продукта, товар:

А) будет производиться только для внутреннего рынка и относиться к предметам роскоши;

Б) достигнет максимального производства фирмами страны-новатора и зарубежными компаниями, которые начнут конкурировать с национальными производителями на внутреннем рынке страны-новатора;

В) начнет производиться серийно большими партиями, зарубежный спрос на этот товар будет удовлетворяться преимущественно за счет его экспорта;

Г) производится в развивающихся странах, а страна – новатор отказывается от его выпуска.

10. Дополнительный вопрос. Какие страны или регионы Вы считаете в настоящее время наиболее перспективными торговыми партнерами России и почему? Насколько

эффективным, на Ваш взгляд, может стать таможенный и, соответственно, торговый союз России, Белоруссии и Казахстана?

Вариант 5.

1. Установление свободной торговли между странами в большей степени отвечает интересам:

- А) национальных потребителей;
- Б) производителей товаров, конкурирующих с импортом;
- В) производителей, ориентированных на зарубежный рынок;
- Г) все категории экономических субъектов в равной степени выигрывают от установления свободной торговли.

2. «Голландская болезнь» представляет собой:

- А) проблему усиления зависимости экономики страны от импорта иностранных товаров;
- Б) резкое падение мировых цен на товар, составляющий для данной страны главный элемент экспорта в условиях резкого роста его предложения на мировом рынке;
- В) деиндустриализацию страны в связи с разработкой новых месторождений полезных ископаемых и ростом сырьевого экспорта;
- Г) деиндустриализацию страны в связи с усилением ее ориентации на мировой рынок сельскохозяйственной продукции.

3. В современной международной торговле наиболее предпочтительны:

- А) прямые сделки;
- Б) посреднические сделки;
- В) предпочтительность выбора прямого или косвенного выхода на мировой рынок определяется в каждом конкретном случае.

4. «Право первой руки» в агентских соглашениях – это:

- А) исключительное право на продажу товара данной посреднической фирмой на оговоренной территории;
- Б) соглашение с агентом-купцом, согласно которому он покупает товар у принципала и продает его от своего имени и за свой счет;
- В) предоставление агенту широких полномочий в отношении контрактных цен, условий поставок, их сроков, гарантий и ответственности;
- Г) обязанность принципала предлагать товар в первую очередь данному агенту и лишь в случае его отказа – другим посредническим организациям.

5. В договоре комиссии посредник действует:

- А) от своего имени, но за счет комитента;
- Б) от имени и за счет комитента;
- В) от своего имени и за свой счет;
- Г) от имени комитента, но за свой счет;
- Д) как от своего имени и за свой счет, так и от имени и за счет комитента.

6. Сделки «бай-бэк» представляют собой:

- А) натуральный обмен одного товара на другой без использования денежных расчетов;
- Б) продажа зарубежной фирмой машин и оборудования в обмен на встречные поставки продукции, выпускаемой на этом оборудовании;
- В) поставка товаров покупателю на обычных коммерческих условиях с одновременным обязательством закупить у контрагента встречный товар в размере определенного процента от суммы контракта;
- Г) выкуп устаревшей продукции.

7. Для России и стран СНГ в области торговли услуг характерны:

- А) стремительное развитие экспорта услуг, лидирующие позиции в мире в данном секторе;

Б) незначительный экспорт услуг при наличии потенциальных резервов для его развития;

В) преобладание экспорта услуг над их импортом;

Г) изолированность от мирового рынка услуг.

8. Туризм относится к такой форме торговли услугами, как:

А) поставка услуг через границу;

Б) временное перемещение за границу поставщика услуги;

В) коммерческое присутствие поставщика услуги на территории другой страны;

Г) перемещение потребителя услуги в страну ее производителя.

9. При установлении мировых цен на нефть используются:

А) метод полных затрат;

Б) метод прямых затрат;

В) биржевые цены;

Г) цены, устанавливаемые ОПЕК.

10. Бонусные скидки – это:

А) скидки, предоставляемые крупным оптовым покупателям за заранее согласованный годовой объем оборота;

Б) скидки, предоставляемые за покупку товара вне сезона;

В) скидки, используемые в замкнутом экономическом пространстве;

Г) конфиденциальные скидки для клиентов, с которыми у поставщика установлены доверительные отношения.

Вариант 6.

1. Установите соответствие экономических эффектов от либерализации торговли:

1) в краткосрочном плане

2) в долгосрочном плане

А) неравновесие рынков факторов производства;

Б) оплата факторов производства в растущем секторе несколько снизится, в сокращающемся, возрастет;

В) оплата факторов производства в растущем секторе вырастет, в снижающемся сократится.

2. Дифференциальная нефтяная рента 2 рода возникает вследствие:

А) использования высокотехнологичных инноваций, обеспечивающих более полное извлечение нефти;

Б) эксплуатации лучших месторождений;

В) того, что одни страны обеспечены месторождениями нефти в большей степени, чем другие;

Г) более благоприятных природных условий эксплуатации месторождений.

3. Условия разоряющего роста не включают:

А) связь экономического роста с развитием экспортных отраслей;

Б) неэластичность внешнего спроса по цене;

В) эластичность внешнего спроса по цене;

Г) большие объемы экспорта избыточного на мировом рынке товара для данной страны;

Д) рост разработки новых месторождений сырья в стране-экспортере.

4. Назовите операции, которые могут осуществлять посредники во внешней торговле:

А) таможенное оформление товаров;

Б) транспортно-экспедиционные операции;

В) маркетинговые исследования;

Г) послепродажное обслуживание;

Д) заключение контрактов;

- Е) все предыдущие ответы верны;
Ж) правильных ответов нет.
5. Соглашение, при котором принципал обязуется продавать определенный товар только через одного посредника в течение всего срока договора с ним и не вправе предлагать тот же товар другим фирмам, называется:
- А) соглашением с преимущественным правом продажи;
 - Б) соглашением с исключительным (монопольным) правом продажи;
 - В) дистрибьюторским соглашением.
6. В договоре коммерческого представительства поверенный:
- А) действует от своего имени и за свой счет;
 - Б) действует от имени доверителя, но за свой счет;
 - В) действует от своего имени, но за счет доверителя;
 - Г) действует от имени и за счет доверителя;
 - Д) в зависимости от договоренности между сторонами все варианты возможны.
7. Вознаграждение посредника по системе «костплас» представляет собой:
- А) возмещение продавцом посреднику понесенных им расходов, увеличенных на согласованные проценты прибыли;
 - Б) присвоение посредником разницы между ценой покупки товара у принципала и ценой продажи товара на рынке сбыта;
 - В) согласованные проценты с экспортных (фактурных) цен, определяемые объемами реализации товара.
8. В чем заключаются особенности международной торговли услугами по сравнению с традиционной торговлей товарами?
- А) услуги не имеют овеществленной формы;
 - Б) услуги не подлежат хранению;
 - В) темпы роста торговли услугами значительно отстают от темпов роста торговли товарами;
 - Г) в современной торговле услугами лидерство принадлежит развитым странам;
 - Д) в отличие от торговли товарами, лидерами в мировой торговле услугами являются развивающиеся страны.
9. По форме участия международный туризм может быть:
- А) пешеходным, с использованием традиционных транспортных средств, с использованием экзотических транспортных средств;
 - Б) индивидуальным, групповым, семейным;
 - В) однодневным, многодневным, транзитным.
10. Наиболее достоверными видами цен являются:
- А) справочные цены;
 - Б) биржевые цены;
 - В) цены аукционов;
 - Г) цены фактических сделок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература:

1. International Trade Statistics. WTO, Geneva, засоотв. годы
2. UNCTAD Handbook of Statistics. Geneva, засоотв. годы
3. WTO Annual Trade Report, 2014. Geneva, засоотв. годы
4. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М., 2013
5. Аकोпова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2012
6. Вавилова Е.В., Бородулина Л.П. Международная торговля. – М.: Гардарики, 2006
7. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Под ред. Л.Е. Стровского. – М., 2003
8. Внешнеэкономический толковый словарь / под ред. И.П. Фаминского. – М.: ИНФРА-М, 2000
9. Внешняя торговля. Учебное пособие. А.Г. Наговицин – М.: Русская деловая литература, 1999
10. Герчикова И.Н. Международные экономические организации. – М.: Консалтбанкир, 2001
11. Григорьев Ю.А. Экспортные операции. Сырьевые ресурсы, промышленное оборудование, продовольственные товары, работы и услуги. – М: Книжный мир, 2003
12. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. – М.: Дело, 2003
13. Дэниелс Дж. Д., Радеба Ли. Международный бизнес. – М., 1994
14. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. – М.: ВАВТ, 2001
15. Киреев А.П. Международная экономика, ч. 1 – М.: Международные отношения, 2008.
16. Кулишер И.М. Основные вопросы международной торговой политики. – Челябинск, 2002
17. Ливинцев Н.Н. Международные экономические отношения. – М., 2001
18. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. – М., 1992
19. Ломакин В.К. Мировая экономика. – М.: ЮНИТИ, 2000
20. Международная встречная торговля: условия сделок, особенности развития. – М., 1998
21. Международная торговля: финансовые операции, страховые и другие услуги / Под ред. М.А. Гольцберга, А.В. Вороновой. – М.: Бином, 1994
22. Международные экономические отношения: учебник/ под ред. В.Е. Рыбалкина. 6-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006
23. Мировая экономика и международные отношения. Под ред. Проф. А.С. Булатова и проф. Н.Н. Ливенцева – М.: Магистр, 2008
24. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / Под ред. В. В. Полякова и Р. К. Щенина. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2007
25. Моисеев С.Р. Международные кредитные отношения. – М., 2003
26. Пискулов Ю.В., Чуринов Н.Ф. Научно-техническая политика ведущих стран мира и ее влияние на международную торговлю. – М.: ВАВТ, 2004
27. Сидорова Е.Ю. Международная торговля. – М.: Экзамен, 2006
28. Трухачев В. И., Лякишева И. Н., Ерохин В.Л. Международная торговля. – М.: Финансы и статистика, 2008
29. Фомичев В.И. Международная торговля – М.: Инфра-М, 2012.

30. Халевинская Е.Д., Крозе И. Мировая экономика. – М.: Юристь, 2012

Дополнительная литература:

Инкотермс-2020 (офиц. перевод): нормативный документ – СПб: Закон и бизнес, 2020. – 80 с.

Журналы:

1. Бюллетень иностранной коммерческой информации
2. Вестник МГУ. Серия 6 – «Экономика»
3. Внешняя торговля
4. Вопросы экономики
5. Деньги и кредит
6. Международная жизнь
7. Международный бизнес России
8. Мировая экономика и международные отношения
9. Московский журнал международного права
10. Общественные науки и современность
11. Российский экономический журнал
12. Финансы
13. Экономика и жизнь
14. Экономика России. XXI век
15. Экономист
16. Экономические науки
17. Эксперт

Интернет-источники:

1. www.customs.ru
2. www.cfin.ru
3. www.rusimpex.ru
4. www.expert.ru
5. www.ptpu.ru
6. www.vniki.ru
7. www.unctad.org
8. <http://www.transparency.org>
9. www.oecd.org
10. www.imf.org

Подписано в печать 14. 04.2023г.

Формат 60x84_{1/16}. Печать ризографная. Бумага офсетная.
Гарнитура «Таймс». Усл. п. л. 7,6. Заказ №40. Тираж 100 экз.

Типография