

ВВЕДЕНИЕ

Мировая экономика на современном этапе – это совокупность национальных хозяйств, взаимодействующих в различных формах рыночной деятельности на макро- и микроуровнях на базе согласованных правил и стандартов конкуренции, при должном обеспечении фундаментальных национальных интересов и приоритетов. Мировая экономика понимается в этом случае как синоним мирового хозяйства. Основной организующей силой мирового хозяйства является постоянно растущий мировой рынок, точнее мировые рынки. Интернационализация хозяйственной жизни усиливает зависимость национальных хозяйств от мирового рынка. Центральным звеном рынка является конкуренция, которая способствует выявлению, распространению и эффективному использованию новых данных о предпочтениях, ресурсах, технологиях. Она сопряжена с большим ущербом для одних и выигрышем для других.

Все субъекты мирохозяйственных связей, осознавая невозможность экономического прогресса в условиях автаркии, вынуждены вливаться в процесс глобализации.

Современное мировое экономическое развитие неразрывно связано с проблемой отсталости развивающихся стран. В интернационализованном мировом хозяйстве продвижение каждой подсистемы и национальных экономик во многом зависит от состояния всех составных частей в целом. Развивающиеся страны прилагают усилия к тому, чтобы вырваться из положения бедных государств. В последнее время в экономическом и социальном развитии мирового хозяйства, в позициях развивающихся стран произошли изменения. Их национальные хозяйства стали более диверсифицированными. В некоторых из них основное место в производстве заняла обрабатывающая промышленность, меняется организация сельскохозяйственного производства.

В 90-е годы еще больше укрепились позиции индустриальных стран в мировом производстве. Особенно упрочили свое положение западные державы, заняв доминирующее положение на рынках готовых изделий, благодаря своему абсолютному превосходству в научно-технической сфере. Вопреки концепциям международного разделения труда возросла их доля в мировых поставках топлива, продовольственных товаров, сельскохозяйственного сырья. Они являются не только крупнейшими экспортерами, но и крупнейшими импортерами товаров и услуг. Их внутриотраслевые связи развиваются главным образом в подсистеме индустриальных стран, несмотря на прогрессирующие процессы интернационализации производства. Анализ положения в мировом хозяйстве показывает, что промышленно развитые страны, используя

ресурсы всего мира, воспроизводят прежде всего самих себя, что увеличивает диспропорцию мирового хозяйства, создает возможность наиболее развитой подсистеме получать односторонние преимущества в ущерб другим странам, у которых еще не полностью раскрыт их экономический потенциал.

Произошли изменения в соотношении сил между крупнейшими национальными экономиками. Основные тенденции развития мировой экономики на рубеже тысячелетий следующие:

Во-первых, значительно изменилась система мирового хозяйства. Рыночная модель экономики становится универсальной и глобальной, одновременно идет процесс ее либерализации, повышается взаимозависимость национальных экономик. Мировая экономическая система превращается в единый организм. Мировая экономика вступает на путь глобальной интеграции и интернационализации.

Межнациональные экономические противоречия сохраняются, но при существующем уровне взаимозависимости ни одно государство не может противопоставлять свои экономические интересы интересам всего мирового экономического сообщества, т.к. рискует подорвать не только существующую экономическую систему, но и свою экономику.

Новое качество мирового хозяйства оказывает влияние и на политику. Мировая экономика требует сохранения стабильности не только в экономическом, но и в политическом и военном планах.

Во – вторых, глобализация мировой экономики придает новые формы мировому воспроизводственному процессу. Глобализация позволяет комбинировать такие факторы, как иностранный капитал, новые технологии, интеграционные возможности и выход на мировые рынки в целях ускорения экономического роста, в то же время значительно снижает все виды ограничений и протекционизма в мировом хозяйстве.

В-третьих, значительно изменилась роль государства в мировой экономике. На первый план начали выходить транснациональные корпорации и международные частные финансовые институты, не имеющие определенной национальной принадлежности..

Процесс движения от крайнего национализма к глобализации на современном этапе свойственен и России. Интеграция России в мировое хозяйство является одной из приоритетных задач ее экономического, политического и социального развития. Изучение процессов, происходящих в мировой экономике и международных экономических отношениях, позволяет определить те направления, по которым наша страна уже сейчас имеет возможность эффективно налаживать внешнеэкономические связи с другими странами и регионами, а также те, на которые она должна ориентироваться в будущем.

1. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА – ВАЖНЕЙШИЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РАЗНЫХ СТРАН

1.1. Теории международного разделения труда

С тезисом, утверждающим, что экономическая выгода является решающим мотивом вступления стран в МРТ, по существу никто не спорит. С его содержанием согласны все исследователи этого вопроса – от А. Смита и Д. Рикардо до американского экономиста Д. Хафбауэра и российского исследователя А. Иголкина. Дискуссия идет не о причине участия стран в международном разделении труда, а вокруг вопроса о том, какие товары должны экспортировать страны, чтобы получить осязаемую выгоду. В экономической литературе существует много точек зрения по этому вопросу, которые постепенно оформились в различные теории развития МРТ.

Проблемы эффективности МРТ, имеющие определенный практический интерес, относятся к числу фундаментальных вопросов экономической теории. Впервые они были подняты меркантилистами, в соответствии с теорией которых богатство измерялось владением ценностями, обычно в виде золота (экспорт превышал импорт).

Следуя меркантилистской политике, многие страны долгие годы пытались стать экономически самостоятельными (насколько это было возможно), организуя производство товаров внутри и ограничивая проникновение в страну иностранных купцов. В настоящее время, по отношению к странам, которые явно пытаются иметь активный торговый баланс, употребляется термин неомеркантилизм. Принцип неомеркантилизма лежит в основе торговой политики государств, стремящихся достичь какую-либо социальную или политическую цель, например, добиться полной занятости или сохранить политическое влияние в каком-либо регионе. В этом случае разница между активным и пассивным торговым балансом компенсируется предоставлением кредита стране и дефицитным торговым балансом.

Современные теории МРТ ведут свое начало от классической политэкономии, от теорий А. Смита и Д. Рикардо, которые первыми предположили, что для страны выгодной может быть не только продажа, но и покупка товаров на внешнем рынке, участие в МРТ.

Все теории, объясняющие участие стран в международном разделении труда, делятся фактически на две основные группы.

К первой группе относятся те, которые исходят из благоприятных условий формирования издержек производства и складывающихся в результате этого низких цен товаров при их продаже на мировом рынке. Эти теории участия стран в международном разделении труда ориентируются на конкурентоспособность товаров, реализуемых на внешнем рынке. Они называются классическими, или неоклассическими.

Ко второй группе относятся теории развития МРТ, которые исходят из наличия у стран факторов, обеспечивающих успешную реализацию товаров на мировом рынке не вследствие низкого уровня издержек производства и соответствующих мировых цен, а благодаря монопольным условиям – новизне продаваемого товара и т.д.

Как известно, до А. Смита в экономической литературе Англии господствовала школа меркантилистов. Ее представители отстаивали точку зрения, согласно которой страна должна продавать на внешнем рынке как можно больше любых товаров, а покупать как можно меньше. Меркантилисты не замечали, что если такую же политику будут проводить все страны, то на внешнем рынке не окажется покупателей.

В противоположность меркантилистам А. Смит утверждал, что для страны выгодной является не только продажа, но и покупка товаров на внешнем рынке, то есть ее полное участие в МРТ. А. Смит обосновал тезис, в соответствии с которым основой развития международного разделения труда является различие в абсолютных издержках при производстве товаров в разных странах: одни страны могут производить товары более эффективно, чем другие.

В своей теории абсолютного преимущества А. Смит перенес общие принципы разумно хозяйствующего субъекта, казавшиеся ему очевидными, на внешнюю торговлю. Суть этой теории заключается в том, что в разных странах товары производятся с неодинаковыми издержками производства – в одних с меньшими, в других с большими. Поэтому цены товаров разные, что и создает возможность одни товары экспортировать за границу с большей выгодой, чем покупать дома.

Таким образом, А. Смит ответил на вопрос о том, какие товары следует экспортировать, а какие – импортировать. По его мнению, товары, производимые с низкими издержками производства, надо экспортировать, а те, на которые внутри страны делаются большие затраты труда, импортировать.

Сэкономленные каждой страной – участницей МРТ ресурсы могут быть использованы для организации новых видов производства с целью удовлетворения возросших потребностей населения или отдельных секторов народного хозяйства.

Доказывая выгодность международного разделения, А. Смит писал, что если какая-нибудь страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготавливать его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом. Именно поэтому, несмотря на то, что в выборе специализации производства продукции А. Смит большую роль отводил рынку, он считал необходимым при рассмотрении этого вопроса учитывать преимущества страны - естественные (климатические условия, обладание некоторыми природными ресурсами и т.п.) и приобретенные (обычно обусловленные технологией производства).

Некоторые современные исследования, имеющие в основе теорию абсолютного преимущества, оформились в теорию размера страны, которая учитывает различие стран по их производственной специализации и помогает объяснить, в каком объеме и какого типа продукцию нужно вовлечь в торговлю. Крупные страны обладают рядом отличий от небольших стран, в силу чего они обычно продают меньшую долю произведенной продукции и приобретают меньшую долю потребляемых товаров, обладают более разнообразными ресурсами, несут более высокие транспортные издержки во внешней торговле, могут вести крупносерийное производство. Эти страны имеют большие возможности развивать отрасли как для обслуживания обширных внутренних рынков, так и для достижения их конкурентоспособности на экспортных рынках.

Как видно из этой модели, для реализации механизма необходимо: во-первых, равновесие торгового баланса, то есть равенство экспорта и импорта; во-вторых, неизменность трудовых затрат вне зависимости от объема производства. В реальной жизни данные предпосылки не соблюдаются, в силу чего не реализуется гипотеза абсолютных преимуществ.

Взгляды А. Смита дополнил и развил Д. Рикардо, которому принадлежит теория относительного преимущества, так или иначе присутствующая в большинстве современных работ по проблемам внешнеэкономического взаимодействия. П. Самуэльсон утверждает, что немногие принципы политической экономии так богаты содержанием, как эта теория. Нация, игнорирующая принцип сравнительного преимущества, вероятно поплатилась бы за это дорогой ценой - снижением жизненного уровня и замедлением потенциальных темпов экономического роста. Эта теория занимает центральное место в исследовании вопросов участия страны в МРТ. В своих теоретических выкладках Д. Рикардо доказал не только возможность, но и необходимость взаимовыгодной торговли даже при наличии абсолютного преимущества одной страны в производстве

всех продуктов: эта страна получит выигрыш, если откажется от менее эффективного в пользу более эффективного.

Книга А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» вышла в свет в 1776 году, до промышленного переворота. В то время ему трудно было представить, что разрыв в уровне производительных сил может сократиться, что отдельные страны не будут иметь абсолютного преимущества в производстве ни по каким товарам. В других случаях некоторые страны могут иметь абсолютные преимущества в производстве по всем товарам. Выгодно ли в таких случаях вести внешнюю торговлю тем и другим странам? Д. Рикардо показал, что в обоих случаях это выгодно делать. Его разработки нашли свое выражение в созданной им теории сравнительных издержек производства, т. е. Д. Рикардо развил далее теорию А. Смита, введя положение о сравнительном преимуществе в издержках производства. Суть этого тезиса состоит в том, что международная специализация страны выгодна на изготовлении той продукции, которую она выпускает с наименьшими издержками производства по сравнению с теми товарами, которые обладают абсолютными преимуществами по сравнению с иностранными предприятиями.

Общий объем продукции можно увеличить, согласно этой теории, за счет дополнительных преимуществ, возникших при специализации страны на производстве той продукции, по которой преимущества в издержках особенно велики. По мнению Д. Рикардо, для страны невыгодно развивать даже те отрасли, где издержки производства ниже, чем в других странах, но разница в издержках меньше, чем продукции наиболее производительной отрасли в стране. Он приводит такой пример: производство определенного количества вина в Португалии может требовать 80 человек в течение года, и производство сукна - 90 человек в течение того же времени. А в Англии для производства того же количества вина необходимо 120 человек, а сукна - 100 человек. Португалии будет выгодно вывозить вина в обмен на сукно, хотя ввозимое Португалией сукно могло быть произведено самой Португалией с меньшим количеством труда, чем в Англии. Дело в том, что переместив труд и капитал из производства сукна в виноделие - отрасль, в которой она имеет большие сравнительные преимущества перед Англией, Португалия путем обмена на вино может получить сукно, затратив труд лишь 80 человек, т.е. сэкономить труд 10 человек. Этот обмен будет выгоден и для Англии, так как сосредоточивая свои усилия на производстве сукна, она может в обмен на сукно получить определенное количество вина, затрачивая труд не 120 человек, а лишь 100, и экономя таким образом труд 20 человек. По мысли Рикардо, несмотря на то, что та или иная страна способна выпустить

множество разнообразных товаров, она обладает сравнительным преимуществом в производстве лишь определенных видов продукции, в то время как другим странам лучше дается производство чего-либо другого. Каждая страна экспортирует ту продукцию, в выпуске которой она преуспевает, и импортирует ту продукцию, в выпуске которой преуспевают другие страны. Согласно модели Рикардо, Португалия имеет абсолютные преимущества перед Англией в производстве обоих товаров - и сукна, и вина. Однако Португалия имеет сравнительные преимущества только в производстве вина, так как для производства общей единицы вина требуется 67% издержек Англии, в то время как для производства одной единицы сукна требуется 90% английских издержек.

Показав, как можно повысить объем производства, если страны специализируются на производстве, имеющем преимущество, А. Смит и Д. Рикардо своими теориями помогли выявить, какие виды продукции быстрее обеспечат это преимущество: в Португалии сравнительно более эффективно производство вина, а в Англии - сукна.

То, что закон сравнительного преимущества является отражением реальной действительности, служит использованию сути этого закона во всех его последующих модификациях.

У А. Смита и Д. Рикардо для определения издержек производства или стоимости товара использован только один фактор – труд. Это толкование просуществовало более ста лет. Во второй половине XIX века появилась, а в XX веке получила широкое развитие теория факторов производства. Она исходит из того, что в производстве товара, а значит и формировании его стоимости, участвуют три фактора: земля, труд и капитал. При этом цены факторов зависят от их редкости и изобилия.

В соответствии с теорией трех факторов производства возникла необходимость объяснить экспорт товаров, на производство которых затрачивается не только не одинаковое количество труда, но и много капитальных средств и других ресурсов. Вследствие этого сложились разные ответы на вопрос, какие товары должны экспортировать страны. Среди них можно отметить теорию факторов производства Хекшера – Олина, теорию технологического разрыва Хафбауэра, модель «цикла жизни продукта» и другие. Все они так или иначе связаны с факторами производства – землеемкостью, трудоемкостью и капиталоемкостью.

Землеемкие (ресурсоемкие) факторы – это те составные части цены товара, которые теснейшим образом связаны с землей. Это аграрно-сырьевые товары. Трудоемкость – это затраты труда на изготовление товара. Капиталоемкость – это затраты инвестиционных средств на изготовление товара. Низкая удельная капиталоемкость делает произведенные товары менее дорогими, чем высокая.

В соответствии с теорией Хекшера – Олина товары имеют разную фактороемкость: одни требуют для своего производства больше труда, другие капитала. Если в одной стране много трудовых ресурсов, то труд там дешев, а в другой стране мало трудовых ресурсов, то они будут дороги. То же и с капиталом. Поэтому каждая страна будет стараться экспортировать те товары, на производство которых расходуется дешевый фактор. Но это лишь одно из обстоятельств, которое обеспечивает низкую цену товара при прочих равных условиях, которые не всегда присутствуют в стране. Если в каждом товаре имеются затраты трех факторов, то цена его зависит от цен всех этих факторов и от пропорции этих факторов. Следовательно, страны должны экспортировать те товары, на производство которых суммарные затраты всех факторов ниже, чем в других странах, а их продажа на внешнем рынке приносит прибыль.

Современной модификацией теории сравнительных издержек является теория соотношения факторов производства. Страны по-разному наделены факторами производства - трудом, землей и капиталом. Если страна в избытке обеспечена каким-либо одним фактором, например, трудом с относительно более низкой заработной платой, то трудовые товары, производимые в данной стране, будут обходиться более дешево. В странах с избыточным капиталом более дешевыми будут капиталоемкие товары, соответственно странам с избыточной рабочей силой выгодно производить и экспортировать трудоемкие товары, а там, где есть свободные капиталы, но нет избытка рабочей силы, целесообразно специализироваться на изготовлении и вывозе капиталоемких товаров, импортируя в свою очередь трудоемкие.

Основоположники теории соотношения факторов производства, два шведских экономиста - Эли Хекшер и Бертил Олин, разработали основы современных представлений о том, чем определяются направление и структура международных товарных потоков. Пол Самуэльсон выявил математические условия, при которых утверждения Хекшера-Олина становятся действительными для хозяйственной практики. В знак признания их заслуг на Западе эту модель часто называют моделью Хекшера-Олина-Самуэльсона.

По словам Олина, смысл теории в том, что товары, требующие для производства значительных затрат (избыточных факторов производства) и небольших затрат (дефицитных факторов), экспортируются в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции. Так, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства, страны экспортируют продукты интенсивного использования дефицитных для них факторов (например, страна считается в избытке наделенной рабочей силой, если

соотношение между ее количеством и остальными факторами в ней выше, чем в остальном мире. Продукт считается трудоемким, если доля затрат на рабочую силу его стоимости выше, чем в стоимости других продуктов).

Теория Хекшера-Олина начинается со специального раздела, посвященного причинам международных различий в ценах, не имеющих прямой связи с внешней торговлей. Причин может быть множество: климатические, исторические, традиционные, порождающие более высокий спрос на определенный товар, например, на сукно. Различия в ценах могут быть связаны с особенностями технологий производства товара, используемых лишь в национальных рамках. При этом Хекшер и Олин считали, что эти и иные национальные особенности не объясняют в полном объеме международные различия в ценах. Они утверждали, что источником разного уровня сравнительных издержек является соотношение факторов производства. Если в Америке 1 ярд сукна обходится в один бушель пшеницы, а в остальных - меньше 1 бушеля, это, в первую очередь, связано с тем, что в Америке относительно больше факторов, интенсивно используемых в производстве пшеницы, и относительно меньше факторов, интенсивно используемых в производстве сукна. Предположим, что «земля» - фактор, более интенсивно используемый в производстве пшеницы, а «труд» - для получения сукна. Тогда экспорт пшеницы из США будет объясняться «землеемкостью», а импорт сукна - его трудоемкостью. При такой ситуации аренда земли в США должна обходиться дешевле, чем в других странах, а работники вправе претендовать на более высокую, чем в других странах заработную плату. И наоборот, дефицит рабочей силы сделает сукно в США более дорогим. Названные обстоятельства и объясняют, согласно теории Хекшера-Олина, разницу цен, существующую до установления торговых отношений. Именно различия в относительной обеспеченности факторами производства и условиями их использования требуют экспорта Америкой пшеницы, а не сукна.

Каждая из стран будет экспортировать те товары, которые сравнительно дешевле произвести, потому что больше расходуется «дешевого фактора производства». Для определения того, какой фактор следует считать изобильным, а какой редким, Олин вводит категорию доторгового автаркического равновесия, то есть состояния, когда отсутствует внешняя торговля, а все факторы полностью используются в производстве.

Из теоретической модели Хекшера-Олина ее сторонники делали практические рекомендации: развивающимся странам предлагалось специализироваться на производстве традиционных трудоемких товаров,

промышленно развитым странам рекомендовалось изготовление и вывоз капиталоемких товаров.

Модель Хекшера-Олина доказывалась математически, однако совершенно не подкреплялась фактическими данными, так как в ее основе лежит ряд предпосылок, не согласующихся с жизненными реалиями:

1. Рассматриваемая модель ограничена двумя товарами, двумя странами и двумя факторами. Если же мы имеем даже два товара, но три фактора, однозначно оценить международную специализацию становится невозможным. Кроме того, в модели рассматриваются страны, которые ничем не отличаются друг от друга, за исключением разной наделенности факторами.

2. Модель основана на отсутствии мобильности факторов производства между странами: нет перелива ни капитала, ни рабочей силы.

3. Обязательной предпосылкой модели является наличие совершенной конкуренции.

4. Модель Хекшера-Олина базировалась на неизменных производственных функциях для каждого товара в разных странах.

Экономисты подвергали эту теорию самым разнообразным проверкам и критике. В 1954 году В. Леонтьевым была опубликована статья, где была сделана попытка проверить теорию Хекшера-Олина на основе расчета полных затрат труда и капитала на экспорт и импорт США, которые в то время считались капиталоемкой страной. Предполагалось, что США экспортируют капиталоемкие товары, а импортируют трудоемкие. Результат оказался обратным и получил название «парадокс Леонтьева». Оказалось, что относительный избыток капитала в США не отражается на американской внешней торговле. США экспортировали более трудоемкую и менее капиталоемкую продукцию, чем импортировали. В. Леонтьев предположил, что в любой комбинации с данным количеством капитала 1 человеко-год американского труда эквивалентен 3 человеко-годам иностранного труда, т.е. большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих. Это послужило основой для возникновения модели квалификации рабочей силы.

В соответствии с этой моделью в производстве участвуют не три фактора, а четыре: квалифицированный труд, неквалифицированный труд, капитал и земля. Относительное изобилие профессионального персонала и высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, требующих большого количества квалифицированного труда, изобилие же неквалифицированной рабочей силы способствует экспорту товаров, для производства которых высокая квалификация не требуется.

Попытки объяснить «парадокс Леонтьева» привели также к появлению теорий, основанных на расширительном понимании категории «капитал». Выделился человеческий капитал, физический капитал, а также капитал знаний.

П. Х. Линдерт предложил сопоставить относительную обеспеченность стран факторами производства и структуру их внешней торговли. Если выводы теории Хекшера-Олина справедливы, то неравномерное распределение факторов производства должно соответствующим образом отразиться на структуре внешней торговли. Проведенный анализ, охватывающий 80-е годы, дает некоторое подтверждение рассматриваемой теории. Так, Япония существенно зависит от импорта интенсивного в отношении природных ресурсов «первичного сырья» - продукции сельского хозяйства, рыболовства, лесной и обрабатывающей промышленности, поскольку не может самостоятельно производить эту продукцию в объемах, необходимых для поддержания высокого уровня жизни. Оплатить этот импорт Японии помогает преимущество в экспорте наукоемкой, высокотехнологичной продукции. По теории Хекшера-Олина последнее обстоятельство связано с избыточностью в стране высококвалифицированного научного персонала. США располагают сравнительными преимуществами, основанными на обеспечении квалифицированной рабочей силой и рядом природных ресурсов. Это проявляется в преобладании экспорта над импортом технически передовой продукции, ряда услуг. Кроме того, США заметно опережают другие страны в экспорте земельного капитала и других финансовых услуг, услуг в области маркетинга, в торговле патентами и лицензиями. Благодаря относительному избытку земельных угодий, США сохраняют сравнительное преимущество в производстве некоторых видов продукции сельского хозяйства.

В других промышленно развитых странах сравнительные преимущества не проявляются с той же очевидностью: западноевропейские страны, хотя и обладают сходными с Японией сравнительными преимуществами, показывают более сбалансированное соотношение экспорта и импорта, а Канада экспортирует преимущественно сырьевые товары в обмен на услуги и наукоемкую продукцию. Последнее обстоятельство, по мнению П. Х. Линдерта, вполне укладывается в концепцию Хекшера-Олина и объясняется избытком природных ресурсов на душу населения.

В то же время современная экономическая наука указывает и на ограниченность рассматриваемой теории. Основанием для этого служит экономическая практика, реальные процессы МРТ, формирования структуры мировой торговли и изменения последней. В частности, теория

Хекшера-Олина не способна была объяснить даже ухудшение в 70-е годы позиций ФРГ и Великобритании в торговле технически сложной продукцией при высоких темпах роста квалифицированного персонала. Или весьма заметного в тот же период роста экспорта наукоемкой продукции Франции, при замедленном росте числа занятых в НИОКР. Одновременно, в рассматриваемую теорию не вписываются и такие процессы, как:

- сближение структурных сдвигов в промышленности и торговле высокоразвитых и ранее слаборазвитых стран;
- значительный и постоянно растущий удельный вес торговли между странами с одинаково высоким уровнем дохода;
- возрастающий удельный вес встречных поставок сходных промышленных товаров в мировой торговле.

Названные обстоятельства поставили перед экономической наукой задачу поиска расширения или обновления основных положений теории Хекшера-Олина. Это привело, с одной стороны, к расширению теории, новому определению факторов производства, а с другой - к ее полному отрицанию и возникновению совершенно новых подходов к проблеме эффективности МРТ.

Сторонники первого направления исходят, также как и В. Леонтьев, из невозможности сведения всей совокупности факторов производства лишь к капиталу, земле и ограниченным видам труда. Применительно к труду, рассматривается его неоднородность, проявляющаяся на высших уровнях управления или в профессиях, где необходима особо высокая, весьма редко встречающаяся квалификация. Например, применительно к автомобильной промышленности Японии, проявился особый управленческий талант Э. Тойота, позволивший фирме «Тойота» занять высшие позиции в данной отрасли. Соответственно, знания, предпринимательские способности, технологии рассматриваются как факторы производства, принадлежащие соответствующим владельцам. Такой подход придает теории Хекшера-Олина новые черты достоверности и в какой-то мере применим к исследованию проблемы эффективности международного разделения труда.

Согласно другой точке зрения, теория Хекшера-Олина нуждается в полной замене. Исходным, в данном случае, является положение о том, что соотношение факторов не может объяснить процесс МРТ, поскольку страны или наделены основными факторами в сходных пропорциях, или нет существенных различий в использовании разными отраслями этих факторов. При этом утверждается, что страны с одинаковой обеспеченностью факторами производства получают максимальный эффект от МРТ, когда специализируются на тех или иных отраслях

производства. В данном случае возникает эффект массового производства, характеризующийся снижением издержек на единицу продукции. Если исходить из эффекта масштабов производства, как доминирующего условия формирования перспективных структурных сдвигов в мировой торговле, возможны следующие выводы:

- фирма, выпускающая продукцию в наиболее эффективных, в плане издержек, масштабах, займет на мировом рынке доминирующее положение, вытеснит с внутреннего и мирового рынков всех конкурентов путем снижения цен;

- мировая торговля перейдет к гигантским международным фирмам- монополистам, что естественно, окажет последующее негативное воздействие на экономику стран, вовлеченных в систему глубокой специализации производства;

- возможно и возникновение ситуации, когда существование международных монополистов-производителей окажется благоприятным для внутреннего рынка за счет низких цен и отсутствия хозяйственных звеньев, несущих реальные экономические потери.

По мере развития национальных экономик изменяется количество и качество рабочей силы, объем и состав капиталов, необходимых для производства тех или иных товаров. Могут претерпевать существенные сдвиги масштабы и качество природных ресурсов, что влечет изменение взглядов на международное разделение труда. В экономической литературе появились неофакторные и технологические теории МРТ. Видное место среди них занимает модель «преимущественная значимость квалифицированного труда». По мнению ее сторонника американского экономиста Д. Кисинга и других эта модель является дальнейшей модификацией и усовершенствованием учения Хекшера – Олина, так как страны, обладающие в избытке квалифицированным трудом, специализируются на производстве товаров, требующих значительных затрат именно этого фактора. Эта модель предполагает, что в производстве товара участвует квалифицированный труд, неквалифицированный труд и капитал. Относительное изобилие профессионального персонала и высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, требующих большого количества квалифицированного труда, а изобилие неквалифицированной рабочей силы способствует экспорту товаров, для производства которых необходима невысокая квалификация.

Некоторые исследователи пытались выйти за пределы теории сравнительных издержек, обращаясь к технологическим изменениям. Ведь теория Д. Рикардо, основывающаяся на разнице в производительности труда, по существу опирается на технологию в широком смысле слова. На современном уровне технологического развития делаются попытки

объяснить повышение эффективности международного разделения труда на основе так называемого «технологического отрыва». Ведущее место среди неоклассических теорий международной торговли занимает модель альтернативных издержек американского экономиста Г. Хаберлера. Для каждой страны он предлагает кривые производственных возможностей, показывающие, в каком соотношении каждая страна может производить два товара при использовании всех ресурсов и наилучшей технологии. Согласно этим взглядам страны экспортируют продукцию тех отраслей, в которых они обладают наивысшей, по сравнению с другими странами, технологией. В последующем, когда передовая технология неизбежно распространяется по миру, отрыв исчезает, экспорт падает, порождая дальнейшее изменение структуры мировой торговли.

На Западе распространена также теория МРТ, опирающаяся на принцип масштабности производства. Ее сторонниками являются бельгиец Дризе и американец Хафбауэр. В соответствии с этой теорией в качестве фактора международной специализации стран выступает экономия издержек на единицу продукции, которая возникает при увеличении масштабов производства до оптимальных размеров. Поэтому авторы этой модели полагают, что лишь в крупных странах с емким внутренним рынком должны быть размещены производства, дающие экономический эффект при увеличении масштабов производства.

Однако, ни теория Д. Рикардо, ни теория технологических преимуществ не отвечают на вопрос о причинах возникновения различий в эффективности производства или преимуществ в технологии. Нет в них ответа на вопрос, почему фирмы отдельных стран, зачастую десятилетиями, сохраняют лидерство в мировой торговле, хотя по теории технологического отрыва они должны были бы его потерять. Поэтому стали возникать подходы, предполагающие, что успех страны в мировой торговле зависит от внутреннего рынка. Лучшее всего эта позиция разработана в теории жизненного цикла товара (ЖЦТ) Реймонда Вернона. Согласно этой теории, некоторые виды продукции проходят цикл, состоящий из четырех этапов (внедрение, рост, зрелость, упадок), а их производство перемещается в международном плане в зависимости от этапа цикла. Р. Вернон пытался объяснить, почему США лидируют в производстве значительного числа новых и перспективных товаров. Он утверждал, что спрос на такие товары, возникающий на национальном рынке раньше, чем за рубежом, приводит к технологическим преимуществам США. Американские фирмы на стадии развития производства экспортируют эти новшества, а по мере роста спроса на них, организуют производство в зарубежных странах. По мере

распространения новой технологии, иностранные фирмы также осваивают производство новых товаров, начиная ввозить их в США.

Понятие «цикл товара» стало основой теории, объясняющей взаимосвязь национального и внешнего рынков. Показывая некоторые тенденции в развитии МРТ, она, тем не менее, не раскрывает ряд сложных проблем. В частности (сам Вернон это признает), что США никогда не имели возможности диктовать свои условия на рынке новых товаров. Остаются открытыми и такие вопросы, как: причины возникновения спроса на новые товары одновременно в нескольких странах; мировое лидерство по отдельным товарам стран, развивающихся относительно медленно и не имеющих емкого внутреннего рынка; длительное сохранение за некоторыми странами технологических преимуществ; лидерство в технологии фирм отдельных стран, их устойчивые конкурентные позиции в какой-либо отрасли.

Попытки понять эти причины некоторые исследователи связывают с деятельностью транснациональных корпораций, когда фирмы действуют одновременно в нескольких странах. В деятельности этих корпораций торговля хотя и остается важнейшей, но является далеко не единственной сферой международной конкуренции. Транснациональные корпорации (ТНК) производят и продают товары в различных странах, при этом немалая доля мировой торговли приходится на торговлю между филиалами, а значительная часть импорта развитых стран - это импорт продукции собственных филиалов ТНК.

В большинстве рассмотренных теорий международного разделения труда особо выделялись различия между странами в отношении климата, факторов производства, инновационных возможностей. Исходя из этих теорий, следовало, что чем больше различий между странами, тем больше потенциальных возможностей для торговли. Тем не менее, реально существующие модели внешней торговли свидетельствуют, что большая часть торговли происходит сегодня между странами с явно похожими характеристиками: промышленно развитыми, имеющими население с высоким уровнем образования и расположенными в умеренном климатическом поясе. Это связано с ростом значения приобретенного (например, на основе новой технологии производства продукции) преимущества в мировой торговле по отношению к естественному преимуществу. Производитель, разработав новую продукцию в ответ на выявленную на внутреннем рынке потребность, обращается затем к рынкам, которые воспринимаются им как наиболее схожие с рынками своей страны.

Таким образом, согласно теории подобия стран, большая доля объема внешней торговли сегодня приходится на торговлю готовыми

изделиями между промышленно развитыми странами, потому что в них имеются схожие сегменты рынков.

А на какой основе должно строиться разделение труда между крупными и малыми промышленно развитыми странами? Малые страны преодолевают относительную узость внутренних рынков и высокие таможенные барьеры других стран, специализируясь на производстве сравнительно небольшой номенклатуры изделий машиностроения и продуктов химии, черной металлургии, которые имеют повышенный спрос на мировом рынке, несмотря на высокие продажные цены. Например, Швейцария выпускает часы и медицинское оборудование, Швеция – автомобили, Бельгия – уникальные промышленные станки, занимая на рынках этих товаров прочные позиции.

До середины XX века международная торговля имела почти исключительно межотраслевой характер. Но за последние десятилетия промышленно развитые страны начали вести активную торговлю товарами подотраслей обрабатывающей промышленности, т.е. одновременно ввозить и вывозить товары, объединяемые международной статистикой в одну отрасль. Развитие внутриотраслевой торговли противоречит теории Хекшера – Олина, так как страны торгуют товарами, которые производятся при приблизительно одинаковой интенсивности затрат факторов. Поэтому в 60-70-х годах в западной литературе появились варианты теоретического обоснования внутриотраслевой специализации. Одна из первых моделей, предложенных для этих целей, была модель шведского экономиста Линдерта. Он и его сторонники утверждают, что на объем внешней торговли товарами обрабатывающей промышленности двух стран оказывают влияние условия спроса, определяемые величиной национального дохода на душу населения. Чем ближе уровни национального дохода на душу населения в двух странах, тем более вероятно, что товары каждой из них могут удовлетворить спрос населения в любой из них, а потому взаимная торговля между ними будет достаточно интенсивной.

Статистика международной торговли иногда подтверждает модель Линдерта. А внутриотраслевая торговля между США и Канадой, между странами ЕС хотя и велика, но чаще не подтверждает, а уровень национального дохода на душу населения в США и Японии примерно одинаков, но США импортирует из Японии легковые автомобили, грузовики, видеоаппаратуру, мотоциклы и нефтяное оборудование, а экспортирует туда кукурузу, соевые бобы, пшеницу, хлопок и уголь.

Торговля США со странами Ближнего Востока – Саудовской Аравией, Кувейтом, Объединенными Арабскими Эмиратами тоже не подтверждает модель Линдерта. Несмотря на фактически одинаковый

уровень национального дохода в этих странах, торговля между ними идет не в рамках одной отрасли, а между отраслями.

Внутриотраслевая торговля существует не потому, что при приблизительно равном национальном доходе на душу населения в двух странах идентичны структуры спроса. В действительности экспортируемые и импортируемые товары отличаются друг от друга, хотя статистики и группируют их в одну отрасль. Страны ведут торговлю разными товарами одной отрасли потому, что ни одна из них не в состоянии сконцентрировать необходимые научно-технические ресурсы для выпуска всей номенклатуры продукции, направляемой для удовлетворения производственных и личных потребностей. Иногда страны ведут двустороннюю торговлю, несмотря на то, что национальный доход на душу населения у них весьма различается. Например, в машиностроении меняют станки на станки, в микроэлектронике – микропроцессоры на микропроцессоры. При этом следует учесть большой объем внутриотраслевой торговли между филиалами ТНК, между которыми развита детальная специализация, хотя в странах их базирования налицо большой разрыв в национальном доходе на душу населения.

Если по теории Хекшера – Олина и их последователей сравнительные преимущества стран во внешней торговле возникали вследствие минимизации издержек производства при затратах изобильного фактора, то другая группа экономистов в настоящее время сводит основные преимущества к монополюльной позиции фирмы или страны, выступающих в качестве новаторов при производстве определенных товаров. У подобных фирм возникала новая стратегия, суть которой состоит в том, чтобы выпускать не то, что относительно дешевле, а то, что больше пока никто выпускать не может, но на эту продукцию существует спрос. Этот теоретический подход к объяснению специализации страны получил название «технологического разрыва».

Основоположником этой модели стал английский экономист М. Познер. Позже идея технологического разрыва разрабатывалась в произведениях американских экономистов Хафбауэра, Вернона и др. Они считают, что торговля между странами может быть вызвана техническими изменениями, возникшими в одной из отраслей торгующих стран. Страна, в которой впервые появились технические новшества, приобретает сравнительные преимущества по производству традиционных товаров с меньшими издержками. Если страна первой открыла новый продукт, то в течение определенного времени она обладает монополией на рынке данного товара и обеспечивает как внутреннее потребление, так и внешний спрос.

Между странами, обладающими техническими новшествами и не имеющими их, образуется технологический разрыв. Этот разрыв постепенно будет преодолеваться. При этом производство нового продукта в других странах будет налажено не сразу: либо с помощью покупки лицензии, либо путем создания имитирующего изделия.

Модель Познера исходит из того, что после того, как техническое новшество начинает производиться другими странами, исчезают основания для внешней торговли рассматриваемым товаром. Технологический разрыв дает лишь временные преимущества стране, которая первой применила техническое новшество. Но поскольку технические новшества постоянно возникают в разных странах и отраслях, то есть идет «поток нововведений», то существуют условия для постоянной торговли новыми продуктами.

Сторонники теории технологического разрыва объясняют его существование различиями между странами в научно-техническом потенциале, в уровне квалификации рабочей силы, в степени освоения производственным аппаратом достижений научно-технического прогресса.

Строго говоря, модель «технологического разрыва» находится в рамках теории Хекшера - Олина, где факторы предопределяют уровень издержек производства.

С технологической теорией тесно связана или близко примыкает к ней теория цикла жизни продукта. Автором ее первого варианта был профессор Гарвардского университета Р. Вернон. После 1966 года эта модель разрабатывалась С. Уэллсом, Ч. Киндлебергером, Р. Стобаухом, З. Хиршем и другими экономистами.

По версии Р. Вернона, новый продукт проходит цикл, состоящий из нескольких стадий, или этапов, - введения, быстрого роста, замедления и заката, которые соответствуют стадиям внедрения, расширения, зрелости и старения.

На первой стадии новый продукт выпускается небольшими партиями. Его технологическая разработка происходит в отраслях и странах, которые занимают передовые позиции в области научно-технического прогресса. Изготовление нового продукта требует большого количества квалифицированного труда. Реализуется новый продукт на первой стадии в основном на внутреннем рынке страны, где он был создан.

На второй стадии возникает большой спрос на новые продукты за рубежом и налаживается их выпуск в других странах. Как правило, перемещение идет из развитых в менее развитые страны. Р. Вернон утверждает, что этот процесс направляется из США в страны Западной Европы и Японию, значительно уступающим по уровню расходов на научные исследования, по численности научных работников и инженеров.

На стадии зрелости расходы на совершенствование продукта сокращаются, увеличивается число конкурирующих аналогичных изделий, международная торговля ими достигает пика. Поддержание спроса на них идет в основном лишь с помощью снижения цен, что неизбежно ведет к повышенному вниманию к стоимости рабочей силы. В связи с этим производство начинает перемещаться в развивающиеся государства.

На четвертой стадии продукт перестает быть новым, он стареет, его производство начинает сокращаться, он не приносит больше прибыли, и исчезает с рынка.

Сторонники рассматриваемой модели полагают, что они могут указать конкретные страны, в которых условия полностью или в наибольшей степени соответствуют производству новых товаров, либо товаров, находящихся на других стадиях зрелости.

Так, Р. Вернон утверждал, что только рынок США располагает огромными возможностями, позволяющими производить новые товары, поскольку в этой стране имеется больше покупателей с высокими доходами, чем где-либо еще. Условия рынка стран Западной Европы благоприятствуют якобы производству товаров, находящихся на второй и третьей стадиях, а развивающихся государств – на третьей и четвертой стадиях «цикла жизни».

У этой модели имеется множество очевидных недостатков. Хотя производство новых товаров дает определенные преимущества, пока позволяет временный характер. Модель не дает представления, в каких пределах может колебаться продолжительность стадий цикла, измеряется ли она годами или несколькими десятилетиями. Не обязательно соблюдается последовательность передачи технологии от США странам Западной Европы, а затем развивающимся государствам. Получила развитие и обратная передача технологических новшеств через ТНК, имеющих лаборатории в развивающихся государствах.

Неверно, что движение цикла начинается с США: они больше не являются единственным новатором в выпуске новых продуктов. Не только США, но и многие промышленно развитые страны завоевали видное место на рынке высокотехнологичных товаров.

Таким образом, все новые теории или модели МРТ, возникшие на Западе в 70-80-е годы, в той или иной степени отпоявлялись от теории Хекшера – Олина, а она отталкивалась от теории сравнительных издержек производства Д. Рикардо.

Особенность новых моделей международного разделения труда состоит в том, что они в своеобразной форме отражают новые тенденции видоизменения системы международной торговли, в частности,

повышения в ней доли высокотехнологичных, наукоемких и частичных продуктов.

1.2. Содержание, формы и сущность международного разделения труда. Специализация и кооперация стран

Современный мир представляет собой многообразную, сложную и противоречивую в экономическом отношении систему, связывающую множество государств, количество которых постоянно увеличивается. В интеграционные процессы втягиваются даже те из них, между которыми в течение длительного времени существовали напряженные отношения. Если в начале XX века насчитывалось немногим более 50 независимых государств, то к концу XX века их стало около 200. Эти государства с их национальной системой воспроизводства сформировали мировое хозяйство, а по мере развития последнего стали выступать в качестве его центральной подсистемы.

Экономической основой мирового хозяйства является интернационализация хозяйственной жизни, заключающаяся в формировании устойчивых, всесторонних взаимосвязей в международной сфере на основе международного разделения труда (МРТ).

Исторически интернационализация хозяйства началась со сферы обмена. От меновой торговли развитие шло к локальным международным рынкам. В эпоху первоначального накопления капитала произошло перерастание локальных центров межотраслевой торговли в единый мировой рынок. В процессе конкурентной борьбы между странами сложилась система международного разделения труда. МРТ находит свое выражение в устойчивом производстве товаров и услуг в отдельных странах сверх внутренних потребностей в расчете на международный рынок. Разделение труда основывается на международной специализации, которая предполагает наличие пространственного разрыва между отдельными стадиями производства или между производством и потреблением в международном масштабе.

Мировая хозяйственная практика показывает, что ядром экономики промышленно развитых стран являются многозаводские предприятия и объединения, а также крупные фирмы. В своем развитии они прошли длительный путь, на котором происходила горизонтальная и вертикальная интеграция производства в сочетании с его диверсификацией. Крупные фирмы придают экономике стабильность и управляемость, создают благоприятные условия для широкой реализации научно-технических достижений. Они успешно решают вопросы внутриотраслевого, межотраслевого, регионального и национального развития. Но экономика

промышленно развитых стран базируется и на малом бизнесе, что обеспечивает производству индивидуализацию и гибкость, создает здоровую конкуренцию.

В любой стране мира отдельно взятое предприятие не может производить все товары, необходимые обществу. Каждое из предприятий специализируется на изготовлении определенного рода изделий. Эта специализация выступает в нескольких формах: предметной, профессиональной и территориальной, т.е. предприятие выпускает изделия определенного вида, что на предприятии заняты работники определенной профессии или же оно расположено в определенной местности.

Специализация предприятий неизбежно сопровождается обменом производимой ими продукции, в результате чего возникает разделение труда: внутригосударственное и международное.

Функциональное назначение международного разделения труда сводится к тому, чтобы посредством установления между различными странами прочных экономических связей оказать наиболее благотворное влияние на структуру их национального хозяйства, что позволяет стране сконцентрировать свои усилия на производстве тех продуктов, для которых у нее имеются наилучшие условия, расширить производство этих продуктов до масштабов, способных удовлетворить потребности как своего населения, так и населения стран-партнеров, а также отказаться от производства товаров, для которых у нее нет хороших условий и обеспечить их потребление за счет импорта. При международном разделении труда структура национальной экономики приспосабливается к потребностям других стран-участниц МРТ. Воздействие международного разделения труда на структуру национального производства сводится к тому, что страны-участницы должны расширять производство на экспорт и импортное потребление.

Если страна осуществляет экспорт не путем расширения производства сверх внутренних потребностей, а за счет сокращения внутреннего потребления определенного товара, то эта страна тоже участвует в международном разделении труда, но это не всегда ведет к изменению структуры ее экономики. Если на вырученные деньги от такого рода экспорта она приобретает другого вида товары, предназначенные для удовлетворения личного потребления населения, т.е. заменяет потребление одного продукта другим, то речь идет о диверсификации потребления путем включения в процесс международного разделения труда. Простая диверсификация личного потребления изменяет не структуру национальной экономики, а только структуру национального личного потребления. Если же страна осуществляет экспорт за счет уменьшения личного потребления какого-либо товара, а на вырученные суммы

импортирует машины и оборудование для развития других отраслей экономики, то такой экспорт приводит к изменению структуры совокупного общественного производства. Вступление в МРТ является важным методом рационального расходования имеющихся национальных ресурсов для удовлетворения существующих или возрастающих в данный исторический момент личных и производственных потребностей данного общества.

Субъектами МРТ, как и внутригосударственного разделения труда, выступают отдельные предприятия, акционерные общества, различные фирмы, в том числе государственные. Все они обладают неограниченными возможностями по налаживанию производства, сбыту продукции, установлению уровня цен, выбору агентов по сотрудничеству и т.д. Однако при МРТ неизмеримо возрастает роль государства, которое либо само осуществляет крупные экономические акции, либо заметно опосредует внешнеэкономические связи своих национальных предприятий.

Международное разделение труда имеет свои специфические методы развития. Поскольку его характерными чертами являются специализация стран на производстве определенных товаров и последующий обмен этими товарами, то методы развития разделения труда связаны с развитием видов специализации и сопутствующих им видов обмена.

В эпоху домонополистического капитализма государство воздействовало на внешнеэкономическую деятельность предприятий в основном через таможенную систему. Устанавливая высокие пошлины на импортные товары, оно создавало определенный экономический климат в стране, под воздействием которого могло меняться и внутригосударственное разделение труда. Протекционистская политика широко использовалась государством в целях развития национальной промышленности, для её охраны от иностранной конкуренции.

В современную эпоху промышленно развитые страны располагают широким набором различных финансовых, валютных, налоговых, политических, административных инструментов, с помощью которых они могут влиять на внешнеэкономические позиции своих предприятий.

Одна из форм государственного стимулирования экспорта – выдача правительствами или частными организациями экспортных кредитов. Получая от государства или частных банков необходимые денежные средства, фирмы могут идти по пути предоставления иностранным покупателям кредитов и тем самым оказываться на внешнем рынке в лучшем положении по сравнению с конкурентами. Важным средством стимулирования экспорта является применение широких льгот по

налоговому обложению экспортных товаров. Льготные ставки подоходного налога и сокращение страховых сборов для экспортеров также создают благоприятные условия для внешней экспансии не только монополий, но и других предприятий. При этом используются как договоры и соглашения о торговле, об оказании экономической, технической, финансовой помощи другим государствам, добиваясь для своих экспортеров снижения таможенных пошлин, отмены количественных ограничений, льгот и гарантий в отношении капиталовложений и прибылей.

Советское государство, выступая единственным выразителем национальных интересов, составляло общий план развития внешнеэкономических связей со всеми странами мира и принимало активное участие в его реализации.

В 90-х годах ухудшилась международная производственная специализация России. Росла зависимость ее экономики от мирового рынка, сузились возможности повлиять на состояние секторов мирового хозяйства, входящих в сферу ее интересов, увеличилась доля сырьевых отраслей в производстве и экспорте, еще более сократился удельный вес производства и экспорта готовых изделий.

Развитие этих негативных процессов связано с рядом причин, среди которых необходимо выделить:

- гигантский масштаб задач, связанных со структурной перестройкой;
- особенности территориального размещения производительных сил, в котором преобладают градообразующие предприятия;
- неготовность большинства российских предприятий к деятельности в условиях свободной конкуренции как на внешнем, так и на внутреннем рынке;
- отсутствие в России необходимых рыночных механизмов, обеспечивающих межотраслевой перелив капиталов;
- уход государства от ответственности за налаживание рыночного механизма и обеспечение его бесперебойной работы;
- наличие объективного противоречия между целями структурной перестройки, системной трансформации и интеграцией экономики России в мировое хозяйство. Последние три крупные задачи нельзя решать изолированно, нужен комплексный подход к их осуществлению.

Всего на природные ресурсы и продукты их первичной переработки приходится до 80% всего объема экспорта, что отражает общее кризисное состояние и низкий уровень конкурентоспособности российской промышленности. За годы реформ сырьевая специализация страны, унаследованная от советских времен, все более закрепляется. Иностранные

инвестиции не способствовали улучшению условий участия страны в международном разделении труда. Прямые иностранные вложения играют в российской экономике очень небольшую роль, они крайне незначительны и не отвечают ее потребностям. Они мало способствовали достижению результатов, на которые обычно рассчитывает принимающая страна, то есть повышение эффективности использования местных ресурсов, стимулирование отраслевой перестройки промышленности и создание современной инфраструктуры, рост поступлений налогов и валюты от экспорта продукции предприятий с иностранным участием, распространение передовой технологии и управленческого опыта и др.

Активность иностранного капитала в России в 90-е годы почти не сопровождалась внедрением новейших технологий. Иностранные инвесторы стремились вкладывать капиталы не в отрасли, определяющие развитие технического прогресса, а в добывающую промышленность и сферу услуг, для которых характерны сравнительно невысокая наукоемкость и быстрая окупаемость. Дешевизна рабочей силы в России не способствовала внедрению высокоэффективных трудосберегающих технологий., к тому же не было благоприятной среды для применения западных приемов менеджмента и маркетинга.

Специализация России на поставках товаров энерго-сырьевой группы на мировой рынок не только ставит ее в сильную зависимость от колебаний мировых цен, но и создает угрозу истощения экспортных ресурсов. Доступные природные запасы многих видов сырья истощаются, их разработка обходится все дороже

Кроме того стимулирующее влияние экспорта может проявиться лишь при условии, что экспорт представлен продукцией относительно высокой степени переработки. А если он состоит преимущественно из сырья, как в России, то ориентация на экспорт равносильна ориентации на развитие сырьевого комплекса в ущерб обрабатывающему, так как добывающие отрасли переманивают к себе трудовые, финансовые и технологические ресурсы страны, оттягивают на себя приток инвестиций из-за рубежа, а это ведет к деградации отечественного промышленного потенциала, к закреплению колониальной структуры внешнеэкономических связей: вывоз сырья в обмен на ввоз готовых изделий.

Экспорт сырья может оказать стимулирующее влияние на экономический рост лишь при условии, что заработанные средства будут вложены в развитие высокотехнологичных производств, иначе увеличение экспорта означает лишь отток ресурсов из страны. Значительная часть выручки оседает в иностранных банках, не внося никакого вклада в экономическое развитие нашей страны. В результате опережающая либерализация внешнеэкономических связей приводит к закреплению

сырьевой специализации России, к снижению конкурентоспособности отечественной промышленности.

В настоящее время высокой конкурентоспособностью обладают лишь отдельные отечественные промышленные изделия. Россия занимает лидирующее положение в мире в таких областях как авиакосмическая, ядерная, лазерная. промышленность, но существует целый ряд производств, по которым наша промышленность достигла или способна достичь мирового уровня. В короткое время реализовать этот потенциал будет трудно, но в среднесрочной перспективе для этого не видно никаких непреодолимых препятствий. Международная специализация страны будет зависеть от положения ее производства.

Перелом тенденции наступит через некоторое время, после того, как первый инвестиционный и потребительский голод будет удовлетворен. К тому времени вступят в строй сооруженные за период оживления и подъема новые или модернизированные производственные мощности. Вырастут объемы производства, что позволит предлагать на экспорт возрастающую часть продукции, повысится конкурентоспособность выпускаемых товаров и услуг.

В ходе проведения экономической реформы уникальная роль нашего государства в сфере внешнеэкономической деятельности была отменена, оно перестало быть ее единственным участником. Теперь непосредственными российскими субъектами внешнеэкономических связей являются отдельные предприятия, объединения, кооперативы, фирмы, разные организации, а также министерства и государство, при этом государство управляет внешнеэкономическими связями всех участников внешнеэкономической деятельности. Оно устанавливает импортный тариф, который стал важным источником поступлений государственного бюджета, применяет систему запретов на экспорт отдельных товаров. В целях защиты своих предприятий от конкуренции иностранных товаров государство ввело импортные пошлины, систему лицензирования импорта и другие меры, т.е. российское государство и в условиях перехода к рыночной экономике остается одним из самых важных субъектов внешнеэкономических связей.

Участие в МРТ является необходимой предпосылкой международного кооперированного производства. Это необходимое условие налаживания узкоспециализированного производства и реализации крупномасштабных проектов, которые часто неосуществимы усилиями одной страны. В условиях кооперации международная торговля все более сводится к заранее согласованным поставкам товаров между кооперирующимися. Кооперированные поставки играют все

возрастающую роль в экспорте многих развивающихся стран, например, Бразилии, Индии, Мексики.

В настоящее время росту специализации и кооперации способствуют многие факторы, прежде всего факторы, связанные с развитием НТП, среди которых первостепенное значение имеет повышение минимальных размеров предприятий, ускорение морального старения, обновляемости ассортимента промышленных изделий, создание новых видов продукции. Современная техника и производство делают нерентабельными обеспечение потребностей одной страны всеми видами промышленных изделий собственными силами без международного разделения труда. Углубляющаяся специализация лежит в основе развития конкурентных производств.

Углубление специализации и кооперирования промышленного производства привело к модификации видов МРТ и соотношений между ними. Произошел переход от межотраслевого к внутриотраслевому разделению труда, что усиливает специализацию не только стран, но и компаний, и предприятий. На усиление процесса специализации, изменение ее структуры огромное влияние оказывает обновление номенклатуры выпускаемой продукции под влиянием НТП. Новое качество науки проявляется в сокращении периода между созданием научных разработок и их практическим применением, в быстром моральном старении промышленных изделий. В связи с неравномерным развитием НТП в мировом хозяйстве появляются новые производители, которые создают себе новые «ниши» или теснят конкурентов.

Международное разделение труда – прямое продолжение общественного разделения труда внутри страны, представляет собой взаимосвязанный процесс специализации отдельных стран на определенных видах производственной деятельности отдельных продуктах (или конечных частей товаров с кооперированием производителей для совместного выпуска конечной продукции), услугах, результатах труда научно-технического прогресса), которые реализуются на мировом рынке.

Такая специализация отдельных стран приводит к развитию отраслей международной специализации, продукция которых ориентирована на экспорт.

Факторы и условия международного разделения труда сложны и многообразны. МРТ развивается по двум направлениям – производственному и территориальному. Производственное направление в свою очередь подразделяется на вертикальное и горизонтальное. Первое имеет место тогда, когда различные производители образуют однолинейную технологическую цепочку и выполняют ряд

последовательных производственных операций, в ходе которых продукт каждой предшествующей стадии является незавершенным изделием и становится предметом труда для каждой последующей стадии. Горизонтальное разделение труда предполагает изготовление отдельными производителями компонентов, из которых затем собирается технически или технологически сложное изделие.

На международном уровне МРТ по производственному направлению, (как вертикальное, так и горизонтальное), распадается на три типа МРТ:

1. *Общее МРТ* – между крупными группами отраслей. Из отраслевой специализации вытекает деление стран-экспортеров на индустриальные, сырьевые, аграрные и т.д. Этот тип МРТ сохраняется с теми или иными изменениями и в настоящее время несмотря на научно-технический прогресс.

2. *Частное МРТ* – основано на распаде крупных групп отраслей на менее агрегированные отрасли и подотрасли. Это так называемая предметная специализация: специализация на отдельных видах готовой продукции.

3. *Единичное МРТ* – внутриотраслевое разделение- специализация на изготовлении отдельных деталей, узлов, компонентов на стадиях технологического процесса (технологическая специализация). Это наиболее сложная и перспективная система, которая в растущей степени определяет взаимодействие национальных экономик в целом, а также отдельных корпораций и фирм (например, детали американских телевизоров изготавливаются в Южной Корее и на Тайване; узкоспециализировано производство электронной техники, решающих устройств и т.д.) Единичное и частное МРТ в значительной степени осуществляется в рамках единых корпораций, но действующих в разных странах (ТНК).

В территориальном аспекте международная специализация производства предполагает специализацию отдельных стран, групп стран и регионов на производстве отдельных продуктов и частей для мирового рынка, то есть международное разделение труда можно определить как высшую степень территориального разделения труда на основе специализации отдельных стран в производстве определенных видов продукции, которыми страны обмениваются.

Система международного разделения труда, отражающая состояние производства на том или ином этапе исторического развития, претерпела значительную эволюцию. В период натурального хозяйства, неразвитости товарно-денежных отношений существовали лишь элементы международного разделения труда, что определялось естественными

различиями природных условий отдельных стран, обмен между которыми ограничивался рядом продуктов, не производящихся в данной стране и способных сохранять свои потребительские свойства при длительных перевозках.

Процесс международного разделения труда стал интенсивно развиваться в период перехода наиболее развитых стран к машинному производству в конце XVIII – начале XIX веков. К середине XIX века сформировалось и существовало примерно до второй мировой войны традиционное международное разделение труда, основанное на межотраслевой специализации. Затем под влиянием научно-технического прогресса стало формироваться современное международное разделение труда, характеризующееся глубокой специализацией промышленного производства, в рамках которой уменьшается роль межотраслевой специализации, благодаря чему отдельные страны могут развивать современное производство, не производя при этом полного набора готовых промышленных изделий, что влечет за собой активизацию торгового обмена, перемещение факторов производства, усиление кооперационных связей и интеграционных тенденций. В результате развития международного разделения труда и международной торговли сформировался мировой рынок.. Развитие мирового рынка привело к формированию современного мирового хозяйства.

Степень открытости национальной экономики, т.е. степень вовлеченности ее в международное разделение труда, определяется экспортной и импортной квотой, а для общей характеристики положения и роли страны в мировой экономике применяется рейтинг конкурентоспособности, разработанный Международным институтом развития управления в Лозанне, который публикуется ежегодно. По мере развития международного разделения труда сформирована определенная структура мирового хозяйства, обусловленная уровнем развития отдельных стран..

Значительный интерес представляет анализ степени участия страны в МТР. Характерными признаками участия в МРТ отраслей общественного производства (сюда могут относиться также услуги, торговля результатами научных исследований и т.п.) являются значительно более высокая доля экспорта в производстве по сравнению с другими отраслями, а также более высокий удельный вес таких отраслей в производстве продукции данной страны сравнительно с их долей в мировом производстве.

Согласно принятой методологии, к основным показателям уровня международной специализации производства отрасли относятся

коэффициент относительной экспортной специализации (КОЭС) и экспортная квота в производстве отрасли.

КОЭС определяется по формуле:

$$K_o + \frac{E_o}{E_m}, \text{ где}$$

E_o – удельный вес товара (совокупности товаров отрасли) в экспорте страны; E_m – удельный вес товаров (товаров-аналогов) в мировом экспорте.

С помощью данного коэффициента можно приближенно определить круг отраслей и, соответственно, круг товаров и услуг, являющихся для данной страны специализированными.

Если соотношение превышает единицу, появляются основания говорить об отнесении данной отрасли (товара) к международно-специализируемым и наоборот.

Что касается экспортной квоты, то она является ориентиром, характеризующим уровень открытости национальной промышленности для внешнего рынка, степень интернационализации хозяйственной деятельности. В этом показателе фиксируется доля продукции, производимой на экспорт.

$$\text{Экспортная квота} = \frac{\text{Стоимость экспорта}}{\text{Стоимость валового внутреннего продукта}}$$

Увеличение экспортной квоты свидетельствует как о возрастающем участии страны в международном разделении труда, так и о росте конкурентоспособной продукции.

Совокупная экспортная квота государств с рыночной экономикой, характеризующая долю ВВП, реализуемого на внешних рынках, в последнее десятилетие возросла более чем в 1,5 раза. Причем в группе индустриально развитых стран она увеличилась за этот период в 1,3 раза, а в странах третьего мира – в 1,8 раза..

Там, где возможности подключения к международному разделению труда использовались активнее, как правило, оказывались выше и темпы экономического развития. Не случайно, на Западе наиболее заметный рост экспортной квоты наблюдался в Германии и Японии, а на Юге – в первой четверке так называемых новых индустриальных стран (Гонконг, Сингапур, Тайвань и Южная Корея), а также в Малайзии, Китае, Таиланде, Турции, входящих в число лидеров по темпам экономического развития.

В государствах же, не сумевших укрепить свои позиции на мировом рынке, напротив, отмечался замедленный рост, стагнация или даже прямое свертывание производства, что особенно наглядно проявилось в 80-е годы во многих странах Африки и Латинской Америки.

Аналогичная участь постигла и экономику бывшего Советского Союза, многие неурядицы которой так или иначе связаны с явной недооценкой мирохозяйственных отношений, игнорированием возможности активного подключения к международному разделению труда.

Эффективность международного разделения труда и структуры мировой торговли стран помогает объяснить концепции независимости, взаимосвязи и зависимости.

Большая экономическая независимость означает отсутствие некоторых товаров, услуг и технологий, поэтому ни одна страна сейчас не стремится к полной независимости. Но большинство стран старается так войти в систему международного разделения труда и сформировать стратегию своей внешней торговли, чтобы в минимальной степени подвергаться опасности иностранного контроля над спросом и предложением.

Рост защищенности от перемен за рубежом можно обеспечить развитием торговых связей на основе взаимных потребностей. В случае взаимозависимости стран как торговых партнеров (например, Франции и Германии) маловероятно, чтобы одна из них сократила поставки или размер рынка, так как другая сторона немедленно отреагирует на это.

Слишком большая зависимость приводит к тому, что страна становится уязвимой при изменениях, происходящих в других странах. Это толкает многие развивающиеся страны на изменения структуры производства, торговли, к выходу на зарубежные рынки. Однако по мере того, как страны пытаются стать более независимыми от внешней среды, они сталкиваются с риском повышения цены или снижения спроса внутри страны.

Углубление МРТ подтверждает жизнеспособность всех теорий и необходимость их постоянной модификации, расширения, дополнения новыми гранями, что обусловлено объективными тенденциями научно-технического прогресса и тенденций к общей гуманизации международных экономических отношений.

Международное разделение труда может развиваться по двум направлениям, в соответствии с чем различают производственное и региональное международное разделение труда.

В результате *первого направления* возникает производственная специализация, которая может быть предметной, технологической, подетальной и поузловой.

Второе направление специализирует отдельные страны или группы стран на производстве продукции, традиционной для данного региона. Поэтому становится понятным, почему страны Африки в основном специализируются на производстве тропических фруктов, а скандинавские страны – на ловле рыбы.

Оборотной стороной международного разделения труда является международная кооперация. Концентрация производства в одной стране или группе стран, которая происходит под воздействием специализации, выгодна только в том случае, когда есть постоянные покупатели товаров и услуг. Постепенно между странами-производителями и странами-покупателями устанавливаются постоянные связи по обмену специализированными товарами. Такие связи и образуют международную кооперацию.

Развитие международного разделения труда и кооперации идет параллельно с развитием экономики отдельной страны. На этот процесс в основном оказывают влияние существующие естественные или приобретенные преимущества.

К *естественным преимуществам* относятся запасы природных ресурсов в стране, особые природно-климатические условия, позволяющие производить уникальную продукцию, избыток населения в стране. Как правило, такая страна специализируется на производстве трудоемкой продукции.

Знания, предпринимательские способности, технологии рассматриваются как факторы производства, принадлежащие соответствующим владельцам. Такой подход придает теории Хекшера-Олина новые черты достоверности и в какой-то мере применим к исследованию проблемы эффективности международного разделения труда.

Согласно другой точке зрения, теория Хекшера-Олина нуждается в полной замене. Исходным, в данном случае, является положение о том, что соотношение факторов не может объяснить процесс МРТ, поскольку страны или наделены основными факторами в сходных пропорциях, или нет существенных различий в использовании разными отраслями этих факторов. При этом утверждается, что страны с одинаковой обеспеченностью факторами производства получают максимальный эффект от МРТ, когда специализируются на тех или иных отраслях производства. В данном случае возникает эффект массового производства, характеризующийся снижением издержек на единицу продукции. Если

исходить из эффекта масштабов производства, как доминирующего условия формирования перспективных структурных сдвигов в мировой торговле, возможны следующие выводы:

- фирма, выпускающая продукцию в наиболее эффективных, в плане издержек, масштабах, займет на мировом рынке доминирующее положение, вытеснит с внутреннего и мирового рынков всех конкурентов путем снижения цен;

- мировая торговля перейдет к гигантским международным фирмам- монополистам, что естественно, окажет последующее негативное воздействие на экономику стран, вовлеченных в систему глубокой специализации производства;

- возможно и возникновение ситуации, когда существование международных монополистов-производителей окажется благоприятным для внутреннего рынка за счет низких цен и отсутствия хозяйственных звеньев, несущих реальные экономические потери.

Некоторые исследователи пытались выйти за пределы теории сравнительных издержек, обращаясь к технологическим изменениям. Ведь теория Д. Рикардо, основывающаяся на разнице в производительности труда, по существу опирается на технологию в широком смысле слова. На современном уровне технологического развития делаются попытки объяснить повышение эффективности международного разделения труда на основе так называемого «технологического отрыва».

В современных условиях на первое место выходят *приобретенные преимущества*. Они связаны с развитием науки и техники. Страны, обладающие большим функционирующим капиталом, специализируются на выпуске капиталоемких изделий. Многие страны все больше средств вкладывают в развитие науки и системы образования.

Наличие в стране высококвалифицированных кадров и результатов научных исследований и разработок позволяет ей осуществить специализацию на производстве наукоемкой и высокотехнологичной продукции. Реализация преимуществ международного разделения труда происходит в процессе обмена национальными продуктами за счет получения дополнительной прибыли в виде разницы между национальной и мировой ценами товара или в виде экономии внутренних затрат.

Сопровождающее специализацию кооперирование определило три основных формы международного сотрудничества: научно-производственное, торгово-экономическое и послепродажное обслуживание техники. Внутри этих форм работа осуществляется на основе совместных программ, специальных договоров и организации совместного производства.

Укрепление взаимосвязей отдельных государств в различных сферах деятельности вызвало необходимость новых подходов к международному разделению труда. В последние годы наибольшее влияние приобрели концепция взаимозависимости и теория модернизации международного разделения труда.

Концепция взаимозависимости позволяет использовать различные подходы к причинам изменений в международном разделении труда. Голландский экономист К. Нувенхузе считает, что комплекс экологических проблем, неустойчивость окружающей среды, ограниченность и исчерпаемость природных ресурсов Земли ставит страны в зависимость друг от друга: развитые страны зависят от развивающихся в обеспечении сырьевыми и энергетическими ресурсами, а развивающиеся страны зависят от развитых в технике и технологии.

Теория модернизации существующего разделения труда исходит из того, что развивающимся странам нужно больше привлекать в страну иностранный капитал, отказаться от политики протекционизма и открыть дорогу импорту из развитых стран. Новые индустриальные страны Восточной Азии и Латинской Америки пошли по этому пути, создавая свободные зоны, совместное производство и т.п., что позволило им в короткие сроки достичь высоких результатов развития.

К пониманию выгод разделения труда наши предки пришли давно. Но прошли тысячелетия, прежде чем натуральный обмен превратился в торговлю. Это стало возможным после того, как между двумя обмениваемыми предметами вклинился третий – тот или иной предмет массового спроса, выступающий в качестве денег, то есть в роли меры затрат и одновременно в функции платежного средства. Деньги совершили революцию в международном, а также и во внутреннем разделении труда и обмене. Они позволили трансформировать накопление богатства из весьма неудобной натуральной формы в более гибкую форму сокровища. Это стимулировало производство тех или иных вещей специально для продажи, причем ради накопления денег, которые стали носителем экономической силы. Сложилось производство специально ради продажи – товарное производство, а предметы купли-продажи стали товарами. Развитие торговли – обратная сторона углубляющегося разделения труда.

Современная система международного разделения труда – это сложнейшая мозаика двусторонних и многосторонних хозяйственных связей на базе обмена товарами, услугами, капиталом, рабочей силой и специалистами высокой квалификации, а также обмена достижениями научно-технической мысли как важнейшего условия социально-

экономического прогресса и дальнейшего углубления внутристрановой и международной специализации и кооперирования производства.

Экономическая выгода заставляет национальных производителей и потребителей все чаще и все дальше выходить за рубежи своей страны, завязывать хозяйственные связи с иностранными партнерами. Этому способствует и технический прогресс в самом производстве, расширяющий возможности его специализации, и новые удобные, скоростные пути сообщения, и широкое личное общение населения различных стран на почве науки, культуры, туризма и т.п.

Степень вовлечения национальных хозяйств в международное разделение труда не одинакова. Она зависит главным образом от уровня технико-экономического развития страны. Возможности аграрных стран в этом отношении намного меньше, чем стран, поднявшихся на аграрно-индустриальную ступень, а те уступают развитым индустриальным странам, последние – постиндустриальным странам.

Чем выше уровень технико-экономического развития страны, тем больше открытость ее экономики по отношению к внешнему миру. Степень ее открытости характеризуется процентным отношением стоимости внешнеторгового оборота к стоимости ее валового внутреннего продукта. Вместе с тем при одинаковом уровне развития открытость национальной экономики тем больше, чем меньше ее экономический потенциал, выражаемый величиной валового внутреннего продукта. Такая страна вынуждена удовлетворять потребности в разнообразии товаров и услуг за счет импорта.

Количественный анализ, с помощью которого могут быть оценены международные экономические позиции страны, осуществляют на основе изучения платежного баланса страны. В экономическом плане эволюцию балансов можно объяснить влиянием двух факторов: уровнем технического развития и темпами развития.

Систематический анализ платежных балансов позволяет видеть функционирование механизма равновесия национальной экономики и внешнего мира, позволяет вырабатывать соответствующие направления экономической политики, обеспечивающие устойчивые международные экономические позиции страны.

Международное разделение труда не является продолжением внутригосударственного разделения труда: МРТ представляет собой один из особых самостоятельных видов общественного разделения труда.

МРТ – это важнейшая материальная предпосылка налаживания плодотворного экономического взаимодействия государств в масштабах всей планеты, объективная основа производственных, научно-технических, коммерческих связей между странами мира, продолжение

общественного разделения труда, закономерный итог его развития внутри стран и между ними.

Движущей силой МРТ является стремление любой страны, любой хозяйственной единицы к получению экономических выгод от участия в нем. Экономический эффект, получаемый при этом, выражается в экономии времени, повышении производительности труда.

Классификация показателей, характеризующих участие отдельной страны в международном разделении труда, представлена в таблице 1.

Основными показателями, по которым можно судить о степени участия страны в МРТ, являются экспортная и импортная квоты.

$$\text{Экспортная квота: } K_{\text{э}} = \frac{\text{Э}_k}{\text{ВВП(ВНП)}} \cdot 100\%$$

$$\text{Импортная квота: } K_{\text{и}} = \frac{\text{И}_k}{\text{ВВП(ВНП)}} \cdot 100\% , \quad \text{где}$$

Э_k – объем экспорта данной страны; И_k – объем импорта данной страны.

При определении уровня развития внешнеэкономических связей данной страны используют и внешнеторговую квоту, представляющую собой отношение величины внешнеторгового оборота страны к объему ее валового внутреннего продукта. В формализованном виде эту квоту можно записать в следующем виде:

$$BT_k = \frac{BT}{\text{ВВП}} \cdot 100\% , \quad \text{где}$$

BT_k - внешнеторговая квота; BT – величина внешнеторгового оборота; ВВП – объем валового внутреннего продукта.

Таблица 1

Классификация показателей, характеризующих участие отдельной страны в МРТ

№ п/п	Показатель
	Группа А. Уровень развития МРТ на примере экспортно-импортных операций
1.	Экспортная квота страны в ее ВВП
2.	Коэффициент опережения темпами роста экспорта темпов роста ВВП
3.	Импортная квота страны в ее ВВП
4.	Коэффициент опережения темпами роста импорта темпов роста ВВП
5.	Внешнеторговая квота
	Группа Б. Место международного региона (ЕС, НАФТА) в системе внешнеэкономических связей отдельных стран на примере экспортных операций
6.	Доля экспорта страны в международный регион в ее валовом экспорте
7.	Коэффициент опережения темпами роста экспорта страны в международный регион темпов роста ее валового экспорта
8.	Доля экспорта отдельной страны во взаимном экспорте стран
9.	Коэффициент опережения темпами роста экспорта отдельной страны в международный регион темпов роста взаимного экспорта группы стран данного региона

Поскольку МРТ играет все возрастающую роль в осуществлении процессов расширенного воспроизводства в странах мира, обеспечивая взаимосвязь этих процессов, ведущих к тому, что в отраслевом и территориально-страновом аспектах формируются соответствующие международные пропорции. Как и разделение труда, вообще, МРТ не существует без обмена, который занимает особое место в интернационализации общественного производства.

Основным побудительным мотивом МРТ для всех стран мира, независимо от их социальных и экономических различий, является их стремление к получению экономических выгод (таблица 2).

Таблица 2

Факторы, определяющие участие страны в МРТ

1. Национальные факторы МРТ	
а) Природно-географические различия отдельных стран	<ul style="list-style-type: none"> • природно-климатические условия; • природные ресурсы; • величина территории; • численность населения; • экономико-географическое положение страны и т.д.
б) Социально-экономические особенности отдельных стран	<ul style="list-style-type: none"> • положение страны в мировой экономике; • особенности исторического развития, производственных традиций и традиций внешнеэкономических связей;
	<ul style="list-style-type: none"> • достигнутый уровень экономики и научно-технического развития; • тип хозяйствования (рыночное или плановое); • законодательная база внешних связей и т.д.
2. Международные факторы МРТ	
<p>а) Уровень НТП в мире: чем он выше, тем более наукоемкими становятся отрасли (продукты) специализации стран</p> <p>б) Спрос на мировом рынке</p> <p>в) Система международных расчетов</p> <p>г) Экологические проблемы, которые по-новому ставят вопрос о стоимости природных ресурсов и качестве товаров</p>	

В свое время в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смит обосновал тезис, в соответствии с которым основой развития международного разделения труда служит различие абсолютных издержек. Он отмечал, что следует импортировать товары из страны, где издержки абсолютно меньше, а экспортировать те товары, издержки которых ниже у экспортеров.

Взгляды А. Смита были дополнены и развиты Д. Рикардо, который сформулировал теорию сравнительных издержек. Он считал возможным взаимовыгодное разделение и при наличии абсолютных преимуществ одной страны перед другой при производстве всех товаров.

Таким образом, необходимым условием существования МРТ выступает производство в различных странах одних и тех же товаров с различными издержками. Каждой стране целесообразно, согласно взглядам Д. Рикардо, специализироваться на производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно более низкие затраты труда и капитала.

Следовательно, специализация стран должна идти в соответствии с критерием экономии трудовых затрат и затрат капитала.

МРТ на современном этапе выступает в двух формах:

- международная специализация производства (МСП);
- международное производственное кооперирование (МПК).

Международное разделение труда, являясь основой мирового хозяйства, позволяет ему прогрессировать в своем развитии, создавать предпосылки для более полного проявления общих (универсальных) экономических законов. Сущность МРТ проявляется в динамичном единстве двух процессов производства – его расчленении и объединении.

Под влиянием МРТ в мировой экономике происходят существенные перемены; одновременно сами процессы международного разделения труда также изменяют свое содержание в зависимости от меняющихся внешних условий.

Международная специализация страны все больше зависит и определяется объемом и качеством НИОКР.

Современный этап развития мирового хозяйства отличается возрастающими масштабами потребления природных ресурсов, резким усложнением процесса взаимодействия природы и общества, интенсификацией и расширением сферы проявления специфических природно-антропогенных процессов, возникающих вследствие техногенного воздействия на природу.

Прогнозы и модели развития всемирного хозяйства учитывают проблему дефицитности мировых запасов ресурсов. Сегодня имеют место две точки зрения на понятие ограниченности ресурсов. В соответствии с первой точкой зрения предполагается, что при росте потребления энергии современными темпами все виды используемого сегодня топлива будут израсходованы в недалеком будущем: по некоторым прогнозам – в начале XXI века.

Природные ресурсы могут выступать в качестве определенного ресурса (например, стать фактором производства) в том случае, если в них возникает потребность. Потребности, в свою очередь, появляются и расширяются по мере развития технических возможностей освоения природных богатств. Например, нефть была известна как горючее вещество еще за 600 лет до н. э., но в качестве топливного сырья в промышленных масштабах ее начали разрабатывать лишь с 60-х годов XIX века. Именно с этих пор нефть превратилась в реально доступный для использования энергетический ресурс, значение которого неуклонно возрастало. Однако до второй половины XX века нефть, залегающая в донных отложениях шельфа Мирового океана, не рассматривалась в качестве ресурса, так как состояние техники извлечения нефти делало

невозможной ее добычу на шельфе. Лишь в 1940-х годах впервые на акваториях (озеро Маракайбо в Венесуэле, Каспийское море в СССР) нефть начала разрабатываться в промышленных масштабах, и нефтяные залежи мелководных зон морей и океанов приобрели ресурсное значение.

Наиболее стройно концепция рационального экономического развития в связи с использованием природных ресурсов изложена в докладе Всемирной комиссии по окружающей среде и развитию и соотносится со способностью биосферы справляться с последствиями человеческой деятельности. В связи с этим большинство промышленно развитых стран и осуществляет целый ряд экологических программ.

Усугубление проблем, связанных с современным потреблением природных ресурсов, может привести к исчезновению флоры и фауны, общепланетарному изменению климата. Поиск путей решения этих проблем становится одной из важнейших задач дальнейшего развития всемирного хозяйства.

Все происходящее сегодня в мире в области природопользования свидетельствует о глубоком кризисе современной цивилизации, которая стоит перед альтернативой: либо изменить технологическую модель производства большинства стран, либо в биосфере произойдут необратимые негативные изменения.

Конференция ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г.) заложила краеугольный камень в достижение международного консенсуса по демографо-экологической проблематике: принятая на конференции «Повестка дня на XXI век» представляет собой детальную всемирную программу действий, которая сделала первые шаги по превращению концепции устойчивого развития в масштабе планеты в конкретные действия. В рамках подготовки к конференции все страны готовили национальные доклады. Всего было заслушано 172 национальных доклада, в большинстве из которых говорилось о негативных экологических последствиях демографических тенденций.

Особенность новых моделей международного разделения труда состоит в том, что они в своеобразной форме отражают новые тенденции видоизменения системы международной торговли, в частности, повышения в ней доли высокотехнологичных, наукоемких и частичных продуктов.

Участие страны в международном разделении труда предъявляет серьезные требования не только к практическим работникам, занятым разными формами реализации внешнеэкономических связей, но и к науке. Одной из важных научных задач, является классификация тех показателей, с помощью которых можно измерить достигнутый уровень участия страны в МРТ в каждый данный исторический момент.

Достоверная оценка этого уровня дает возможность его обоснованного сравнения с аналогичными процессами в других странах мира, а также позволяет ставить конкретные задания по его дальнейшему повышению.

Поскольку в развитии международного разделения труда принимают участие практически все страны мира, то естественно, что при исследовании указанной проблемы возникает необходимость выяснить, насколько они экономически сблизились за определенный период времени, то есть рассмотреть развитие международного разделения труда в масштабе всего мирового экономического сообщества.

Не менее важен анализ участия отдельных стран в развитии международного разделения труда. Здесь одним из направлений исследования может стать изучение развития связей между двумя странами. Международное разделение труда оказывает большое влияние на развитие национальных экономик: создаются отрасли международной специализации, которые помимо удовлетворения потребностей своего населения, значительную часть производимой продукции отправляют на мировой рынок; рядом с этими отраслями возникают подразделения экономики, которые работают на удовлетворение их производственных потребностей. Эти отрасли-спутники называются подотраслями международной субспециализации.

В некоторых странах трудно различить подразделения экономики, работающие на внутренний рынок, и секторы, специализирующиеся на производстве товаров для других стран. Следовательно, доля участия отдельных предприятий или их объединений какой-либо страны в развитии международного разделения труда не одинакова по отношению к степени участия других стран. МРТ представляет собой специализацию стран на производстве определенных товаров, т.е. концентрацию однородного производства в отдельных странах, сопровождающуюся обменом этими товарами, что характеризует уровень развития МРТ, степень вовлеченности страны в этот сложный экономический процесс.

Некоторые ученые считают показателями развития международного разделения труда удельный вес экспорта в общем объеме произведенной продукции, удельный вес отрасли в общей стоимости экспорта, темпы роста отраслей специализации по сравнению с темпами роста всей промышленности страны. В. Сергеев к числу показателей относит коэффициент опережения роста взаимного товарооборота по сравнению с ростом общественного производства взаимодействующих стран, долю взаимного товарооборота в общественном производстве этих стран, коэффициент опережения роста взаимного товарооборота по сравнению с ростом общего внешнеторгового оборота и ряд других. А. Евдокимов

относит к показателям развития МРТ также экспортную, импортную и внешнеторговую квоты, удельный вес страны в международной торговле по отдельным товарам, внешнеторговый оборот на душу населения и некоторые другие.

Исторически интернационализация хозяйства началась со сферы обмена. От меновой торговли развитие шло к локальным международным рынкам. В эпоху первоначального накопления капитала произошло перерастание локальных центров межотраслевой торговли в единый мировой рынок. В процессе конкурентной борьбы между странами сложилась система международного разделения труда, которая выражается в устойчивом производстве товаров и услуг в отдельных странах сверх внутренних потребностей в расчете на международный рынок. Она основывается на международной специализации, которая предполагает наличие пространственного разрыва между отдельными стадиями производства или между производством и потреблением в международном масштабе.

В настоящее время основными видами международного разделения труда являются частичное (между отраслями и подотраслями), единичное (внутри отраслей и подотраслей) или потоварное, подетальное и технологическое. Уровень развития производительных сил – важный фактор, определяющий интенсивность участия стран в международном разделении труда. Относительная узость внутренних рынков, ограниченные возможности разделения труда в рамках национальных хозяйств стимулируют малые страны, их компании к более активному участию в международном разделении труда, повышают значение специализации национального производства, ориентированного на мировой рынок.

Участие в МРТ выступает необходимой предпосылкой международного кооперированного производства. Кооперация – необходимое условие налаживания узкоспециализированного производства и реализации крупномасштабных проектов, которые часто неосуществимы усилиями одной страны. В условиях кооперации международная торговля все более сводится к заранее согласованным поставкам товаров между кооперирующимися.

Внутринациональные и международные кооперированные поставки достигают 50-60% стоимости продукции многих отраслей промышленности индустриальных стран. Более 30% товарооборота между этими странами приходится на взаимные поставки в порядке кооперации. Кооперированные поставки играют все возрастающую роль в экспорте ряда развивающихся стран, таких как Бразилия, Индия, Мексика.

Росту специализации и кооперирования способствуют повышение минимальных размеров предприятий, ускорение морального старения и обновляемости ассортимента промышленных изделий, создание новых видов продукции. Современная техника и производство делают нерентабельными обеспечение потребностей одной страны всеми видами промышленных изделий собственными силами без международного разделения труда. Углубление специализации и кооперирования промышленного производства привело к модификации видов международного разделения труда и соотношений между ними. Произошел переход от межотраслевого к внутриотраслевому разделению труда, что усиливает специализацию не только компаний и предприятий, но отраслей и стран в целом. Углубление специализации развивает конкуренцию производств.

Промышленно развитые страны экспортируют все виды продукции, но не каждую модель и разновидность товара, а только определенные группы изделий, узлов и деталей, концентрируя на их производстве свои усилия. Другие необходимые им изделия той же отрасли они импортируют. Тем самым достигается снижение издержек производства и увеличение прибыли. Это явление в развитии производительных сил получило название «экономия масштаба». Экономия на масштабах производства является решающим фактором в повышении конкурентоспособности.

Развитие внутриэкономической ситуации, становление международной специализации независимой России происходило сложно, противоречиво и во многом стихийно. В результате сегодня наблюдается крайне неблагоприятное сочетание факторов производства: в структуре российского экспорта и импорта преобладают такие примитивные факторы, как сырье и неквалифицированный труд. Ухудшается экологический фон российской внешней торговли: в экспорте страны неуклонно увеличивается доля продукции неблагоприятных в экологическом отношении отраслей, а по импорту все в больших количествах поступают товары, не безвредные для самого человека.

Желанными и востребованными на мировом рынке во все времена были отечественное сырье и примитивные полуфабрикаты на его основе. При этом Россия неизменно оказывалась в положении государства-донора, отдающего собственные недра, сельхозугодья и прочие жизненные ресурсы во имя экономического прогресса зарубежных стран.

Во времена Петра I, когда в передовых странах Европы бурно развивались мануфактурное производство и промышленность, российский экспорт из аграрно-собирательского постепенно превратился в промышленно-сырьевой с растущей долей в нем таких товаров, как

железо, парусное полотно, льняные ткани «фабричного дела». Подобные изделия к середине семнадцатого столетия составляли более 40% всех поставок из России в Европу.

На пике промышленной революции XIX века в странах Запада, провоцировавшей отток рабочей силы и капиталов из аграрного сектора, российский экспорт вновь принял ярко выраженную сельскохозяйственную окраску. Продажи сельхозпродуктов обеспечивали в последнем десятилетии XIX века до 80% всей стоимости отечественного экспорта, в том числе на долю зерновых хлебов приходилось около 40%. В те времена Россия являлась крупнейшей житницей Европы и одновременно ведущей торговой державой, делящей с Голландией 6-7 места в мировой иерархии экспортеров.

Немаловажно и то, что становление массового промышленного производства на Западе потребовало эксплуатации новых эффективных источников энергии, предложение которых в значительной степени обеспечивалось Россией. Как известно, в 1900 году в России при участии иностранного капитала добывалось около 52% всей производимой в мире нефти – самого прогрессивного на тот момент вида топлива.

В советский период специализация России формировалась преимущественно как топливно-сырьевая вслед за структурными сдвигами в экономике западных стран. Наиболее отчетливо это проявилось в период двух «нефтяных шоков» середины 70 - начала 80-х годов, когда экспорт России продемонстрировал высочайшую восприимчивость к изменению курса НТП за рубежом, но не для того, чтобы перенести его результаты на отечественную почву, а лишь затем, чтобы помочь структурной и технологической перестройке развитых стран. Массированные поставки отечественных топливных ресурсов позволили этим государствам вначале пережить энергетический кризис, внедрить энергосберегающие технологии, а затем - в условиях низких мировых цен на энергоресурсы – значительно повысить технологический уровень и конкурентоспособность национальной промышленности.

В самом деле, когда на волне экспроприации зарубежных активов ТНК в первой половине 70-х годов развивающиеся страны, прежде всего государства Персидского залива, получили решающие рычаги контроля над добычей и экспортом нефти, Запад еще только осознал объективную потребность радикальных перемен в функционировании национального хозяйства, но абсолютно не был готов к их практическому осуществлению. Нужен был определенный переходный период, и Советский Союз – при решающей роли России – его обеспечил, взяв на себя снабжение развитых стран энергоресурсами.

Периодические изменения в международной специализации России происходили, скорее всего по конъюнктурным соображениям, чем в интересах внутреннего развития страны. В отличие от большинства зарубежных стран Россия, а потом и СССР ни на одном этапе собственной истории не сумели развить свою разнообразную, но в целом примитивно-сырьевую специализацию в нечто большее, основанное на повышении глубины и качества переработки сырья, модернизации смежных и обслуживающих отраслей.

С распадом СССР специализация России сохранила топливно-сырьевую направленность. При этом в отличие от ситуации 70-80-х годов в начале 90-х вывоз основных топливно-энергетических товаров осуществлялся в крайне невыгодных для России условиях: значительно росли физические объемы поставок в дальнее зарубежье при снижении мировых цен на энергоресурсы.

Следует признать, что подобная специализация отражает объективные закономерности экспорта реально существующих избыточных факторов производства в России – нефти и газа. Как известно, Российская Федерация занимает второе место в мире по разведанным запасам нефти, первое – по запасам и добыче природного газа. Важная роль в модернизации отечественного ТЭКа принадлежит конверсионным предприятиям, способным уже сегодня поставлять энергетикам современное высококачественное оборудование.

Кроме того, дело не только и не столько в экспорте ресурсов, имеющихся в избытке в стране, сколько в экспорте товаров с интенсивным использованием избыточных факторов производства: будь то в плане повышения эффективности нефте- и газодобычи или улучшения качества переработки первичного сырья. Ранее России никогда не удавалось полностью вписаться в классическую теорему Хекшера-Олина, утверждающую, что любая страна экспортирует продукты интенсивного использования избыточных факторов. Мы все время делали акцент на экспорте самих избыточных факторов, не задумываясь над степенью интенсивности их использования. Отсюда и многочисленные шараханья в развитии международной специализации страны.

Основательность, устойчивость и долгосрочный характер топливно-энергетическому экспорту России могла бы придать активная государственная политика энергосбережения, суммарный потенциал которого, по оценкам специалистов, составляет на сегодняшний день порядка 460-540 млн тонн условного топлива.

Нефть и газ, безусловно, являются крупнейшими статьями российского экспорта, однако появляются и новые товары-фавориты. Это продукция ряда базовых и некоторых других отраслей обрабатывающей

промышленности, отличающихся, как правило, низкой технологичностью и высоким потенциалом неблагоприятного воздействия на окружающую среду. Среди них – черная и цветная металлургия, базовая химия, целлюлозно-бумажная промышленность. Сегодня стоимостные параметры экспорта продукции неблагоприятных в экологическом отношении отраслей уже превосходят суммарные показатели по вывозу нефти и газа – традиционных столпов международной специализации страны.

Намечающийся отход от преимущественно неоптимальной, но объяснимой и естественной ориентации на вывоз топливно-энергетического и иного сырья в пользу экологоемкой продукции – шаг назад в процессе интернационализации российской экономики.

Изменения в экспортной структуре оказывают заметное влияние и на промышленность в целом. Особенно заметно это в металлургии. Сейчас доля металлургической продукции в совокупном промышленном производстве страны у России примерно в 2-4 раза выше, чем в промышленно развитых государствах, что, безусловно, является аномальной тенденцией в развитии народного хозяйства.

Если рассмотреть экспорт готовой продукции в середине 90-х годов XX века в разрезе факторов, обеспечивающих ее конкурентоспособность, то на ресурсоемкие и трудоемкие готовые изделия (пищевкусовые товары, напитки, одежда, обувь, изделия из кожи, металлоизделия, мебель) приходилось менее одного процента. В то время как на капиталоемкие товары (прежде всего транспортное машиностроение, кроме авиационного) и товары дифференцированного инвестиционного и потребительского спроса (в первую очередь неэлектротехническое и электротехническое машиностроение, кроме компьютеров и средств телекоммуникаций) приходилось в сумме порядка 7% примерно в равных долях. Из поименованных товарных позиций определенные перспективы просматриваются только у неэлектротехнического машиностроения, включая общее машиностроение и производство специализированного промышленного оборудования, в рамках расширения технического содействия и производственной кооперации с традиционными партнерами в регионах СНГ и Восточной Европы и среди развивающихся стран.

Смысл грядущей мирохозяйственной стратегии России состоит в развитии наукоемкой готовой продукции (авиационное машиностроение, научные приборы и инструменты, компьютеры, средства телекоммуникаций, некоторые виды химической продукции, фармацевтические товары), располагающей устойчивыми и растущими рынками сбыта за рубежом. Сегодня мы имеем долю продукции высокотехнологичных отраслей в экспорте товаров обрабатывающей промышленности на уровне 5%, что значительно ниже среднего

показателя по странам Организации экономического сотрудничества и развития (23-25% в первой половине 90-х годов).

В то же время никто не усомнится в наличии у России передового интеллектуального и технологического потенциала, что подтверждается огромным спросом на российские научные кадры за рубежом, а также массой предложений о покупке российских технологий и «ноу-хау» со стороны инофирм. Наша проблема в том, что мы не научились быстро осваивать собственные технологические новшества в производстве и эффективно продвигать их на рынок. То есть необходима разветвленная, финансовая, информационно-консультационная, маркетинговая инфраструктура государственной поддержки соответствующих производств. В том числе и в первую очередь в налаживании экспортной деятельности, чтобы перевести наличный интеллектуальный и технологический потенциал в конкурентные преимущества страны на мировой арене.

2. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ

2.1. Процессы интернационализации хозяйственной жизни и их последствия

Современный мир представляет собой многообразную, сложную и противоречивую в экономическом отношении систему, связывающую множество государств, количество которых постоянно увеличивается. В интеграционные процессы втягиваются даже те из них, между которыми в течение длительного времени существовали напряженные отношения. Если в начале XX века насчитывалось немногим более 50 независимых государств, то к концу XX века их стало около 200. Эти государства с их национальной системой воспроизводства сформировали мировое хозяйство, а по мере развития последнего стали выступать в качестве его центральной подсистемы.

Экономической основой мирового хозяйства является интернационализация хозяйственной жизни, заключающаяся в формировании устойчивых, всесторонних взаимосвязей в международной сфере на основе международного разделения труда .

В современной экономической литературе, как российской, так и западной, исследование процесса интернационализации многоаспектно. Интернационализация в широком смысле слова – это усиление

взаимосвязи и взаимозависимости всех сторон жизни общества (хозяйственной, социальной, политической и духовной).

Под *интернационализацией экономики* понимается рост взаимосвязи и взаимозависимости национального и мирового хозяйства. Интернационализация же в масштабах мировой экономики означает общемировое экономическое развитие, которое находит свое выражение в возрастающей международной интеграции (сближении, объединении) производства, инвестиций, рынков, хозяйственных механизмов различных субъектов мирового хозяйства.

Данная интернационализация может осуществляться на двух уровнях: микроуровень интернационализации реализуется в различных формах взаимодействия капиталов отдельных хозяйственных субъектов. Макроуровень интернационализации предполагает согласование национальных экономических политик различных стран и формирование соответствующих межгосударственных объединений.

Интернационализация производства - международное обобществление производства, то есть интернационализация производства - это обобществление производства в международном масштабе. Эти понятия тождественны. Сначала процесс обобществления производства развивался внутри отдельных стран. Он представлял собой ни что иное, как развитие общественного характера труда. Возникновение совместного производства означает слияние обособленной деятельности раздробленных производителей в один взаимосвязанный и взаимообусловленный производственный процесс.

Обобществление производства не ограничивается рамками отдельных стран, выходит за их пределы и приобретает международный характер. В отличие от внутригосударственного обобществления производства в международном масштабе представляет собой развитие общественного характера труда на международном уровне, то есть становление совместной производственной деятельности двух или множества стран, слияние ранее разрозненных производственных процессов различных стран в один международный взаимосвязанный производственный процесс.

Какими же путями идет процесс международного обобществления производства? История развития всех стран показывает, что хозяйственная связь между производителями всегда осуществляется по двум основным направлениям.

Во-первых, рост общественного характера труда происходит путем совершенствования отдельных производственных единиц. По мере развития производительных сил индивидуальные производственные единицы, основанные на использовании труда собственников, уступают

место кооперации, размеры которой постоянно возрастают, умножается и число людей, тесно связанных между собой совместной деятельностью в пределах увеличивающихся производственных предприятий.

Во-вторых, усиление общественного характера производства происходит под воздействием разделения труда, которое обеспечивает становление связей между производителями, способствует формированию их совместной трудовой деятельности, сплачивает многочисленных раздробленных производителей в одно целое.

Кооперация и разделение труда как направления развития общественного характера производства не только не исключают, но и предполагают друг друга. В каждой стране кооперация в своем развитии проходит несколько ступеней. Все ее виды, помимо простой, основаны на развитии разделения труда внутри предприятия. Чем более дробным и специализированным становится труд на предприятиях, тем больше растут масштабы обобществления труда в рамках предприятий, тем больше становятся сами предприятия.

Само развитие кооперации от мануфактуры до многозаводских предприятий придает разделению труда более массовый и прочный характер, расширяет локальные границы разделения труда в рамках общества сначала до уровня национального, а затем и интернационального.

Кооперация и разделение труда являются основными направлениями обобществления производства и на международном уровне. Но в международном масштабе в настоящее время разделение труда является одним из важных путей интернационализации производства. Основная роль международного разделения труда определяется прежде всего тем, что разные ступени кооперации как специфические пути международного обобществления производства так или иначе связаны с ним.

В практике развития международного экономического сотрудничества существуют не три основные формы организационной структуры международного обобществления, а только два направления развития совместной производственной деятельности любых стран – международная производственная кооперация труда и международное разделение труда.

Интернационализация производства - очень многоплановое явление. В отдельные периоды своего развития это экономическое явление может носить совершенно специфические качественные свойства и иметь разные масштабы, то есть в разное время может иметь формальный или реальный характер, в одно время оно осуществляется в полном международном масштабе, в другое – в региональном.

Формальное международное обобществление производства, или формальная интернационализация производства – это такое международное обобществление, когда страны участвуют в международном разделении труда, когда они трудятся друг на друга, но затраты на производство одних и тех же товаров в отдельных странах неодинаковые. Это происходит в том случае, когда границы между ними закрыты для свободного передвижения товаров, рабочей силы и капиталов, то есть между странами сохраняются различные барьеры. Такая форма экономического сотрудничества между странами существовала долгое время.

Во второй половине XX века многие страны начали переходить от формального к новому периоду международного обобществления производства, который получил название интеграционного этапа. Формальная интернационализация производства не всегда носит достаточно эффективный характер. В поисках повышения эффективности национального производства несколько стран Западной Европы организовали Европейское экономическое сообщество (ЕЭС).

Курс на интеграцию был вызван рядом актуальных экономических проблем, которые не могли быть решены странами ни в одиночку, ни на основе старой системы международного разделения труда. Экономическая интеграция этими странами рассматривалась в качестве средства преодоления противоречия между необходимостью эффективного развития экономики каждой страны, участвующей во взаимном международном разделении труда, и ограниченными возможностями, которыми располагали отдельные страны региона для реализации этой неотложной экономической задачи.

Взаимозависимость нередко создает сложные проблемы для национальных экономик. Экспортная ориентация производства ставит страну в зависимость от изменения мировых цен, колебаний мирового спроса, конкуренции на мировом рынке. Особенно опасна такая зависимость для небольших стран с узкой специализацией экономики. Не менее опасна и импортная зависимость. Рост мировых цен, ограничения на экспортные поставки в странах-экспортерах – все это неблагоприятно отражается на стране-импортере.

Большое значение имеет дифференциация стран по экономической мощи, уровню экономического развития, их роли в мировой экономике. Промышленность остается ведущей отраслью материального производства, причем ее доля в общем объеме продукции отраслей материального производства растет. Роль промышленности в мировом хозяйстве определяется рядом факторов:

- Растет уровень механизации (как продукта промышленности) во всех отраслях экономики: так, сельское хозяйство, строительная индустрия, торговля, банковское дело, даже домохозяйство в возрастающих объемах нуждаются в средствах механизации;

- натуральное сырье (продукция сельского хозяйства) все больше вытесняется синтетическим сырьем, что изменяет структуру мирового хозяйства в пользу промышленности;

- ряд отраслей и производств переходит в сферу промышленности из других сфер хозяйства;

- продукты питания (как традиционная продукция сельского хозяйства) во все большей мере поступают в потребление после промышленной обработки.

Регулирование государством развития ряда отраслей промышленности осуществляется по двум направлениям: по линии стимулирования инновационного процесса; путем реализации различных мер, включая протекционистские, с целью облегчения национальным фирмам условий конкуренции на внутреннем и внешнем рынках. Неравномерность развития различных стран и неравноценный интерес к их участию в международных экономических отношениях делают позиции сторон неравноценными, создают возможность давления и экономического шантажа. Все это предполагает отсутствие безопасности в мировой экономике. Обеспечение национальной экономической безопасности создает благоприятные предпосылки для стабильного функционирования национальных хозяйств и мировой экономики в целом. Процессы интернационализации хозяйственной жизни в планетарном масштабе могут положительно развиваться только при сохранении и поддержании международной и национальной экономической безопасности.

Объективные факторы, способствующие ускорению интернационализации хозяйственных взаимосвязей (несмотря на противоположность идеологий и политики двух систем), начали проявлять себя уже во второй половине XX века. К числу основных из них можно отнести:

- развитие научно-технической революции, интернациональный характер достижений в области науки, техники и технологии, а также осознание того факта, что изолированное развитие обходится намного дороже и требует значительно больше времени для решения новых технико-технологических проблем;

- формирование под влиянием ускорения темпов реализации мировых достижений НТР однородного типа производительных сил (что облегчает

и усиливает процесс взаимосвязи и взаимозависимости национальных хозяйств);

- образование и обострение так называемых глобальных проблем (защита окружающей среды, сырьевая и продовольственная проблема, демографические проблемы и другие), решение которых возможно лишь объединенными усилиями всех стран в рамках мирового хозяйства.

К концу столетия в недрах «старого мирового хозяйства» со свойственными ему закономерностями неравномерного развития отдельных групп и регионов, обостряющейся конкурентной борьбы, концентрацией капитала и научно-технического потенциала во всемирных центрах стало зарождаться новое явление, формирующееся под воздействием уже новых тенденций, тенденций конца XX века:

- с переходом на национальные хозяйства как субъекты мирового хозяйства начинают функционировать на основе рыночной (смешанной) экономики с преобладанием частной собственности на основные факторы производства. Отсюда экономические взаимосвязи в рамках современного мирового хозяйства осуществляются, исходя из принципов экономической заинтересованности партнеров, взаимной реализации экономических интересов;

- укрепляют позиции транснациональные корпорации (ТНК) с их новой формой международного сотрудничества – стратегическими соглашениями. Как субъект мирового хозяйства ТНК начинают занимать лидирующее положение, по отношению к мировому хозяйству. Комплекс экономических связей, возникающих при этом, как бы теряет свой лишь внешний характер, становясь внутренним органическим элементом национальных экономик отдельных стран.

Внешние экономические отношения преобразуются в непосредственные «стыковочные узлы» между различными хозяйствующими субъектами независимо от границ, расстояний, исторических культур, религиозных различий:

- меняется степень участия стран в МРТ. Гигантские производительные силы перерастают рамки национальных границ, аграрно-сырьевая специализация в международном разделении труда перестает быть лишь уделом бывших колониальных и зависимых стран. Усиливается мобильность и динамизм появления новых центров развития в мире. Происходит активное перераспределение ролей между группами государств и образование регионального (субрегионального) интегрированного сотрудничества, формирование новых интеграционных образований;

- стремление субъектов мирового хозяйства к получению экономических выгод от МРТ на основе максимального использования

экономического закона сравнительного преимущества, новейших теоретических выкладок по проблемам повышения эффективности МРТ;

- формируется глобальный «единый рынок» на земном шаре, где миллиарды потребителей покупают товары и услуги, отвечающие единым мировым стандартам, и общаются в рамках единой информационной системы (например, на основе уже разработанной Европейским институтом стандартов в области телекоммуникаций системы глобальной подвижной связи (КОСМ) или международной коммуникационной системы «Интернет», к которой подключены уже 3 млн пользователей);

- усиливается мировой процесс гуманизации общественного производства и всемерного использования новейших направлений научно-технической революции, прежде всего электронизации всех сторон жизнедеятельности человечества (помимо таких кардинальных направлений НТР, как развитие биотехнологий, генной и клеточной инженерии).

Таким образом, реалии развития мирового хозяйства меняют его структуру: с одной стороны, мировое хозяйство представляет систему взаимосвязанных национальных хозяйств со сложившейся системой разнообразных мировых рынков, возникающую на базе интернационализации хозяйственной жизни, с другой - транснациональных производственно-хозяйственных образований. Эта двойственность постепенно стала преодолеваться за счет «подавления» первых последними.

Новые качественные явления, происходящие в рамках мирового хозяйства, и прежде всего мировой процесс гуманизации общественного производства свидетельствует о новом этапе развития человеческой цивилизации. Меняется роль человека в общественном производстве в масштабах всего земного шара. Уже не осталось стран, которые не взаимодействовали бы между собой экономически, не были бы включены в систему производственных отношений и взаимозависимостей. В настоящее время весь мир является ареной взаимосвязанной хозяйственной деятельности людей.

Объективный процесс интернационализации хозяйственной жизни все более усиливает взаимозависимость, взаимодополняемость экономик, обуславливает объединительные центростремительные тенденции. Интернациональное обобществление производства, международная монополизация и формирование ТНК, транснационализация и интернационализация капитала становятся фактором приспособления к интернационально развивающемуся производству, стремления стабилизировать противоречия. На частномонополистическом уровне стимулирование заграничных инвестиций становится фактором

интернационализации производства и обеспечения конкурентоспособности.

Западноевропейский финансовый капитал стремится использовать интеграцию для стабилизации социального и политического положения внутри своих стран, а также для оказания давления на государства, как входящие в экономические группировки, так и остающиеся за их рамками. В стремлении перестроить сферы влияния, противодействовать США и Японии финансовый капитал Западной Европы стремится увеличить экономический и политический вес ЕС.

Неравномерность экономического и политического развития, региональные проблемы подталкивают к поискам стратегии стабилизации и приспособления к интернациональному производству. Именно специфические проблемы национальных государств, например, поиски промышленных рынков в Германии, «избыток» аграрной продукции во Франции, «избыточная» рабочая сила в Италии и Греции, потребность модернизации промышленного производства Великобритании, Испании, Португалии и другие общие проблемы – узость энергетической базы, давление ТНК, проблемы «Север - Юг», «Восток - Запад», - создают основу для объединительных тенденций. Кроме того, протекционистская политика США, завышенные учетные ставки и другие меры препятствуют формированию единой экономической политики в рамках ЕС, побуждают к совместным действиям.

Одним из важных и наиболее сложных аспектов интернационализации хозяйственной жизни сегодня является международная миграция рабочей силы. Эта проблема становится актуальной и для России.

Так, с одной стороны, ее вхождение в мировое сообщество неизбежно связано с таким многогранным процессом, как международная миграция населения. С другой стороны, за счет международной миграции населения может быть изменена сложившаяся к началу 90-х годов неблагоприятная демографическая ситуация, характеризующаяся снижением уровня рождаемости, превышением смертности населения над рождаемостью и, таким образом, увеличением масштабов абсолютного сокращения численности населения России.

По неофициальным данным, сегодня за пределами России трудятся более 600 тыс наших соотечественников, но достоверной информации нет. Тем более, что многие выезжающие за границу с целью туризма и по приглашениям оседают там, пополняя нелегальный рынок труда. Чтобы взять «дикую эмиграцию» под контроль, государству необходимо заключать двусторонние соглашения со странами приема.

Таким образом, Россия в международной трудовой миграции является одновременно принимающей и направляющей страной. Разработкой и осуществлением российской миграционной политики занимается Федеральная миграционная служба России.

Сейчас можно констатировать, что начавшаяся интеграция российской экономики в мировое хозяйство сопряжена с дальнейшим развитием и совершенствованием всех форм международных экономических отношений и направлена на формирование потенциала ее экономического роста, на превращение РФ в равноправного члена мирового сообщества.

2.2. Углубление интернационализации и международных экономических отношений

Существование и развитие мирового сообщества обуславливает необходимость создания механизма согласования его субъектами совместных действий по сохранению мира, решению глобальных проблем, координацию и взаимную информацию. Система межгосударственного регулирования охватывает отдельные блоки: промышленно развитые страны, развивающиеся страны, страны с переходной экономикой, и регулирует отношения между ними.

Необходимость в системе межгосударственного регулирования МЭО, специальных наднациональных органов была предопределена объективными процессами, происходящими в мировом хозяйстве, среди которых можно выделить следующие:

1. Рост обобществления производства и развитие коммуникаций в международном масштабе (в результате с середины XIX века было создано более 500 международных организаций, среди которых Всемирный почтовый союз, Международный союз электросвязи, Всемирная организация интеллектуальной собственности и т.д.).

2. Углубление международного разделения труда, международной специализации и кооперирования производства.

3. Интенсивное развитие всех форм МЭО.

4. Интернационализация хозяйственной жизни, переплетение национальных экономик в системе мировой экономики. Процессы наднациональности в международной сфере тесно связаны с проблемой взаимозависимости государств. Весомый вклад в дело правового регулирования отношений взаимозависимости членов мирового сообщества призвана и способна внести ООН, а также другие международные организации.

5. Обострение глобальных проблем современности. В послевоенный период жизненное значение приобрели проблемы окружающей среды, борьбы с эпидемиями, с международным терроризмом и распространением наркотиков, поиск сырьевых ресурсов и т.д. Все это обуславливает необходимость сплочения большинства государств, образующих мировое сообщество, путем создания интеграционных группировок, международных организаций. Наибольшая потребность в согласованном надгосударственном сотрудничестве возникает в связи с необходимостью надежного международного контроля за безопасностью, включая мирное использование ядерной энергии и выполнение соглашений о разоружении.

6. Изменения в странах «третьего мира». В результате стремления развивающихся стран догнать промышленно развитые страны по экономическому уровню развития, занять весомые позиции в различных нишах мирового рынка, возник диалог «Север-Юг». Решение проблем развивающихся стран также потребовало функционирования системы наднациональных органов регулирования.

Главной задачей межгосударственного регулирования МЭО является разработка условий международного сотрудничества, правовых норм, на основании которых страны строят свои взаимоотношения и предоставляют друг другу определенные льготы в сфере экономического сотрудничества.

Основными объектами межгосударственного регулирования выступают различные формы МЭО; субъектами – национальные государственные органы, смешанные государственно-монополистические организации, которые оказывают государственное и правовое воздействие на указанные объекты, международные межправительственные организации.

Межгосударственное регулирование МЭО осуществляется в рамках различных международных соглашений (двусторонних, многосторонних) конференций, союзов, ассоциаций, переговоров, встреч на правительственном уровне, форумов и дипломатии.

В условиях возрастающей интернационализации экономики национально-государственная форма организации производства оказывается все менее удовлетворительной. Идут поиски новых, более масштабных форм эффективной организации хозяйственной жизни общества. Естественно, что ареной таких поисков не может стать сразу все мировое хозяйство. Первоначально формируются региональные комплексы из нескольких стран, близких не только территориально, но и по уровню своего экономического и культурного развития, а также по типу хозяйствования. Это происходит путем постепенного сближения национальных экономических и социокультурных организмов, т.е. их

взаимопроникновения и сращивания в более или менее целостный региональный хозяйственный, социальный и культурный организм.

При этом рождается новый исторический феномен: моногосударственные экономические и социокультурные организмы (национальные хозяйства) постепенно трансформируются в более крупные полигосударственные комплексы, которые по форме остаются на какой-то период международными, а по содержанию все больше превращаются в хозяйственный единый и социокультурный организм.

Впервые данный феномен заявил о себе в конце 50-х годов в Западной Европе в виде Европейского сообщества, в последствии Европейского союза (ЕС) и Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ). Принципиальное отличие этой новой ступени интернационализации хозяйственной жизни состоит в том, что протекающие в национальных хозяйствах процессы воспроизводства не просто соприкасаются и воздействуют друг на друга, но и взаимопроникают, и сращиваются. Поэтому региональная интеграция в подлинном смысле этого понятия осуществляется, прежде всего, между экономически и технически развитыми странами. Из-за недостаточно высокого технико-экономического развития не состоялись попытки создать жизнеспособные международные организации интеграционной направленности во многих развивающихся регионах мирового хозяйства, так как по своей отраслевой структуре национальные хозяйства развивающихся стран не взаимодополняют друг друга, а ориентированы, прежде всего, на разделение труда.

Однако прочность и глубина интеграционных связей даже высокоразвитых стран зависят от того, каков хозяйственный механизм этих связей. Если они основаны на рыночной базе, то саморегулируются и оптимизируются с учетом относительных преимуществ партнеров как на микро-, так и на макроуровне. Если же международное разделение труда формируется централизованными управленческими структурами государств-членов, то эти связи чаще недостаточно сбалансированы и выгодны, ненадежны, так как зависят от чисто политических решений. Примером этого могут служить Совет Экономической Взаимопомощи, СССР, Югославия и Чехословакия.

Подлинно интеграционные процессы начинаются лишь на достаточно высокой ступени технико-экономического развития стран-участниц и приобретают необратимый характер только на базе рыночной экономики. Такой процесс начался в 50-х годах в Западной Европе, а затем – в Северной Америке и в Тихоокеанском регионе.

Развитие интеграционного процесса имеет внутреннюю логику и определенную последовательность. Первым шагом его является

устранение таможенных барьеров и других преград на пути движения между странами-участницами товаров, услуг, ссудного и производительного капитала, а также рабочей силы. Тем самым формируется единое рыночное пространство, в пределах которого разворачивается свободная конкуренция, под действием рыночных регуляторов складывается новая более эффективная территориальная и отраслевая структура разделения труда, что дает странам-участницам выигрывать в уровне производительности труда, обеспечивает экономию на масштабах производства, ликвидирует издержки таможенного и иного контроля за внешнеэкономическими связями.

Данная степень интеграции может реализовываться в двух вариантах. Когда страны-участницы ограничиваются лишь устранением экономических границ между собой, но сохраняют полную самостоятельность в регулировании своих экономических отношений с третьими странами, создается зона свободной торговли. При этом страны-участницы отказываются от своих национальных рынков лишь частично, только в отношениях между собой. Во всем остальном они сохраняют свой экономический суверенитет. На этом построена интеграция стран ЕАСТ, Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА) и ряд интеграционных объединений в развивающемся мире.

Более сложным является вариант, когда зона свободной торговли дополняется единым унифицированным тарифным барьером в торговле между странами-участницами и внешним миром. Здесь вопросы внешнеторговых отношений с третьими странами решаются коллективно и проводятся в жизнь органами региональной интеграционной организации. Такая модель называется таможенным союзом. Она надежнее защищает региональное рыночное пространство и дает возможность государствам-участникам выступать в качестве единого блока на международной арене. Такая модель осуществляется в ЕС, а также в некоторых интеграционных организациях развивающихся стран.

Для создания единого рыночного пространства мало только демонтировать официальные барьеры на пути свободной миграции товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Надо еще устранить множество скрытых барьеров, связанных с различиями в национальной структуре и в уровне налогов, бюджетных субсидий национальным предприятиям или отраслям экономики, в хозяйственном трудовом законодательстве, национальных технических и санитарных стандартах, системах социальной защиты и во многом другом. Единое рыночное пространство предполагает использование одной валюты или, как минимум, исключает ощутимые расхождения между текущими рыночными курсами национальных валют стран-участниц.

По мере углубления взаимозависимости национальных хозяйств возрастает и степень взаимовлияния финансовой, бюджетной, структурной и других сторон национальной экономической политики стран-участниц, что требует надежной координации и взаимоувязки.

Постепенно нарастает объективная необходимость согласования все более широкого круга направлений внутренней экономической политики государств-членов, а в некоторых сферах – и проведения совместной политики и создания для этого общих инструментов. Интеграция рынков неизбежно порождает интеграцию хозяйственной политики.

Таким образом, на основе общего рынка формируется целостный экономический организм, в рамках которого выработка хозяйственно-политических решений превращается в совместный процесс, а реализация этих решений ставится под коллективный контроль. Эту ступень интеграции называют экономическим союзом.

Такая ступень взаимосвязей сопряжена с дальнейшим ограничением суверенитета государств-членов, особенно в валютной сфере. Завершением создания экономического союза являются замена национальных денежных систем единой валютой и регулирование валютно-кредитной сферы всего регионального комплекса единым наднациональным банком. Национальные правительства оказываются еще более зависимыми в своих внутри- и внешнеэкономических решениях. Этот процесс сопровождается конфликтами и противоречиями между странами-участницами, иногда возникают временные отступления от ранее достигнутых рубежей. Но поскольку выгоды от интеграции превышают издержки, связанные с утратой экономической самостоятельности, этот процесс все-таки продвигается вперед.

На основе сформированного полигосударственного экономического организма формируется еще более высокая ступень региональной интеграции – политический союз, то есть происходит формирование политической надстройки конфедеративного типа. Очевидно, что она с учетом исторических условий соответствующего региона будет иметь много разновидностей. Одним словом предполагается создание новых многонациональных субъектов мирохозяйственных и международных отношений, которые будут выступать с единых позиций, выражающих интересы всех входящих в них стран.

Важным импульсом к практическому осуществлению международной экономической интеграции было стремление к укреплению связей на уровне компаний государств Западной Европы, оформленное соглашениями, направленными на объединение западноевропейских государств.

Модель интеграционного процесса в классической форме реализуется в ЕС. В других регионах мира, как развитых и развивающихся, этот процесс имеет ряд особенностей. Возможен и вариант ступенчатой интеграции, когда ряд стран уйдет по этому пути, а другие будут неопределенное время оставаться на периферии этого союза.

В ходе интеграционных процессов в наиболее развитых странах, регионах мирового хозяйства постепенно складываются новые организационно-политические структуры хозяйственного международного взаимодействия, которые вначале дополняют национальные государства и функционируют параллельно с ними, а потом принимают все больше функций, что в итоге приведет к перевоплощению национального государства в такую региональную структуру, которая совместно с аналогичными структурами будет постепенно интегрироваться в единую глобальную систему, такой мирохозяйственный организм, который не будет иметь государственных границ.

Анализ длительного опыта ЕС доказывает, что сообщество возможно не продвинулось бы и вполнину, если бы его развитие не обеспечивалось целой системой политических, правовых, судебных, административных и финансовых механизмов. Их созданию и совершенствованию в процессе развития ЕС неизменно уделяется первостепенное внимание. Эта система основана на некоторых общих принципах, свойственных западной политической системе в целом, но в своих конкретных формах существенно отличается от национальных систем.

Характерными чертами системы политических, правовых, судебных, административных и финансовых механизмов являются:

- сочетание институтов двух типов: межгосударственных и наднациональных. Лица, входящие в органы первого типа, действуют в качестве официальных представителей стран-участниц. Члены органов второго типа также предлагаются каждым государством, но действуют они в качестве независимых лиц, не связанных никакими инструкциями от своих правительств. Такой двойной принцип формирования способствует поддержанию баланса между интересами отдельных стран-участниц и интересами ЕС в целом;

- гибкое разделение компетенций между институтами ЕС и национальными правительствами. Можно выделить три основных варианта разделения компетенций: сферы, в которых осуществляется общая политика на уровне ЕС (аграрная, торговая и т.д.); сферы смешанной компетенции, где за отдельные направления или группы вопросов отвечают органы ЕС, а остальные по-прежнему находятся в ведении национальных правительств (региональная, социальная и т.д.);

сферы, в которых функции ЕС ограничиваются координацией действий стран-участниц и выработкой рекомендаций (макроэкономическая, политика в области окружающей среды и т. д.);

- многообразие типов принимающих решений – от регламентов и директив, обязательных для исполнения национальными правительствами и всеми участниками интеграции, до заключений, имеющих рекомендательный характер;

- примат права ЕС над национальным правом стран-участниц, определяемых содержанием основополагающих договоров.

Источником права ЕС являются, прежде всего, три договора, учредившие Европейские сообщества, ЕЕА и Договор о Европейском союзе, а также договоры о присоединении к ЕС новых государств-членов.

В организационной структуре ЕС нашел отражение традиционный для западной политической системы принцип разделения законодательной, исполнительной и судебной власти, хотя и в своеобразных формах. В число основных институтов Союза входят: Европейский парламент; Совет; Комиссия; Европейский суд; Европейский совет.

Институциональная система ЕС не имеет исторических аналогов. ЕС сочетает в себе черты классической международной организации и государства двух типов – федеративного и конфедеративного. Создавая и на ходу реконструируя эту систему, участники ЕС руководствовались функциональным подходом, то есть здравым смыслом. Сложность этой организационной структуры обусловлена необходимостью согласования интересов как государств, так и различных социальных или профессиональных групп; она создана с учетом асимметричности интеграционных процессов, более развитых или динамичных в одних областях экономической, социальной и политической жизни, неразвитых или замедленных – в других.

Особо следует сказать о мобилизации общественной поддержки строительству объединенной Европы. Европейское сообщество, переименованное в ноябре 1993 года в Европейский союз, приняло ряд важнейших документов и подписало несколько международных соглашений, которые в совокупности могут быть названы новой стратегией и программой развития европейской интеграции в 90-е годы и в первое десятилетие XXI века. Эта стратегия исходит из трех основных факторов:

Во-первых, после успешного завершения программ «Европа-92», главной целью которой было создание единого внутреннего рынка, изменилась сама стратегия развития интеграционных процессов.

Во-вторых, фундаментальные перемены в странах Центральной Восточной Европы (ЦВЕ), а также в новых государствах, возникших

вместо СССР, не только потребовали дальнейшей консолидации ЕС и его содействия проводимым ими реформам, но и открыли новые перспективы в развитии европейской интеграции, выводя ее за пределы Западноевропейского региона.

В-третьих, необходимость дальнейшего сплочения ЕС диктуется также состоянием мировой экономики, в том числе усилением конкуренции на международных рынках, обострением глобальных, в том числе финансовых проблем, стоящих перед всем человечеством, и задачами укрепления мирового правопорядка, урегулирования военных конфликтов, обеспечения европейской и всеобщей безопасности.

Принимая во внимание перечисленные выше благоприятные факторы, можно с уверенностью прогнозировать дальнейшее продвижение ЕС по пути углубления и расширения интеграции. Вопрос заключается в оценке меры успеха. Предметом первостепенной заботы ЕС становится обеспечение эффективности своих институтов.

Формирование международной формы государственно-монополистического регулирования, по существу, представляет собой процесс приспособления национального государственно-монополистического механизма к нуждам межгосударственной группировки государств, с одной стороны, и создание новых институтов и механизмов наднационального уровня – с другой.

Международное государственно-монополистическое регулирование осуществляется путем:

- а) координации национальной политики, ее различных концепций в рамках Совета министров Европейских сообществ;
- б) проведения собственной «европейской» политики, которую разрабатывает КЕС.

Интеграционный механизм имеет два аспекта: региональный и национальный. Совет министров ЕС призван гарантировать национальные интересы государств-членов, учитывать позиции национального монополистического капитала. КЕС формирует «единую» экономическую политику ЕС с учетом интеграционных тенденций в европейском регионе. Механизм регулирования хозяйственной и политической деятельности Сообщества базируется на двух началах: принципе межгосударственного сотрудничества и «наднациональном» принципе.

Формирование институционального механизма ЕС – это не механическое перенесение элементов национального регулирования в зону Сообщества, а создание нового механизма, дополняющего уже существующие.

Известно, что мировая экономика XX века регулировалась тремя взаимосвязанными механизмами: рыночной конкуренцией,

внутрифирменным регулированием, государственным вмешательством. Современная интеграция добавляет четвертый – региональный (надгосударственный и межгосударственный). Примат рыночной экономики остается неизменным. Один из основателей Сообщества В. Хальштейн отмечал, что «конкуренция является основным законом Сообщества, организованного как рыночная экономика». Вместе с тем наблюдается тенденция к расширению роли регулирующих органов ЕС и их финансовых ресурсов.

Меняя структуру международных отношений, неравномерность развития стран ведет к изменению интеграционной политики, к формированию двух противоположных концепций атлантической и европейской интеграции.

Если ЕС формируется как силовой центр с собственными экономическими и военно-политическими интересами, то стратегия «атлантической» интеграции направлена на то, чтобы сохранить контроль над развитием и расширением ЕС, создать широкую зону «свободной торговли», некое «атлантическое пространство», включающее Америку, Европу, Японию и Австралию.

Такая стратегия не может устраивать ЕС, поскольку в условиях технологической и финансовой мощи США она означает фактический распад Сообщества или превращение его во второстепенный фактор мировой политики. Тем самым остро встает вопрос о путях развития интеграции (альтернатива атлантической или европейской интеграции, перспектива трансатлантической).

Неравномерность экономического и политического развития стран в мире – европейской и атлантической – добавляет к двум интеграционным тенденциям третью – тихоокеанскую, формируемую, прежде всего, американскими и японскими международными монополиями. На повестку дня поставлен вопрос о перегруппировке партнерства внутри «треугольника» США – Западная Европа – Япония, о соотношении атлантического и тихоокеанского партнерства (в 80-х годах США и Япония находились на вершине технологического прогресса и интегрировали в тихоокеанском регионе).

Неравномерность экономического и политического развития стран становится фактором конфликтности и внутри ЕС. В отдельных странах эта неравномерность выражается в стремлении придать процессу интеграции националистический характер, выгодный, прежде всего, отдельной стране или группе стран. Сообщество раздирается внутренними противоречиями, такими как диспропорции между рыночным, национальным и наднациональным регулированием. Институциональные кризисы развертываются между КЕС и Европарламентом, КЕС и

национальными правительствами. Здесь видны противоречия между рыночной и институциональной интеграцией.

2.3. Конкурентоспособность стран

Выходящие на международную арену коммерческие организации встречаются жесткую конкурентную борьбу. Добиться успехов в этой борьбе можно только при использовании возможностей маркетинга – современной философии бизнеса, предполагающей организацию производства или вывоз на экспорт только таких товаров и в таких количествах, которые реально можно продать на рынке, исходя из потребностей потенциальных покупателей.

Основным звеном в функционировании всего механизма рынка и рыночной экономики является конкуренция как экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы собственников товаров и услуг за наиболее выгодные условия производства и реализации, а в мировом хозяйстве конкуренция – это экономический рычаг стимулирования производства и повышения качества продукции, приспособления ее к потребностям потребителей, развития фирм на базе международного разделения труда.

Рыночная конкуренция исследуется давно. Еще Адам Смит сформулировал известный принцип «невидимой руки», согласно которому рыночная экономика устроена так, что хотя предприниматели заботятся только о своих личных интересах, сила обстоятельств вынуждает их действовать в общественных интересах.

Известный современный исследователь конкуренции Майкл Портер определяет конкуренцию как силу, включающую:

- угрозу появления нового конкурента;
- угрозу замены продуктов и услуг;
- соперничество поставщиков;
- соперничество покупателей;
- борьбу между имеющимися конкурентами.

Эти пять сил определяют цены, которые фирмы могут назначать; уровень требуемых издержек; масштабы инвестиций, необходимых для победы над соперниками.

Объясняя разную конкурентоспособность различных отраслей и подотраслей той или иной страны на мировом рынке, М. Портер приходит к следующему выводу: высокого уровня международной конкурентоспособности достигают в стране часто те отрасли, где есть возможность применить в организации и управлении фирм те

национальные особенности страны, которые повышают их конкурентоспособность.

Например, в Италии, стране с сильными семейными связями и огромным культурным наследием, это отрасли с преобладанием мелкого, нестандартного и требующего художественного вкуса производства. В Германии с ее высокой дисциплиной и отличным инженерным образованием, это высокотехнологичные отрасли с иерархически организованными фирмами и высокой дисциплиной производства. В Японии высококонкурентоспособны те отрасли, где требуется высокая кооперация между всеми работниками, то есть отвечающие такой национальной черте характера, как сплоченность.

Одним словом М. Портер считает, что преуспевшие в международной конкуренции фирмы использовали такие элементы хозяйственной стратегии, как инновации, непрерывное улучшение своей организации, совершенствование своих конкурентных преимуществ, а также глобальный подход к хозяйственной стратегии, который позволяет осуществлять хозяйственную деятельность во всем мире, а не только на внутреннем рынке.

Существуют два вида конкуренции - совершенная и несовершенная. В основе их классификации лежит степень влияния отдельного продавца или покупателя на рыночную структуру. Если на рынке имеет место совершенная конкуренция, то ни один из продавцов не способен оказать существенного влияния на цену товара. Если это условие не выполняется, то имеет место несовершенная конкуренция. Первая была присуща эпохе свободной конкуренции, когда стихийный рынок был безраздельным регулятором производства. Тогда рыночные цены складывались под воздействием спроса и предложения.

Основными чертами совершенной конкуренции являются:

- наличие значительной массы производителей и продавцов, предлагающих значительную часть общего рыночного объема данного товара;
- однородность предлагаемых на рынке товаров;
- отсутствие барьеров для создания новых и закрытых неэффективных производств;
- отсутствие сговора на рынке с целью установления единых цен на продаваемые товары.

В современных условиях совершенная конкуренция в разной мере сохранилась лишь в рыночной (стихийной) системе экономики. Но она находится под определенным влиянием «планирующей системы», то есть монополистических объединений, с одной стороны, и государства, которое осуществляя косвенное регулирование экономики, может содействовать

или ограничивать конкурентные возможности мелких товаропроизводителей.

Различия между совершенной и несовершенной конкуренцией можно представить в таблице 3:

Таблица 3

Совершенная и несовершенная конкуренции

Виды конкуренции	Признаки, определяющие форму конкуренции	Степень контроля
Совершенная	Множество фирм, производящих данный продукт. Полная однородность производимой продукции. Отсутствие ограничений для межотраслевого перелива капитала. Полная информация, т.е. совершенное знание рынка потребителями и производителями.	Отсутствие контроля над ценами
Несовершенная 1. Монополия (чистая)	Данный продукт производится только одной фирмой (отрасль состоит из одной фирмы)	Высокая степень контроля над ценами
2. Дуополия	Производство данного вида продукции сосредоточено на двух фирмах. Производится однородная продукция	Частичный контроль над ценами
3. Олигополия	Относительно небольшое количество фирм, производящих данный вид продукции. Производится однородная продукция (или незначительная дифференциация продукции)	Частичный контроль над ценами
4. Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта	Множество производителей, много действительных или воображаемых различий в продукции	Особый контроль над ценами

В современных условиях рынок в большинстве отраслей является несовершенным конкурентным, так как развитие процесса концентрации и централизации производства сопровождалось рядом крупных открытий, которые изменили методы и масштабы производства. Особенно монополизированными являются такие отрасли, как черная и цветная металлургия, автомобилестроение, химическая промышленность.

Крупные компании играют огромную роль в экономике любой страны. Так, на автомобильном рынке Японии на долю четырех крупнейших компаний «Тойота», «Ниссан», «Тоойкоге» и «Хонда» приходится 70% выпуска автомобилей. В США «Дженерал моторс», «Форд моторс» и «Крайслер» производят свыше 90% автомобилей. Две сталелитейные компании Франции контролируют 90% выпуска стали. Велика доля выпуска крупных компаний в пищевой промышленности.

Швейцарская фирма «Нестле» выпускает около 40% растворимого кофе. Англо-голландская фирма «Юнивелер» - 40% маргарина, английская «БАТ интернейшнл» - 20% сигарет. Никакими административными мерами вернуть эпоху свободной конкуренции невозможно.

Конкуренция подразделяется также на внутриотраслевую и межотраслевую. Внутриотраслевая конкуренция содействует установлению единой рыночной цены на данный вид продукции. Межотраслевая конкуренция – это конкуренция между производителями, занятыми в разных отраслях и сферах экономики. В ее основе лежит стремление всех производителей к получению максимальной прибыли. Она регулирует распределение капиталов между сферами экономики.

Совершенная конкуренция эпохи свободной конкуренции содействовала эффективному развитию экономики, постоянному усовершенствованию техники и организации труда, снижению издержек производства, повышению качества товаров и расширению их ассортимента.

Монопольная конкуренция - это господство одной или немногих (олигополия) компаний в производстве и сбыте определенного товара (услуги), что позволяет устанавливать цены, приносящие монопольно высокую прибыль.

По мере развития несовершенной конкуренции государство вынуждено принимать против нее различные административные и законодательные меры. Однако монополии находят много обходных путей, в том числе демпинг, позволяющий разорить конкурента или установить над ним контроль; ложная информация и реклама, недобросовестная имитация товаров и продукции конкурентов и сбыт их по низкой цене; нарушение качества; стандартов и условий поставок.

Современный этап форсировал создание международного производства в масштабах Сообщества, в частности, усилил процесс филиализации фирм ФРГ, Великобритании, Франции и др., в Испании, Португалии, Турции в большей степени, чем американских фирм. В самих ведущих западноевропейских странах он обусловил новый процесс индустриализации, ломку устаревших промышленных баз, адаптацию к новым условиям международного разделения труда.

Для оценки эффективности функционирования национальных экономик как части всемирного хозяйства принципиальное значение имеют качественная и количественная характеристики их конкурентоспособности.

Вопросы национальной конкурентоспособности вызывают повышенный интерес за рубежом со стороны деловых, научных, политических кругов и государственных органов. Конкурентоспособность

является объектом масштабных научных и экономических исследований, темой продолжительных дискуссий, официальных обсуждений в правительственных и законодательных органах. Во многих странах созданы советы и другие национальные организации по вопросам конкурентоспособности (США, Франция, Япония и др.).

С момента своего создания и в течение всей жизни любая промышленная фирма, любой товаропроизводитель поставлены перед необходимостью решения жизненно важной для них проблемы конкурентоспособности, в первую очередь международной конкурентоспособности.

В принципе в конкурентной борьбе выигрывают те страны, где внутренний спрос ориентирован, прежде всего, на продукцию отечественных, а не зарубежных фирм. В российской же экономике ныне наблюдаются прямо противоположные тенденции. Так, с одной стороны, российские предприятия стремятся выйти на мировой рынок с конкурентоспособной продукцией. Тем самым они могут приумножить свой капитал, а страна – совокупный экономический потенциал. С другой стороны, можно было бы существенно увеличить реализацию продукции на внутреннем рынке, что особенно важно для современной России. Однако неплатежи и финансовые проблемы подталкивают российских производителей к работе на экспорт даже на сравнительно невыгодных условиях. Такой путь ведет к подрыву национальной экономики и снижению ее конкурентоспособности.

Для России проблема конкурентоспособности остро стоит не только в области экспорта, но и в аспекте возврата утраченных позиций на внутреннем рынке.

Некоторые экономисты понимают конкурентоспособность страны как явление макроэкономическое, определяемое такими переменными, как курс валюты, процентные ставки, бюджетный дефицит. Но многим странам удавалось быстрыми темпами поднимать уровень жизни, несмотря на бюджетный дефицит (Япония, Италия и Корея), падение курса национальной валюты (Германия, Швейцария) и высокие процентные ставки (Италия и Корея).

Другие утверждают, что конкурентоспособность обеспечивается наличием большого количества дешевой рабочей силы. Тем не менее такие страны, как Германия, Швейцария и Швеция, процветают, несмотря на высокий уровень зарплаты и длительные периоды нехватки рабочей силы. Считается, что японская экономика опирается на дешевую и избыточную рабочую силу, но и Япония прошла через острую нехватку рабочих рук. Японские фирмы начали преуспевать на мировом рынке только после того, как существенно снизили свою потребность в рабочей силе с помощью

автоматизации производства. Похоже, что многим странам было бы куда более желательно высоко оплачивать наемный труд и при этом оставаться конкурентоспособными.

Еще одна точка зрения – это то, что конкурентоспособность определяется обильными природными ресурсами. Однако в последнее время наибольшего успеха в мировой торговле добивались как раз страны, бедные природными ресурсами, в том числе Германия, Япония, Швейцария, Италия и Корея, то есть страны, которым большую часть сырья приходится импортировать. Любопытно также, что в таких странах, как Корея, Великобритания и Германия, именно регионы, бедные природными ресурсами, процветают по сравнению с богатыми в этом отношении регионами.

В последнее время часто можно слышать утверждения, что в первую очередь на конкурентоспособность страны влияет политика, проводимая ее правительством. Согласно этой точке зрения, залогом успеха на мировом рынке являются целевой подход, протекционизм, поощрение экспорта, предоставление субсидий. В подтверждение приводится опыт некоторых стран, в первую очередь Японии и Кореи, и анализ некоторых отраслей, крупных и значимых, таких как автомобилестроение, судостроение, сталелитейная промышленность, выпуск полупроводников. Однако при более широком подходе отведение решающей роли политике правительства в деле конкурентоспособности не подтверждается. Например, политику итальянского правительства в отношении индустрии в послевоенные годы многие экономисты считают неэффективной; тем не менее в росте доли мирового экспорта за тот же период Италия уступает только Японии при быстром повышении уровня жизни.

Существенное вмешательство государства в экономику имело место только в ряде отраслей промышленности, причем даже в Японии и Корее это вмешательство далеко не всегда приносило успех.

Например, в Японии вмешательство государства в таких важных отраслях, как производство факсимильной и копировальной техники, промышленных роботов и перспективных материалов, весьма и весьма невелико, а столь часто приводимые примеры успешного государственного контроля в таких отраслях, как производство швейных машинок, сталелитейная промышленность и судостроение, устарели. С другой стороны, упорная нацеленность Японии на производство самолетов и программного обеспечения для компьютеров (начиная соответственно с 1971 и 1978 годов) не принесла ей высоких мест в мировом «табеле о рангах» в этих отраслях.

Корея, как упорно ни пробивалась вперед в таких важных отраслях, как химическая промышленность и машиностроение, тоже не достигла

существенных позиций.

Да и вообще во многих странах отрасли промышленности, наиболее сильно контролируемые государством, в большинстве случаев не имеют успеха на международном рынке. Правительство, в самом деле, является активным участником международной конкуренции, но редко эта роль может быть главной.

Наконец, существует такое распространенное объяснение: конкурентоспособность определяется различиями в практике управления, в том числе отношениями «работник – работодатель». В 80-х годах в этом отношении всем в пример ставили Японию, точно так же как в 50-е и 60-е годы – США.

Но дело в том, что в разных отраслях промышленности требуется разный подход к менеджменту. То, что хорошо для одной отрасли, в другой привело бы к катастрофе. Вот пример: небольшие, без жесткой организации частные фирмы, составляющие основу итальянской обувной, текстильной и ювелирной промышленности, являются воплощением новаторства и динамизма. Каждая из этих отраслей ежегодно приносит Италии свыше 1 миллиарда долларов чистого дохода. Но, будь те же структуры и принципы управления применены в немецкой химической или автомобильной компании, швейцарской фармацевтической фирме или американской компании, выпускающей авиалайнеры, это неизбежно кончилось бы крахом. Менеджмент в американском стиле, хотя теперь ему и приписывают много недостатков, порождает очень конкурентоспособные фирмы в таких сферах, как компьютерные программы, медицинское оборудование, фасованные потребительские продукты и деловые услуги. А японский стиль менеджмента, как бы он ни был хорош, не принес успеха в таких крупных секторах экономики, как химическая промышленность, фасованные потребительские продукты или деловые услуги.

Ясно, что вышеперечисленные варианты объяснения конкурентоспособности страны (равно как и ряд других) не могут считаться полностью удовлетворительными; ни один из них не разъясняет достаточно убедительно, что же именно определяет успех или неуспех фирм данной страны в международной конкуренции. В каждом из них есть доля правды, но при ближайшем рассмотрении ни один из них не выдерживает строгой проверки. Очевидно действует более широкий и более комплексный набор сил.

Более того, обилие противоречащих друг другу формулировок конкурентоспособности стран выявляет еще более глубокую проблему, а именно: что такое вообще конкурентоспособная страна? Этот термин весьма употребителен, а определения, по сути, и нет. Действительно, что

такое конкурентоспособная страна? Страна, все фирмы или отрасли промышленности которой конкурентоспособны? В таком случае ни одна страна даже близко не подходит под определение. Даже в Японии, как можно убедиться, целые секторы экономики далеко отстали от мировых лидеров.

Может быть, конкурентоспособная страна – это страна, курс обмена валют, в которой делает ее товары конкурентоспособными на мировом рынке за счет низких цен? Но в таких странах, как Германия и Япония, в течение длительных периодов национальная валюта была сильной, а товары на мировом рынке были дороже зарубежных аналогов, и тем не менее в послевоенный период уровень жизни в них значительно вырос. И вообще способность продавать свои товары по высоким ценам – цель, к которой стремится любая страна.

Тогда, может быть, конкурентоспособная страна – это страна с большим положительным внешнеторговым сальдо? Швейцария еле-еле выровняла свой торговый баланс, а у Италии – вообще хронически отрицательное внешнеторговое сальдо, но национальный доход обеих стран растет быстрыми темпами. И, наоборот: у многих бедных стран внешнеторговое сальдо сбалансировано, но вряд ли большинство стран стремится к такой экономике, как у них.

Почему страна добивается международного успеха в той или иной отрасли? Ответ на этот вопрос заключается в четырех свойствах страны, носящих общий характер и формирующих среду, в которой конкурируют местные фирмы. Эта среда может способствовать созданию конкурентного преимущества, а может и препятствовать этому. Вот эти четыре свойства:

1. *Факторные условия*, то есть те конкретные факторы (скажем, квалифицированная рабочая сила определенного профиля или инфраструктура), которые нужны для успешной конкуренции в данной отрасли.

2. *Условия спроса*, то есть каков на внутреннем рынке спрос на продукцию или услуги, предлагаемые данной отраслью.

3. *Родственные (related) и поддерживающие отрасли*, то есть наличие или отсутствие в стране родственных или поддерживающих отраслей, конкурентоспособных на международном рынке.

4. *Стратегия фирмы, ее структура и конкуренты*, то есть каковы условия в стране, определяющие то, как создаются и управляются фирмы, и каков характер конкуренции на внутреннем рынке.

Широко распространено мнение, что международный уровень конкурентоспособности необходим товаропроизводителю только при выходе и последующей работе на внешних рынках. Такое понимание необходимости международной конкурентоспособности для фирмы не

соответствует реалиям наших дней, когда экономика подавляющего числа стран мира глубоко втянута в мирохозяйственные связи, а национальный рынок, его требования в возрастающей мере формируются под активным воздействием мирового рынка и международной конкуренции.

Другое дело, что на национальном рынке помимо общих «среднемировых» существуют и свои внутренние правила «рыночной игры», которые участвуют в совокупном определении национального уровня конкуренции и конкурентоспособности. Этот уровень может быть как выше, так и ниже международного уровня. Одновременно в силу специфических факторов национального воздействия формируется как бы двухступенчатый уровень конкурентоспособности: более низкий для местных производителей и более высокий – для иностранных производителей.

Однако, по мере «открытия» национальных экономик, их интеграции в мировое хозяйство, все более масштабной международной миграции капитала, рабочей силы, унификации требований производителей, снижения уровня таможенных тарифов, постепенно выравниваются уровни конкурентоспособности на национальных уровнях для внешних и зарубежных фирм-товаропроизводителей при общем повышении требований к ним. В силу указанного, местные фирмы, даже работая только на местный рынок, должны ориентироваться и на международный уровень конкурентоспособности в одних случаях либо обязательно следовать ему в других. Имеющиеся исключения из этого требования подтверждают общее правило.

Международная конкурентоспособность любого экономического объекта имеет многослойную структуру и состоит из нескольких составляющих, которые тесно взаимодействуют между собой, и в конечном счете под их совокупным воздействием формируется международный уровень конкурентоспособности, которому должен следовать каждый производитель и его товар. Структурность конкурентоспособности и взаимосвязь между составляющими этой структуры хорошо видны из данной схемы 1:

Элементы структуры международной конкурентоспособности и их взаимодействие между собой

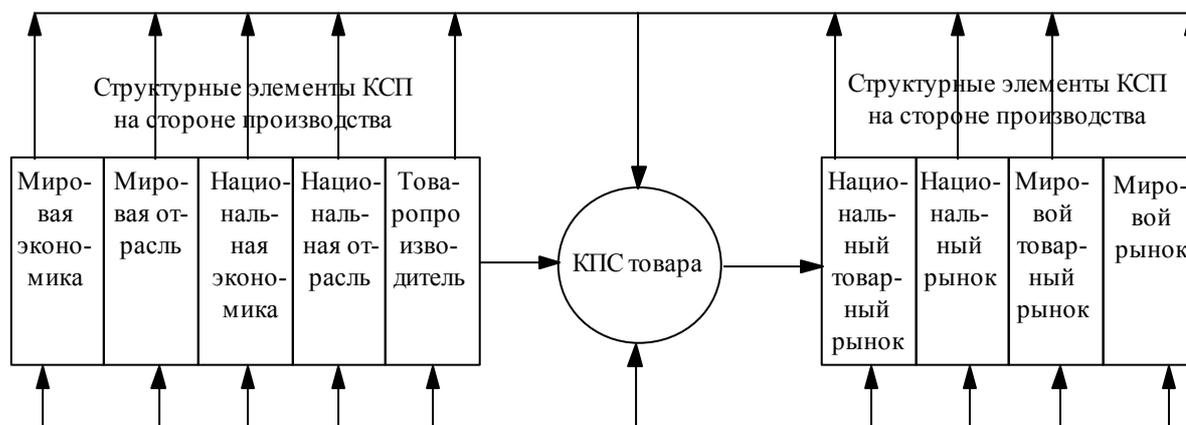


Схема 1

Важно отметить, что уровень международной конкурентоспособности любого товара (исключая уникальные товары, обладающие в течение определенного времени «абсолютной» монополией на рынке) и стоящего за ним производителя определяется зачастую не только и не столько последним, сколько всей совокупностью производителей данного товара, на который предъявляют спрос потребители.

Производство (предложение), потребление (спрос) и острота конкуренции на мировом рынке – таковы три взаимодействующие силы, формирующие тот или иной уровень конкурентоспособности товара и производителя. Товаропроизводитель может превысить международный уровень конкурентоспособности, но это вовсе не означает, что этот последний автоматически подтягивается до его индивидуального уровня. Для этого необходимо, чтобы товар с превышающим существующий уровень международной конкурентоспособности удовлетворял все более значительную часть спроса на мировом рынке (по одним видам товаров это может быть, к примеру, 25%, по другим – 35%, а по третьим – не менее 50%).

Что касается России, то выбирая варианты интеграции в мировое хозяйство, необходимо принимать во внимание уровень ее конкурентоспособности, учитывать все плюсы и минусы нашей экономики. Если говорить о плюсах, то их не так уж мало.

Конкурентные преимущества:

- дешевая рабочая сила в сочетании с достаточно высоким уровнем ее квалификации;
- низкая капиталоемкость сектора НИОКР при относительно развитой инфраструктуре для их проведения и наличии серьезных технологических заделов и разработок по ряду направлений;
- долговременное присутствие российской машинотехнической

продукции на ряде страновых рынков, сосредоточенных главным образом в третьем мире, обеспечивающее определенные рычаги контроля за этими экспортными нишами (через устоявшиеся связи с местными государственной и предпринимательской элитами, обслуживание поставленной ранее техники, технологическую зависимость промышленности этих стран от России, учитывая экономические и финансовые сложности переналадки построенных при российском техническом содействии предприятий на западные технологии и т.д.);

- значительные масштабы накопленных основных производственных фондов и фондов универсального обрабатывающего оборудования в промышленности, позволяющие снизить капиталоемкость технологической модернизации отрасли вообще и конкретных проектов (в том числе и с участием иностранного капитала) в частности, а, кроме того, облегчающие адаптацию западных технологий среднего уровня;

- наличие уникальных передовых технологий в ряде секторов промышленности, опирающихся на достижения российской фундаментальной и прикладной науки, традицию российской научно-технической мысли и ментальности и воплощенных в изделия, по многим параметрам не уступающие мировым аналогам.

К сожалению, реализация этих преимуществ на практике блокируется целым рядом стратегических слабостей.

Конкурентные слабости: в России практически отсутствует финансовая, организационная и информационная инфраструктура поддержки конкурентоспособности отечественного экспорта и рационализации структуры импорта.

Произошедшие изменения в геополитической конфигурации современного мира спровоцировали резкую переориентацию российских внешнеэкономических связей на индустриально развитые страны, прежде всего Европы. Сдвиги в географии российской торговли привели к усилению сырьевой концентрации российского экспорта и потере традиционных рынков сбыта промышленной продукции.

Жесткий протекционизм ряда зарубежных стран, поддерживающий монополию транснациональных корпораций, перекрывает все входы на большинство рынков, на которых Россия имеет конкурентные преимущества. Наиболее яркий пример тому – рынок космических технологий и услуг.

Следует учитывать и то, что основная масса конкурентных технологий сосредоточена в ВПК, где они использовались, как правило, для производства мелких серий и единичных изделий при слабом контроле за материальными затратами.

Неизбирательный и быстро деградирующий со свертыванием

госзаказов на наукоемкую продукцию внутренний спрос дает весьма слабые стимулы к подтягиванию технического уровня выпускаемых изделий к стандартам мирового рынка. Внутренний же рынок не в состоянии обеспечить конкурентную среду для «обкатки» товаров и технологии, предшествующей их продвижению на мировой рынок. Соответственно и импортозамещение вряд ли может генерировать серьезные стимулы к повышению эффективности производства и восхождению конкурентных преимуществ.

И, наконец, отсутствие в России механизмов и моделей промышленной организации, помогающей консолидировать конкурентоспособные технологические совокупности и способной к эффективной интеграции в мирохозяйственные связи на основе агрессивной экспортной стратегии.

Выход товаропроизводителей на международный уровень конкурентоспособности, а тем более его превышение – задача очень и очень непростая. Это азбучная истина, но от этого сложность ее решения не уменьшается. Уже простое перечисление проблем, которые необходимо решать в этой связи, свидетельствует о трудности решения данной задачи. Необходимы:

1. Стратегическое видение руководством фирмы перспективы: целей, средств и методов их достижения, необходимых ресурсов – кадровых, финансовых, материальных, форм и методов работы и других.

2. Выбор внешних целевых рынков и их сегментов. Знание внешнего рынка – это не только уяснение складывающейся конъюнктуры, но, главным образом, правильное прогнозирование направлений и тенденций его развития в перспективе. Задача состоит в выборе многообещающих рынков, что можно сделать с применением классификационных таблиц. Особое внимание уделяется учету требований потенциальных клиентов на целевых рынках и сегментах, выявлению зарождающихся и неудовлетворенных потребностей.

3. Выявление экспортного (рыночного) потенциала своего товара и, в первую очередь, его конкретных преимуществ, равно как и слабых сторон. Товар анализируется с позиций его полезности, цены и имиджа. При этом учитывается, что особенно значительным экспортно-конкурентным потенциалом обладают товары рыночной новизны.

4. Оценка конкурентов и уровня их конкурентоспособности. Главная задача при изучении конкурентов – оценка их реальных потенциальных научно-технических, производственных, рыночных возможностей, прочности их рыночных позиций. Правильная стратегия деятельности фирмы на внешнем рынке не может быть выработана без учета состояния и перспектив конкуренции. Фирма может иметь даже решающие

предпосылки для успеха на внешнем рынке и, тем не менее, не добиться его из-за противодействия более сильных или более гибких конкурентов.

5. Оценка фирмой своих экспортных и в целом внешнеэкономических возможностей, а, следовательно, и ее потенциала международной конкурентоспособности. Такого рода оценка предполагает анализ и определение степени важности следующих составляющих:

- конкурентоспособности решений стратегического и тактического характера, принимаемых руководством фирмы, гибкость его реакции на непредвиденные ситуации;

- кадрового потенциала, способности кадров активно, а главное умело, решать все более усложняющиеся задачи;

- творческих способностей, инновационных идей научно-технологических, проектных, конструкторских подразделений;

- производственных мощностей, их возможностей в оптимальные сроки осваивать выпуск новой перспективной продукции, стабильно производить качественные товары, обладать требуемой гибкостью. Разумеется, производственные возможности можно правильно оценить лишь при условии их сопоставления с возможностями зарубежных (да и национальных) конкурентов;

- сбытовых и в целом маркетинговых возможностей. Недостатки и слабости в этом отношении обесценивают всю деятельность фирмы и делают ее неконкурентоспособной на рынке.

Уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции и конкурентоспособность товара занимают центральное место в системе оценочных показателей внешнеэкономической и в целом всей хозяйственной деятельности фирмы, поскольку товар – это конечный, о вещественный результат производственной и иных видов деятельности. Рыночный успех или, напротив, рыночная неудача определяют соответствующие результаты проектной, производственной, сбытовой, экспортной и иной деятельности фирмы-товаропроизводителя.

Конкурентоспособность товара – это его способность конкурировать на равных с товарами-аналогами на рынке и приносить его производителю достаточную прибыль. С уровнем конкурентоспособности товара прямо связаны его цена, объем сбыта, рентабельность производства, эффективность экспорта, прибыль поставщика и другие важные показатели хозяйственной деятельности.

Деятельность фирмы по перечисленным направлениям создает устойчивые предпосылки для обеспечения ее конкурентоспособности, если ведет к созданию и поддержанию на должном уровне конкурентных преимуществ.

Конкурентные преимущества фирмы, как и ее

конкурентоспособность в целом, выявляются путем их сопоставления с соответствующими показателями зарубежных фирм-конкурентов. В число ключевых конкурентных преимуществ фирмы могут входить более высокие, чем у конкурентов:

- мастерство стратегического управления деятельностью фирмы, особенно на мировом рынке;
- рентабельность производства, рыночной и всей деятельности фирмы в сравнении с ее основными конкурентами;
- инновационная деятельность;
- производительность труда;
- мера удовлетворения потребностей клиентов;
- адаптивность, гибкость и быстрота реакции на меняющиеся требования рынка, потребителей и другие.

Естественно, что чем шире набор конкурентных преимуществ у фирмы и чем выше их качественный уровень в сравнении с преимуществами конкурентов, тем благоприятнее объективные предпосылки для ее успеха на мировом рынке, тем более устойчивые позиции она может занять на нем, равно как и на национальном рынке.

Сегодня в России проблема конкурентоспособности и участия в ее решении государства стоит намного острее, чем в зарубежных развитых странах. Однако каких-либо специальных мер принципиального характера по повышению конкурентоспособности отечественной экономики (в том числе и конвертируемого сектора оборонной промышленности) все еще не принято. Между тем, даже в условиях переживаемого страной экономического кризиса и наличия других неблагоприятных факторов, государственные органы России и непосредственно ее хозяйствующие субъекты располагают определенными возможностями решения этой проблемы.

В советский период развития отечественной экономики конкурентоспособности как объективной экономической категории ни в теории, ни тем более на практике в силу ряда причин не уделялось должного внимания. В рыночной же системе хозяйствования данная категория является одной из ключевых, ибо в ней концентрированно выражаются экономические, научно-технические, производственные, организационно-управленческие, маркетинговые и иные возможности не только отдельного предприятия, но и экономики страны. Возможности эти реализуются в товарах и услугах, противостоящих соперничающим аналогам как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Но это одна, видимая, сторона рассматриваемого феномена. За ней скрываются другие, более значимые факторы, включая саму систему государственного и общественного устройства страны, меру ее способности обеспечить

устойчивое, динамичное развитие национальной экономики и связанное с этим благосостояние членов общества.

Несмотря на то, что в рыночной экономике государство не в состоянии прямо управлять конкурентоспособностью даже в национализированных отраслях, его роль остается значительной: создание наиболее благоприятных соответствующих условий в экономике в целом и на каждом отдельно взятом предприятии.

Если рассматривать понятие «конкурентоспособность» применительно к предприятию, то его можно определить как возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее прибыльной практической реализации в условиях конкурентного рынка. Эта реализация обеспечивается всем комплексом имеющихся у предприятия средств. Производство и реализация конкурентоспособных товаров и услуг – обобщающий показатель жизнестойкости предприятия, его умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциалы.

Конкурентоспособность, рассматриваемая применительно к отдельному товару, – это совокупность качественных и стоимостных характеристик изделия, обеспечивающая удовлетворение конкретной потребности покупателя. Конкурентоспособным является тот товар, комплекс потребительских и стоимостных свойств которого обеспечивает ему коммерческий успех, то есть позволяет быть прибыльно обмененным на деньги в условиях широкого предложения к обмену других товаров-аналогов. Абсолютно конкурентоспособными, исходя из этой посылки, являются новые виды товаров, не имеющие аналогов на рынке.

Всякое изделие обладает комплексом свойств, определяющих степень его пригодности к использованию в конкретных условиях.

Для того, чтобы объективно оценить конкурентоспособность товара, изготовитель-поставщик должен при анализе использовать те же критерии, которыми оперирует потребитель. Только в этом случае можно ожидать, что оценка, данная своему товару поставщиком, совпадает с мнением покупателя.

Следовательно, в начале необходимо разобраться с совокупностью параметров, существенных с точки зрения потребителя. Однако, это главный ориентир. Но прежде чем подойти к нему, производитель должен предварительно решить ряд других задач и, в частности, оценить принципиальную возможность реализации своего товара на рассматриваемом рынке, т.е. уровень нормативных параметров.

Определение этой возможности особенно на внешнем рынке начинается с выявления меры патентной чистоты товара. Затем выясняется соответствие параметров последнего обязательным стандартам и нормам.

Ведь первый шаг покупателя к приобретению товара начинается с оценки качественных характеристик изделия. Если они не соответствуют требованиям покупателя, это означает, что товар неконкурентоспособен. Разумеется, коль скоро потребитель не найдет на рынке товар, полностью отвечающий его потребности, он будет вынужден скорректировать свои требования с учетом существующего предложения.

Практика определения конкурентоспособности товара основывается на сравнительном анализе его совокупных характеристик с товарами-конкурентами по степени удовлетворения конкретных потребностей и по цене потребления.

Таким образом, выбор товара или ассортиментной группы товаров – исходный момент в деятельности предприятия при смене его производственной программы. Этому этапу предшествует большая исследовательская и аналитическая работа, в результате проведения которой необходимо установить как минимум следующее:

- какие конкретно требования предъявляются группами (сегментами) потребителей к товару,
- возможные размеры и динамика спроса на товар,
- жизненный цикл товара,
- расчетный уровень цен,
- ожидаемый уровень конкуренции и основных конкурентов,
- наиболее перспективные рынки для товара и последовательность их освоения,
- сроки окупаемости совокупных затрат.

Только после проведения указанной исследовательской, аналитической и расчетной работы можно надеяться на коммерческий успех проектируемых товаров.

Выход на рынок с новым или модифицированным конкурентоспособным товаром – лишь исходный момент в работе меняющего производственную программу предприятия по завоеванию рынка. Далее предстоит большая, кропотливая, а главное – систематическая работа по управлению конкурентоспособностью товаров. Управление конкурентоспособностью – это совокупность мер по систематическому совершенствованию изделия, постоянному поиску новых каналов его сбыта и улучшения послепродажного сервиса.

Иначе говоря, на предприятии должна быть разработана соответствующая стратегия в области конкурентоспособности, предусмотрены соответствующие меры по всему производственно-хозяйственному комплексу. Стратегии могут различаться по целям, временным параметрам и другим характеристикам в зависимости от конкретных и перспективных задач, но в любом случае их главная задача –

обеспечение своим товарам определенных рыночных преимуществ перед товарами-конкурентами. Это, например, может быть стратегия создания уникальных изделий, гарантирующих предприятию монопольное положение на рынке в течение ряда лет или опережение конкурентов в выходе на рынок с «обычными» новыми изделиями.

В качестве средств такого обеспечения можно выделить две группы факторов: отражающие «превосходство в умении» и «превосходство в ресурсах». Первое связано с эффективной работой маркетологов, инженерного, административного состава. В качестве примера можно назвать: ноу-хау в исследованиях и проектировании; умелое использование маркетинга; опыт в руководстве проектом; умение организовать работу по стимулированию сбыта; инициативная, заинтересованная работа во всех сферах производственно-сбытовой деятельности предприятия. Разнообразными могут быть и ресурсы, влияющие на обретение преимуществ в конкуренции: доступ к сырью и энергии; финансы; кадровый состав и его квалификация; малозатратные производственные возможности; наличие развитой системы научно-технического, производственного, коммерческого сотрудничества.

Превосходство над конкурентами по перечисленным и иным параметрам позволяет предприятию предлагать на рынке товары лучшего качества или по более низким ценам. Это, в свою очередь, укрепляет его рыночные позиции, позволяет получать прибыль, превышающую средний уровень, разумеется, позитивно влияет на факторы, обуславливающие преимущества в конкуренции.

Теоретически установлено: чем выше уровень развития производительных сил и сложнее, разветвленное отраслевая структура производства и значительнее его масштабы, тем более емким рынком особенно средств производства располагает страна.

Такой рынок в свою очередь создает более благоприятные возможности для развития промышленности страны и ее отдельных отраслей, формируя тем самым предпосылки для повышения их конкурентоспособности и расширяя возможности страны в международном обмене товарами. Важно при этом подчеркнуть, что в современных условиях указанный фактор, то есть значительная емкость национального рынка, стимулирует создание и быстрое развитие подетально и технологически специализированных производств. Это также создает основу для постоянного повышения конкурентоспособности конечной продукции не только на внутреннем, но и на внешнем рынке по технико-экономическим показателям, качеству, цене.

В современных условиях под нарастающим воздействием НТР, структурных глобальных сдвигов, неравномерности развития экономик

различных стран и других факторов рыночные механизмы национальных хозяйств претерпевают масштабные количественные и глубокие качественные изменения. Естественно, меняется и мировой рынок, причем даже более динамично: темпы изменения мирового рынка выше. Это, в частности, находит выражение в опережающих темпах развития внешней торговли по сравнению с совокупным внутренним товарооборотом стран мира и с темпами их производства, вследствие чего растут экспортная квота в ВВП и импортная во внутреннем потреблении, более чем в 2 раза за последние 30 лет.

В результате возникает все более серьезная зависимость национальных рынков и внутреннего производства от мирового рынка, который все в большей степени начинает диктовать условия национальному производству и сбыту. Россия не является исключением в этом отношении. Промышленности любой страны, в том числе ее конвертируемому сектору, международный рынок предоставляет возможность для теоретически неограниченного расширения производства.

Но интеграция национальных рынков в мировой означает, во-первых, глобализацию масштабов конкуренции, превращение ее в единый всемирный процесс. Во-вторых, в результате наложения международной конкуренции на внутринациональную напряженность последней растет. В-третьих, можно указать на значительную унификацию на национальных уровнях условий, форм и методов конкуренции.

Одновременно международный фактор привносит во внутреннюю конкуренцию и определенные ограничения. Все более масштабное включение ТНК в национальные экономики, национальные промышленные комплексы в сочетании с возможностями этих корпораций экспортировать огромные массы промышленных товаров создает угрозу монополизации отдельных секторов и производств промышленности той или иной страны, соответствующих сегментов страновых рынков.

В целом международный фактор оказывает все усиливающееся воздействие на национальные уровни конкурентоспособности. Однако национальные факторы конкурентоспособности продолжают оставаться определяющими для промышленных компаний при обеспечении конкурентных преимуществ, необходимых для достижения коммерческого успеха как на внутреннем, так и на внешних рынках.

В конечном счете, мировой и внутренний рынки не только устанавливают в своем взаимодействии обязательный уровень конкурентоспособности производимой продукции, но и в силу этого являются «главными инспекторами», определяющими, конкурентоспособна ли данная продукция и стоящие за ней

производители, эффективна ли соответствующая экономическая политика государства.

Вопреки распространенному у нас мнению западными компаниями широко используется планирование, как правило, на высоком уровне с применением математического и информационного обеспечения. В результате уже на этой стадии появляется реальная возможность предусматривать производство такой продукции, которая сможет удовлетворять требованиям будущего рынка. Наиболее перспективным в этой связи является программно-целевой метод, позволяющий концентрировать в плановом порядке усилия предприятия на решающих направлениях его деятельности и на наиболее перспективных, с точки зрения потребностей рынка, товарах.

Сущность программно-целевого планирования состоит в общей ориентации на главную конечную цель и в интеграции отдельных видов деятельности для ее достижения. Такого рода программы охватывают все этапы деятельности в их логической последовательности и взаимосвязях, адаптируют цели к прогнозу рынков, формируют у руководящего состава предприятия ясные рыночные перспективы, тесно сопрягают цели и задачи рыночной деятельности с проводимыми исследованиями и разработками, с производственными и сбытовыми возможностями предприятия.

Программно-целевой метод лежит в основе современных маркетинговых программ. В них отражается весь комплекс проблем, которые необходимо решить для достижения поставленных целей как по этапам, так и по направлениям маркетинговой деятельности.

Разумеется, кризисное состояние экономики, крайняя неустойчивость и слабая предсказуемость российского рынка очень затрудняют использование маркетинга. Но использовать его можно и нужно; об этом свидетельствует успешный опыт не только все большего числа российских предприятий, но и зарубежных фирм, работающих на рынке России.

Систематизация аналитических материалов изучения рынка позволяет классифицировать требования покупателей к товару и разработать оценочные показатели его конкурентоспособности. Система показателей конкурентоспособности товара представляет совокупность присущих ему свойств, определяющих оценку возможности его потребления с учетом заданных условий приобретения и использования заданного товара (схема 2).

Система показателей конкурентоспособности



Схема 2

Конкурентоспособность товара – главная предпосылка коммерческого успеха на развитом рынке, решающий фактор успешного экспорта. Конкурентоспособность товара – это многоаспектное понятие, означающее соответствие товара условиям рынка, конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, технико-экономическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям реализации. Кроме того, важной составной частью конкурентоспособности товара является уровень затрат потребителя за время его эксплуатации.

Иначе говоря, под *конкурентоспособностью* понимается комплекс потребительских и стоимостных (ценовых) характеристик товара, определяющих его успех на рынке, то есть преимущество именно этого товара над другими в условиях широкого предложения конкурирующих товаров-аналогов.

Конкурентоспособность товара, как и любого экономического

объекта, можно определить, только сравнивая его с аналогами конкурентов. Иными словами, конкурентоспособность – понятие относительное, жестко привязанное к конкретному рынку и времени продажи товара. И поскольку у каждого покупателя имеется свой индивидуальный критерий оценки удовлетворения собственных потребностей, конкурентоспособность приобретает еще и индивидуальный оттенок.

Затраты покупателя состоят из расходов на покупку и расходов, связанных с потреблением, называемых «ценой потребления». Такая цена значительно выше продажной, поэтому наиболее конкурентоспособен не тот товар, который предлагают по минимальной цене на рынке, а тот, у которого минимальная цена потребления за весь срок его службы у потребителя.

$$Э_{\Pi} = \frac{P}{C} \longrightarrow \max, \text{ где}$$

$Э_{\Pi}$ – эффективность, полученная потребителем;

P – суммарный полезный эффект;

C – полезные затраты на приобретение и использование товара

Наконец, конкурентоспособность товара определяется только теми свойствами, которые представляют заметный интерес для покупателя и, естественно, гарантируют удовлетворение данной потребности. Все характеристики изделия, выходящие за рамки этих интересов, рассматриваются при оценке конкурентоспособности как не имеющие к ней отношения в данных конкретных условиях.

Поэтому превышение требований стандартов и правил, если только оно не вызвано в перспективе повышением государственных и иных требований, не только не улучшает конкурентоспособность товара, но, напротив, нередко снижает ее, поскольку с точки зрения интересов того или иного покупателя такое превышение ведет к росту цены, не увеличивая потребительской ценности, а поэтому представляется ему бесполезным.

Изучение и оценка конкурентоспособности товара должны вестись непрерывно и систематически, в соответствии с фазами его жизненного цикла. Это позволяет своевременно улавливать момент начала интенсивного снижения уровня конкурентоспособности и принять соответствующие решения: снять, например, изделие с производства, модернизировать или дифференцировать его, переориентировать на другой сегмент рынка и так далее. При этом исходят из того, что выпуск нового продукта прежде, чем старый исчерпает основные возможности

поддержания своей конкурентоспособности, обычно экономически нецелесообразен.

Вместе с тем, любой товар после выхода на рынок, особенно на внешний, начинает расходовать свой потенциал конкурентоспособности. Этот процесс можно замедлить или даже на время задержать, но остановить невозможно. Поэтому новое изделие проектируется по графику, обеспечивающему ему выход на рынок к моменту значительной потери конкурентоспособности прежних изделий. Иначе говоря, конкурентоспособность новых товаров должна быть опережающей и достаточно долговременной.

Обеспечение конкурентоспособности экспортной, как и любой другой, продукции на требуемом уровне предполагает необходимость ее количественной оценки, без нее все предусматриваемые предприятием меры по поддержанию конкурентоспособности на должном уровне останутся благим пожеланием, поскольку в этом случае отсутствует объективная основа, позволяющая судить о том, каков же ее реальный уровень.

Отправной момент оценки конкурентоспособности любого товара – формирование цели такой работы. Если необходимо определить положение данного товара в ряду аналогичных, то достаточно провести их прямое сравнение по главным характеристикам. При исследовании, ориентированном на оценку перспектив сбыта товара на конкретном рынке, анализ предполагает использование информации, включающей сведения об изделиях, которые выйдут на внешний рынок, динамику спроса, предполагаемые изменения в соответствующем законодательстве и тому подобное.

Но независимо от целей исследования основой для оценки конкурентоспособности является изучение рыночных условий.

После выбора продуктов, по которым намечено проведение анализа, на основе изучения конкретного рынка и требований покупателей определяются параметры, по которым проводится оценка. При анализе должны использоваться те же критерии, которыми руководствуется потребитель, выбирая товар.

По группам параметров, технических и экономических, проводится сравнение для выяснения того, насколько параметры близки к соответствующему параметру потребности.

В группу технических параметров, используемых при оценке конкурентоспособности, входят: назначение, экономические характеристики, эстетические характеристики, нормативы.

Методика анализа, оценки конкурентоспособности включает определение списка главных параметров, балльную систему, экспертные

оценки, а также расчет как единичных параметрических показателей, так и обобщенного (группового).

Единичный параметрический показатель считается по формуле:

$$q = \frac{P}{P_{100}}, \text{ где}$$

P – величина параметра реального изделия;
 P_{100} – величина параметра гипотетического изделия, удовлетворяющего потребности на 100% (идеал, образец).

Групповой технический показатель определяется следующим образом:

$$I_{\text{ТП}} = \sum_{i=1}^n q_i a_i, \text{ где}$$

q_i – единичный параметрический показатель по параметру i ;
 a_i – вес i -го параметра;
 n – число параметров, подлежащих рассмотрению.

Показатель конкурентоспособности конкретного производимого изделия по отношению к изделию другой фирмы определяется соотношением:

$$K = \frac{I_{\text{ТП1}}}{I_{\text{ТП2}}}, \text{ где}$$

$I_{\text{ТП1}}$, $I_{\text{ТП2}}$ – соответствующие групповые технические показатели фирм.

Оценка конкурентоспособности производителя включает два основных элемента:

1. степень удовлетворения потребностей (конкурентоспособность товаров);
2. эффективность производства.

Общий показатель уровня конкурентоспособности производителя (фирмы) определяется по формуле:

$$K = I_{\text{ТОВ}} \times I_{\text{ЭФ}} = \frac{\text{Сумма потребительных стоимостей всех товаров потребления этих товаров}}{\text{Стоимость}} \times \frac{\text{Эффективность у производителя}}{\text{Эффективность у соперника}}, \text{ где}$$

$I_{\text{ТОВ}}$, $I_{\text{ЭФ}}$ – соответственно индексы конкурентоспособности товаров и эффективности производственной деятельности.

Если $K < 1$, то фирма скорее всего проигрывает, если $K = 1$, то условия конкурентов примерно равные, если $K > 1$, то возможно превосходство.

Номенклатура экономических параметров, применяемых при оценке конкурентоспособности, характеризуется характеристикой полных затрат потребителя (цены потребления) по приобретению и использованию продукта, которая определяется ее свойствами, а также условиями приобретения и использования на конкретном рынке.

Полные затраты потребителя в общем случае состоят из единовременных и текущих затрат.

Выбор базы сравнения включает:

- установление цели оценки конкурентоспособности экспортной продукции и выбор предлагаемых рынков сбыта;
- анализ состояния рынка, объемов, структуры, факторов спроса и предложения на соответствующий период оценки конкурентоспособности;
- выбор номенклатуры и установление величин параметров потребностей покупателя, оцениваемой и конкурирующей продукции.

На основе изучения потребностей покупателя определяется номенклатура параметров, которыми он пользуется при оценке продукции на рынке, а также величины этих параметров и весомость каждого в наборе.

В случае невозможности определения базы для сравнения может использоваться косвенный метод оценки конкурентоспособности с помощью образца, особенно если оценивается продукция известного класса, и на рынке существуют ее аналоги. Товар-образец моделирует потребность и позволяет сравнить его параметры с параметрами продукции, подлежащей оценке.

При оценке конкурентоспособности могут применяться дифференциальный, комплексный и специальные методы (схема 3). Один из вариантов усредненной оценки – использование графиков средней

величины экономических параметров изделия в зависимости от его основного технического параметра или полезного эффекта. Такие графики могут быть построены путем усреднения полных затрат для отдельных моделей, имеющих технические характеристики (например, грузоподъемность, производительность и пр.).

Типовая схема оценки конкурентоспособности товара



Схема 3

Сопоставление продукции ведется по таблице сравнения параметров. В результате проведения сравнения одним из методов (дифференциального, комплексного и смешанного) дается одно из следующих заключений:

- продукция конкурентоспособна на данном экспортном рынке в сравниваемом классе изделий;
- продукция обладает низкой конкурентоспособностью в сравниваемом классе изделий на данном рынке;
- продукция полностью неконкурентоспособна в сравниваемом классе изделий на конкретном рынке.

Заключение сопровождается выводами о преимуществах и недостатках оцениваемого продукта по сравнению с аналогами, а также рекомендациями о мерах, которые целесообразно применять для улучшения рыночных позиций товара.

Все вышеизложенное позволяет прийти к определенным общим выводам, суть которых изложена ниже.

1. Успешная работа на высококонкурентоспособном мировом рынке возможна лишь при определенных условиях. В их число входит обязательное наличие у экспортера хорошо продуманной и последовательно осуществляемой товарной политики, в которой решение задач конкурентоспособности является приоритетным. Без этого экспорт товаров и услуг любым российским предприятием теряет перспективы. Такой экспорт подвержен неблагоприятным воздействиям всяких случайностей и в конечном счете обречен на неудачу.

2. Разработка экспортной товарной политики – дело достаточно сложное и дорогостоящее, но силы, время и средства, затраченные на это, дают высокую отдачу, однако при условии, что такая политика не только творчески формируется, но и правильно осуществляется.

3 Экспортная товарная политика предполагает необходимость как всестороннего знания предприятием своих экспортных возможностей, уровня конкурентоспособности, факторов их ограничения, так и возможностей товарных рынков в условиях конкурентной среды в настоящее время и в перспективе.

Такая политика (и это подтверждает мировой опыт), чтобы быть результативной в долгосрочном плане, должна исходить из принципа последовательного перехода от простых к более сложным задачам экспорта при их решении и соблюдать другой основополагающий принцип – концентрацию средств и усилий на решающих, наиболее перспективных направлениях экспорта. Чрезмерное распыление усилий экспортера по многим товарам и странам–импортерам, особенно на первоначальном этапе экспортной деятельности, крайне нежелательно по ряду причин.

4. Поддержание необходимой конкурентоспособности товаров в настоящее время и в перспективе применительно к требованиям не мирового рынка вообще, а его выбранных целевых сегментов, должно быть основным направлением экспортной товарной политики российских предприятий. Соблюдение этого уровня тем более важно, что основная масса производимой отечественной продукции пока еще неконкурентоспособна на внешних рынках по своим качественным и иным характеристикам.

В заключение надо отметить, что экспортная деятельность в виде прямого и косвенного методов в их классических формах становится все более недостаточной для поддержания требуемого уровня конкурентоспособности компаний на мировом рынке. Чтобы обеспечить должный уровень конкурентоспособности российских предприятий требуется использование все более новых и эффективных методов работы, применяемых на мировом рынке, чтобы быть конкурентоспособным на нем. В их числе, кроме них, – прямые инвестиции для создания производственных предприятий в странах с наиболее перспективными и/или труднодоступными рынками, либо являющихся перевалочными базами; активное использование производственного кооперирования и научно-технического сотрудничества; строительство объектов по зарубежным заказам; использование для укрепления экспортных позиций международного лизинга машин и оборудования; создание за рубежом специализированных компаний сбытовых, сервисных, инжиниринговых и других, позволяющих укреплять инфраструктурное звено конкурентоспособности отечественных предприятий в странах-импортерах и партнерах по внешнеэкономической деятельности.

3. ФОРМИРОВАНИЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И ЭТАПЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

3.1. Теории мирового хозяйства, движения капиталов и предпринимательства

Современное мировое хозяйство является частью мироздания и потому функционирует по единым для всего мира законам и принципам, но в то же время является самостоятельной единой системой с собственными законами и правилами, элементы которой находятся не в антагонизме, а во взаимосвязи и взаимозависимости не только друг с другом, но и с элементами других систем. Полная экономическая изоляция страны сейчас невозможна. Неоднократно предпринимавшиеся попытки

различных тоталитарных режимов жить независимо от мирового сообщества к успеху не приводили. Введение международным сообществом экономических эмбарго в отношении некоторых стран также показало свою неэффективность.

В основе современного мирового хозяйства лежат рыночные отношения, а экономическими лидерами являются страны с более высоким уровнем развития этих отношений.

Согласно теории циклических ритмов Н. Кондратьева мировая экономическая система связана с иерархически неравномерным распределением, основанном на концентрации производства некоторых видов продукции (достаточно монополизированного и поэтому дающего высокую прибыль) в определенных ограниченных зонах, которые благодаря этому становятся центрами особого притяжения капитала.

Мировое хозяйство как глобальная система является категорией исторической, развивающейся и динамичной. Его эволюция, переход из одной фазы развития в другую выдвигала на передний план теоретические концепции, объясняющие эти изменения. Исторически мировое хозяйство рассматривалось как система национальных хозяйств или определенных их групп. Поэтому в центре анализа многих концепций находится положение национальных хозяйств в мировой системе.

Общая посылка этих теорий состоит в том, что национальные хозяйства занимают в мире неравное положение. В число ведущих концепций глобальной системы входят теории империализма и неоимпериализма, модернизации и неоэволюционизма, теории зависимости, теории мировой системы, способов производства, взаимозависимости, партнерства.

1. Теории империализма и неоимпериализма объясняют структуру мира как борьбу между ведущими государствами за новые рынки, источники сырья, сферы приложения капитала, за усиление их политического и культурного влияния. Основателями теории империализма являются О. Бауэр, Р. Гильфердинг, В. Ленин.

Теория империализма имеет несколько направлений, в частности, социал-либеральное, представителем которой был Дж. Гобсон, исследовавший процессы в Британской империи.

Марксистская теория империализма оказала влияние на многие мировые теории. После крушения колониальных империй популярность теории империализма сократилась. Тем не менее, если империализм – проявление экспансии капитала, а не просто система колониального подчинения, то тогда некоторые формы экономического империализма могут существовать и после распада колониальных империй.

2. Теория модернизации исходит из того, что все существующие в истории человеческие общества биополярны. Теория базируется на различиях в понимании традиционного и современного. Теория связывает переход к современному экономическому росту с духовными ценностями, а не только с материальным интересом, с переходом социальной структуры к ее мобилизационному типу.

Теория модернизации представляет собой попытку теоретически раскрыть человеческие механизмы и социально-структурные процессы, которые влекут за собой внутренние перемены, обуславливающие переход различных обществ к современному виду и внутренние особенности возникающего социального устройства. Она охватывает различные аспекты культурно-политического и экономического развития, социальной и психологической мобилизации. Теория заменила такие понятия, как «европеизация», «американизация» или «западничество».

Методологическими предпосылками теории модернизации являются взгляды М. Вебера, Т. Пирсона, Ш. Эйзенштада.

В настоящее время концепции модернизации делают акценты на отдельные аспекты общественно-политической динамики, изменений в обществе. Целый ряд исследователей понимает под модернизацией создание такого общественного и социального климата, в котором увеличение производства на душу населения становится нормой. При этом важно не только количественное увеличение производства, но и изменения в системе ценностей, на которые ориентирована производственная деятельность человека. В рамках институционализма модернизация рассматривается, прежде всего, как структурная перестройка социально-экономического организма развивающихся стран (Г. Мюрдаль).

В настоящее время теория модернизации имеет небольшое распространение. Теория снижает роль классов или групп интересов, которые содействуют или тормозят развитие, не учитывает многие противоречия.

Теорию модернизации часто объединяют с концепцией неозволюции, которая придерживается исторического контекста в анализе традиционных и современных обществ. Концепция неозволюции исходит из того, что современное общество развивается от традиционного через процесс социальной дифференциации. Современные общества социально и институционально дифференцированы. В отличие от эволюционизма XIX века неозволюционизм отрицает линейную догму и утверждает, что существует много путей от традиционного к современному.

Теория модернизации и неозволюционизма доминировала в первой половине XX века. В соответствии с их логикой новые нации автоматически пополняют семью развитых стран после преобразований в

них. С 50-х годов предложенные западными учеными схемы модернизации стали вызывать нарастающий скептицизм, поскольку сильно расходились с реалиями в освободившихся и колониальных странах.

3. В 60-70-е годы наиболее влиятельной концепцией развития глобальной системы была теория зависимости или метатеория зависимости. Метатеория зависимости и периферийного развития была выдвинута группой латиноамериканских экономистов и социологов. Ее основатель – известный аргентинский экономист Р. Пребиш.

Метатеория делится на три направления: зависимой неразвитости, зависимого развития и воспроизводства зависимости. Ее исходный момент – посылка о том, что капиталистическая система в мировом масштабе одновременно порождает экономическое развитие и слаборазвитость на международном, национальном и локальном уровнях.

4. Параллельно с теорией зависимости, но отдельно от нее, выступает концепция мировой системы, выдвигаемая И. Валерштайном. Основываясь на динамичном изменении разделения труда, он делит мир на центральные (мировые ядра), периферийные и полупериферийные страны. Большое место в ней уделено анализу стран полупериферии, к которым отнесены Ирландия, Португалия, Балканские страны, бывший СССР. Эта концепция определяет зависимое развитие стран полупериферии внутри орбиты мировой системы, на основе международного разделения труда, которое создает возможности для международной фрагментации производственного процесса. В эти страны обычно перемещаются те производственные процессы, которые обслуживаются дешевой, малоквалифицированной силой.

Концепция тесно связана с положением о государственной зависимости, согласно которой разрыв между центром и периферией определяет основное противоречие мировой системы.

Концепция мировой системы также тесно связана с теорией нового международного разделения труда (НМРТ) Ф. Фробела, которая обращает внимание на последствия изменений в глобальной производственной стратегии ТНК в последние десятилетия. Сторонники НМРТ также делят мировую систему на центр, периферию и полупериферию, в которых разделение труда включает максимизацию прибыли ТНК и решение проблем ведущих промышленных стран. Они не видят перспектив настоящего развития развивающихся стран, но обращают внимание на изучение интересов различных групп стран.

5. С середины 70-х годов проблематика мировой экономики все теснее увязывается с концепциями взаимозависимости национальных хозяйств, которые основываются на интернационализации производства, на дифференцированном воздействии НТП на структурную перестройку.

Проблема взаимозависимости и партнерства рассматривается на различных уровнях – глобальном, между центрами и периферией, внутри подсистем.

Термин глобальная взаимозависимость был введен американским политологом С. Хоффманом, а концепция раскрыта Р. Купером. Рост взаимозависимости подвергает платежный баланс все более частым и сильным воздействиям извне, в результате чего правительства должны уделять все большее внимание проблеме сохранения внешнего равновесия, координировать использование всей совокупности инструментов, находящихся в распоряжении государств.

6. К началу 70-х годов утвердилась концепция равного партнерства. Она предполагала объединение политики помощи, торговли, инвестиций в единую стратегию, которая должна основываться на усилиях самих развивающихся стран. Концепция равного партнерства проповедует создание системы равной взаимозависимости развивающихся и западных стран, затушевывая при этом существующий громадный разрыв в уровнях развития двух подсистем мирового хозяйства.

Эта концепция нередко связывается с проблемами экономического роста. Несбалансированный и разобщенный рост экономики приводит к острым проблемам мирового развития. Основной выход – в органическом росте мирового хозяйства, в решении проблем взаимозависимости подсистем и стран с различными уровнями социально-экономического развития. Это предполагает создание глобальной системы управления производственными ресурсами.

Международное движение капитала – это размещение и функционирование капитала за рубежом, прежде всего, с целью его возрастания. Капитал вывозится, ввозится и функционирует:

- В форме частного и государственного капитала в зависимости от того, вывозится он частными или государственными организациями или компаниями.

- В денежной и товарной форме. Вывозом капитала могут быть машины и оборудование, патенты и ноу-хау, если они вывозятся за рубеж в качестве вклада в уставный капитал.

- В краткосрочной и долгосрочной формах.

- В ссудной и предпринимательской формах. Капитал в ссудной форме приносит владельцу доход преимущественно в виде процента по вкладам, займам и кредитам. Предпринимательский капитал приносит доход преимущественно в виде прибыли. В некоторых случаях границы между предпринимательским и ссудным капиталом условны. Так, к прямым инвестициям относят займы родительских фирм своим зарубежным филиалам. Динамика экспорта капитала традиционно

опережает динамику экспорта товаров. Основными экспортерами и одновременно импортерами капитала являются развитые страны, а импортерами и экспортерами капитала – международные организации.

Существует несколько теорий международного движения капитала. Одной из них является неоклассическая. Она основана на принципе сравнительных преимуществ в торговле Д. Рикардо. В XIX веке Дж. С. Милль, опираясь на этот принцип, начал разрабатывать вопросы движения капиталов между странами. Он показал, что капитал движется между странами из-за разницы в норме прибыли, которая в наиболее богатых капиталом странах имеет тенденцию к понижению, при этом перепад в нормах прибыли должен быть существенным. Английские экономисты Дж. А. Гобсон и Дж. Керне, используя концепцию Ж. Б. Сэя о факторах производства, перенесли ее на международные экономические отношения, в том числе и на движение капиталов.

Дж. Керне сформулировал важный для неоклассической теории постулат об альтернативности международной торговли и международного движения факторов производства, согласно которому перемещение факторов производства могло бы заменить международную торговлю. Окончательно неоклассическую теорию международного движения капиталов сформулировали Э. Хекшер, Б. Олин, Р. Нурксе и К. Иверсен.

Э. Хекшер указал на тенденцию к международному равновесию цен на факторы производства, на международное движение факторов производства, чья стоимость и количественное соотношение в разных странах неодинаковы.

Б. Олин в своей концепции международной торговли показал, что движение факторов производства объясняется разным спросом на них в разных странах: они движутся оттуда, где их предельная производительность низка, туда, где она высока. Для капитала предельная производительность определяется процентной ставкой. Кроме того он считает, что на международное движение капиталов оказывают влияние:

- Таможенные барьеры, которые мешают ввозу товаров и тем самым подталкивают зарубежных поставщиков на ввоз капитала для проникновения на рынок;
- Стремление фирм к географической диверсификации капиталовложений;
- Политические разногласия между странами;
- Риск зарубежных инвестиций и их деление на этой основе на рискованные и безопасные.

Р. Нурксе создал различные модели международного движения капиталов и пришел к выводу, что в стране с быстро растущим экспортом растет спрос на капитал и она его импортирует (и наоборот).

К. Иверсен дополнил неоклассическую теорию некоторыми новыми положениями о делении международного движения капиталов на реальное и уравнивающее, необходимое для регулирования платежного баланса, показал, что виды капитала имеют разную предельную международную мобильность из-за издержек перевода капиталов, чем объясняется, что одна и та же страна может вывозить и ввозить капитал.

Дж. М. Кейнс полагал, что движение капитала вообще возникает из-за неравновесия платежных балансов разных стран, так как вывоз капитала из страны осуществляется, когда экспорт товаров и услуг превышает их импорт.

К. Маркс обосновал вывоз капитала его избытком в экспортирующей стране. Под избытком капитала он понимал такой капитал, применение которого в стране вело бы к понижению нормы прибыли. Избыточный капитал выступает в трех формах: товарной, производительной и денежной.

Последующие поколения экономистов-марксистов выделили еще несколько причин экспорта капитала: растущую интернационализацию производства; усиливающееся соперничество монополий; повышение темпов развития.

Интернационализация хозяйственной жизни усиливает перемещение между странами не только товаров, но и капиталов. Участие России в международном движении капиталов заметно, но весьма специфично. Россия мало заметна на мировом рынке капиталов как импортер предпринимательского капитала, и одновременно является важным объектом приложения ссудного капитала.

По оценкам американской консалтинговой компании «Эрнст и Янг» для нормализации российской экономики нужно привлекать по 35-40 млрд дол в год.

Слабая активность иностранных инвесторов объясняется наличием в нашей стране неблагоприятного инвестиционного климата, определяющего степень риска капиталовложений. Прежде всего, это связано с несовершенством законодательной базы, со спадом производства и экономической стагнацией, инфляционными процессами, низким платежеспособным спросом на внутреннем рынке, высокой внешней задолженностью России, «теневой экономикой».

Наибольшей привлекательностью для иностранных инвесторов являются такие отрасли российской экономики, как:

- Топливо-энергетический комплекс;

- Торговля и общественное питание;
- Строительство;
- Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность;
- Машиностроение и металлообработка.

В Российскую Федерацию направляются и портфельные инвестиции путем приобретения акций приватизированных предприятий.

Кроме движения капиталов в предпринимательской форме Россия участвует и в движении ссудного капитала. Кредиты и займы – нормальные явления в экономической деятельности любого правительства, и практически все страны мира имеют тот или иной государственный долг.

Среди старых долгов выделяются официальные кредиты западных правительств (Парижский клуб); кредиты западных банков (Лондонский клуб); западные коммерческие кредиты (Токийский клуб); долги бывшим социалистическим странам. Новые долги РФ невелики – это, в основном, кредиты международных финансовых организаций (МВФ, МБРР, МФК, ЕБРР), к которым Россия присоединилась в 1992 году.

Одновременно Россия является и международным кредитором. Наиболее крупными должниками РФ являются Куба, Монголия, Вьетнам, Индия, Сирия. Из всех должников РФ лишь страны Юго-Восточной Азии (ЮВА), Магриба, Египет и Индия стараются выплатить долги, хотя и не в валюте.

Решение проблемы возврата долгов России многовариантно: возможны продажа долгов, мораторий на долги с получением лишь процентов по ним, списание безнадежных долгов и т.д. Важным шагом, который может помочь России получить из стран-должников деньги, является вступление в Парижский клуб, которое произошло в результате подписания Меморандума о взаимопонимании между РФ и Парижским клубом в 1997 году. Основным рычагом воздействия РФ на стран-должников теперь выступают правила, предусмотренные Парижским клубом, согласно которым нарушение графика выплаты долга влечет за собой приостановку помощи стране со стороны МВФ.

Несмотря на достигнутые в последнее время положительные результаты, внешний долг до сих пор утяжеляет платежный баланс РФ, а получаемые ею кредиты используются не по назначению и не только не улучшают внутриэкономическое состояние страны, но и ухудшают его.

Мировые экономические взаимоотношения, проявляющиеся в международном переплетении капитала, разделении труда, интеграции привели к усилению взаимосвязей хозяйств различных стран.

Теория институционализма возникла на рубеже XIX и XX веков. Основоположителем ее является Торстен Веблен. Разрабатывая ее он руководствовался теорией эволюции Дарвина о взаимосвязи и

взаимообусловленности всех общественных отношений, включая экономические и социально-психологические.

По мнению Т. Веблена, на первой стадии рыночного хозяйства собственность и власть находятся в руках предпринимателей, которые впоследствии делятся на владельцев капитала и организаторов производства. Источником дохода владельца капитала является не реальный сектор экономики, а ценные бумаги, обращающиеся в финансовой сфере. В этом смысле владельцы капитала составляют праздный класс. Господство праздного класса ведет к чрезмерной роли кредита в функционировании экономики. Возникает кредитная инфляция, требования немедленного возврата ссуд, а в итоге массовые банкротства и депрессия. Противоречие между праздным и производительным классами ведет к тому, что власть перейдет в руки технократии, а собственность на капитал примет акционерную форму.

Теория предпринимательства исходит из того, что собственник капитала и предприниматель не одно и то же. У них различные функции, даже если они сочетаются в одном лице. Поэтому предлагается различать прибыль капиталиста и прибыль предпринимателя. В XX веке высказывались идеи о том, что предпринимательство следует рассматривать как еще один фактор производства (наряду с землей, трудом и капиталом). Прибыль предпринимателя определяется как доход, остающийся от валовой прибыли после уплаты процента на инвестированный капитал, плата за управление и страховая премия по исчисляемым рискам. Вознаграждение предпринимателя понимается как доход за принятие на себя тех рисков, которые из-за их непредсказуемости не покрывает ни одна страховая компания. Инновационная деятельность является такой процедурой, при которой невозможно предсказать вероятность дохода или убытка.

Основоположником современной теории предпринимательства стал Йозеф Шумпетер. В своей работе «Теория экономического развития» он утверждал, что невозможно дать логически завершенную модель хозяйственных изменений без изучения предпринимательства. Й. Шумпетер полагал, что в условиях нарушения экономического равновесия движущей силой развития экономики становится предприниматель – владелец капитала, обладающий интуицией, инициативой и готовностью к риску. А процесс производства – это осуществление новых комбинаций, охватывающих пять основных случаев: создание нового блага; внедрение нового метода производства; освоение нового рынка сбыта; получение нового источника сырья; осуществление реорганизации.

Й. Шумпетер подчеркивал, что крупные корпорации и вмешательство государства в экономику разрушают систему свободного

капиталистического предпринимательства, что может привести к саморазрушению.

Теория Шумпетера во многом определила все последующие концепции предпринимательства. Идея Шумпетера об инновациях заменилась в работах Э. Найта понятием «неопределенность будущего». В рамках его концепции предпринимательская прибыль представляет собой непредвидимую разницу между ожидавшимися и реализованными поступлениями и не существует в стационарной экономике.

3.2. Концепции глобализации и модели экономических систем

Определенные характерные черты национальным экономикам придают организация экономических процессов, структура и механизмы взаимодействия различных институтов. Они создают среду, которая влияет на динамику экономического роста и развития, формируя тем самым неповторимость хозяйственных систем. Развитие производительных сил, разных скоростей развития отдельных стран зависят от форм, методов, инструментов регулирования процессов общественного воспроизводства, при этом хозяйственный механизм на национальном уровне действует и модифицируется в рамках общества.

Исходя из роли отдельных элементов механизма хозяйствования, можно выделить ряд моделей экономического развития.

Хозяйственная практика США тесно связана с регулируемым рынком, основой которого является превосходство частной собственности над государственной и доминирование частных решений в сфере производства, инвестирования, сбыта, использования рабочей силы. Правительство лишь в ряде случаев играет активную роль в макро- и микроэкономических процессах, регулируя частный сектор через законодательство и административные меры в целях содействия конкуренции, смягчения провалов рынка или защиты интересов определенных групп. Это либеральная модель экономического развития или дарвинистская. Кроме США эта система распространена в Канаде.

К ней приближаются системы Бельгии, Франции, Ирландии, Италии, Британии, но в них отмечается большая устойчивость заработной платы и занятости. Это либерально-реформистская модель.

Модель экономического развития, имеющая систему регулируемого рынка при активном государственном участии, определяется как корпоративистская. Она делится на два подвида: демократический или социал-реформистский и иерархический.

Демократический корпоративизм преобладает в странах с высоким уровнем государственного предпринимательства, таких как Швеция, и частично, Австрия.. Эта система содействует экономическому росту и общему социальному благосостоянию посредством координации общественных и частных интересов через совокупность национальных институтов и согласований между ними в отношении процессов на рынке капитала, материальных ресурсов и рабочей силы. Эта модель основана на поиске социального консенсуса, обладает достаточной гибкостью и приспособляемостью к новым условиям.

Характерной чертой иерархического корпоративизма является регулирование использования ресурсов (Япония). Он отличается также активным участием государства в обеспечении деловой активности в стране при его невысокой доле в предпринимательском секторе.

Социально-рыночная система (модель) управления в ФРГ предусматривает поддержку тех, кто испытывает социальные трудности в нерегулируемом капитализме. К ним относятся молодежь, фермеры, малообеспеченные семьи, мелкие и средние фирмы, которые не могут противостоять напору крупных компаний и ТНК. Эта система в значительной степени опирается на негласный консенсус общественных и политических сил.

Суть свободного рыночного хозяйства в том, что оно не остается неизменным и ведет к образованию концентрации предприятий; концентрация в свою очередь устраняет конкуренцию, а, следовательно, является регулятором рыночного хозяйства, и способствует таким образом постепенному разрушению системы рыночного хозяйства.

Следовательно, необходимо взять под контроль процесс концентрации предприятий (контроль за сращиванием) и установить, достигли ли объединенные предприятия господствующего положения на рынке или нет. Подобные мероприятия предполагает закон против ограничения конкуренции, который получил обиходное название «закон о картелях», хотя его статьи касаются не только картелей, но и предприятий, господствующих на рынке.

Так как система рыночного хозяйства нуждается в большом количестве самостоятельных предпринимателей, готовых принимать самостоятельно решения и брать на себя ответственность, экономическая политика государства должна не только обеспечить конкуренцию на рынке запретами и предписаниями, но и способствовать кооперированию мелких и средних предприятий, повышающему их производительность и усиливающему их конкурентоспособность по отношению к крупным соперникам.

Типы (модели) экономического развития находятся в постоянном изменении. Изменения в условиях воспроизводства вызывают определенные сдвиги в системах хозяйствования.

В настоящее время развитие западных стран характеризуется созданием нового технического базиса производства, который является главным условием перехода к новой модели экономического роста. Созданы его важные звенья: автоматизированные системы проектирования продукции, управления производственными процессами; технологическое оборудование с программным управлением, ЭВМ и микропроцессоры, промышленные роботы. Производственная структура становится ресурсосберегающей, ориентированной на применение творческих элементов.

Переход к новому технологическому базису сопровождается перестройкой общехозяйственного накопления, которое объединяется в три вида: инвестиции в науку, производственное накопление, воспроизводство рабочей силы. Главным становится вложение накоплений в науку и рабочую силу, возросло значение качества развития с учетом экологических, социальных, культурных ценностей, усилилась тенденция к децентрализации, большое значение получили горизонтальные отношения и сетевые формы связей. Все это является предпосылками новой модели развития стран.

Доля западных стран в промышленном производстве снижалась до 90-х годов, так как основной их экономический рост приходился на сферу услуг, особенно деловых. Произошло сокращение относительной конкурентоспособности. Но промышленно развитые страны занимают ведущие места по показателям конкурентоспособности национальных экономик. Они занимают 16 среди первых 20 мест.

Дальнейшее развитие международного разделения труда, специализации и кооперации приводит к формированию устойчивых экономических, производственных, научно-технических связей между отдельными странами и закладывает основу становления мирового хозяйства.

Мировое хозяйство – это глобальная целостная система национальных хозяйств, существующая как многоукладное экономическое пространство, основанное на взаимодействии и взаимозависимости всех его элементов. Оно возникло на рубеже XIX-XX веков, когда монополистический капитализм превратил вывоз капиталов в одну из ведущих форм связей между отдельными странами.

Мировое хозяйство имеет традиционную отраслевую структуру: оно состоит из промышленности, агропромышленного комплекса и сферы услуг. Мировое хозяйство по уровню развития стран делится на центр и

периферию. Центр образуют 24 индустриально развитые страны, на долю которых приходится 55% мирового ВВП и 71% мирового экспорта. Эти страны имеют гибкий экономический механизм, позволяющий приспособливаться к изменениям на мировых рынках, и социально-ориентированную национальную экономику. Они лидируют в области науки и техники, экспортируют высокотехнологические изделия, являются основным поставщиком на мировой рынок ноу-хау, патентов и другой научно-технической продукции.

Периферия мирового хозяйства представлена в основном развивающимися странами, имеющими многоукладную экономику и достаточно низкий уровень развития производительных сил. На мировой рынок они в основном поставляют сырье.

Все страны, участвующие в международном разделении труда, а следовательно, в мировом хозяйстве, взаимно связаны. Изменения в производстве, возникающие в одних странах, неизбежно в той или иной форме отражаются в производстве других стран.

В современных условиях возрастает взаимная зависимость стран центра и периферии. Развитые страны заинтересованы в сохранении источников дешевого сырья и топлива для своего развития. Периферийные страны также выступают обширным перспективным рынком, на котором можно сбывать все товары, в том числе и морально устаревшие для рынков центра. И, кроме того, для центральных стран это выгодная сфера приложения капитала. Страны периферии активно ищут дополнительные возможности для промышленного роста, эффективности своего экспорта.

Субъектами мирохозяйственных связей чаще всего выступают не государства, а физические и юридические лица. Они делятся на резидентов и нерезидентов. К резидентам относятся субъекты хозяйствования, постоянно проживающие на территории данной страны. К нерезидентам – хозяйствующие субъекты, которые постоянно живут за границей. Национальная и государственная принадлежность в данном случае значения не имеет.

Итак, фундаментом разнообразных экономических связей между странами является взаимовыгодный обмен товарами и услугами на основе международного разделения труда. Международное разделение труда – это лишь разновидность, особый аспект всеобщего процесса разделения труда.

Чем дальше углубляется исторический процесс международного разделения труда, тем настоятельнее потребность во все более тесном взаимодействии хозяйственных национальных комплексов, тем неизбежнее их постепенная интеграция сначала в крупные региональные экономические системы, затем в единую глобальную систему.

Мировое (глобальное) хозяйство как самоорганизующаяся система обладает механизмом поддержания внутреннего равновесия и способностью к саморазвитию. В самом общем виде хозяйственный механизм мирового хозяйства можно определить как общественную систему организации производительных сил, совокупность форм и методов регулирования экономических процессов в планетарном масштабе, а также организационно-правовых основ, которые обуславливают производство, распределение, обмен и потребление производственных ресурсов, динамизм и качественные параметры экономического развития. Хозяйственный механизм обеспечивает взаимодействие организованных в соответствующих формах собственности производительных сил в процессе их реализации.

Важной функцией хозяйственного механизма является регулирование пропорций мирового производства. Особенность их регулирования заключается в том, что они устанавливаются путем постоянных отклонений. Существующие пропорции воплощаются в наборе определенных величин, которые могут изменяться в противоположных направлениях.

Инструментами механизма выступают конкретные формы движения капитала в мировом хозяйстве. К ним относятся такие экономические категории, как международная цена, ставка ссудного процента, валютный курс. Решающей частью рыночного механизма выступает система ценообразования. Цены и их динамичные колебания обуславливают мотивы и стимулы агентов производства и через них изменение производства в ответ на изменение общественного спроса.

Как любой социально-экономический объект механизм мирового хозяйства выполняет определенные общественные функции:

- В число основных функций механизма и мирового, и национального хозяйства входит *экономическая реализация собственности*, которая проявляется в производстве и присвоении прибавочной стоимости. Собственность реализуется в конкретных формах движения капитала, внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции, которые порождают соответствующие приращенные формы прибавочной стоимости.

- Важная функция хозяйственного механизма – *регулирование пропорций мирового производства*. Особенность их регулирования заключается в том, что они устанавливаются путем постоянных отклонений. Существующие пропорции воплощаются в наборе определенных величин, которые могут изменяться в противоположных направлениях.

- *Разрешение противоречий между уровнем развития производительных сил и производственных отношений в их конкретных*

формах также являются функцией хозяйственного механизма. Производственные отношения оказывают серьезное влияние на уровень производительных сил. По мере развития производительных сил происходят определенные изменения в отношениях хозяйствования. Они происходят стихийно, через глубокие противоречия. Производственные отношения приспосабливаются к возросшему уровню производительных сил, но сами противоречия не устраняются.

Основной организующей силой мирового хозяйства выступает постоянно растущий мировой рынок, представляющий собой совокупность внутренних, иностранных и международных рынков.

Функционирование рынка в конечном итоге определяется сочетанием и взаимодействием таких сил, как конкуренция и монополия. Тенденция к чисто монополистической организации зрелой отрасли, выразившаяся в форме трестов, картелей и синдикатов начала века, сменилась тенденцией к новой организации, в основе которой лежит взаимодействие конкурентных и монопольных сил – механизм олигополии. Важнейшая черта олигополистического механизма – определенное сочетание регулирующих сил: монополии и конкуренции. В зависимости от характера того или иного рынка это соотношение бывает различно. Олигополия возникает на основе такой структуры в отрасли, которая характеризуется господством ограниченного числа крупных монополий.

Каждое социально-экономическое явление имеет свою институциональную структуру, которую определяют образующие ее институты и подсистемы.

Для выделения подсистем мирового хозяйства применяют целый ряд критериев:

- Уровень экономического развития;
- социальная структура экономики;
- тип экономического роста;
- уровень и характер внешнеэкономических связей.

В структуру механизма мирового хозяйства входят агенты на двустороннем и многостороннем, региональном и мировом, частном и международном монополистическом уровнях. Это ТНК и ТНБ, международные картели, государства и интеграционные объединения, межгосударственные организации. По отношению друг к другу хозяйственные объединения выступают конкурентами. В то же время на микроуровне проводится планомерная организация производства. Планировать производство товаров и услуг можно только с учетом внутренних и внешних факторов, влияющих на хозяйственную деятельность компаний.

Наиболее распространенным критерием определения подсистемы выступает уровень экономического развития, который в общем характеризуется объемом ВВП на душу населения. Развитие каждой страны вместе с тем определяется уровнем индустриализации и структурой производства, которые являются важными факторами роста национального дохода. Современный этап индустриализации характеризуется широким использованием информационной техники и технологии, дающей большую экономию овеществленного труда. В сферу индустриализации и информации включаются не только промышленные отрасли, но и сельское хозяйство, и сфера услуг.

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

Уровень экономического развития характеризуется также расходом сырья и энергии на единицу продукции. По мере повышения уровня экономического развития сокращается расход сырья и энергии, и вместо натурального сырья во все большей степени используются материалы промышленного, в основном химического происхождения.

Одним из критериев выделения подсистем в мировом хозяйстве выступает социальная структура экономики, в рамках которой развиваются отдельные страны и группы. В ее основе лежат характер и формы реализации собственности, а также связанная с ним отраслевая структура населения.

Формы реализации собственности выступают важным фактором развития мирового сообщества, оказывая определяющее влияние на формирование общественных отношений. Различные формы собственности отражают различные ступени в разделении труда, а отношения индивидов к средствам труда определяют их отношения друг к другу. Экономическая реализация собственности проявляется, прежде всего, в условиях соединения средств производства с рабочей силой, при этом важную роль играют конкретные организационно-правовые формы предприятий и хозяйственной деятельности. Собственность на средства производства определяет не только характер экономических взаимосвязей между людьми в процессе производства, но и формы распределения произведенного продукта, его обмена и потребления, показывает, в каком качестве в этом процессе выступает личный фактор производства.

Той или иной социальной структуре присуща определенная последовательность в развитии отдельных сфер хозяйства. С изменением этой последовательности происходит смещение приоритетов в структуре

воспроизводства, включая распределение национального дохода, поэтому социальная структура хозяйства в известной мере влияет на формирование целей определенных периодов развития подсистем.

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

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

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

Характеристика и место подсистем в мировом хозяйстве неразрывно связаны с местом в национальных хозяйствах внешнего сектора, который находит свое выражение в экспорте и импорте товаров и услуг, движении капитала. Она затрагивает направления, меру и формы участия страны в международном разделении труда.

Мировой уровень развития производительных сил, интернационализация производства исключают возможность эффективного ведения хозяйства в рамках замкнутых комплексов. Международный обмен обеспечивает приток недостающих или более дешевых потребительских и капитальных товаров и услуг, а также доступ к дополнительным рынкам сбыта.

К основным показателям, характеризующим роль внешнеэкономических связей, относятся экспортные и импортные квоты товаров и услуг, товарная структура внешней торговли, характер участия в

международном движении капитала, технологии, рабочей силы, степень открытости хозяйства.

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

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

Таким образом, на основании разнообразных критериев в мировом хозяйстве выделяется определенное количество подсистем. Наиболее крупными подсистемами, или метасистемами, являются три группы национальных экономик:

- Промышленно развитые страны;
- страны переходного периода (в прошлом социалистические или страны с централизованным планированием экономики);
- развивающиеся страны.

В экономической литературе нет единого понимания терминов «мировая экономика», «мировое хозяйство». Поскольку эти термины имеют широкую область применения, исследователи подчеркивают важные с их точки зрения аспекты. В отечественной литературе можно выделить несколько подходов:

1. Наиболее распространено понимание мирового хозяйства как совокупности национальных хозяйств, взаимосвязанных системой международного разделения труда, экономических и политических отношений.

В этом определении доминантами выступают национально обособленные страны вне зависимости от того, идет их производство на внутренний или внешний рынок. При таком подходе затушевываются причины, которые определяют взаимосвязи, состояние и перспективы развития мирового хозяйства.

2. Согласно другой точке зрения, мировая экономика трактуется как система международных экономических отношений, как универсальная связь между национальными хозяйствами.

Подобной концепции придерживаются многие западные исследователи, в частности, считая, что международная экономическая система включает и торговлю, и финансовые отношения, а также неравное распределение капитальных ресурсов и рабочей силы. В данном случае из поля зрения исследователей выпадает производство, которое во многом определяет международные экономические взаимосвязи.

3. Более полное толкование мирового хозяйства определяет его как экономическую систему, самовоспроизводящуюся на уровне производительных сил, производственных отношений и определенных аспектов надстроечных отношений в той мере, в какой входящие в него национальные хозяйства обладают определенной совместимостью на каждом из трех названных уровней. В нем находят отражение основные составные части хозяйства, включая материальную базу, реализацию различных форм собственности и определенный порядок функционирования воспроизводственных процессов.

Как видно, все исследователи признают, что мировое хозяйство представляет собой определенную систему. Основой возникновения и существования системы выступает ее целостность, которая предполагает экономическое взаимодействие всех составных частей системы на достаточно устойчивом уровне. Только в этом случае возможна регулярная циркуляция воспроизводимого продукта в глобальном масштабе и обеспечиваются постоянная деятельность, жизнеспособность системы, ее саморегуляция и развитие. Такое единство мирового хозяйства, циркуляция воспроизводимого продукта обеспечивается национальными и международными рынками с присущими им товарно-денежными отношениями и множественностью цен.

Мировая экономика относится к числу сложных систем, характеризующихся множественностью составляющих ее элементов, иерархичностью, многоуровневостью, структурностью. Экономическая мощь распределяется в мире очень неравномерно. Три государства – США, Япония и Германия – аккумулируют половину мирового дохода и обладают более чем 1/3 покупательной способности всех стран мира.

Основу системы составляет международное и ограниченное рамками отдельных государств национальное производство материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление. Каждая из этих фаз мирового воспроизводственного процесса как в глобальном масштабе, так и в рамках отдельных государств в зависимости от их места и роли в целом оказывает влияние на функционирование всей мировой

хозяйственной системы. Последняя имеет и присущие ей как целому определенные направления своего развития, но она не развивается вне национальных хозяйств.

Мировая экономика как система имеет общую цель. В конечном счете ее функционирование направлено на удовлетворение человеческих потребностей (спроса), но в разных подсистемах эта цель модифицируется в силу различных социально-экономических условий. Создание новых предприятий не может быть самоцелью. Оно может быть оправдано, если способствует улучшению условий жизни населения.

Мировое хозяйство является исторической и политико-экономической категорией. Это объясняется тем, что каждому конкретному историческому этапу присущи определенные масштабы и уровень производства, интернационализация хозяйственной жизни и социально-экономическая структура. Оно представляет собой сложную экономическую систему. Его субъектами выступают транснациональные компании, национальные хозяйства, международные интеграционные объединения, которые сами являются системами с присущим только им регулированием.

Отношения между отдельными элементами мирового хозяйства составляют уровни. Отношения между государствами составляют международный уровень, который регулируется международными правилами и нормами. Отношения потоков, выходящих за пределы национальных границ, образуют транснациональный уровень – сфера деятельности фирм и групп с их внутренними системами информации. В эту сферу включается также сеть потоков неформальной деятельности: торговля наркотиками, оружием, подпольная миграция. Множество элементов, из которых состоит мировая хозяйственная система, действует там одновременно. Существуют столкновения, договоренности, объединения. Возникают черты олигополии, которые распространяют свою стратегию либо на весь мир, либо на отдельные районы.

В социально-экономическом плане мировое хозяйство неоднородно. Ведущее место в нем занимают промышленно развитые страны с рыночной экономикой. Особое место занимают развивающиеся страны Азии, Африки, Латинской Америки и Океании, у которых во многом сохраняется зависимый характер их экономик от индустриальных стран. Большую специфику в своем развитии имеют восточноевропейские страны с переходной экономикой и целый ряд других государств.

Но было бы ошибкой проводить слишком резкую черту между этими группами. Например, уже сегодня целую группу развивающихся стран – страны Юго-Восточной Азии, в частности Южную Корею, Гонконг (с 1997 года – провинция Китая Сянган), Тайвань, Бразилию и

Аргентину и некоторые другие – по целому ряду экономических показателей логично отнести к числу индустриально развитых государств мира. Однако по уровню других важных показателей (глубина социальных контрастов, неравномерность регионального развития и др.) они традиционно еще относятся к группе развивающихся стран.

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

В целом мировое хозяйство представляет собой сложное социально-экономическое образование. По роли в мировой политике и экономике страны можно подразделить на три группы.

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

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

В третью группу входят страны «переселенческого капитализма» (Австралия, ЮАР, Израиль). Большинство стран Азии, Африки и Латинской Америки – развивающиеся страны представляют собой особую группу государств, отличающихся своеобразием исторического развития, социально-экономической и политической спецификой.

Современные средства производства могут использоваться в различных социальных системах с диаметрально противоположными основными целями хозяйственной деятельности и с разными последствиями. В этом смысле мировое хозяйство как система представляет собой совокупность взаимосвязанных обособленных подсистем (национальных хозяйств) с противоположными внутренними целями, связанных международным разделением труда и находящихся в определенных экономических отношениях друг с другом. При этом возникает новое качественное состояние: эффект функционирования

взаимодействующих друг с другом национальных экономических систем больше суммы эффектов, достигаемых при функционировании изолированных друг от друга автономных национальных хозяйств.

К субъектам мирового хозяйства относятся прежде всего национальные хозяйства отдельных стран, их группы, а также национальные фирмы, активно участвующие во внешнеэкономической деятельности, многонациональные компании и международные экономические организации. Расширение понятия субъектов мирового хозяйства связано с тем, что развитие международного разделения труда и мирового хозяйства во второй половине XX века определяется все возрастающей интернационализацией хозяйственной жизни.

Тенденция ко все большей открытости национальных хозяйств является характерной чертой современного развития международного разделения труда. По степени вовлеченности в международное разделение труда (степени открытости) национальные хозяйства подразделяются на два противоположных типа: полностью замкнутое (автаркическое) и полностью открытое.

Под *замкнутой (автаркической)* понимается экономика, развитие которой определяется исключительно внутренними тенденциями и не зависит от тенденций, имеющих место в мировой экономике. При этом экономические связи страны с другими национальными хозяйствами минимальны.

Экономика, развитие которой определяется тенденциями, действующими в мировом хозяйстве, является полностью открытой экономикой. В настоящее время экономика отдельных стран не может развиваться в отрыве от мирового хозяйства, без каких-либо связей с другими странами. Даже когда в экономической политике страны преобладают автаркические тенденции, внешние связи неизбежны.

Степень открытости экономики разных стран различна. В меньшей степени открыта экономика крупных стран. Степень открытости экономики зависит также от отраслевой структуры национального производства. Чем больше удельный вес базовых отраслей (металлургии, энергетики и т.п.), тем меньше относительная вовлеченность страны в международное разделение труда, то есть степень открытости ее экономики. Однако обрабатывающая промышленность, особенно такие ее отрасли, как машиностроение, электроника, химия и другие, предполагает глубокую поддетальную специализацию, благодаря чему происходит рост технологической взаимозависимости стран и, как следствие, усиление открытого характера экономики. Следовательно, степень открытости национальной экономики тем выше, чем более развиты ее производительные силы, чем больше в ее отраслевой структуре отраслей с

углубленным технологическим разделением труда, чем меньше ее общий экономический потенциал и обеспеченность собственными природными ресурсами.

Для промышленно развитых стран, особенно не имеющих собственных запасов энергии и сырья, открытость экономики является существенным фактором, влияющим на их дальнейшее развитие. Все остальные страны также участвуют в международном разделении труда и, следовательно, в установлении и развитии коммерческих отношений друг с другом, что приводит к усилению взаимосвязей и взаимозависимости субъектов международного разделения труда и возникновению необходимости сочетать выгоды от специализации и кооперации производства с защитой от негативного внешнего воздействия.

Теневая экономика – это не зарегистрированная официально экономическая деятельность. Она является совокупностью неучтенных и противоправных видов экономической деятельности и включает три самостоятельных сегмента:

1. *«Неофициальная»* («неформальная», «некриминальная», «серая») экономика – это не запрещенные законом легальные виды экономической деятельности, в рамках которой имеют место не фиксируемое официальной статистикой производство товаров и услуг, сокрытие этой деятельности от налогов. Она возможна во всех отраслях экономики.

2. *«Подпольная»* («нелегальная», «криминальная», «черная») экономика – это, в основном, все запрещенные законом виды экономической деятельности. К нелегальным относятся экономические агенты, занятые незаконным производством или сбытом продуктов и услуг (производство оружия или наркотиков, контрабанда), а также не имеющие права заниматься данным видом деятельности (врачи, практикующие без лицензии; часто сюда относят рэкет, бандитизм, воровство).

3. *«Фиктивная»* экономика – экономика взяточничества и всякого рода мошенничества, связанного с получением и передачей денег; сюда относится деятельность, направленная на получение необоснованных выгод и льгот экономическими агентами на основе организованных коррумпированных связей. Теневая экономика имеется в любой стране, при любой структуре форм собственности. Она получает распространение в периоды кризисов и депрессий, снижения реальных доходов населения и роста безработицы, при увеличении налогового бремени и государственных запретов или ограничений, налагаемых на бизнес, а также при ослаблении государственного аппарата.

В целом в развитых странах доля теневой экономики оценивается в 5-10% ВВП, а в Италии, Испании, Греции этот показатель достигает 20-

30% ВВП. В развивающихся странах доля неформального сектора колеблется от 5 до 35% ВВП.

В нашей стране экономика до недавнего времени была командно-административной, в ней все решения принимались государством. В странах с развитой рыночной экономикой задачи решаются с помощью системы цен, предполагаемых прибылей и убытков.

Итак, существуют различные экономические системы, однако до сих пор нет единого подхода к их классификации. Наибольшее распространение получило деление экономической системы по совокупности: основных стимулов экономической деятельности; социально-экономических форм экономической деятельности; технических (технологических) средств, с помощью которых осуществляется эта деятельность. В зависимости от частных проявлений этих признаков выделяют пять исторических типов экономических систем:

1. *Замкнутое хозяйство*. Примером его является феодальное хозяйство.

2. *Ремесленное хозяйство*. Особенность данной системы состоит в том, что производство еще очень ограничено, так как базируется на примитивной технике.

3. *Капиталистическое хозяйство*. Такая система была характерна для стран Западной Европы и США начиная с XVIII века. Целью экономической деятельности при этой системе является стремление к приобретениям, к максимизации прибыли в условиях конкуренции между участниками хозяйственной деятельности при рациональном поведении всех субъектов экономики, что проявляется при сопоставлении затрат и выгод. Юридическая и социальная организация данной системы имеет следующие черты:

- преобладание частной собственности на средства производства при наличии в некоторых секторах государственной собственности, однако частная собственность преобладает;
- свободное распоряжение работника своей рабочей силой. Последняя рассматривается как товар, предлагаемый в обмен на вознаграждение. Труд юридически свободен;
- центральная роль принадлежит предпринимателю, который комбинирует и соединяет факторы производства (труд, капитал, ресурсы), производя товары и услуги для рынка. Предприниматель распределяет произведенный продукт и полученные от его продажи доходы на заработную плату, процент и прибыль;
- государство непосредственно не участвует в экономической деятельности;
- высокий уровень развития материально-технической базы

производства. Техника непрерывно совершенствуется под воздействием конкуренции.

Таковы основные черты классического капитализма.

4. *Коллективистская экономика.* Ее чаще называют социалистической, или командной, экономикой. Основные ее черты:

- государственная и коллективная собственность на средства производства;
- государственное планирование экономики и распределение ресурсов и продукта;
- достаточно высокий уровень развития производительных сил, которые, однако, используются неэффективно из-за отсутствия стимулов к труду.

Эта система практически исчерпала себя в историческом плане, поскольку не смогла доказать свою дееспособность в процессе реализации в ряде стран. Вместе с тем считается, что в небольших общинах она вполне эффективно функционирует, правда, в значительно усеченном виде (например, некоторые религиозные группировки и кибуцы в Израиле).

5. *Корпоративная (смешанная) экономика.* Она появилась после первой мировой войны. Ее представляли фашистская Италия, нацистская Германия, салазаровская Португалия и некоторые высокоразвитые страны мира, где было велико влияние корпораций. Данной системе присущи следующие черты:

- средства производства находятся в частной собственности;
- общество выступает как совокупность организованных корпораций;
- государство выполняет роль арбитра и ориентирует все виды деятельности на реализацию определенных целей;
- техника может быть новейшей и прогрессивной. В некоторых случаях наблюдается союз и сговор представителей крупных корпораций с технократией.

Если экономические системы можно классифицировать исходя из других критериев, в частности из связи между производством и потреблением, то можно выделить три их вида:

- замкнутое хозяйство (натуральное производство при феодализме);
- городское хозяйство (ремесленное производство, существует обмен товарами);
- национальное хозяйство (высоко развито общественное разделение труда, связь между отраслями и производствами осуществляется через товарно-денежные отношения).

На основе различий в технической базе производства выделяют четыре типа экономической системы:

- доиндустриальное общество;

- индустриальное общество;
- постиндустриальное (на базе НТР) общество;
- неоиндустриальное, или информационное, общество (на базе компьютеризации).

Таковы основные взгляды на типы экономических систем, образовавшиеся в процессе исторического развития общества. Однако реальная экономика чаще всего не представляет конкретную систему в чистом виде. В ней могут сосуществовать различные типы экономических систем (например, натуральное или ремесленное производство и капитализм). Поэтому современная классификация экономических систем основана на двух основных принципах: на степени развитости рыночного механизма и на масштабах вмешательства государства в экономическую жизнь общества. Отсюда понятия — децентрализованная, централизованная и переходная экономика.

Децентрализованная экономика — это рыночная, предпринимательская экономика, основанная на денежных расчетах. Деньги служат мерой стоимости, средством обращения и накопления. Цены характеризуют отношения между товарами и деньгами, измеряют затраты и результаты, устанавливают экономическое равновесие. Государство вмешивается в экономическую деятельность лишь косвенно и в самом общем виде, затрагивая такие сферы, как условия распределения доходов, формирование совокупного спроса, правила приемлемой конкуренции. Государство не ломает рынок, ибо даже при всех своих несовершенствах последний выступает как лучшее средство стимулирования хозяйственной деятельности.

Централизованная экономика — это приказная экономика, все действия которой подчиняются приказам плановых органов. Государство определяет задачи экономики и средства их выполнения, а также сроки достижения поставленных целей. Рынки существуют номинально, лишь помогая распределению благ, установленному центральными органами власти. Каждому предприятию государство устанавливает объем производства и предоставляет определенное количество факторов, необходимых для получения нужного количества продукции. Предпринимателя заменяет технический специалист, занимающий ключевые позиции как на производстве, так и в плановых органах. Между субъектами производства существует в основном структурная связь: все они являются частями огромной машины, работа которой регулируется государством (В.И. Ленин назвал это фигурально «одной фабрикой и одной конторой»).

В бывших социалистических странах были широко развиты обмен и специализация производства, однако рыночный механизм практически не

существовал. Рынок сводился к торговле товарами народного потребления и некоторыми услугами, поскольку отсутствовали его основы — частная собственность и обособление товаропроизводителей. Сейчас большинство таких стран вынуждено заново создавать базу рыночных отношений, ломать не только сложившийся стереотип производства, но и всю систему социально-экономических отношений.

Процесс продвижения к рынку в странах Латинской Америки проходит более интенсивно, так как рыночный механизм и частная собственность там уже существовали. Вместе с тем экономика этих стран была недостаточно развита и деформирована, так как централизованное управление не учитывало реальных потребностей населения и производства.

Анализ эволюции типов национальных экономик показывает, что происходит процесс движения: децентрализованной экономики — в сторону большего ее государственного регулирования, а централизованной — по пути децентрализации основных функций государства.

Рассмотрим данное явление на примере моделей рыночной экономики. Рыночная система включает все страны, где товары, услуги и ресурсы распределяются главным образом с помощью рыночного механизма. Здесь утвердились законы и правовые нормы, регулирующие предпринимательскую деятельность и защищающие права собственности, высоко развиты рыночные институты, такие, как банковская система, фондовые и товарные биржи, страховые компании и др. Правительства в этих странах используют различные денежно-кредитные, налоговые и прочие инструменты, воздействующие на объем производства, занятость и на экономический рост.

Поскольку в рыночную группу входят высокоразвитые страны Европы, Азии, Северной Америки и Австралии, то их экономические системы помимо общих черт имеют существенные различия. Это видно на примере отдельных моделей данного типа.

Модель смешанной экономики предполагает вмешательство государства в экономическую жизнь общества, однако степень такого вмешательства может быть разной. Многие сторонники этой модели допускают государственное регулирование в небольших масштабах, делая упор на свободу предпринимательской деятельности. Считается, что чем меньше центральный правительственный аппарат, тем меньше государственный бюджет и налоговое бремя. У предпринимателей больше материальных стимулов к интенсивной и подчас рискованной работе в том случае, если их доходы не облагаются большими налогами. Часть этих доходов активно используется для нововведений. Вмешательство государства нередко ведет к усилению экономической и политической

власти отдельных компаний, отраслей, сообществ, что грозит монополизацией производства. Общество теряет и от чрезмерной протекционистской политики.

Наиболее ярко демонстрируют модель смешанной экономики США, где частное предпринимательство существует наряду со значительным государственным сектором. Подобная тенденция наблюдается в Англии, особенно в процессе приватизации, широко осуществляемой в последние годы. Главным критерием шведской модели рынка выступает социальная направленность.

В последнее время большинство экономистов полагают, что экономические системы всех стран (за исключением примитивных сообществ) являются по сути смешанными, так как везде налицо сочетание частного и государственного предпринимательства, многоукладность экономики и социальная поддержка населения.

Восточноазиатская модель предполагает систему государственного субсидирования многих отраслей в начальной стадии их развития и проведение жесткой протекционистской внешнеэкономической политики в том случае, когда местные предприятия не могут конкурировать с иностранными компаниями. Правительства таких стран систематически анализируют рыночную информацию и лишают государственной поддержки предприятия, набравшие силу и становящиеся достаточно конкурентоспособными. Во внешнеэкономической политике эти страны в основном ориентируются на экспорт.

Экономический рост в них достигается благодаря экспортной экспансии, так как на внутреннем рынке государство проводит политику поддержки частного предпринимательства. Этому способствуют невысокие налоги на бизнес, субсидирование образования, профессионализм кадров, высокий уровень занятости.

Основная цель государственного регулирования состоит в том, чтобы повысить конкурентоспособность своих компаний на мировом рынке. Правительства Японии и Южной Кореи, например, поддерживают низкие процентные ставки по кредитам, поощряют капиталоемкие методы производства, способствуют формированию крупного бизнеса, способного развивать экспортные рынки. Помощь государства проявляется и в создании совместных с частным бизнесом исследовательских институтов. Отдельные страны проводят активную промышленную политику.

Традиционная *переходная экономика* — это экономическая система, находящаяся в состоянии перехода от натурального хозяйства к рыночной экономике. Она характеризуется многоукладностью экономики, ориентацией на экспорт своей традиционной или сырьевой продукции и

существованием наряду с государственными компаниями транснациональных корпораций.

К этой системе относятся нефтедобывающие страны - члены международного картеля ОПЕК. Благодаря высоким мировым ценам на нефть эти страны достигли значительного уровня благосостояния. имеют мощную транспортную систему, коммунальное хозяйство, здравоохранение, образование, высокий уровень доходов на душу населения. Такие страны значительно продвинулись от натурального к рыночному хозяйству.

Страны, не входящие в ОПЕК, характеризуются появлением в них предпринимательского сектора экономики, существованием финансовых институтов, бартерного обмена, ограниченным денежным обменом. На фоне зарождающихся товарно-денежных отношений здесь сохраняются низкий уровень производства, высокий уровень неграмотности, отсутствует современная материально-техническая база производства. В данную группу входят большинство стран тропической Африки, Южной Азии, некоторые страны Латинской Америки.

В группу стран с переходной экономикой нового типа входят страны, уже достигшие определенного экономического и социального прогресса: бывшие централизованно управляемые экономические системы и крупные латиноамериканские страны. Их объединяют в одну модель стран с переходной экономикой потому, что из-за централизованного регулирования у них проявились, аналогичные негативные тенденции в экономике: падение темпов экономического роста, снижение эффективности производства, высокий уровень инфляции, разбалансированность платежного баланса и др.

Таким образом, государство фактически повлечено в функционирование любой экономической системы. В условиях децентрализованной экономики его функции сводятся к поддержанию порядка, определению имущественных прав, контролю за исполнением контрактов, регулированию деловой активности, поощрению конкуренции и обеспечению обороноспособности страны.

В то же время децентрализованная экономика все чаще использует среднесрочные и долгосрочные программы, определяющие цели экономического и социального развития национальной экономики, исходя из прогнозов роста населения, потребностей и технического прогресса, т.е. осуществляет индикативное планирование. Такая практика впервые была использована во Франции и Нидерландах. Она показала, что индикативное планирование способствует снижению уровня неопределенности в экономической деятельности отдельных предприятий, так как последние ориентируются на общеэкономический прогноз. В результате усиливаются

прямые и косвенные методы воздействия государства на экономику. Государство получает возможность контролировать инвестиции государственного сектора экономики, использовать разного рода стимулы для поощрения частного сектора в ходе реализации тех или иных программ, привлекать все слои общества к подготовке плана и его реализации. В итоге расширяется сфера социального партнерства, меняются идеологические позиции, социальное и политическое поведение граждан в условиях смешанной экономики.

Одновременно менялась ситуация в странах с централизованной экономикой, здесь начались процессы реформирования экономических систем. Первые шаги предприняты Югославией в 1951 году, где целью реформ была децентрализация экономических решений путем предоставления предприятиям широкой автономии. В 1961 году были реализованы дополнительные меры, еще больше ослабившие административный контроль в пользу механизма рынка. Начался процесс движения в сторону социалистической рыночной экономики.

В нашей стране и в других странах Восточной Европы подобные преобразования приходятся на конец 50-х — начало 60-х годов, однако в тот период не удалось продвинуться столь же далеко в процессе децентрализации, как было в Югославии. Особо следует отметить реформу 1965 года. Она способствовала повышению хозяйственной самостоятельности и независимости предприятий. Показатель прибыли стал оценочным показателем работы предприятий, сократилось количество директивных плановых показателей. Предпринимались попытки оживить экономику, повысить эффективность ее факторов, создать материальные предпосылки для экономического и социального роста.

Реформа 1979 года была нацелена на усиление планирования и воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности и качества работы. Предусматривалось перейти к системе государственных планов, включающей комплексную программу НТП на 20 лет, основные направления экономического и социального развития на 10 лет, пятилетние и годовые планы. При этом ставка была сделана на экономическое стимулирование предприятий и полный хозрасчет. Предприятия из своей прибыли по установленным сверху нормативам создавали три фонда экономического стимулирования: фонд материального поощрения, фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства и фонд развития производства. С 1985 года шли процессы либерализации и демократизации строя, заявленные М. С. Горбачевым как перестройка.

Однако все эти реформы не давали длительных и ощутимых результатов. Главный их порок состоял в том, что предпринимались попытки изменить систему хозяйствования, не меняя ее устоев. Практически до

начала 90-х годов не были затронуты формы и отношения собственности, централизованное директивное планирование и управление, система ценообразования и финансовая система, поэтому облик централизованной системы измениться не мог, хотя вместе с тем движение к децентрализации было очевидным, что в конечном счете привело к радикальной рыночной реформе.

В каждой экономической системе складывается своя структура, состоящая из экономической структуры и структуры обрамления.

Экономическая структура характеризует соотношение деятельности домашних хозяйств, предприятий, отдельных отраслей, секторов экономики в национальном хозяйстве страны, а также соотношение национального и мирового хозяйства.

Структура обрамления — это соотношение социальных элементов, образующих окружающую среду в процессе экономической деятельности. Сложившаяся экономическая структура национальной экономики является результатом общественного разделения труда.

Самые крупные звенья макроэкономики — это сферы национального хозяйства. Градация и названия таких сред в нашей экономической терминологии и в западной существенно отличаются. В то же время общепринятыми являются понятия:

- первичная сфера — отрасли, где происходит непосредственное взаимодействие с природой с целью добычи сырья;
- вторичная сфера — дальнейшая переработка (материалопроизводящие отрасли, машиностроение, легкая промышленность);
- третичная сфера (торговля и другие услуги).

В большинстве стран развитого мира в настоящее время в первичной сфере занято не более 5% активного населения: примерно 40% — во вторичной сфере и около — 55% — в третичной сфере. В США на начало 90-х годов XX столетия уже более 75% самодеятельного населения было занято в сфере обслуживания (в России — лишь 40% занятых).

Для сравнительного анализа экономического развития отдельных национальных хозяйств и сложных мирохозяйственных связей необходима система надежных показателей. В мировой практике используется Система национальных счетов (СНС). Это — система взаимосвязанных показателей развития экономики на макроуровне. СНС сформулирована в категориях и терминах рыночной экономики, ее концепции и определения предполагают, что описываемая с ее помощью экономика функционирует на основе рыночных механизмов и институтов. В современном мире СНС представляет собой универсальный экономико-статистический язык, на котором общаются между собой экономисты всех школ и направлений,

государственные деятели и политики, статистики и социологи, финансисты и др.

Центральным показателем СНС является валовой внутренний продукт (ВВП). Второй важнейший макроэкономический показатель – валовой национальный продукт (ВНП). Разница между ВВП и ВНП состоит в следующем. ВВП подсчитывается по территориальному принципу, то есть учитывается совокупная стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны. ВНП учитывает стоимость всего объема продукции и услуг в национальной экономике, независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).

С целью определения места страны в мировой экономике сравнивают показатели ВВП (ВНП) для различных стран, выраженные в долларах США.

Самый высокий показатель экономического роста в мировой экономике был зафиксирован в 1996 году в Китае – 20%, самое глубокое экономическое падение было зафиксировано в послевоенной мировой экономике в постсоциалистических странах в 1991-1992 годах, в частности в России – 10-15% в год.

Следующий важный показатель СНС – национальный доход (НД). Он может быть исчислен на валовой или чистой основе, то есть до или после вычета потребления основного капитала.

Национальный доход – это сумма первичных доходов, полученных резидентами данной страны; первичные доходы включают оплату труда, прибыль, доходы от собственности, налоги на производство и импорт.

Следовательно, СНС дает согласованное описание экономического процесса в целом, и это обеспечивает возможность получения наиболее общих его характеристик. Говоря более конкретно, показатели СНС позволяют охарактеризовать следующие элементы:

1. *Объем произведенного национального (внутреннего) продукта.* Этот показатель часто интерпретируется как показатель размеров рынка, так как он измеряет совокупную стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в данной стране за тот или иной период. Показатель ВВП в расчете на душу населения обычно используется для характеристики уровня экономического развития (по отношению к другим странам или другим периодам времени).

2. *Темпы экономического роста,* исчисляемые на основе показателей ВВП за разные периоды времени в сопоставимых ценах; это один из критериев успеха экономической политики, эффективности проводимых реформ и программ.

3. *Отраслевая структура экономики.* Для этой цели используются данные об отраслевой структуре ВВП; они показывают, какая доля в экономике приходится на отдельные отрасли народного хозяйства. Данные об отраслевой структуре ВВП за разные периоды отражают изменения в структуре экономики за тот или иной период.

4. *Структура использования произведенного продукта на потребление, накопление и экспорт,* и многие другие макроэкономические показатели.

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

Существует несколько подходов к определению места страны в мировом хозяйстве. Самый простой из них – разделение мировой экономики на группы стран по уровню дохода на душу населения. Такой подход используется в ООН, МВФ, МБРР (абсолютные показатели дохода на душу населения по странам исчисляются ежегодно).

Основные тенденции развития мировой экономики на рубеже тысячелетий следующие:

Во-первых, значительно изменилась система мирового хозяйства. Рыночная модель вытесняет последние рудименты социалистической плановой экономики и становится универсальной и глобальной. Одновременно идет процесс либерализации рыночной экономики.

В результате повышения значимости международной торговли, роли транснациональных корпораций, усиления и диверсификации инвестиционных потоков на порядок повышается взаимозависимость национальных экономик. Мировая экономическая система впервые превращается в единый организм, где каждый национальный орган имеет свои функциональные особенности, но все они связаны между собой. Мировая экономика входит в новое русло глобальной интеграции и интернационализации. Этот объективный процесс выражает совокупность условий развития современного мирового сообщества и, прежде всего, научно-технического и экономического прогресса, процесс многофакторный. Традиционная оценка влияния отдельных факторов в условиях глобализации оказывается недостаточной, а общие выводы малодостоверны в силу многообразия взаимосвязей и взаимозависимостей, их особой динамичности. Новое качество взаимозависимости не особенно заметно при нормальном функционировании, но даже небольшой сбой, например, финансовый кризис в Юго-Восточной Азии в 1997 году, оказал огромное влияние на все части и системы единого организма, затронув и Россию.

Межнациональные экономические противоречия сохраняются, но при нынешнем уровне взаимозависимости ни одно государство не может противопоставлять свои экономические интересы мировому экономическому сообществу, поскольку рискует оказаться в роли изгоя или подорвать существующую систему с равно плачевными результатами не только для конкурентов, но и для собственной экономики.

Новое качество мирового хозяйства оказывает серьезное влияние и на политику. Мировая экономика становится настолько взаимосвязанной, что интересы всех ее активных участников требуют сохранения стабильности не только в экономическом, но и в политическом, и военном планах.

Во-вторых, глобализация мировой экономики придает новые формы мировому воспроизводственному процессу. Глобализация – реструктуризация и трансформация мировой экономики, меняющая правила игры для всех участников, в процессе которой расширяется разрыв между странами, достигшими критической промышленной массы, необходимой для глобальной конкуренции, и теми, кто отстал. Процесс глобализации стал логическим продолжением всемирных хозяйственных сдвигов на рубеже веков.

Глобализация дает комплексный эффект, комбинируя такие факторы, как иностранный капитал, новые технологии, интеграционные возможности и выход на мировые рынки в целях ускорения экономического роста. Одновременно глобализация существенно снижает все виды ограничений и протекционизма в мировом хозяйстве. Выход национальных компаний за пределы своих стран, ранее типичный лишь для ТНК, освоение новых рынков во все более изощренных формах, приспособление к конкретным условиям становятся правилом.

В-третьих, значительно изменилась роль государства в мировой экономике. Если на протяжении последних трех с половиной веков государства были доминирующими участниками международных экономических отношений, а мировая политика – политикой межгосударственной, то в последнее время их теснят транснациональные корпорации и международные частные финансовые институты, не имеющие определенной национальной принадлежности.

В-четвертых, за последнее десятилетие качественно изменилось мировое социально-политическое пространство. Крушение однопартийной системы в Центральной и Восточной Европе, в том числе и бывшем Советском Союзе, было дополнено поражением просоциалистических и авторитарных режимов в Азии, Африке и Латинской Америке.

Сейчас, может быть впервые в современном мире, международные экономические отношения не затуманены ни колониальными интересами,

ни идеологизированной конфронтацией. Поэтому можно сказать, что отношения между государствами стали более естественными, чем прежде.

Одной из ведущих тенденций развития современного мирового хозяйства является интернационализация и глобализация мировых отношений. «Интернационализация» и «глобализация» очень близкие, но все же не идентичные понятия. Интернационализация международных экономических отношений связана, прежде всего, с процессом дальнейшего роста общественного характера производства и социализацией общественных отношений.

Процесс интернационализации международных экономических отношений в наши дни развивается очень быстро. Существенную роль здесь играет бурное развитие научно-технического прогресса. Благодаря современным средствам транспорта географические расстояния между странами и континентами стремительно сокращаются. Телекоммуникационные системы позволяют в считанные минуты установить деловые контакты между фирмами, находящимися в самых различных точках планеты.

Все более глубокая специализация национального производства побуждает каждую страну искать новые ниши на мировых рынках и увеличить экспортную квоту, то есть направить возможно большую часть своего ВВП для реализации за пределами национальных границ. Национальные компании все охотнее идут на привлечение к своей деятельности иностранного капитала и в то же время создают дочерние предприятия и филиалы за рубежом. Интенсивно растет число международных компаний и совместных предприятий (СП).

Процесс интернационализации международных экономических отношений в наши дни обретает следующие черты:

- Формируются новые международные валютные зоны, в каждую входят десятки стран. Сегодня можно говорить о нескольких таких зонах, где основной валютой стали или становятся американский доллар, японская иена, евро.

- Современная экономическая интеграция означает не только свободное перемещение капиталов, товаров и услуг, рабочей силы. Национальные государства все чаще делегируют часть своего суверенитета наднациональным органам. Одним из примеров тому может служить Европейский Союз (ЕС).

- Интернационализация международных экономических отношений сегодня входит в качественно новый этап – глобализацию.

Термин «глобализация» появился в научной литературе еще в 70-х годах и получил широкое распространение в 80-х и особенно 90-х годах. Это связано, *во-первых*, со все большим переплетением капитала

крупнейших международных компаний промышленно развитых стран мира. Американский капитал прочно вошел в экономическую структуру западноевропейских стран. В свою очередь, европейские компании инвестировали свои капиталы в экономику США. Япония уже в 80-х годах имела десятки миллиардов долларов, вложенных в экономику Соединенных Штатов. *Во-вторых*, в последние десятилетия более зрелыми стали рыночные отношения в странах, в свое время входивших в так называемый «третий мир». Многие из них, прежде всего, «новые индустриальные страны» стали более интересными партнерами для «центров мирового развития». *В-третьих*, в конце 80-х – начале 90-х годов в результате коренных изменений, произошедших в странах с плановой экономикой, система международных экономических отношений становится более однородной, то есть рыночные отношения приобретают «глобальный» характер. *В-четвертых*, в наши дни глобальный характер приобретают и средства связи, информатика, новейшие технологии. Для любой отрасли науки, в том числе экономической, глобализация ставит сверхзадачу – знать все и обо всем.

Глобализация предполагает усиление многофакторных экономических, социальных и других явлений, ускоряет их прогнозирование, оценку и преодоление возможных негативных последствий. Вместе с тем глобализация мирохозяйственных отношений объективно взаимодействует с количественным и качественным углублением взаимосвязи национальных экономик. В практике хозяйственной деятельности правомерно разграничение уровней глобализации на международный, межгосударственный, в том числе региональный; по сферам экономической деятельности; в масштабах отдельных коммерческих, кредитно-финансовых операций, проектов.

Глобализация мировой экономики как частный случай вообще имеет горизонтальные и вертикальные аспекты. Закономерности развития производства и международного разделения труда объективно привели к тому, что в орбиту международных экономических отношений вошли все страны мира. Интернациональный характер современного производства имеет следствием глобализацию экономических трансакций и изменение характера экономических отношений между странами: они все больше выходят за рамки двусторонних и приобретают характер многосторонних отношений, связывающих ряд стран и оказывающих порой весьма существенное влияние на систему мирового хозяйства.

Одним из важнейших результатов процесса глобализации и интернационализации международных экономических отношений явилась растущая взаимозависимость не только между отдельными странами, но и между целыми регионами мира.

Известно, что в середине 70-х годов, когда страны ОПЕК, производители нефти, резко повысили цены на энергоносители, то в центрах мирового развития (Западная Европа, США, Япония) разразился глубокий энергетический, а затем и финансовый кризис. В 90-х годах финансовый кризис в странах Юго-Восточной Азии имел тяжелые последствия для многих стран, в том числе и для России. В свою очередь, кризисные явления в центрах мирового развития отражаются на экономическом развитии периферии мирового хозяйства.

Попытки межгосударственного регулирования предпринимались еще на ранних этапах становления мирового хозяйства, когда возникла потребность в общих правилах международной торговли, судоходства, валютно-кредитных операций и т.д. Регулирование осуществлялось через различные многосторонние соглашения, которые со временем приобрели правовые и организационные формы и стали охватывать все большее число государств. Наряду с многосторонними соглашениями возникают (с середины XIX века) и первые международные организации, создание которых было обусловлено расширением международной торговли и международного общения, образованием мирового рынка.

Развитие мирового хозяйства повлекло за собой обострение противоречий между отдельными странами, усиление конкурентной борьбы, что в свою очередь, потребовало эффективного регулирования. Возник целый ряд различных международных организаций. Крупнейшая из них – Лига наций была создана в 1919 году. В ее функции входило информирование об экономическом положении государств-членов Лиги и создание условий для широкого обсуждения некоторых экономических проблем. В 1919 году начала свою деятельность Международная организация труда (МОТ). В 20-е – 30-е годы была предпринята попытка создать межправительственный инструмент для регулирования международной кредитной сферы и взаимных расчетов промышленно развитых стран. С этой целью в 1929 году был образован Банк международных расчетов (БМР).

После второй мировой войны потребность в регулировании межгосударственных отношений в области мировой экономики значительно возросла. Следует принять во внимание усложнение всей системы международных экономических отношений. Прежде всего, возросли объемы торговли, экспорта капиталов, произошло значительное географическое расширение международных экономических отношений, появились новые товары и услуги. Еще важнее качественные сдвиги, происходящие в мировом хозяйстве: рост взаимозависимости между странами, процессы экономической интеграции во многих регионах мира, обострение конкурентной борьбы.

В мировом хозяйстве проявляются интересы на самых различных уровнях: на уровне государств, интеграционных объединений, многонациональных корпораций и т.д. Однако главенствующую роль по-прежнему играют государственно-национальные интересы, которые каждая страна пытается защитить всеми доступными ей способами. В то же время было осознано, что силовые методы решения спорных международных вопросов не могут быть эффективными. Современный мир пытается найти компромиссные решения.

В первые же годы существования ООН при ней были созданы специализированные учреждения: Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и др. Два десятилетиями позже (особенно в 70-х годах) стали создаваться неформальные международные экономические организации типа клубов. Так возникли Лондонский и Парижский клубы, Всемирный экономический форум в Давосе, «Большая семерка».

Происходящие в Западной Европе интеграционные процессы всегда были в поле зрения российских экономистов. Но раньше европейский опыт рассматривался в чисто академическом плане: возможность его применения на практике была нереальной. С 1992 года Европейское сообщество превратилось в важный концептуальный источник процесса формирования Содружества независимых государств.

Сочетание рыночных и плановых элементов на микро- и макроуровнях не предотвращает появления диспропорций и нарушений в хозяйственных связях. Для функционирования хозяйства на глобальном уровне характерно непостоянное развитие пропорций, наличие неравновесий, неоднозначность реакции одного элемента системы на другой, разрывы в связях. Эти особенности производственной самоорганизации дают возможность вмешиваться в хозяйственный процесс, корректировать его. Такой силой выступают межгосударственные и международные организации, которые внедряются в рыночный механизм, преобразуя его, добавляя новые элементы. В основе этого вмешательства лежит сознательная деятельность, определяемая и направляемая перспективным расчетом или планом, при этом самоорганизация мирового хозяйства сохраняет свою сущность.

Современной формой регулирования рынка и производства на уровне фирмы, хозяйственного объединения является маркетинг. Он дает достоверную информацию о рынке, структуре и динамике спроса, вкусах и желаниях покупателей, т.е. информацию о внешних условиях функционирования компании; о создании такого товара, который соответствует требованиям рынка лучше, чем товар конкурента; о

необходимом воздействии на потребителя, на спрос, обеспечивающий максимально возможный контроль за сферой реализации.

Цель маркетинга состоит в обеспечении определенной прибыльности в заданных границах времени. Поэтому маркетинговая деятельность ориентируется на долгосрочное прогнозирование. В современных условиях крупнейшие ТНК планируют свою деятельность не в региональном, а в мировом масштабе. Основанный на таком подходе глобальный маркетинг ведет к возрастающему международному переплетению экономических, социальных и политических структур. Эти процессы значительно изменяют условия международной деятельности компаний, деформируют рынок. Руководствуясь все больше глобальными интересами расширения производства, укрепления позиций на мировом рынке и увеличения массы прибыли, ТНК в зависимости от изменения хозяйственной обстановки, социально-политического климата в тех или иных странах или регионах постоянно маневрируют производственными и финансовыми ресурсами в масштабах всего мирового хозяйства, перебрасывают огромные массы капитала из одной страны в другую. Свыше 30% мировой торговли представляют собой внутрифирменные поставки ТНК, осуществляемые не по международным, а по внутрифирменным, трансфертным ценам.

Преобладающая часть международных сделок совершается внутри «иерархических структур», особенно структур ТНК, а не в рамках соглашений, по которым одна сторона имеет право на влияние и контроль за экономическим поведением другой стороны. В данном случае экономическая взаимозависимость в меньшей степени отвечает на сигналы рынка, чем на импульсы, связанные с интересами «иерархических структур».

Многосторонний компонент структуры межгосударственной координации мирохозяйственных процессов имеет двухступенчатую систему. *Первую ступень* составляет региональная координация в рамках торговых и таможенных объединений. На их уровне идет согласование экономической политики, совместных антициклических, дефляционных и других акций, разработка прогнозов и среднесрочных индикативных программ социально-экономического развития. Разрабатываются мероприятия по структурной перестройке хозяйств и внешнеэкономических отношений между участниками группировок и с третьими странами. Особенно далеко этот процесс продвинулся в Западной Европе. В рамках Европейского союза создан разветвленный механизм согласования экономической политики. Инструментами достижения ставящихся целей выступают индикативное планирование, установление общих цен, квотирование производства, субсидирование и

т.п. Глобализация многих экономических проблем часто делает усилия, предпринимаемые на региональном уровне, несоответствующими стоящим задачам. Координирующие усилия на двустороннем и региональном уровнях чаще оказывают на мировое хозяйство разобщающее воздействие, т.к. страны или коалиции стран постоянно соперничают друг с другом.

Вторая ступень – это общемировая, представленная международными экономическими организациями. Многие из них возникли после Второй мировой войны. В основе разработки всей концепции послевоенной мировой экономической политики лежали идеи Дж. Кейнса, которые нашли практическое воплощение в создании специализированных организаций ООН – Международного валютного фонда (МВФ), Международного банка реконструкции и развития (МБРР) и Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ).

Регулирование мирохозяйственных процессов на мировой основе условно можно разделить на два этапа: первые послевоенные десятилетия и 70-80 годы. При этом второй этап был отмечен эволюцией форм многостороннего регулирования мирохозяйственных связей и отражал существенные перемены в общей расстановке сил между капиталистическими, социалистическими и освободившимися развивающимися странами.

На функционирование мировой хозяйственной системы помимо межгосударственных организаций и интеграционных объединений влияют организации, действующие на частномонополистическом уровне. Они охватывают как региональный, так и глобальный уровни. На мировом уровне таким органом является Трехсторонняя комиссия, созданная в 1973 году при активном участии Д. Рокфеллера, председателя «Чейз Манхэттен бэнк». Эта комиссия объединяет около 300 представителей крупных ТНК, политических кругов, экономистов из США, Западной Европы, Японии. Трехсторонняя комиссия призвана содействовать более тесному сотрудничеству промышленно развитых стран. Комиссия оказывает большое влияние на политику, что дает основание считать ее «теневым кабинетом» треугольника – США, Западная Европа, Япония, а также и всего мира.

На региональном уровне действуют несколько организаций. С 1954 года проводятся Бильдербергские встречи руководителей европейских, американских корпораций и политических руководителей. В районе Тихого океана с 1967 года ведущей организацией является Тихоокеанский экономический совет, охватывающий представителей тысячи крупнейших корпораций из Северной и Южной Америки, Азии, Океании. С помощью этих организаций руководители регионального предпринимательства

взаимоувязывают свои действия, рассматривают насущные проблемы своих регионов и всего мира.

С течением времени произошли существенные изменения в функционировании рынка. Он во многом утратил черты свободного рынка и стал в определенной степени управляемым, поскольку значительная часть спроса формируется на основе внутрифирменной торговли ТНК, протекционистских мер государства, государственных и межгосударственных заказов и программ. Современному хозяйству свойственна регулируемая конкуренция, которая сосуществует с нерегулируемой, свободной конкуренцией. Оба вида конкуренции тесно переплетены. Неопределенность регулируемой системы делает условным и сам процесс регулирования. Реакция глобальной экономической системы на различные воздействия оказывается неоднозначной, а эффективность регулирующих мер зависит от восприимчивости систем и соответствия их объективным потребностям. Глобальная хозяйственная система стремится к равновесию, но часто соседствует с неравновесием. Развитие научно-технического прогресса и интернационализация производства способствует росту неопределенности воспроизводства в мировом хозяйстве.

Очевидно, что приспособление механизма мирового хозяйства к новой обстановке должно идти по пути развития регулирования, повышения его роли, причем такое развитие должно происходить не только в международном масштабе, но в основном в планетарном. Многие проблемы, общие для всего мира, вообще не поддаются рыночным силам и требуют внесения соответствующих корректив, чтобы добиться баланса между авторитарным и систематическим планированием. Процесс интернационализации производства и капитала, открытости национальных экономик вызывает усиление тенденции к консолидации экономической системы. Он обуславливает рост взаимосвязанности национальных экономик, отраслей и отдельных корпораций и создает объективную потребность в интернационализации управления производительными силами. Задача преодоления разрыва в уровне экономического развития промышленно развитых и развивающихся стран, преодоления структурных кризисов, борьбы с инфляцией и безработицей, которые приняла мировой масштаб, требует совместных решений.

Необходимость координации экономической политики вызывается усиливающейся тенденцией к синхронизации мирового производственного процесса, что влечет за собой необходимость увязки антикризисной и антициклической политики стран, внесения соответствующих корректив в их программы экономического развития, предупреждения таких действий,

которые оказывают отрицательное влияние на экономику других стран и на все мировое хозяйство в целом.

Экономический рост может стимулироваться инвестициями, которые увеличивают и улучшают средства производства, инновациями и техническими изменениями, которые не только улучшают производительность труда, но и создают новые конкурентные преимущества новых товаров и услуг. Первоначально экономический рост может быть основан на сырьевых факторах и направляться торговлей. Позднее технологии и нововведения могут стать основным средством экономического развития. Элементы экономического роста взаимосвязаны, успех в одном из них может способствовать успешному использованию другого.

Изменения в темпах экономического роста вызываются целым рядом причин. Важную роль при этом играет цикличность хозяйственного развития. Циклы охватывают как общую динамику хозяйства (циклы Маркса – Жугляра, Кондратьева), так и ее отдельных сфер (циклы Китчина, Кузнеца и др.). Накладываясь друг на друга, они создают пеструю картину динамики роста. Общие колебательные движения деловой активности как в отдельных странах, так и в мировой экономике оказываются многокомпонентными, складываясь из нескольких составляющих с различными периодами и механизмами колебаний.

Во второй половине XX века мировая экономика пережила три крупнейших циклических спада (цикл Маркса – Жугляра). В 1974-1975 годах, когда при замедлении роста ВВП, физический объем промышленного производства индустриальных стран упал на 5%, а глубина падения промышленного производства достигла почти 12%, экономический кризис носил всеобщий характер, сопровождаясь ускорением роста цен, замедлением роста номинальных доходов.

Мировой экономический кризис начала 80-х годов, который начался в США, протекал неравномерно. Своей низшей точки циклический спад достиг в 1982 году, когда совокупный выпуск промышленной продукции сократился более чем на 6% по сравнению с 1979 годом, в том числе в промышленно развитых странах – на 4%, а в развивающихся странах – более чем на 13%. Одновременно произошло замедление темпов прироста ВВП и падение объемов внешней торговли на 2%. Относительно высокий уровень накопления способствовал поддержанию высокого спроса на заемные средства и чрезвычайно высокому подъему учетных ставок. Затем в мировом хозяйстве наметился экономический подъем, особенно в США и Японии. В других странах он начался позднее. Фаза подъема продолжалась в мировом хозяйстве всю вторую половину 80-х годов.

В 1990-1991 годах произошел спад производства в англосаксонских странах, а в 1993 году – сокращение производства в континентальной Европе и в Японии. Причиной этого явилось резкое падение производства в странах Восточной Европы.

Вторая особенность экономического роста последних десятилетий заключается в его резком снижении в развивающихся странах..

Сильно сократился рост внешнеторгового оборота, особенно в США, где рост экспорта упал почти в 3,5 раза. При сохранении высоких темпов импорта это привело к резкому взлету отрицательного сальдо торгового баланса, которое увеличилось более чем в пять раз. Увеличение внешних дисбалансов США начало оказывать отрицательное воздействие на развитие мирового хозяйства. В результате резкого повышения экспорта над импортом в Японии и в Германии положительный торговый баланс достиг значительных размеров, что еще больше увеличило положительное сальдо платежного баланса. За эти годы Япония превратилась в крупнейшего кредитора, что привело к существенным сдвигам в мирохозяйственных связях.

Неблагоприятные изменения в социально-экономической обстановке способствовали усилению протекционизма, особенно среди индустриальных стран, продолжали усложняться торговые барьеры, а многие из них приобрели форму «добровольных» ограничений экспорта и других двусторонних соглашений.. Большинство из этих мер стали дискриминационными.

Сложившаяся неблагоприятная ситуация на мировом рынке вызвала сокращение спроса и падение цен на важную экспортную продукцию развивающихся стран – сырье, что принесло ухудшение торговых и платежных балансов, инфляцию, вызвавшую валютно-финансовую нестабильность и обострение социальной напряженности во многих странах этой подгруппы., безработицу. Индекс «дискомфорта» (сумма процента безработицы и темпов инфляции) увеличился.

Своеобразие экономического роста в мировом хозяйстве определялось не только особенностями среднесрочных циклических колебаний, которые в это время сами подвергались влиянию длинного колебания (цикл Н. Кондратьева), последняя фаза в длинной волне которого сопровождалась длительной стагнацией в традиционных отраслях и секторах мирового хозяйства. В состоянии длительного упадка и застоя находились черная металлургия, судостроение, текстильная промышленность. Обострение социально-экономических противоречий между ведущими развитыми и развивающимися странами вызвало резкий рост цен на нефть и другие виды минерального сырья. Особое место в мировом хозяйстве занял валютный кризис.

Различные страны достигли неодинаковых успехов в осуществлении целей экономического развития, но прогресс мировой экономики в целом достаточно высок. Экономика как система не изолирована. Она действует в пределах глобальной экосистемы, обладающей определенными возможностями воспроизводить себя и абсорбировать загрязнения., т.е. она является частью биосферы. Поэтому ряд экономистов полагает, что если темпы экономического роста, характер хозяйственной деятельности, способы разрешения конфликтов будут сохраняться, то рост потерь может превысить выгоды данного типа развития, а это приведет к началу эры «антиэкономического» развития, ведущего к бедности.

В 1987 году Международная комиссия по окружающей среде и развитию, созданная Генеральной Ассамблеей ООН (Комиссия Г. Х. Брунтланд), в своем докладе «Наше общее будущее» в качестве основы для обеспечения интегрированного подхода к разработке экономической политики на 90-е годы выдвинула концепцию устойчивого развития, в основу которой была положена идея экологически чистого развития. В последующие годы содержание этой концепции значительно расширилось. Оно охватывает не только проблемы окружающей среды, но и целый ряд других: финансовых, социальных, демографических. Изменение направления мировой экономики к устойчивому развитию требует фундаментальных реформ на международном и национальном уровнях.

В настоящее время человечество пытается переосмыслить накопленный опыт и выработать новую концепцию развития. Модель развития, использованная десятком богатых стран мира, исчерпала себя, поскольку ведет к резкой дифференциации уровня жизни населения Земли. Новая модель в первую очередь должна опираться на совместные интересы мирового сообщества в целом.

Исторические особенности, различное сочетание факторов экономического роста определили тип развития западных стран. Это колониальный капитализм бывших метрополий колониальных империй, рентный капитализм Австралии и Канады, эндогенный капитализм Северных стран. При этом факторы производства используются в разных условиях, в зависимости от соотношения и взаимоотношений различного рода политических и социально-экономических сил. Сюда входят взаимоотношения государства и предпринимательства (структурная, промышленная, научно-техническая политика, стратегия обеспечения конкурентоспособности и экономической безопасности), организация функционирования рынка, национальные особенности хозяйственной деятельности, систем внутрифирменного управления, трудовые отношения, подготовка кадров, планы, выступающие элементами координации.

У каждой социально-экономической силы есть свои ценности: у рынка – свобода выбора, независимость, конкуренция; у государства – власть, контроль, распределение функций; у сообществ, классов, коммун – солидарность, сопричастность; у ассоциаций – партнерство, согласие; у кланов – принадлежность, вера, взаимные обязательства, выгода. Все эти силы оказывают влияние друг на друга.

3.3. Образование новых индустриальных стран и СНГ

Конец XX века характеризовался глобальными изменениями в общей структуре мира развивающихся стран. От них отпочковываются так называемые новые индустриальные страны (НИС), происходят коренные перемены в экономике самих НИС.

НИС отличаются как от развивающихся стран, из среды которых они вышли, так и от развитых капиталистических стран, в ряды которых они стремятся попасть. К их числу относятся Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур, Аргентина, Бразилия, Мексика. Это НИС первой волны или первого поколения.

Следом за ними идут НИС новых поколений. Например, второе поколение – Малайзия, Таиланд, Индия, Чили, третье поколение – Кипр, Тунис, Турция, Индонезия; четвертое поколение – Филиппины и др. В результате возникают полюса экономического роста, распространяющие свое влияние на близлежащие регионы.

Критерии, по которым те или иные государства относят к НИС по методике ООН, следующие:

1. размер ВПП на душу населения;
2. среднегодовые темпы его прироста;
3. удельный вес обрабатывающей промышленности в ВПП. Он должен быть больше 20%;
4. объем экспорта промышленных изделий и их доля в общем вывозе;
5. объем прямых инвестиций за рубежом.

Подсчитано, что с 1960 по 1990 годы темпы развития экономики Азиатского региона в целом составляли более 5% в год, в то время как в европейских странах – 2%. Такие же высокие темпы демонстрируют Сингапур, Южная Корея, Малайзия.

Высокие темпы экономического роста НИС сопровождаются значительным повышением благосостояния населения. К началу 90-х годов годовой доход на душу населения в этих странах вырос в четыре раза. Гонконг и Сингапур в конце 90-х годов занимают 4-е и 5-е место в мире по уровню доходов на душу населения. К тому же в странах НИС

самый низкий уровень безработицы. Однако страны НИС отстают по уровню производительности труда от промышленно развитых стран.

На формирование современной структуры экономики НИС большое влияние оказали прямые инвестиции. Широкая экспансия зарубежного частного капитала привела к тому, что в НИС фактически нет ни одной отрасли экономики, где не было бы иностранного капитала.

Ситуация в развитии мирового хозяйства к концу 60-х годов сложилась таким образом, что интересы и стратегия развития ТНК совпали с возможностями и устремлениями некоторых стран Азиатского региона. Столкнувшись с различными ограничениями импорта и невысокой платежеспособностью развивающихся стран, ТНК, чтобы удержать перспективные рынки, идут на частичную замену экспорта товаров вывозом капитала для налаживания соответствующих производств на месте.

Деятельность ТНК при этом подталкивалась конъюнктурой насыщенных рынков развитых стран, обострившейся конкуренцией, борьбой за снижение издержек производства. В местах своего базирования ТНК делают упор на развитие наукоемких производств.

Важную роль в привлечении ТНК в Азиатский регион сыграли следующие обстоятельства:

1. Выгодное географическое положение НИС, т.к. все они находятся на перекрестке мировых торгово-экономических путей, к тому же вблизи от центров мирового хозяйства – США, Японии.

2. Почти во всех НИС сложились автаркические политические режимы прозападной ориентации. Иностранным инвесторам была обеспечена высокая степень гарантий безопасности их инвестиций.

Формирование в мировом хозяйстве с конца 80-х годов новых поколений стран с чертами НИС позволяет говорить о новоиндустриальности, как об объективном и закономерном явлении в развитии мировой экономики НИС начинают играть все более заметную роль в системе международного разделения труда, которая включает многие сферы хозяйственной деятельности. Одной из важных сфер МРТ является международная торговля, которая обеспечивает перемещение преобладающей части всех экономических ресурсов между странами.

Отмечая высокую динамику промышленного экспорта азиатских НИС, следует сказать, что экспорт традиционных товаров по-прежнему занимает важные, а по некоторым товарам – решающие позиции во внешнеторговом обороте. Так, на долю сырья и продовольствия экспорта Южной Кореи и Тайваня приходилось 7,1 и 7% соответственно. НИС Азии, включая Японию, занимают на рынке США около 30% продаж

автомобилей и электронной техники, 50% текстильных и швейных товаров.

Отличительной чертой экономической эволюции азиатских НИС становится то, что они во все большей степени становятся интересными друг для друга, начинаются поиски торгово-промышленных партнеров в своем регионе и прилегающих субрегионах, при этом они стремятся не понизить конкурентоспособность своей продукции. В середине 90-х годов в первой пятерке мира по конкурентоспособности своих товаров были Сингапур, Гонконг, Тайвань.

Развитие индустриальных стран неразрывно связано с внешней сферой: капитал может развиваться при условии постоянного расширения масштабов своего влияния. Внешнеэкономические связи могут не только расширять рамки внутренних рынков, но и смягчать социально-экономические диспропорции или усугублять их, достигая снижения издержек производства и повышая его эффективность. Почти 1/5 часть совокупного ВВП этой подсистемы мирового хозяйства реализуется за рубежом, примерно такая же часть его обеспечивается импортом. Во второй половине XX века увеличился коэффициент открытости экономики. Наиболее высокая степень открытости характерна для малых стран, в которых развитие производительных сил вышло далеко за рамки внутренних рынков. В этих странах доля экспорта и импорта превышает половину их валового продукта. В начале века в ряде индустриальных стран этот показатель был выше, чем в последние годы. В Британии он составлял примерно 45%, в Японии – 30%, во Франции – 35% ВВП, в настоящее время он равен соответственно 42, 14, 35%.

Развитие современных международных экономических отношений, рост открытости экономик определяются воздействием противоречивых тенденций: усилением интернационализации хозяйственной жизни и стремлением отдельных стран занять более выгодные мирохозяйственные позиции. При этом центральное место отводится движению капитала, который определяет развитие других форм. Индустриальные страны выступают основными субъектами и объектами приложения предпринимательского и ссудного капитала, примерно 75-95%. Около 90% ссудного капитала международных рынков размещается внутри стран ОЭСР.

Между индустриальными странами существует горизонтальная взаимозависимость, потоки капиталов и товаров, технологии идут внутри секторов экономики в двух направлениях. Эти процессы способствуют интеграции промышленно развитых стран на региональном уровне и способствуют асимметричному развитию мировой хозяйственной системы. Подсистема промышленно развитых стран воспроизводит прежде

всего себя, используя две другие подсистемы развивающихся и переходных стран в своих интересах.

После второй мировой войны на авансцену экономической стратегии выдвинулись четыре направления, получившие название «магического четырехугольника». Они предусматривали достижение стабильного экономического роста, высокой занятости, устойчивости цен и равновесия платежного баланса. Выработка основных направлений экономической политики на базе положений теории Дж. М. Кейнса, согласно которой рыночный капитализм нестабилен в своей основе и не существует никакого автоматического механизма, который мог бы обеспечивать занятость и равновесие между производством и потреблением. Для устранения этой нестабильности теория Кейнса отводит важную контролирующую и направляющую роль государству. Теория Кейнса дополнила концепцию микростатического равновесия рыночной системы макроэкономическим.

Мировое хозяйство представляет собой многообразную и многоуровневую систему, в которой постоянно происходят сдвиги в соотношении сил, уровнях экономического развития, а механизм функционирования этой глобальной хозяйственной системы в основном определяется взаимодействием наиболее развитых стран и не носит универсального характера. Межгосударственная система регулирования включает согласование основных направлений внутренней и внешней экономической политики стран, либерализацию международных экономических отношений, в первую очередь торговли, сохранение и укрепление роли международных валютно-финансовых институтов, другими словами она содержит рыночные и административные инструменты. Те и другие силы выгодны странам, обладающим мощным экономическим потенциалом.

Позитивную роль в решении основных проблем современного хозяйства могла бы сыграть демократическая перестройка институциональной основы мирового экономического механизма, придание основным международным и межгосударственным институтам универсального характера, который должен учитывать интересы всех субъектов мирового хозяйства.

Экономическое сотрудничество на территории бывшего СССР представляется многоуровневым и несущим в себе черты первоначальных элементов международных экономических отношений и экономической интеграции, но не являющимся ни тем, ни другим в чистом виде. Его базовой характеристикой является принцип формирования или восстановления прежних, но на иной основе хозяйственных связей, исходя из их экономической целесообразности для субъектов рынка. А это значит,

что диктат административных органов в регулировании внешнеэкономической деятельности предприятия должен быть сведен к минимуму, должна быть их эквивалентность для партнеров по сделке, т.е. экономическое сотрудничество между государствами должно быть лишь элементом хозяйственных связей между субъектами, которые располагают максимальной свободой в принятии решений о заключении сделок и несут ответственность за выполнение своих обязательств. Трехуровневый процесс интеграции (хозяйственные связи субъектов рынка, многосторонняя и двусторонняя координация, наднациональное регулирование) предполагает наличие достаточно разнообразных экономических интересов при осуществлении проектов сотрудничества в рамках СНГ.

Признавая необходимость форм экономического сотрудничества, выходящих за рамки отдельных предприятий, нельзя забывать, что реалистичность функционирования этих форм обусловлена эффективностью, масштабами, устойчивостью сотрудничества на микроуровне, при этом масштабы и стабильность взаимодействия вызывают необходимость усиления координации, расширения сферы и объемов межгосударственных и наднациональных решений.

Следовательно, на настоящем этапе развития хозяйственных связей между странами СНГ речь идет в основном о создании единого экономического, хозяйственно-правового, информационного, в том числе статистического пространства или экономически однородного поля хозяйственной деятельности предприятий, расположенных на территории стран СНГ. Однородность этого экономического пространства определяется минимумом таможенных, валютно-финансовых, налоговых препятствий товарообменным сделкам, переводу капиталов, перемещению населения. Фактически стремление к этой однородности – это одна из черт современной европейской интеграции. Разница в том, что европейская интеграция является завершающим этапом интеграции на уровне частного сектора, а создание однородного экономического пространства на территории СНГ должно облегчить первоначальный доступ предприятий друг к другу. Так как этот доступ основывается на экономической целесообразности при выборе вариантов сотрудничества, то значение произвольных решений правительства, касающихся вопросов внешнеторговых поставок, создания совместных или иностранных предприятий, функционирования кооперационных связей, сводится к минимуму.

Облегчению взаимных контактов субъектов хозяйственной деятельности на территории СНГ могут способствовать не только территориальное соседство, но и определенная общность традиций

хозяйства, отсутствие языкового барьера, еще сохранившиеся обширные родственные и личные контакты. При этом нужен реальный механизм интеграционного взаимодействия, учитывающий преобладание рыночных условий, перспективы их дальнейшего развития.

Первоначальная ориентация в окружающем экономическом пространстве может быть получена при анализе системы национальных счетов как в интегрированном, так и в дезинтегрированном варианте. Однако представления о том, что прежнее единство облегчит интеграционные процессы и будет адекватно положительным фактором во всех странах СНГ, оказались несостоятельными. Это требует корректировки подходов к интеграционным намерениям и конкретных шагов по их реализации. Представляется необходимой и своевременной подготовка согласованной Концепции экономического интеграционного развития Содружества Независимых Государств, которая была начата в 1997 году.

В одном из вариантов проекта Концепции определяется главная цель экономической интеграции – использование преимуществ межгосударственного разделения труда, специализации и кооперирования производства для достижения общих стратегических и текущих интересов стран СНГ.

В первую очередь должны быть решены три важнейшие задачи интегрирующихся стран по последовательному формированию единого информационного, единого правового и единого экономического пространства. Под первым понимается обеспечение необходимых условий для беспрепятственного и оперативного обмена информацией, доступ к ней всех субъектов хозяйственной деятельности при достаточной однородности, сопоставимости и достоверности данных. Единые информационное, правовое и экономическое пространства должны основываться на принципах добровольности, взаимопомощи, экономической взаимовыгодности, правовой гарантированности и ответственности за принятые обязательства. Исходная основа интеграционного развития – соблюдение суверенитета и защита национальных интересов стран, обеспечение их международной и национальной экономической безопасности. В отдельных регионах СНГ интеграционные предпосылки будут складываться с разной интенсивностью. Стимулом экстенсивного и интенсивного развития международной экономической интеграции на территории стран СНГ должны стать ощутимые практические преимущества и результаты взаимных международных экономических отношений, всемерное поощрение взаимных рыночных связей на микроуровне, создание и расширение деятельности ФПГ и СП.

Развитие интеграционных процессов намечается и на постсоветском пространстве. Здесь существуют объективные условия для укрепления хозяйственных связей государств СНГ, для развития между ними экономической интеграции. Назовем лишь некоторые из этих условий.

Во-первых, на Россию все еще приходится значительная часть внешнеэкономических связей бывших советских республик.

Во-вторых, прошедшие годы показали, что их быстрая переориентация на Запад невозможна.

В-третьих, между странами СНГ сохранилась производственно-технологическая, культурная, языковая общность, единая система образования, информационная система, научно-исследовательская сфера.

С другой стороны, существует немало факторов, препятствующих развитию интеграции. В частности, в странах Содружества имеют место различия в степени проведения реформ, что создает качественно разнородную экономическую среду. Имеет место и политическая разнонаправленность отдельных бывших советских республик.

И все же, несмотря на это, интеграционные программы разрабатываются в нескольких странах СНГ, и не исключено, что в недалеком будущем этот процесс наберет полную силу и завершится созданием их Экономического союза.

На территории бывшего Советского Союза взамен централизованно направленной хозяйственной интеграции, осуществлявшейся с помощью нерыночных методов, постепенно, а порой и не всегда эффективно начинается поиск приемлемых форм сотрудничества в условиях перехода к рынку. Перед странами СНГ стоит задача разработки и реализации новой модели экономического объединения, которая отвечала бы их долгосрочным интересам.

Государства СНГ унаследовали от бывшего СССР ряд таких системных связей, которые объективно подталкивают их к воссозданию в новых условиях комплекса международных хозяйственных связей интеграционного типа, созданию единой системы транспорта, связи, телекоммуникаций, нефте- и газопроводов, стандартов и т.д. Все это создает гораздо более интегрированное и взаимозависимое экономическое пространство, чем то, что достигнуто в ЕС. Несмотря на то, что это единое экономическое пространство формировалось на внерыночных принципах, тем не менее образовался адекватный экономический механизм, жизненно важный для всех союзных республик. Насильственное, под давлением субъективных факторов, дробление экономического пространства бывшего Союза привело к огромным издержкам и является одной из главных, если не основной, причин острейшего экономического кризиса во всех странах СНГ.

Утрата единого экономического пространства в рамках СЭВ, дезинтеграция экономических связей в пределах СНГ, рестройка экономики, этнические, региональные конфликты – все это вызвало резкое снижение макроэкономических показателей стран Содружества. Внутренний валовой продукт (ВВП) в целом по странам СНГ в 1991 – 1995 годах быстро уменьшался и в 1995 году составил 57,7% уровня 1990 года, а по Армении, Азербайджану и Молдавии не превысил 40%. Только Узбекистан сумел сдержать темпы падения экономики и в 1995 году его ВВП снизился на 18% по сравнению с 1990 годом.

Потеря традиционных рынков сбыта в странах Содружества, жесткая конкуренция и ограничительная торговая практика мировых рынков, а также дефицит финансовых и материальных ресурсов привели к свертыванию в странах СНГ наиболее прогрессивных и трудоемких отраслей промышленности. Падение производства в значительной степени коснулось радиотехнической, электронной, авиационной промышленности, автомобилестроения, при этом рынки государств Содружества активно заполнялись западными компаниями, которым содействовали правительства как иностранных государств, так и стран СНГ.

В сентябре 1995 года Президент РФ подписал Указ «Стратегический курс сотрудничества России с государствами-участниками Содружества Независимых Государств». В экономическом разделе документа указывается, что один из важнейших путей организационного укрепления СНГ состоит в постепенном расширении Таможенного союза, включающего государства, связанные с Россией глубоко интегрированной экономикой и стратегическим политическим партнерством.

Предлагаемая Россией в рамках СНГ модель разноскоростной интеграции не является обязательной. В целях укрепления и расширения Таможенного союза двусторонние договоренности не должны давать их участникам равных преимуществ с теми, которые имеются у членов данного союза.

В качестве важнейшего условия и совершенствования сотрудничества предлагается рассматривать нормализацию платежно-расчетных отношений и в связи с этим ускорить практическую деятельность по формированию платежного союза, имея в виду установление общих правил организации валютных рынков государств СНГ, применение обменного курса валют, формируемого в соответствии со спросом и предложением, достижение взаимной обратимости национальных валют и использование в обозримой перспективе российского рубля в качестве резервной валюты.

На данном этапе развития СНГ важнейшим фактором, препятствующим развитию интеграционных процессов, является политический. Политические и националистические амбиции, субъективные интересы правящих кругов не позволяют создать условия наибольшего благоприятствования для экономических агентов стран-членов СНГ.

Определяющим звеном интеграционного сближения являются микроуровень: сотрудничество и кооперация между заинтересованными предприятиями. На территории СНГ предпринимались попытки реального создания платежного союза, однако выполнение поставленных задач тормозилось политиками.

Создание механизма интеграции – первоочередная задача. Он должен включать единую финансовую, банковскую и валютно-денежную систему, пакет межгосударственных юридически выверенных соглашений и определенные наднациональные институты, регулирующие внешнеторговую и внутриэкономическую политику в соответствии с добровольно переданными странами-участницами полномочиями.

К факторам экономического характера, не сопутствующим развитию интеграционных процессов, можно отнести следующие. Вместо постепенного снижения таможенных барьеров, создания совместных предприятий, условий для свободы движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы на территории СНГ создаются таможенные посты, вводятся квоты, лицензирование взаимной торговли и т.д.

Эта ситуация вызвана и такими экономическими причинами, как разноскоростное движение к рынку, различия в характере проведения экономических реформ, различная степень обеспеченности сырьем, продовольственными ресурсами, квалифицированными кадрами. Значительно различаются в бывших союзных республиках масштабы и характер либерализации цен, сам уровень цен, что порождает перекачку ресурсов и, как следствие, возведение таможенных и других барьеров.

Сегодня во взаимоотношениях России с бывшими союзными республиками наблюдается четырехуровневая структура взаимодействия:

- Россия – Беларусь, предусматривающая наиболее глубокую интеграцию. Создан Союз России и Беларуси.

- Россия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, а с 1999 года и Таджикистан – ориентированная на продвинутую интеграцию, преимущественно в экономической сфере. Создан Таможенный союз, открытый для участия в нем других государств.

- Россия – другие страны СНГ. Существует экономический союз (Украина является ассоциированным членом).

- Россия – Прибалтика. Взаимоотношения развиваются на двусторонней основе.

С государствами СНГ Россия сотрудничает в рамках трех межгосударственных организаций: Исполнительный Комитет Союза России и Беларуси, Интеграционный Комитет России, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана и Межгосударственный экономический комитет Экономического союза.

Несомненно, что на данном этапе на территории СНГ экономическое сотрудничество будет осуществляться без отказа от суверенитета в пользу наднационального института, т.к. речь идет о большом количестве партнеров с разным уровнем экономического развития, ярко выраженными национальными проблемами.

Экономическое сотрудничество на территории бывшего СССР представляется многоуровневым и несущим в себе черты как первоначальных элементов международных экономических отношений, так и экономической интеграции, но не являющимся ни тем ни другим в чистом виде.

Основной характеристикой экономического сотрудничества является принцип формирования новых или восстановления прежних, но на иной основе хозяйственных связей, исходя из их экономической целесообразности для субъектов рынка. Это означает, что должен быть сведен к минимуму произвол административных органов в регулировании внешнеэкономической деятельности предприятия, должна выполняться безусловная предпосылка устойчивости хозяйственных связей – их эквивалентность для партнеров по сделке. Все вместе это означает, что экономическое сотрудничество между государствами должно быть лишь обрамлением хозяйственных связей между субъектами, которые располагают максимальной свободой в принятии решений о заключении сделок и несут ответственность за выполнение своих обязательств. Контакты между предприятиями должны стать основой хозяйственных связей в СНГ. В идеале каждое предприятие, исходя из собственных интересов, должно стремиться к налаживанию устойчивых связей в производственной, коммерческой, научно-технической областях, самостоятельно вести маркетинговые исследования и выходить на новые рынки. Такая политика предприятия делает излишней какую-то специальную систему межгосударственной координации не только на многостороннем (СНГ), но даже на двустороннем уровне.

Трехуровневый процесс интеграции (хозяйственные связи субъектов рынка, многосторонняя и двусторонняя координация, наднациональное регулирование) предполагает наличие достаточно разноречивых экономических интересов при осуществлении проектов сотрудничества в

рамках СНГ. Отдельные экономические агенты – так называемый микроуровень экономики – руководствуются при принятии решений преимущественно коммерческими целями, особенно в случае реализации специальных международных экономических проектов, требующих координации, то есть более жесткого, чем в обычных двусторонних сделках, согласования интересов субъектов. Здесь соображения коммерческой выгоды носят, как правило, долгосрочный характер, поскольку именно они характерны для крупных производственных образований, а тем более территорий.

Возникновение в процессе интеграционного сотрудничества наднациональных органов связано с реализацией проектов, не преследующих чисто коммерческих целей ни в текущем, ни в долгосрочном аспектах, вообще не характерных для частного сектора экономики. Здесь и появляются формы уже не только экономического, но и политического сотрудничества, то есть межгосударственные соглашения и союзы.

Возникновение и существование подобного спектра интересов предполагает, во-первых, необходимость их увязки в процессе распределения экономических ресурсов интеграционного процесса. Во-вторых, для принятия решений на всех трех уровнях сотрудничества необходима проработка множества вариантов внешнеэкономической деятельности.

Однако сотрудничество, выходящее за рамки отдельных предприятий и требующее координации, может быть необходимым:

- в масштабных проектах, требующих единовременного приложения крупных объемов ресурсов;
- при создании производств, обеспечивающих потребности нескольких стран;
- в целях преодоления распыления материальных, финансовых средств.

Все это относится к сохранению некоторых эффективных и еще не разрушенных связей производственно-технологической кооперации между предприятиями различных стран СНГ.

Координация интеграционной деятельности подобного рода может опираться прежде всего на средства финансового регулирования – взаимное предоставление льготных условий при производстве и реализации определенной номенклатуры продукции и отдельных изделий. Такая координация интеграционного развития может осуществляться на уровне крупных микроструктур, секторов экономики, территорий прилегающих регионов, ассоциаций и финансово-промышленных групп, а

также может закрепляться в форме двусторонних межгосударственных и многосторонних соглашений.

На этом этапе и в дальнейшем могут возникнуть межнациональные формы сотрудничества, связанные, например, с реализацией крупных экологических программ, проектов в области коммуникаций, транспорта и связи межнационального значения и т.п.

В этом случае наиболее действенным, адекватным решением может стать передача (без ущерба для национального политического и экономического суверенитета каждой из стран) определенных полномочий наднациональным органам и организациям. В этом случае в отличие от практики СЭВ и административно-командного управления экономикой, должны применяться система льгот и экономических стимулов, предоставляемых сторонами на согласованной основе, создание централизованных целевых фондов поддержки и финансирования международных программ, другие методы косвенного негосударственного экономического сотрудничества.

Однако, признавая необходимость форм экономического сотрудничества, выходящих за рамки отдельных предприятий, нельзя забывать, что реалистичность функционирования этих форм обусловлена эффективностью, масштабами, устойчивостью сотрудничества на микроуровне. И сами предпосылки для повышения уровня сотрудничества создаются на этом же микроуровне, масштабы и стабильность взаимодействия внутри которого вызывают необходимость усиления координации, расширения сферы и объемов межгосударственных и наднациональных решений.

Таким образом, на настоящем этапе развития хозяйственных связей между странами СНГ речь идет не столько об интеграции как таковой, точнее, не о реинтеграции ставших разрозненными национальных хозяйств, сколько о создании единого экономического, хозяйственно-правового, информационного пространства или, другими словами, экономически однородного поля хозяйственной деятельности предприятий, расположенных на территории стран СНГ.

Однородность этого экономического пространства определяется минимумом таможенных, валютно-финансовых, налоговых препятствий товарообменным сделкам, переводу капиталов, перемещению людей. Фактически стремление к этой однородности – одна из черт современной европейской интеграции. Разница лишь в том, что последняя является завершающим этапом интеграции на уровне частного сектора, а создание однородного экономического пространства на территории СНГ должно облегчить первоначальный доступ предприятий друг к другу,

проблематичный в административной экономике и осложненный процессом распада СССР.

Так как этот доступ основывается на экономической целесообразности при выборе вариантов сотрудничества, то значение произвольных решений правительств, касающихся вопросов внешнеторговых поставок, создания совместных или иностранных предприятий, функционирования кооперационных связей, сводится к минимуму.

В рамках СНГ проведение комплекса мероприятий по устранению всяких барьеров на пути хозяйственной деятельности частного сектора – проблема крайне острая, поскольку от ее решения во многом зависят экономический рост, рабочие места и уровень жизни всех стран бывшего СССР. Не снизить высокий уровень жизни и восстановить минимально необходимый – в этом состоит особенность интеграционного процесса в СНГ.

Облегчению взаимных контактов субъектов хозяйственной деятельности на территории СНГ могут способствовать не только территориальное соседство, но и определенная общность традиций хозяйства, отсутствие языкового барьера, еще сохранившиеся обширные родственные и личные контакты.

В 1993 году был принят Устав СНГ. В разделе, посвященном сотрудничеству в экономической, социальной и правовой областях, содержатся общие направления согласованной экономической политики:

- формирование общего экономического пространства на базе рыночных отношений и свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы;
- координация социальной политики, разработка совместных социальных программ и мер по снижению социальной напряженности в связи с проведением экономических реформ;
- развитие систем транспорта и связи, а также энергетических систем;
- координация кредитно-финансовой политики;
- содействие развитию торгово-экономических связей государств-членов;
- поощрение и взаимная защита инвестиций;
- содействие стандартизации и сертификации промышленной продукции и товаров;
- правовая охрана интеллектуальной собственности;
- содействие развитию общего информационного пространства;
- осуществление совместных природоохранных мероприятий, оказание взаимной помощи в ликвидации последствий экологических катастроф и других чрезвычайных ситуаций;

- осуществление совместных проектов и программ в области науки и техники, образования, здравоохранения, культуры и спорта.

В дальнейшем многие из этих направлений сотрудничества нашли свое продолжение в Договоре о создании Экономического союза. Здесь направления сотрудничества в экономической сфере детализированы вплоть до конкретных мероприятий, проведение которых направлено на реализацию идеи создания единого экономического пространства:

- последовательное снижение и отмена таможенных пошлин и сборов, а также количественные ограничения, упрощение и гармонизация таможенного законодательства и процедур и прочие меры в области торгово-экономических отношений;

- обеспечение благоприятных условий для взаимных инвестиций и создание соответствующей инфраструктуры;

- создание платежного союза с взаимным признанием внутренних валют и системы многостороннего клиринга, а также достижение взаимной конвертируемости валют с плавным переходом в валютный союз.

В развитие каждого из этих мероприятий впоследствии были подписаны: Меморандум Совета глав государств СНГ «Основные направления интеграционного развития Содружества Независимых Государств», Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности, Соглашение о создании зоны свободной торговли, Соглашение о создании Платежного союза государств-участников Содружества Независимых Государств и некоторые другие соглашения о сотрудничестве в экономической сфере.

В конце 1994 года был создан Межгосударственный экономический комитет Экономического союза СНГ как наднациональный орган, призванный проводить в жизнь принятые экономические соглашения и обладающий распорядительными полномочиями в вопросах, согласованно переданных ему государствами.

В начале 1995 года сотрудничество в рамках СНГ приняло еще более глубокие формы, затрагивающие пока только Россию, Казахстан и Беларусь. Это прежде всего соглашения о Таможенном союзе и едином порядке регулирования внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, начали складываться условия для формирования единого экономического пространства на политическом уровне.

Формирование экономического пространства невозможно без единого правового пространства. Деятельность предприятий, предполагающая выбор вариантов, исходя из соображений экономической целесообразности, тем более на международном уровне, в условиях СНГ

должна обеспечиваться сближением или, где это возможно, унификацией хозяйственно-правовых условий.

К сожалению, многое из перечисленного – бумажные достижения, декларация о намерениях. Нужен реальный механизм интеграционного взаимодействия, учитывающий преобладание рыночных условий, перспективы их дальнейшего развития.

За последние годы и экономические, и политические условия развития международной экономической интеграции даже несколько ухудшились, что связано с продолжающимся спадом производства, усилением некоторых старых и возникновением новых противоречий в политической области. Несостоятельными оказались представления о том, что прежнее единство облегчит интеграционные процессы и тем более будет адекватно положительным фактором во всех странах СНГ. Нередко совсем наоборот. Все это требует корректировки подходов к интеграционным намерениям и конкретных шагов по их реализации. Представляется необходимой и своевременной подготовка согласованной Концепции экономического интеграционного развития Содружества Независимых Государств, которая была предпринята в 1997 году.

В одном из вариантов проекта Концепции определяется главная цель экономической интеграции – использование преимуществ межгосударственного разделения труда, специализации и кооперирования производства для достижения общих стратегических и текущих интересов стран-участниц СНГ.

На первое место следует выдвинуть с учетом объективных реальных предпосылок (территориальная близость, экономическая и технологическая однородность народных хозяйств, сходство менталитетов, совпадение задач по рыночным преобразованиям, взаимоотяготение населения и т.д.) формирование устойчивых взаимных экономических интересов в преимущественном развитии многосторонних и двусторонних международных отношений стран СНГ.

При этом интеграционная глубина взаимных международных экономических отношений будет определяться долгосрочными интересами отдельных групп стран и стран СНГ (Россия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан; Россия – Беларусь; Узбекистан – Кыргызстан – Казахстан; Молдова – Украина), преждевременная установка на международную экономическую интеграцию сразу всех стран СНГ малореалистична.

В любом случае первоначально должны решаться три важнейшие задачи интегрирующихся стран по последовательному формированию единого информационного, единого правового, единого экономического пространств. Необходимы экономические сведения, требующиеся для принятия решений на различных уровнях, координация и унификация

правовых норм предпринимательской и в целом хозяйственной деятельности. Тем самым будут возникать предпосылки для создания единого экономического пространства, что предполагает беспрепятственное осуществление хозяйственных трансакций, возможность свободного выбора субъектами мирохозяйственных отношений, предпочтительных вариантов и форм.

Безусловно, единые информационное, правовое и экономическое пространства должны основываться на принципах добровольности, взаимопомощи, экономической взаимовыгодности, правовой гарантированности и ответственности за принятые обязательства. Исходная основа интеграционного развития – соблюдение суверенитета и защита национальных интересов стран, обеспечение их международной и национальной экономической безопасности.

Следует исходить из того, что интеграционные признаки МЭО будут складываться постепенно с разной интенсивностью в отдельных субрегионах СНГ. Это относится и к основным интеграционным формам взаимных связей (торгово-экономические отношения, специализация и кооперирование производства и НИОКР, технологическое сотрудничество, транснациональные корпорации и ФПГ, СП, целевые комплексные программы и т.д.). По мере становления единого информационного, правового и экономического пространств на первом этапе формирования МЭО интеграционного типа (с участием групп стран, а возможно, и всех стран СНГ) создания и развития зоны свободной торговли, таможенного союза, платежного союза, общего рынка труда, общего аграрного рынка. Совместно с этим в дальнейшем создается общее инвестиционное и научно-технологическое пространство, объединенные транспортная и энергетические системы и рынок энергоресурсов. На данном этапе необходимо разработать и приступить к осуществлению согласованной программы структурной перестройки и технологического обновления экономик стран-участниц МЭИ, а также комплексные программы и соглашения по сотрудничеству в важнейших сферах (социальной, экологической, образования и подготовки специалистов и т.п.). Временные рамки первого этапа – 10-15 лет, т.е. до 2010 года. Только по реализации его основных задач может быть осуществлен переход к качественно новому уровню МЭИ в СНГ – созданию интеграционного Сообщества, социально ориентированного типа на высокой индустриальной (постиндустриальной) базе, эффективно встроенного в мирохозяйственные отношения на принципиально новой стадии их глобализации.

Реальной предпосылкой и стимулом экстенсивного и интенсивного развития МЭИ на пространстве СНГ должны стать ощутимые

практические преимущества и результаты взаимных МЭО. Это предполагает четкую экономическую оценку, как делалось и делается в ЕС, намечаемых и осуществленных интеграционных мер. Исходя из того, что МЭИ это осознанный процесс, необходима тщательная, последовательная и согласованная суверенными сторонами проработка предпринимаемых шагов и программ.

В настоящее время представляется обоснованным, реалистичным и целесообразным всемерное поощрение взаимных рыночных связей на микроуровне, создание и расширение деятельности ФПГ и СП, что является важной составляющей современной МЭИ, объективно определяемой рыночным характером мирохозяйственных отношений и учитывающей национальную обособленность экономик стран СНГ.

4. ИНТЕГРАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

4.1. Теории интеграции

Характерной особенностью современного этапа развития мировой экономики является международная экономическая интеграция, которая стала мощным инструментом ускоренного развития региональных экономик и повышения конкурентоспособности на мировом рынке стран-членов интеграционных группировок, которые в свою очередь тяготеют к слиянию в глобальную интеграцию.

В основе теории международной экономической интеграции лежит принцип выгоды страны от специализации производства и обмена товарами на базе международного разделения труда, хотя в подходе к теории международной экономической интеграции существуют разные направления. Эти направления отличаются прежде всего разными оценками интеграционного механизма.

Сторонники раннего неолиберализма (В. Репке) представляли полную интеграцию как единое рыночное пространство в масштабе нескольких стран, где действуют стихийные рыночные силы независимо от политики государства и национальных и международных законодательных актов. Представители позднего неолиберализма (Б. Баласса) большое внимание уделяли эволюции интеграции, базирующейся на развитии экономических и политических процессов в разных странах.

Сторонники корпорационализма (С. Рольф, У. Росту) считали, что интегрирование международной экономики способны обеспечить не рыночный механизм и государственное регулирование, а международные корпорации, функционирование которых способствует рациональному и сбалансированному развитию мирохозяйственных связей.

Представителями структурализма (Г. Мюрдаль) экономическая интеграция рассматривалась как процесс структурных преобразований в экономике стран с центрами развития интеграции – крупными фирмами и целыми отраслями промышленности, в результате чего возникает качественно новое интегрированное пространство с более совершенным хозяйственным механизмом.

Неокейнсианцы (Р. Купер) полагали, что для использования многообразных выгод широкого международного экономического взаимодействия с сохранением максимальной для каждой страны степени свободы необходимо согласование внутренней и внешней политики интегрирующихся сторон с целью достижения оптимального сочетания двух возможных вариантов развития экономической интеграции:

- объединение государств с последующей утратой ими суверенитета и взаимным согласованием экономической политики;
- интеграция с максимальным сохранением национальной автономии.

Теоретики дирижизма (Я. Тинберген) отрицали решающую роль рыночного механизма. Они считали, что функционирование международных интегрированных структур возможно на основе разработки их участниками общей экономической политики и согласованного социального законодательства для создания оптимальной структуры международного хозяйства, что влечет за собой координацию и унификацию экономики.

Российские ученые М. М. Максимова, Н. П. Шмелев, Ю. В. Шишков и др. также внесли значительный вклад в теорию международной экономической интеграции.

Региональная интеграция, или реальная интернационализация, производства в своем развитии проходит ряд ступеней – зону свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и политический союз.

У всех этих ступеней, или видов, интеграции есть общая характерная особенность. Она состоит в том, что между странами, вступившими в тот или иной вид интеграции устраняются определенные экономические барьеры. Вследствие этого в пределах интеграционного объединения складывается единое рыночное пространство, где разворачивается свободная конкуренция. Под действием рыночных регуляторов – цен, процентов и т.д. – на этом едином пространстве возникает более эффективная территориальная и отраслевая структура производства. Благодаря этому все страны выигрывают на повышении производительности труда, а также на экономии расходов на таможенный контроль за внешнеэкономическими связями. В то же время каждая ступень, или вид, интеграции имеет специфические черты.

Параллельно с интернационализацией хозяйственной жизни, происходит интернационализация системы государственного регулирования (макроуровень).

По мере роста взаимозависимости национальных экономик – первоначально через товарообмен и усиление международной специализации их отдельных отраслей, а затем через интернационализацию рынков рабочей силы, вывоз капитала и, наконец, благодаря выходу производственных комплексов за национальные границы – экономические границы между нациями весьма интенсивно размываются, в известном смысле восстанавливаются хозяйственные межэтнические системы связей, предшествующие формированию буржуазных наций (когда, например, для северогерманских городов было характерно более интенсивное взаимодействие с партнерами из стран, прилегающих к Балтийскому и Северному морям, чем с городами юга Германии).

В некоторых регионах хозяйственное сближение стран-соседей приобрело такой размах, что количество стало переходить в качество: возникла тенденция к формированию межгосударственных комплексов интеграционного типа, региональных «гиперструктур», которые все больше превращаются в специфические структурные звенья мировой экономики.

Наиболее важными общими экономическими характеристиками интеграции являются: *во-первых*, межгосударственное регулирование экономических процессов; *во-вторых*, постепенное формирование вместо более или менее независимых комплексов некоего хозяйственного регионального интернационального комплекса с общими пропорциями и общей структурой воспроизводства; *в-третьих*, расширение пространственных возможностей межгосударственного передвижения товаров, рабочей силы и финансовых ресурсов в пределах региона и устранение многообразных административных и экономических барьеров, препятствующих такому передвижению; *в-четвертых*, сближение внутренних экономических условий в государствах – участниках интеграционных объединений, выравнивание уровня их экономического развития.

Наибольшее развитие интеграционные объединения различного типа получили во второй половине XX века. Несмотря на различия в подходах, идеологии, определениях и названиях тех или иных интеграционных процессов и группировок, в них можно выделить некоторые общие черты и закономерности.

Исторически интеграция эволюционирует через несколько основных ступеней, каждая из которых свидетельствует о степени ее зрелости.

Существуют следующие основные формы интеграционных объединений:

1. *зона свободной торговли*, когда страны – участницы ограничиваются отменой таможенных барьеров во взаимной торговле;

2. *таможенный союз*, когда свободное перемещение товаров и услуг внутри группировки дополняет единый таможенный тариф по отношению к третьим странам и создается система пропорционального распределения таможенных доходов;

3. *общий рынок*, когда ликвидируются барьеры между странами не только во взаимной торговле, но и для перемещения рабочей силы и капитала; таким образом, общий рынок – общий рынок товаров, услуг, капиталов, рабочей силы;

4. *экономический союз*, включающий общий рынок и проведение единой экономической политики, создание системы межгосударственного регулирования социально-экономических процессов, протекающих в регионе;

5. *валютный союз*, предполагающий экономический союз, основанный на единой банковской системе и, в конечном итоге, на единой валюте;

6. *политический союз*.

Наибольшей степени интеграционные процессы достигли в Западной Европе, где наиболее мощным и представительным объединением является ЕЭС.

Точно определить, на каком уровне развития действительно находится то или иное интеграционное объединение, довольно сложно в силу как отсутствия достаточно сопоставимой информации, так и зачастую возникающих сильных различий между провозглашенными целями и реальными достижениями.

Нередко группировка, называющая себя экономическим союзом, может находиться лишь на ранних этапах взаимной ликвидации таможенных тарифов, то есть еще не достигнут даже уровень зоны свободной торговли, а объединение, считающее себя таможенным союзом, может вообще существовать только на бумаге, поскольку общий таможенный тариф еще не разработан и не введен.

Интеграционные группировки в международной экономике, особенно среди развивающихся стран, спорадически возникают и исчезают. По данным ГАТТ/ВТО, к середине 90-х годов в мире насчитывалось более 30 интеграционных объединений различного типа по сравнению с 5 – 6 в 1980-е годы, когда многие группировки фактически не работали, и 18 – 20 в 1970-е годы, когда прогресс интеграции в

Западной Европе дал толчок росту количества интеграционных объединений в других частях мира.

Исторический опыт показывает, что проще оказывается реализовать на практике начальные этапы экономической интеграции до уровня таможенного союза. Независимо от провозглашенных целей и названий большинство группировок находятся на уровне либо преференциальных торговых соглашений, либо зоны свободной торговли, которые не включают каких-либо обязательств по согласованию или унификации макроэкономической политики и наиболее просты для претворения в жизнь.

Наиболее развитым интеграционным объединением, своего рода моделью, на которой отрабатываются отдельные элементы интеграции, является Европейский союз. Развитие западноевропейской интеграции, как и образование «большого хозяйственного пространства», элементов экономической системы регулирования, есть также и процесс реформы хозяйственной структуры.

Эффект интеграции состоит в том, что, с одной стороны, под воздействием конкурентной борьбы на свободном рынке идет структурная перестройка хозяйств, с другой – усиливаются рычаги международного регулирования в рамках Сообщества, которое имеет возможность частично регулировать рынки, цены, объем и направление производства, доходы лиц наемного труда и занятость. Органы ЕС активно включаются в структурную перестройку. Региональный механизм регулирования все более внедряется в производственную сферу, в процесс накопления капитала.

В условиях интеграции роль как рыночных, так и регулирующих факторов расширяется, и ее воздействие на хозяйственную структуру происходит в границах более широкого географического пространства – в рамках ЕС – двояким путем: *во-первых*, спонтанно, через механизм интернационализирующейся конкуренции и, *во-вторых*, организованно, через механизм наднациональных органов и межгосударственной кооперации в ЕС, хотя примат рыночной экономики остается неизменным.

Эффект интеграции проявляется в сфере как рынка, так и производства, воздействует на хозяйственную структуру через различные механизмы (цены, национальное и наднациональное регулирование), охватывая постепенно рынок, производство, непроизводственную сферу.

Экономическая интеграция – одновременно продукт и фактор международного разделения труда. С созданием «Общего рынка» внешняя торговля поляризуется на зону ЕС, расширяются международные связи, постепенно преодолеваются разобщенность и обособленность географически разделенных производств. Возрастает экспортная квота

стран Западной Европы (до 20-30%), развиваются концепции «новой экспортной стратегии», рассматривающей европейский рынок как продолжение национального. Взаимные поставки ФРГ, Франции, Италии равны примерно 50% их экспорта при отношении внешней торговли к ВВП в 15-20%. Внутрорегиональный экспорт увеличился в 1950-1980-х годах в два раза, быстрее экспорта в других географических зонах. В итоге западноевропейской интеграции в замкнутый торговый блок и условия единой торговой политики втянуты все страны Западной Европы, включая страны ЕАСТ.

Формируется «коммунитарное» (западноевропейское) разделение труда за счет общеевропейского. Эффект интеграции находит свое проявление в постепенном формировании единого европейского внутреннего рынка. Основой, сердцевиной Сообщества являются «Общий рынок», единая таможенная территория, где резко усилен перелив капиталов. На инвестиции в других странах-партнерах по ЕС приходится уже свыше 1/3 иностранных инвестиций стран-партнеров в целом и более 40% их инвестиций в развитых странах.

Появление таких понятий, как «европейский товар», «европейский патент», «европейская цена», «европейская компания», свидетельствует о новом уровне интеграции производства и рынка. Оно находит свое проявление в серии соглашений между фирмами о межотраслевой и внутриотраслевой специализации, о совместном строительстве предприятий, о создании филиалов в других странах, формируется «европейское производство», переплетенное с «международным».

Интеграция в Западной Европе форсирует процессы монополизации и создания транснациональных монополистических структур. Открытие экономических границ вызвало перегруппировку финансового капитала и реформу хозяйственной структуры.

Начавшийся в 60-х годах процесс бурной частномонополистической интеграции в Западной Европе проходил как бы два этапа. Первый – это создание супермонополий, достижение «критической массы» в национальных масштабах ЕС технических и финансовых возможностей. В 1970-1980-х годах начался второй этап – движение этих монополий за океан в рамках атлантической и тихоокеанской интеграции.

Эффект интеграции заключался в дополнительных стимулах в национальном и международном процессах монополизации и создании крупномасштабного международного производства. «Европеизация» экономических структур находит свое проявление в развитии делового европейского партнерства и создании трансевропейских монополий.

В середине 80-х годов перспектива полностью интегрированного рынка активизировала взаимную торговлю и инвестиции. В итоге на рынке

Сообщества реализуется более $\frac{1}{2}$ всей экспортируемой им продукции (против $\frac{1}{3}$ до создания Сообщества), сюда направляется около 40% вывозимого капитала (в 1950-х годах – менее $\frac{1}{4}$). Совместная аграрная политика повысила самообеспеченность аграрной продукцией, позитивные сдвиги произошли и в размещении производительных сил.

Эффект интеграции в сельском хозяйстве состоял в том, что она форсировала переход его из мануфактурной стадии в индустриальную. В сельском хозяйстве появились новые интенсивные технологии, новые сорта и гибриды. Сообщество форсирует эти процессы через посредство программ БИО и БРИТЕ. Формой структурной и финансовой перестройки стала так называемая «вертикальная интеграция», при которой основные факторы производства – в руках монополий, а сельскохозяйственные фермы превращаются в своего рода «цех», производящий сельскохозяйственное сырье. Международные монополии внедряются преимущественно в технологическую часть аграрно-промышленного комплекса. Увеличилась зависимость аграрной сферы от национального и заграничного рынка, усилились дифференциация в сельском хозяйстве и уход из деревень. Сельское хозяйство Западной Европы в условиях «большого хозяйственного пространства» все более утрачивает мелкокрестьянский характер.

Возрастает кооперация научно-технического потенциала отдельных стран и интернационально переплетенных региональных комплексов.

Налицо тенденция к расширению роли регулирующих органов ЕС и их финансовых ресурсов. Последняя треть XX века отмечена появлением глобальных форм государственно-монополистического регулирования в виде попыток создания некоего «верховного органа» международного сотрудничества, в частности, в форме регулярных ежегодных, начиная с 1975 года, встреч «в верхах» руководителей семи государств: США, Японии, ФРГ, Франции, Великобритании, Италии и Канады.

Таким образом, современный общий рынок имеет пять переплетающихся, взаимодополняемых, зачастую конкурирующих механизмов регулирования:

1. стихийный механизм рыночной конкуренции;
2. внутрифирменное монополистическое регулирование;
3. государственное национальное регулирование;
4. международное региональное регулирование в рамках ЕС;
5. глобальное государственно-монополистическое регулирование «верховного механизма».

Развитие институционального механизма регулирования происходит в условиях единства и противоречий этих рыночных и регулирующих факторов.

Современный этап НТР, неравномерность экономического развития, кризисные потрясения и борьба силовых центров подтолкнули правящие круги ЕС к новому этапу «евростроительства», к совершенствованию и расширению институционального механизма Сообщества, к созданию новых инструментов регулирования, переориентации стратегии интеграционного развития на проблемы структурной политики и распространения их влияния практически на все сферы хозяйственной деятельности. Институциональный механизм регулирования становится фактором не только регулирования рынка, но и фактором реформы структуры накопления капитала, перераспределения прибылей.

Вопрос о дальнейших путях развития Союза, о соотношении углубления и расширения довольно интенсивно дебатруется. Предполагаются разные варианты – от создания европейской федерации до «Европы отечеств».

Наиболее четко разработаны модели «ступенчатой интеграции» или «Европы концентрических кругов». В их основе лежит идея о необходимости продолжать усилия по углублению интеграции, даже если часть членов ЕС на данный момент не в состоянии это сделать. Таким образом в Европейском Союзе образуется «ядро» из наиболее развитых стран; вокруг него – «круги», состоящие из стран с последовательно уменьшающейся глубиной интеграции. Эта модель кажется привлекательной, так как она выглядит правдоподобной и жизненной.

Модель «дифференцированной интеграции» тоже ставит цель углубления интеграционных процессов, но без общих договорных рамок и временного расписания. Как и модель «концентрических кругов», она исходит из создания «ядра», но не одного, которое охватывает все сферы интеграции, а многих «ядер» с разным составом участников.

Наиболее развитая в мире интеграционная группировка – Европейский союз, - расширив свое членство с 6 до 15 стран, прошла все основные этапы интеграционного процесса.

ЕС образовался как Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) в 1967 году после слияния региональных организаций:

- Европейское объединение угля и стали (ЕОУС, 1951 год);
- Римский договор 1957 года о создании ЕЭС;
- Европейское сообщество по атомной энергии (ЕВРАТОМ), 1957 год).

Возникновение ЕЭС имело целью создание общего рынка и на этой основе повышение экономической стабильности и жизненного уровня. Договор об ЕЭС определил последовательность мероприятий:

1. отмена таможенных пошлин, импортных и экспортных количественных ограничений, а также всех других торговых ограничений на пути движения товаров внутри сообщества;

2. введение общего таможенного тарифа и единой торговой политики в отношении третьих стран;

3. свободное движение факторов производства (капитала и рабочей силы), свобода создания филиалов на территории ЕЭС и свободная торговля услугами между странами-участницами;

4. проведение общей аграрной и транспортной политики;

5. создание валютного союза;

6. координация и постепенное сближение экономических политик стран-участниц;

7. унификация налоговых законодательств;

8. выравнивание внутригосударственных правовых норм, имеющих значение для общего рынка.

Указанные цели ЕЭС реализовывались постепенно по мере его эволюции. С 1 января 1994 года на основе Маастрихтского договора (1992 год) ЕЭС стало называться ЕС.

Интеграционный процесс в ЕС идет в двух направлениях – вглубь и вширь. Интеграция вширь означает увеличение количества полноправных членов Союза и ассоциированных членов. Интеграция вглубь означает формирование регионального хозяйственного механизма Западной Европы и расширение сфер, подвергающихся межгосударственному регулированию и унификации.

Наиболее крупным достижением интеграционного процесса в рамках ЕС стало создание к концу 1992 года единого внутреннего рынка, в результате чего свобода внутриинтеграционного передвижения товаров и услуг не только дополнилась свободой перемещения капитала и рабочей силы, но и серьезными мерами согласования внутриэкономической политики стран-членов.

@ Программа внутреннего рынка ЕС (EC Internal Market Program) – это действовавшая в период с 1985 по 1992 год программа создания общего рынка товаров и услуг.

В результате осуществления программы к началу 1993 года между странами ЕС были устранены все тарифные и нетарифные ограничения во взаимной торговле товарами и услугами, включая транспортные и финансовые услуги; ликвидированы все ограничения на межгосударственное передвижение капитала внутри ЕС и введено взаимное признание финансовых лицензий и принцип благоразумного надзора; устранены национальные ограничения импорта промышленных товаров из третьих стран (они заменены едиными для всех стран ЕС

механизмами количественных ограничений на импорт); введены минимальные технические требования к стандартам, взаимное признание результатов испытаний и сертификации; открыты рынки государственных закупок для фирм других стран ЕС.

В рамках международной экономики в целом интеграция должна оцениваться с точки зрения того, является ли она шагом на пути к большей свободе торговли либо, напротив, оказывается ограничением на пути торговых потоков. В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО существует только одно исключение из режима наибольшего благоприятствования (РНБ) – статья XXIV ГАТТ, которая предусматривает возможность создания таможенных союзов и зон свободной торговли. В соответствии с правилами перед созданием интеграционных группировок возможно существование на протяжении довольно длительного времени «переходных договоренностей», которые должны приводить к образованию таможенного союза или зоны свободной торговли через «разумный промежуток времени» при условии, что торговые барьеры между членами устранены на «практически все» товары и что барьеры в торговле с другими странами, по крайней мере, не увеличены.

Внешнеэкономические связи выступают в качестве мощного усилителя тенденций развития экономики. В условиях подъема эти связи усиливают благоприятную конъюнктуру, стимулируют технологический прогресс в стране, ведут к снижению издержек и улучшению качества выпускаемой продукции, содействуют прогрессивным изменениям в отраслевой структуре; в периоды спада и кризиса усугубляют экономические трудности.

Глобализация хозяйственной жизни является важным фактором, содействующим синхронизации ее в странах с рыночной экономикой. Взаимозависимость стран возрастает настолько, что нарушения в функционировании экономики какого-либо крупного участника мировой системы неизбежно влекут за собой международные последствия, включая распространение кризисных явлений на другие страны.

Глобализация порождает серьезные проблемы. Иногда иностранная конкуренция увеличивает зависимость стран от импорта, меняет в них экономическую структуру и даже образ жизни. Поэтому для отдельных стран интеграция в мировое хозяйство – это длительный и сложный процесс смены приоритетов экономического развития, видоизменения хозяйственных структур и механизмов регулирования.

Последствия от усиления внешнеэкономической ориентации для отдельных стран во многом зависят от их позиции в мировом хозяйстве. Международное разделение труда формировалось страной, имевшей передовые производственные возможности. Например, машинное

производство превратило Англию в мастерскую мира, крупносерийное стандартизированное производство определило главенствующую роль США в мирохозяйственных связях, а современный научно-технический прогресс позволил Японии также занять главенствующие позиции. Остальные страны вынуждены подстраивать внешнеэкономическую ориентацию своего хозяйства под потребности лидеров.

Для того, чтобы оценить, насколько создание той или иной интеграционной группировки соответствует интересам международной экономики в целом, в первой половине 90-х годов ряд независимых исследователей и специалисты Мирового банка сформулировали ряд критериев. В их числе следующие:

- региональные торговые соглашения должны покрывать все отрасли экономики без исключения;

- переходный период не должен превышать 10 лет и включать четкий график либерализации торговли в отдельных отраслях;

- либерализация торговли на условиях РНБ должна предшествовать либо сопровождать образование любой новой интеграционной группировки, особенно если изначально тарифы являются высокими;

- общий таможенный тариф, вводимый в рамках таможенного союза, не должен превышать самый низкий тариф, существовавший в стране с самым низким тарифом в соответствующей отрасли, или даже самый низкий тариф в рамках РНБ;

- правила приема новых членов в интеграционные соглашения должны быть весьма либеральны и не препятствовать их расширению;

- правила определения страны происхождения товара должны быть прозрачными и не быть орудием протекционизма внутри группировки;

- необходим быстрый переход к наиболее развитым формам интеграции, которые являются предпочтительными перед менее развитыми, поскольку обеспечивают более рациональное распределение и использование факторов производства;

- после создания интеграционной группировки антидемпинговые правила не должны более применяться в отношениях между ее членами, а в отношениях с третьими странами должны быть установлены ясные правила их применения.

Итак, основными этапами развития интеграционного процесса являются преференциальное торговое соглашение, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и политический союз.

Интеграция начинается с либерализации взаимной торговли товарами, включает создание общего таможенного тарифа в отношении третьих стран, дополняется свободой межгосударственного передвижения

факторов производства и завершается унификацией макроэкономической политики и созданием надгосударственных органов управления. Несмотря на быстрый рост числа интеграционных объединений, большинство из них находятся на ранних стадиях становления.

4.2. Экономический порядок и интеграция национальных экономик в мировую экономическую систему

Мировая экономическая система включает в себя взаимосвязанные национальные экономики с аналогичными или различающимися экономическими порядками. Отсюда возникает проблема взаимоотношений мировой экономической системы и национальной экономики отдельной страны, обусловленных установившимся в данной стране экономическим порядком, а также формой организации общества. К главным аспектам этой проблемы относятся: устанавливает ли мировая система по отношению к национальной экономике той или иной страны «режим наибольшего благоприятствования» или наоборот стремится отторгнуть ее, не допустить или затруднить вхождение этой страны в замкнутые экономические и политические группировки? Страна, включаясь в эту систему, может оказаться либо в положении доминирующей, либо доминируемой. Наиболее опасны последствия интеграции для доминируемой страны, не обладающей необходимой экономической мощью. Она вынуждена будет выполнять требования, диктуемые теми или иными структурами, создаваемыми доминирующей экономикой.

В этом отношении показательным является положение постсоциалистических стран Европы и стран СНГ, вынужденных идти на выполнение не всегда выгодных для себя в тактическом отношении условий интеграции во имя создания предпосылок для успешного стратегического развития.

Получить «режим наибольшего благоприятствования» для интеграции при прочих равных условиях, например, России можно в случае формирования в России такого экономического порядка, который отвечал бы характеру не только порядка, преобладающего в мировой экономической системе, но и в ее мощных интеграционных группировках типа ЕС. Тем более, что по Конституции Российской Федерации, ее Гражданскому Кодексу государственный порядок – это демократическая форма правления.

Что касается уровня развития стран, входящих в Европейский Союз, то и здесь не все однозначно. Многое зависит от степени социальной защиты населения в этих странах. Первостепенную роль при определении

состава участников интеграционной группировки играет характер экономического порядка, устанавливающего формы взаимосвязи и взаимодействия экономических агентов, в том числе и государства, с его гражданами, предусматривающего направленность социальной политики. Именно идентичность такого порядка, а не идеологические предпочтения правящей элиты делает возможным интеграцию страны в ту или иную экономическую группировку.

При этом нельзя не учитывать интересы доминирующей экономической группировки в использовании ресурсов стран, претендующих на вхождение в данную группировку, для повышения эффективности экономической деятельности этой группировки, и повышения ее конкурентоспособности. Большинство стран, входящих в ЕС, имеют существенные различия в запасах полезных ископаемых стратегического назначения, кроме того они заинтересованы в использовании дешевой рабочей силы для трудоемкого производства изделий. Средняя часовая заработная плата в Западной Европе в 14,5 раз выше, чем в Центральной и Восточной Европе.

Всякая нация является составной частью мира. Каково бы ни было стремление к автаркии, которое могут проявлять отдельные страны, каково бы ни было желание подавляющего большинства других стран создать у себя относительно комплексную экономику, между всеми странами происходит обмен товарами, услугами, капиталом. Разделение труда имеет место не только внутри отдельных экономик. Объективно существующее международное разделение труда порождает в каждой национальной экономике жизненно важную проблему обеспечения национальной и экономической безопасности, зависящей от международных экономических позиций, которые занимает данная страна в международной экономической деятельности.

На международные экономические позиции нации оказывают влияние такие факторы как уровень развития национальной экономики, структура народного хозяйства, его организация и экономическое могущество.

Отметим некоторые вопросы взаимосвязи факторов с характером международных экономических отношений.

Уровень развития. Позиции наций в международных обменах различаются в зависимости от объема производства и национального дохода, определяющих спрос и предложение этих наций в области товаров и услуг. На эти позиции влияет также объем национального капитала, которым располагает та или иная страна. Именно от этого зависит положение страны в качестве международного кредитора или должника.

Отсюда следует:

1. Развитые и индустриальные страны занимают первое место в мировом импорте и экспорте.

2. В то время как развитые страны импортируют главным образом сырьевые материалы и продукты питания, а экспортируют в основном готовую продукцию, слаборазвитые страны являются импортерами главным образом готовой продукции и экспортерами продовольственных товаров и сырья.

3. На развитые страны приходится практически все выгоды от фрахта, страхования, туризма и других подобных услуг.

4. Развитые страны являются донорами капиталов, за счет чего получают большие доходы от своих инвестиций

Структура народного хозяйства. Независимо от уровня развития, национальные экономики обладают различной структурой. Одни специализируются на производстве какой-то группы товаров, другие – имеют более широкий спектр изготавливаемой продукции. От структуры экономики зависят объем и состав импорта и экспорта товаров, услуг и капиталов.

Организационные основы функционирования экономики нации. Участие наций в международном обмене осуществляется в различных формах в зависимости от организационных структур экономики каждой страны, то есть от экономического порядка, принятого данной страной.

Выделим два основных аспекта экономического порядка: деятельность крупных экономических групп и вмешательство государства в экономическую деятельность.

Крупные национальные фирмы благодаря своей мощи, размерам, государственной поддержке оказывают определяющее воздействие на объем и цены международной торговли некоторыми продуктами. Они вынуждают конкурирующие фирмы других государств прибегать к стратегии приспособления или подчинения.

С другой стороны, крупные национальные предприятия стремятся к созданию обширных индустриальных межтерриториальных империй, которые становятся неподвластными законам международного рынка.

Эти крупнейшие экономические объединения составляют силу и создают процветание наций, опираясь в то же время на авторитет национальных государств в целях увеличения своего могущества.

Международные экономические отношения – это отношения между экономиками различной мощи, между экономиками доминирующими и доминируемыми. В этой связи рассмотрим два момента:

1. Степень доминирования национальной экономики.

2. Каналы и формы влияния доминирующей экономики на международные экономические отношения.

Степень доминирования национальной экономики определяется следующими факторами:

- размерами государства, которые определяют масштабы его участия в мировом спросе и предложении товаров, услуг и капиталов;
- наличием имеющих более или менее стратегический характер отраслей экономики у данного государства: производство сырья или основных промышленных товаров, поставка различных дополнительных товаров и т.п.;
- силой переговорных позиций государства в международной торговле.

Каналы и формы доминирования могут принимать следующий характер:

- доминирующая экономика своими собственными изменениями провоцирует изменения в экономике других стран;
- доминирующая экономика оказывает воздействие на международную торговлю посредством своего спроса и предложения;
- доминирующая экономика участвует в определении условий организации мировой торговли путем установления таможенных тарифов, валютных паритетов, объемов долгосрочных инвестиций;
- доминирующая экономика может создавать новые структуры международной экономики, содействуя созданию выгодных для себя новых рынков, способствуя появлению в других странах таких форм организации, которые ей представляются желательными.

Следовательно, международные экономические отношения могут иметь место только между странами с различным уровнем развития, различной специализацией, с различными организационными формами доминируемого или доминирующего типа. При этом нужно иметь в виду, что все перечисленные факторы находятся в постоянном движении под влиянием как внутривострановых, так и международных причин. Таким образом в международных экономических отношениях, так же как в рамках национальной экономики действуют и переплетаются определенные классы экономических механизмов: равновесия между производством и потреблением, равновесия между национальной экономикой и внешним миром, превращения капитала в доход и дохода в капитал, мультипликационные механизмы и т.п.

4.3. Международная экономическая интеграция

Со второй половины XX века вследствие быстрого экономического развития ведущих индустриальных стран и усовершенствования средств международного транспорта и коммуникаций произошло бурное развитие

международной торговли. Международная торговля стала все более дополняться различными формами движения факторов производства (капитала, рабочей силы и технологии), в результате которого за границу стали перемещаться не только готовый товар, но и все факторы производства. Закономерным результатом развития международной торговли и международного движения факторов производства стала экономическая интеграция – она является особым этапом интернационализации хозяйственной жизни.

Экономическая интеграция – это процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами.

Сущность международной экономической интеграции заключается в добровольном хозяйственно-политическом объединении стран с учетом их разделения труда в национальных хозяйствах. Основой для объединения является взаимодействие их социально-экономических и государственных структур на разных уровнях и в различных формах. Интеграция – это высшая форма интернационализации и глобализации международных экономических отношений.

Экономическая интеграция характеризуется некоторыми существенными признаками, которые в совокупности отличают ее от других форм экономического взаимодействия стран:

- взаимопроникновением и переплетением национальных производственных процессов;
- широким развитием международной специализации и кооперации в производстве, науке и технике на основе наиболее прогрессивных и глубоких их форм;
- глубокими структурными изменениями в экономике стран-участниц;
- необходимостью в целенаправленном регулировании интеграционного процесса, разработке скоординированной экономической стратегии и политики;
- региональностью пространственных масштабов интеграции, так как необходимые предпосылки первостепенно складываются между странами, где установились тесные хозяйственные связи.

Интеграция представляет собой объективный процесс развития устойчивых экономических связей и разделения труда национальных хозяйств, которые близки по уровню экономического развития. Охватывая внешнеэкономический обмен и сферу производства, она ведет к тесному переплетению национальных хозяйств, к сращиванию воспроизводственных процессов стран региона, к созданию региональных хозяйственных комплексов. Конкретные формы экономического

взаимодействия зависят от уровня хозяйственного развития стран-участниц. Особенности стран влияют на характер и движущие силы интеграции.

Экономическая интеграция развивается в региональном аспекте и проявляется в нескольких формах. В промышленно развитых странах интеграционные процессы получили наибольшее развитие в Западной Европе (Европейский Союз) и в Северной Америке (Североамериканская ассоциация свободной торговли – НАФТА). Происходят процессы хозяйственного сближения в странах Азии, Африки и Латинской Америки. К числу региональных группировок, имеющих интеграционный характер, можно отнести Латиноамериканскую Ассоциацию свободной торговли (ЛАФТА), Андский пакт, Центральноамериканский общий рынок (КАКМ), Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Общий рынок южного конуса (Меркосур).

Интеграционные процессы в Северной Америке имеют отличия от западноевропейской модели. Здесь давно были созданы предпосылки зарождения и развития регионального комплекса на микроуровне или интеграции, обеспечиваемой прямыми иностранными капиталовложениями. Развитие интеграционного комплекса в регионе идет в направлении, отвечающем интересам более сильной стороны – американским ТНК, капитал которых занимает ведущие позиции в целом ряде отраслей соседних стран.

Неравенство сил крупного капитала стран в сочетании со «свободой рук» для частного предпринимательства придают североамериканской интеграции неравный характер. К числу особенностей хозяйственного переплетения относится отсутствие ярко выраженной внешнеполитической координации. В практике отношений североамериканских стран было мало двусторонних соглашений, нет совместных регулирующих институтов, подобных органам ЕС. Слабость «институционального» начала в развитии регионального хозяйственного комплекса не является признаком незрелости интеграции. Она осуществляется в виде заграничного производства американских ТНК, занимающего крупное место в воспроизводственном процессе Канады и Мексики.

Деление мирового хозяйства на интеграционные группировки оказывает противоречивое влияние на процесс интернационализации производства. С одной стороны, оно содействует развитию производственных отношений, с другой – препятствует экономическим отношениям между странами.

Интернационализация хозяйственной жизни вызвала возникновение взаимозависимости национальных воспроизводственных процессов на

мировом уровне. Увеличение национального дохода в одной стране способствует росту импорта товаров и услуг. Увеличение дохода и импорта в одной стране и дохода в другой стране вызывает ответный спрос на импорт в третьих странах.

Данный эффект может использоваться в экономической политике. Крупная в экономическом отношении страна своей денежной и фискальной политикой может стимулировать внутреннее производство и импорт, что вызовет рост экспорта другой страны. Это приводит к увеличению производства и занятости в мире (теория локомотива), что способствует увеличению спроса.

С 1947 по 1995 годы в мире было создано более 60 интеграционных группировок. Объединение последних определялось целым рядом предпосылок:

1. Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран.

За редким исключением (НАФТА) межгосударственная интеграция развивается либо между индустриальными странами, либо между развивающимися странами. Даже в рамках индустриальных и в рамках развивающихся стран интеграционные процессы идут наиболее активно между государствами, находящимися на примерно одинаковом уровне экономического развития. Попытки объединений интеграционного типа между индустриальными и развивающимися государствами, хотя и имеют место, находятся на раннем этапе становления, не позволяющем пока сделать однозначные выводы о степени их эффективности.

2. Географическая близость интегрирующихся стран, наличие в большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей.

Большинство интеграционных объединений мира начиналось с нескольких соседних стран, расположенных на одном континенте, имеющих транспортные коммуникации и нередко говорящих на одном языке. К изначальной группе стран, ставших инициаторами интеграционного объединения, подключались другие соседние государства.

3. Общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т.д.

Экономическая интеграция призвана решить набор конкретных проблем, которые реально стоят перед интегрирующимися странами.

4. Демонстрационный эффект.

Демонстрационный эффект проявился, например, наиболее ярко в желании многих стран бывшей рублевой зоны как можно быстрее стать

членами ЕС, даже не имея для этого сколько-нибудь серьезных макроэкономических предпосылок. В странах, создавших интеграционные объединения, обычно происходят положительные экономические сдвиги (ускорение темпов экономического роста, снижение инфляции, рост занятости и т.д.), что оказывает определенное психологическое воздействие на другие страны, которые следят за происходящими изменениями.

5. «Эффект домино».

После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные страны, оставшиеся за его пределами, неизбежно испытывают некоторые трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку, друг на друга. Это нередко приводит даже к сокращению торговли стран, оказавшихся за пределами интеграции. В результате они также вынуждены вступить в интеграционное объединение. Некоторые из них, даже не имея существенного первичного интереса в интеграции, высказывают заинтересованность в подключении к интеграционным процессам просто из-за опасения остаться за ее пределами. Так было со многими латиноамериканскими странами после вхождения Мексики в Североамериканскую зону свободной торговли – НАФТА.

Опираясь на указанные предпосылки, страны образуют интеграционные объединения, которые, несмотря на многочисленность в современной мировой экономике и разные уровни развития, преследуют примерно одинаковые цели.

Основными целями интеграции могут быть следующие:

- *Использование преимуществ экономики масштабов, которое обеспечивает расширение размеров рынка, сокращение транзакционных издержек, приток прямых иностранных инвестиций и извлечения других преимуществ на основе теории экономики масштаба.*

Это позволяет привлечь прямые иностранные инвестиции, которые с большей охотой приходят на рынки значительных размеров, на которых имеет смысл создавать самостоятельные производства, удовлетворяющие их потребности. Цели увеличения региональных масштабов особенно четко выражены у интеграционных группировок Центральной Америки и Африки.

- *Создание благоприятной внешнеполитической среды.*

Важнейшей целью большинства интеграционных объединений является укрепление взаимопонимания и сотрудничества участвующих стран в политической, военной, социальной, культурной и других неэкономических областях. Для стран, расположенных географически близко друг от друга и имеющих схожие проблемы в области развития,

наличие добрых отношений с соседями, подкрепленных взаимными экономическими обязательствами, является важнейшим политическим приоритетом. Такая цель особенно характерна для стран Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока. Здесь важно укрепление взаимопонимания и сотрудничества в политической, военной, социальной и других неэкономических областях.

- *Решение задач торговой политики.*

Региональная интеграция нередко рассматривается как способ укрепить переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних торговых переговоров в ВТО. Считается, что согласованные выступления от лица блока стран более весомы и ведут к более желательным последствиям в области торговой политики. Более того, региональные блоки позволяют создать более стабильную и предсказуемую среду для взаимной торговли, чем многосторонние торговые переговоры, интересы участников которых очень сильно разнятся.

- *Содействие структурной перестройке экономики.*

Подключение стран, создающих рыночную экономику или осуществляющих глубокие экономические реформы, к региональным торговым соглашениям стран с более высоким уровнем рыночного развития рассматривается как важнейший канал передачи рыночного опыта, гарантия неизменности избранного курса на рынок. Более развитые страны, подключая своих соседей к процессам интеграции, также заинтересованы в ускорении их рыночных реформ и создания там полноценных и емких рынков. Такие цели преследовали многие западноевропейские страны, подключаясь в той или иной форме к ЕС.

- *Поддержка молодых отраслей национальной промышленности.*

Даже, если интернациональное объединение не предусматривает дискриминационных мер против третьих стран, оно нередко рассматривается как способ поддержать местных производителей, для которых возникает более широкий региональный рынок. Эта цель была ведущей для интеграционных объединений стран Латинской Америки и Африки, расположенных к югу от Сахары.

Объективное содержание интеграции составляет переплетение, взаимопроникновение и сращивание воспроизводственных процессов, что обеспечивает более эффективное взаимодействие между странами.

Таким образом, экономическая интеграция имеет ряд благоприятных условий для взаимодействующих сторон:

- Интеграционное сотрудничество дает хозяйствующим субъектам (товаропроизводителям) более широкий доступ к разного рода ресурсам: финансовым, трудовым, материальным, к новейшим технологиям, а также

позволяет производить продукцию в расчете на более емкий рынок всей интеграционной группировки.

- Экономическое сближение стран в региональных рамках создает привилегированные условия для фирм стран-участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран.

- Интеграционное взаимодействие позволяет его участникам совместно решать наиболее острые социальные проблемы, такие как выравнивание условий развития наиболее отсталых районов, улучшение положения на рынке труда, предоставление социальных гарантий малообеспеченным слоям населения, дальнейшее развитие систем здравоохранения, охраны труда и социального обеспечения.

Экономическая интеграция имеет в своей основе объективные факторы:

- Возросшая интернационализация хозяйственной жизни;
- Углубление международного разделения труда;
- Общемировая по своему характеру НТР;
- Повышение степени открытости национальных экономик.

Объективный характер экономической интеграции не означает, что она проходит спонтанно, стихийно, вне рамок управления со стороны государства и межгосударственных органов. Формирование региональных интеграционных комплексов осуществляется на договорной основе. Группы стран на основе взаимных соглашений объединяются в региональные межгосударственные комплексы и проводят совместную региональную политику. Наиболее мощные интеграционные группировки: в Западной Европе – ЕС, в Северной Америке – НАФТА, в Азиатско-Тихоокеанском регионе – АТЭС.

Исторически наиболее четко интеграционные процессы проявились в Западной Европе, где во второй половине XX столетия складывается единое хозяйственное пространство, в рамках которого формируются общие условия производства и создается механизм его регулирования. Здесь интеграция достигла наиболее зрелых форм.

Особое место в истории формирования европейской экономической интеграционной группировки имеют Маастрихтские соглашения 1993 года. С тех пор Европейское Экономическое Сообщество стало называться Европейским Союзом (ЕС). К настоящему времени в ЕС практически созданы основы единого рынка, система межгосударственного управления, и страны вплотную подошли к окончательному оформлению экономического, валютного и политического союза.

С 1 декабря 1998 года вступило в силу Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Россией и Европейским Союзом. Этот

международно-правовой акт создает основу для полноправных отношений России со странами Западной Европы.

В самом конце XX века, точнее с 7 по 11 декабря 2000 года, главы государств и правительств 15 стран – членов ЕС встретились на юге Франции, чтобы подготовиться к решению исторической задачи – объединению Европы. После расширения до 27 стран Европейский Союз будет крупнейшим в мире и самым тесным союзом государств с населением 500 миллионов человек. На Европейском Совете в Ницце были выработаны необходимые условия для продвижения объединения, хотя внутренние реформы, согласованные на этом саммите, могут и не удовлетворять чаяниям наиболее амбициозных сторонников европейской интеграции.

Процесс расширения докажет свою привлекательность и для третьих стран, особенно для тех, кто соседствует с расширяющимся Европейским Союзом. Создание крупного рынка, насчитывающего более 500 миллионов потребителей, значительно увеличит торговлю, как внешнюю, так и внутреннюю, и будет побуждать Россию сблизить свое законодательство с нормами ЕС, что приведет к росту обмена товарами и услугами между нею и ЕС.

Министр иностранных дел Португалии Жайми Гаме считает, что после интеграции в ЕС новых, экономически менее развитых государств уровень жизни в них совместными усилиями партнеров удастся значительно поднять. Ведь именно это произошло после вступления в объединение таких стран, как Греция, Испания и Португалия., где до этого ответственного шага социальные проблемы были гораздо более острыми.

С первого января 2001 года в Европейском Союзе председательствует Швеция. Премьер-министр Швеции Йоран Перссон полагает, что углубление сотрудничества между ЕС и Россией имеет большое значение для обеспечения стабильности и безопасности в Европе, но и России выгодно сотрудничество с Европой, так как оно способствует экономическому росту, а это позволяет улучшить благосостояние большинства населения.

Другими весьма важными вопросами Й. Перссон считает – содействие развитию торговли, в частности, помощь России в ее стремлении выполнить требования для вступления в ВТО, а также углубление политического диалога и сотрудничество по предотвращению конфликтов и разрешению кризисных ситуаций. Швеция в период председательства в Европейском Союзе приложит все усилия для укрепления сотрудничества между ЕС и Россией. В то же время это процесс, который зависит от обеих сторон.

Европа может поделиться опытом, который, возможно, будет полезным для России в ее деятельности по укреплению демократии, правового государства, а также по созданию рыночной экономики на основе социальной справедливости. Швеция придает большое значение формированию гражданского общества. Речь идет, в частности, об эффективном и независимом контроле за осуществлением полномочий государственной властью. Для такого контроля важно иметь сильные, независимые средства массовой информации. Они выполняют ключевую функцию в системе современной демократии.

Несколько иных взглядов, касающихся проблем глобализации мировой экономики, придерживаются доктор экономических наук, директор Национального института развития, заведующий сектором Института мировой экономики и международных отношений Российской Академии Наук М. И. Гельвановский и советник Внешнеполитической ассоциации, старший научный сотрудник Национального института развития Н. Н. Извеков. Они полагают, что важной чертой современного мирового развития, определяющей основной фон глобального развития в ближайшие годы, является процесс дальнейшей глобализации экономики на технологической базе. Внешне как будто положительный процесс интернационализации производства и снижения издержек на основе все более глубокой международной специализации и кооперации на самом деле вызывает у многих аналитиков серьезную тревогу.

Так, американский журнал «Нэйшн» отмечал, что «глобализация – это главное политическое явление наших дней, которое ведет к возникновению новых фундаментальных неравенств, снижению зарплаты, ухудшению природной среды, подрыву стандартов в области прав человека, по мере того как регионы и государства соревнуются между собой за инвестиции со стороны корпораций» (The Nation, July 15/22, 1966).

Причины такого рода тенденций лежат в негативных последствиях глобализации, связанных с ролью частных ТНК, использующих достижения НТП и сосредоточивших в своих руках огромные производственные мощности и гигантские финансовые средства.

Проделав путь от аморфных монополий начала века до транснациональных организмов с гигантской глобальной инфраструктурой, обеспечивающей высокую эффективность их функционирования на рубеже XXI века, они нередко превосходят мощь и влияние национальных правительств стран, на территории которых осуществляют свою деятельность. По сути дела они становятся новыми самостоятельными субъектами международных экономических

отношений, оказывая ощутимое влияние на международные отношения в целом.

Параллельно этому процессу возникают новые международные организации, в которых роль национальных правительств уменьшается, а образующийся вакуум заполняют региональные и транснациональные сообщества, формирующиеся преимущественно на экономической основе. Действуя чаще всего на принципах голой коммерции (проявляя своего рода гипермеркантилизм), ТНК не склонны к социальной ответственности. В результате их деятельность на практике приводит ко многим негативным экономическим, социальным и экологическим последствиям.

Некоторые экономисты вообще считают, что нынешняя глобальная по своим масштабам деятельность ТНК, по существу, создает угрозу большинству современных национальных государств, поскольку последние лишаются своего главного стержня – экономического суверенитета, т.е. способности решать свои экономические проблемы самостоятельно. Поэтому деятельность современных глобальных корпораций все больше приходит в противоречие с национальными интересами в их подлинном более широком понимании.

Так, известный американский исследователь Д. Рифкин предупреждает: «Мы быстро приближаемся к историческому перекрестку в истории человечества. Глобальные корпорации теперь способны производить гигантское количество товаров и услуг с помощью сокращающейся рабочей силы. Новые технологии вводят нас в эпоху почти безлюдного производства в тот самый момент истории, когда рост населения достигает беспрецедентных масштабов. Столкновение между растущим населением и сокращающейся занятостью будет формировать геополитические реалии возникающей высотехнологичной экономики в следующем столетии» (J. Rifkin «The End of Work», The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era. Putnam's New York, 1995.).

Дело в том, что в нынешних условиях научно-технической (третьей промышленной) революции деятельность крупных частных корпораций, выступающих как транснациональные или глобальные агенты экономического развития, ведет к сокращению занятости буквально во всех сферах и соответственно к сужению внутренних рынков во всем мире, а также к растущей поляризации в распределении богатства, которые способны уже в ближайшем будущем, в случае непринятия эффективных противодействующих мер, привести к экономическому кризису беспрецедентных масштабов и катастрофическим социальным потрясениям.

Важно подчеркнуть, что в США и в ряде других промышленно развитых стран эти проблемы обсуждаются в основном в среде академической элиты. Весь этот критический заряд остается как бы вне поля зрения основных средств массовой информации, особенно электронных, рассчитанных на самую широкую аудиторию. Американские «протекционисты» вполне оправданно усматривают в такой ситуации своего рода информационную блокаду. И в самом деле, весьма монополизированные в странах Запада СМИ в значительной мере контролируются теми же ТНК.

Хотя ТНК продолжают вести между собой конкурентную борьбу, просматривается тенденция к формированию некоего глобального картеля, в котором ключевым связующим элементом выступает международный финансовый капитал. Активную роль в процессе его консолидации и развития играют такие организации, как Международный Валютный Фонд и Всемирный Банк реконструкции и развития. Именно эти финансовые институты, а не правительства ведущих мировых держав в последнее время все больше контролируют и определяют финансовую и инвестиционную политику в мире.

Делая ставку на создание нового мирового порядка, ТНК, очевидно, нуждаются в соответствующей военно-политической опоре из-за растущей потребности обеспечения своих интересов, сохранении и упрочении своих позиций. Возможно, именно этим можно объяснить и столь настойчивое стремление военного блока НАТО к расширению на Восток. Не исключено, что НАТО из военной структуры призванной обеспечивать интересы безопасности входящих в него стран в новых условиях может превратиться в наднациональную военную структуру, приспособленную для выполнения глобальных жандармских функций. Это, в свою очередь, может кардинально изменить всю реальную геоэкономическую и геополитическую картину мира, поскольку национальные государства (во всяком случае многие из них) в этом случае потеряли бы не только экономическую, но фактически и политическую самостоятельность.

Наконец, третьей важнейшей тенденцией развития современного мира, теснейшим образом связанной с процессом глобализации, является дальнейшее развитие финансово-спекулятивной деятельности, во все большей мере связанной с международными криминальными структурами. В современных условиях деньги даже на национальном уровне играют все более активную роль, влияя на процессы воспроизводства. При этом процесс ценообразования как бы раздваивается, что приводит к автономизации денежного сектора от системы товарных рынков. В сфере международных расчетов, где конкурируют различные валюты, роль денежного фактора резко возрастает, а функционирование самого

денежного сектора приобретает все более самостоятельный, автономный характер. Финансовые потоки, обретая самостоятельность, превращаются в своего рода «виртуальную экономику», создавая основу для проведения спекулятивных операций глобального масштаба. Во многих случаях эти спекуляции используют отмытые средства наркобизнеса и других криминальных структур.

Сегодня постепенно очерчивается контур трансрегионального мира, в котором основной формой квазиэкономической активности становится паразитическая экономика, паразитирующая на огромном спектре возможностей, предоставляемом конструктивной экономикой.

Ясно, что такая ситуация является вполне реальной базой нарастающей финансовой нестабильности в современном глобальном экономическом пространстве. В настоящее время, даже по самым консервативным оценкам, отношение свободно обращающейся денежной массы, т.е. фиктивного капитала, примерно в 100 раз превышает стоимость международного товарооборота. Подобный разрыв чреват возможностью возникновения настоящего финансового обвала глобальных масштабов с труднопредсказуемыми последствиями для всего мира.

Все эти тенденции сегодня оказывают самое непосредственное влияние как на развитие России, так и на характер ее участия в мировых процессах.

Вопрос о путях интеграции экономики России в мировое хозяйство, о соотношении экспортной ориентации и импортозамещения, об использовании накопления в области опыта других стран чрезвычайно актуален.

Много лет ведутся разговоры о необходимости выработать стратегию интеграции, создать ряд теоретических и практических положений, но ни среди исследователей, ни среди политиков нет согласия по концептуальным аспектам.

Сложность задач, стоящих сегодня перед Россией, во многом определяется тем, что ей приходится одновременно решать три проблемы: интеграции страны в мировое хозяйство, системной трансформации и структурной перестройки экономики. Первые два процесса оказались более продвинуты: интеграция в мировое хозяйство происходит в условиях либерализации внешнеэкономических связей России, а системная трансформация находит выражение в либерализации хозяйственной жизни страны. Что касается структурной перестройки, то к решению данной задачи еще не приступали. В результате возникла новая проблема – разности скоростей осуществления трех процессов, которая усугубляет структурные трудности в российских внешнеэкономических связях, унаследованных от советских времен.

Развитие негативных явлений в сфере внешней торговли и на внутреннем рынке связано с недостаточным уровнем конкурентоспособности отечественной продукции. Надеяться на перелом ситуации можно только при условии последовательного реформирования экономики, преодоления кризиса и осуществления структурной перестройки. Необходимы и определенные меры государственной поддержки экспорта, которые пока недостаточны.

Значительная часть проблем, с которыми Россия сталкивается в ходе интеграции в мировое хозяйство, была предопределена тем, что реформирование ее экономики началось не с создания полноценного, то есть конкурентоспособного, хозяйства, а с либерализации внешних связей. В последующем внешняя сфера сохранила опережающие по сравнению с внутренней темпы развития.

В принципе такая разница в темпах соответствует общемировой тенденции, но на то она и тенденция, чтобы проявляться в общем и отступать в частностях. Для России лучше было бы присоединиться к этой тенденции попозже, после формирования новой системы хозяйства.

В начале 90-х годов внутренний рынок находился в зачаточном состоянии, его фирменная структура только начала складываться, при чем на базе прежней административной структуры. Отсутствовали элементарные рыночные механизмы, предприятия только стали приобретать навыки работы на рынке, все стремились приобрести валюту. В этих условиях отечественные предприятия стремились налаживать новые хозяйственные связи не друг с другом, а с зарубежными партнерами. Значение внешнего рынка росло, а внутреннего падало, что еще больше затрудняло процесс его формирования.

Этому способствовала также приватизация, направившая хозяйственную инициативу в русло присвоения, а не созидания; чрезмерно жесткая денежно-кредитная политика, лишившая предприятия не только источников капиталовложений, но и оборотных средств; хронический дефицит государственного бюджета, финансирующийся за счет инвестиционных ресурсов. Были и другие причины. Все они взаимосвязаны.

Однако главным просчетом, допущенным в процессе трансформации хозяйственной системы, было самоотстранение государства от участия в структурных преобразованиях. При этом надежды, возлагавшиеся на саморегулирующиеся рыночные механизмы, не оправдались, прежде всего из-за слабости и незрелости последних. Это еще раз подтвердило необходимость участия государства в структурной перестройке.

Но это участие не было обеспечено. Тем самым была нарушена базовая экономическая пропорция - между государственным и рыночным

регулированием, что привело к криминализации хозяйственной жизни. В результате этого мы имеем экономику с неустойчивой фирменной структурой, в которой продолжается передел собственности. Криминальные элементы направляют в желательное для них русло ход структурной перестройки экономики. Ни старые, ни новые собственники также не заинтересованы в структурных преобразованиях.

Система государственного регулирования лишь формируется. Только сейчас найден концептуальный подход: государственное регулирование признано необходимым, необходимо также разработать конкретные инструменты и методы государственного регулирования. Большинство российских производителей оказалось неготовым к быстрому открытию внутреннего рынка для иностранной конкуренции. Не выдержала ускоренного темпа либерализации и отечественная финансовая система.

Вместо ожидавшегося положительного влияния либерализации на состояние внутренней конкурентной среды страна столкнулась с угрозой дезинтеграции экономики. Ее признаками стали введение в некоторых регионах ограничений на торговлю с соседними областями, самостоятельный выход регионов на международный заемный рынок, что наносило ущерб общегосударственной политике в этой области. Сложившаяся в стране хозяйственная структура еще слаба, вызывает у некоторых отечественных экономистов сомнение в ее принципиальной готовности к вхождению в мировую экономику и в целесообразности интенсификации этого процесса в ближайшее время. Так В. Кузнецов ставит вопрос о реальной степени либерализации, единстве и цельности мирового хозяйства, которые обеспечиваются при распространении западной общественной модели на другие страны, так как формировать российскую хозяйственную структуру будут в основном транснациональные компании, придерживаясь своих интересов, и российские преступные деятели, все чаще выходящие на международную арену.

Из числа структурных проблем на первый план вышел разрыв между реальным и хозяйственным секторами экономики. Если реальный сектор экономики в 90-е годы переживал глубокий кризис, то финансовый бурно развивался. Однако его рост происходил в отрыве от потребностей реальной экономики и не способствовал решению насущных экономических проблем. Этот быстрый рост фондового рынка не был подкреплён ростом реального сектора экономики, в результате чего российская экономика оказалась втянутой в финансовый кризис. Непосредственным толчком к обострению ситуации на финансовом рынке явился азиатский финансовый кризис, внутренняя финансовая нестабильность России и слишком высокая роль иностранных инвесторов.

Важнейшим фактором нестабильности финансовой системы России является ее отрыв от реального производства, тем самым нарушено единство воспроизводственного процесса. Разрыв между финансовой сферой и материальным производством препятствует нормальному функционированию рыночных механизмов, не позволяет применять эффективные методы государственного регулирования, служит тормозом на пути преодоления кризиса.

Отрыв от реального сектора характерен и для банковского сектора, также как и для фондового рынка, связан с необходимостью обслуживать государственный долг и активизацией спекулятивной биржевой игры. Поэтому основную долю иностранных вложений в российскую экономику составляли не прямые инвестиции долговременного характера, а кредиты и портфельные инвестиции, которые легко изъять и перевести на рынки других стран

Общей чертой основной массы капиталов, оперирующих на российском рынке, формирующих российский финансовый рынок, является спекулятивная направленность. Это придает ему особую неустойчивость и повышает его зависимость от состояния рынков в других странах.

Слабость позиций России на мировых рынках объясняется не только главной причиной – низкой конкурентоспособностью отечественных товаров, но и недостаточно эффективной политикой стимулирования экспорта, что в первую очередь связано с нехваткой финансовых ресурсов. Решить структурные проблемы интеграции России в мировое хозяйство невозможно путем чисто внешнеэкономического регулирования. Основой для их решения является промышленная политика. Перед Россией стоит не задача любой ценой интегрироваться в мировое хозяйство, а задача занять в нем место, адекватное ее ресурсному, промышленному и научно-техническому потенциалу. Обе задачи – осуществление структурной перестройки и интеграция в мировое хозяйство – абсолютно необходимы и взаимосвязаны. Главенствующее положение следует при этом отдать структурной политике.

Такой подход неизбежно предполагает наличие протекционистских элементов в торговой политике. Не следует забывать и о третьей реформаторской задаче – о системной трансформации экономики. Без осуществления подлинных реформ протекционизм способствует лишь консервации неэффективных условий производства, ослабляет собственную производственную базу страны, усиливает зависимость от поставок продукции из-за рубежа. Наихудшие результаты дает сочетание протекционизма с финансовыми вливаниями в устаревшие отрасли.

Импортные барьеры можно применять только в сочетании с другими мерами, призванными повысить конкурентоспособность предприятий на внутреннем и на внешнем рынках, они должны быть составной частью программы развития отрасли. Их оптимальную величину следует определять с учетом всего комплекса мер, реализуемых в рамках политики импортозамещения и развития экспорта. Регулирование импорта следует увязывать с экспортной и промышленной политикой.

Государственное содействие развитию отечественной промышленности будет успешным в том случае, если оно станет осуществляться не в форме протекционизма, а в виде стимулирования модернизации производственной и управленческой структуры предприятий, способствующей достижению ими международного уровня конкурентоспособности.

Важнейшим направлением политики интеграции России в мировое хозяйство является привлечение иностранного капитала в виде прямых вложений, несущих с собой необходимую нам технологию, налаженные связи на мировом рынке, улучшение качества продукции и т.п. Создание здорового и стабильного инвестиционного климата является главной задачей политики, способной привлечь необходимые нам прямые инвестиции. Следовательно, политика интегрирования России в мировое хозяйство – это прежде всего политика повышения конкурентоспособности отечественной промышленности. Эта политика может быть эффективной только в том случае, если она опирается на адекватную макроэкономическую политику, отсутствие которой ощущается во всех областях нашей хозяйственной жизни на всем протяжении реформ. Возрождение российской промышленности невозможно без направления финансовых средств в реальный сектор экономики.

Однако либерализация внешнеэкономических связей России не способствовала структурной перестройке экономики и ее органичному вращению в мировой рынок. Поэтому политика государства, направленная на проведение структурной перестройки промышленности, не будет действенной без увязки с другими крупными задачами, стоящими перед экономикой страны. К тому же необходимо определение приоритетности этих задач: структурной перестройки промышленности, системной трансформации, интеграции экономики страны в мировое хозяйство.

Ясно, что задача создания внутренне интегрированной экономики, имеющей развитую структуру, должна быть первоочередной, то есть решаться перед задачей интегрирования в мировое хозяйство. В то же время изоляция российской экономики от мирового хозяйства была бы не только неразумна с точки зрения эффективности, но и невыполнима из-за

отсталой технологии производства., так как многие отрасли российской промышленности находятся в сильной зависимости от импорта оборудования и в капиталовложениях. Поэтому интеграция России в мировое хозяйство должна осуществляться постепенно, то есть по мере формирования соответствующих условий, главными из которых являются зрелость хозяйственной структуры и конкурентоспособность отечественных предприятий. Необходимыми условиями являются также политическая стабилизация, формирование полноценных рыночных механизмов.

России будет трудно стабильно наращивать физические объемы поставок наиболее значимых для нее видов экспортной продукции. *Во-первых*, ожидаемые в ближайшие годы сравнительно невысокие темпы роста мировой экономики, в том числе в новых индустриальных и промышленно развитых странах, и распространение ресурсосберегающих технологий будут также сдерживать рост спроса на сырье и энергоресурсы. *Во-вторых*, при замороженном объеме спроса расширить поставки этих товаров на внешний рынок Россия может лишь потеснив конкурентов. *В-третьих*, увеличивать экспорт сырья России уже не позволяет ограниченная пропускная способность отечественной транспортной инфраструктуры *В-четвертых*, переход к импортозамещаемому развитию и началу экономического роста повлечет за собой рост внутреннего потребления ресурсов и сокращение физических объемов их экспорта. Экспорт готовых изделий также существенно не увеличится, поскольку они в основном неконкурентоспособны по цене и качеству.

Развитие экспорта и импорта услуг, в объеме которых примерно 4/5 приходится на транспорт и туризм, будет определяться главным образом изменением физических объемов внешней торговли, а также потребностей и платежеспособного спроса иностранных и российских предприятий, фирм и граждан. Возможности расширения масштабов транзитных перевозок через территорию России на европейско-азиатском направлении не слишком велики. Потенциальных клиентов отпугивают высокие тарифы на услуги отечественных перевозчиков, сложности прохождения таможенного контроля, отсутствие стабильности и гарантий сохранности грузов в пути следования.

Возможная стагнация внешнеэкономических связей способна спровоцировать негативные процессы в экономике, такие как сокращение производства и занятости в некоторых работающих на экспорт отраслях, снижение объемов валютных поступлений, сужение возможностей технической модернизации производства с использованием зарубежного оборудования, обеднение потребительского рынка, падение доходов

бюджета от таможенного обложения импорта. Все это затрудняет переход экономики к стадии роста.

Сейчас перед Россией стоит задача компенсировать с помощью внутренних факторов потерю части внешних источников поддержания равновесия в экономике, снизить возможный отрицательный эффект. Однако акцент на более активное использование собственного потенциала не уменьшает необходимости эффективного сотрудничества с другими странами. Политические и экономические интересы страны способствуют сохранению принципиальной линии на открытость экономики, на обеспечение свободного хозяйственного взаимодействия отечественных предприятий, фирм и банков с мировым хозяйством. Но государство должно разработать меры, направленные на защиту национального производства и внутреннего рынка от неблагоприятных воздействий извне.

Основными целями этой политики на ближайшую перспективу должны быть адаптация отечественной экономики к качественно меняющейся системе мирохозяйственных связей; использование взаимодействия с зарубежными странами в качестве катализатора экономического роста; повышение конкурентоспособности отечественных товаров и услуг; улучшение или сохранение сложившихся условий для развития внешнеэкономической деятельности.

В ближайшие годы Россия должна обеспечить себе подобающие позиции в складывающемся многополюсном мире. Взаимодействие России с многополюсным миром может осуществляться в нескольких вариантах, различающихся главным образом позициями, которые будет занимать страна в системе мирохозяйственных связей. Потенциально она может стать участником одного или двух суперблоков (европейского и восточноазиатского), лидером самостоятельного интеграционного объединения государств СНГ, независимым аутсайдером.

Россия, взаимодействуя с ЕС и с АТР, должна также играть роль своеобразного моста между Европой и Азией, пользуясь экономическими выгодами географического положения. Создание единого экономического пространства на территории бывшего СССР помогло бы оживить экономически оправданные и технологически детерминированные производственно-кооперационные связи российских предприятий с их партнерами из постсоветских республик. Такие связи могли бы возродиться в оборонных отраслях, металлургии, химии, машиностроении, что способствовало бы экономическому росту и поддержанию занятости в отечественной экономике, сохранило бы для России освоенные рынки в условиях, когда рынки развитых и развивающихся стран в основном поделены и пробиться на них даже с качественной продукцией чрезвычайно сложно.

В свою очередь страны Содружества могли бы рассчитывать на расширение сбыта своей продукции в России. Россия получила бы преференциальный режим доступа к источникам сырья, имеющегося в странах СНГ, за счет которого ранее покрывалось 70-100% ее потребностей (уран, марганец, титан и т.п.), а ее партнеры по Содружеству имели бы аналогичный режим в отношении российской продукции. Кроме того экономический союз со странами СНГ и государствами Центральной Азии облегчил бы решение проблемы транспортировки российских внешнеторговых грузов на европейском и азиатском направлениях. Единое евроазиатское экономическое пространство, *во-первых*, могло бы стать достаточно крупным рынком в 300 млн. потребителей, позволяющим каждой из стран во многом ориентировать на него свое производство и полнее использовать эффект масштаба. *Во-вторых*, страны Содружества, пройдя по пути интеграции, получили бы возможность вместе отстаивать свои интересы в соперничестве с другими экономическими группировками. *В-третьих*, интеграционное сообщество на постсоветском пространстве можно было бы создать быстрее, чем зону свободной торговли стран Азиатско-Тихоокеанского бассейна, что немаловажно в нынешней ситуации. Включение России в мировое хозяйство в качестве независимого аутсайдера можно реализовать в том случае, если создание единого экономического союза на постсоветском пространстве не удастся и окажется невозможным подключение к суперблокам.

Анализ различных вариантов включения России в интеграционные процессы дает основания считать оптимальной в среднесрочном периоде линию на развитие экономического взаимодействия с Евросоюзом и странами АТР при концентрации усилий на формирование интеграционного сообщества совместно со странами СНГ. В разряд среднесрочных проблем входит также поддержание нормальных деловых отношений с международными финансовыми организациями.

Для решения задачи привлечения зарубежных инвестиций важно задействовать как средства внешнеэкономической политики, так и широкий комплекс мер, относящихся к внутренней политике государств. При этом важное значение приобретает настройка механизма государственного регулирования внешнеэкономических связей, так чтобы не возникали новые препятствия для экспорта и импорта товаров, услуг и капитала, а усиливалась бы выборочная защита отдельных секторов отечественного производства и внутреннего рынка с помощью общепринятых инструментов. В ходе совершенствования механизма регулирования внешнеэкономических связей предстоит найти меру

оптимального сочетания интересов государства и хозяйственных субъектов.

В этой связи следует отметить еще одну очень важную специфическую черту современного глобального развития.

На протяжении всего послевоенного периода в ходе объективного процесса интернационализации хозяйственной жизни многих стран, выражающейся в расширении и углублении международного разделения труда, происходил процесс постепенной региональной экономической (и политической) интеграции и образования крупных экономических зон. Примеры таких зон хорошо известны. Это Европейский Союз (ЕС), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Северо-Американская Ассоциация свободной торговли (НАФТА) и ряд других менее оформившихся и известных.

В целом этот процесс можно охарактеризовать как формирование политико-экономических образований нового типа 2 «интегрций». Характерной чертой этих образований является то, что они формируются как по географическому принципу, объединяя соседние страны, принадлежащие к одному региону или субконтиненту, так и по цивилизационному признаку, поскольку в интеграционный процесс включаются прежде всего страны, имеющие общие либо родственные историко-культурные, либо этнические корни.

Модно полагать, что в XXI веке именно интегрции окажутся наиболее эффективными и реальными субъектами международных отношений, заменив нынешние национальные государства, поскольку, по мнению ряда аналитиков, только они способны обеспечить формирование нового полицентрического и более стабильного, чем ныне, миропорядка. Во многом концепция формирования интегрций совпадает и придает новое звучание «теории больших пространств», которая была выдвинута в 30-е годы XX века германским историком и правоведом Карлом Шмитом. Германский ученый еще в тот период указал на уменьшение роли традиционных национальных государств в связи с процессом экономического развития в XX столетии и выступил с идеей создания больших геополитических пространств в качестве новых, более совершенных и полномасштабных субъектов международных отношений и международного права.

В этой связи СНГ имеет достаточно весомые шансы на использование интеграционного потенциала. Потеряв совсем недавно государственное единство, территория бывшего СССР все еще сохраняет немалый общий геополитический и геоэкономический потенциал. Объективно все государства постсоветского пространства крайне заинтересованы друг в друге для обеспечения гармоничного

экономического и социального развития. К этому их подталкивают такие объективные факторы, как географическая близость и сложившаяся общая транспортно-коммуникационная инфраструктура, взаимодополняемое природно-географическое разделение труда и сложившиеся кооперационные хозяйственные связи, которые формировались на протяжении столетий, наличие многовекового опыта совместного проживания, не говоря о таких понятиях, как этническое родство во многих случаях и сложившиеся черты культурно-психологической общности.

С точки зрения интеграционного потенциала СНГ мог бы в сравнительно короткие сроки занять достойное место в новом полицентрическом миропорядке XXI века. Ликвидация историко-геополитической роли России в качестве глобального балансира, скорее всего, приведет к катастрофическим последствиям для всего остального мира, особенно в случае обострения борьбы за ресурсы и соответственно за передел мира в новом столетии.

Как ЕС, так и России нужно больше взаимодействовать в решении тех проблем, которые сегодня стоят перед нами, - зачастую это так называемые трансграничные проблемы. Такие, как угроза окружающей среде, организованная преступность, то есть проблемы, которые не признают государственных границ. Швеция отдает также предпочтение решению вопросов инвестиций в области информационных технологий, транспорта, энергетики и использования природных ресурсов.

Интеграционные процессы развиваются не только в Западной Европе. Аналогичные процессы наблюдаются и в Северной Америке. Вся территория Северной Америки охвачена Североамериканским соглашением о свободной торговле (НАФТА). Американско-канадское соглашение о свободной торговле было заключено в 1988 году, Мексика присоединилась к нему в 1992 году, степень взаимодействия и интегрирование североамериканской экономики во многом не уступает западноевропейской. Длительное время интеграционные процессы протекали преимущественно на корпоративном и отраслевом уровнях и не были связаны с межгосударственным (надгосударственным) регулированием.

В Азии и Тихоокеанском регионе сформировалось широкое экономическое сообщество, которое называется АТЭС. Тихоокеанское сообщество объединяет и развитые страны – Японию, США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию и большинство стран Восточной и Юго-Восточной Азии, а также Китай и Океанию. В 1998 году в Азиатско-Тихоокеанское сообщество вошла и Россия. Азиатско-Тихоокеанское сообщество ставит перед собой задачу создать в течение ближайших 15

лет зону свободной торговли путем поэтапного снижения тарифов внутри ее. Что касается хозяйственного сближения стран этого региона, взаимодополняемости их экономик, внутрорегиональной торговли, то эти процессы еще не получили широкого развития.

Модели североамериканской и азиатско-тихоокеанской интеграции отличаются от западноевропейской. Если в Западной Европе интегрирование шло от создания единого рынка к экономическому, валютному и политическому союзу, что сопровождалось формированием и укреплением наднациональных структур, то в указанных регионах интеграционные процессы наиболее прочно охватывают микроуровень на основе деятельности транснациональных корпораций.

В результате интеграции отдельные группы стран создают между собой более благоприятные условия для торговли и для межрегионального передвижения факторов производства, чем для всех других стран. Подобные региональные образования оцениваются положительным фактором мировой экономики, но при условии, что группа интегрирующихся стран, либерализуя взаимные экономические связи, не устанавливает менее благоприятные, чем до начала интеграции, условия для торговли с третьими государствами.

В мировом хозяйстве различают интеграционные образования по достигнутому уровню интернационализации производства, которая может носить как формальный, так и реальный характер. Формальная интернационализация, как и интеграция, представляет собой такое международное обобществление производства, на основе которого экономические связи между странами устанавливаются на базе МРТ, не обусловленного соответствующими параметрами развития уровней производства взаимодействующих стран. Международная кооперация производства может развиваться, но ее участники находятся в разных экономических условиях, влияющих на конечные результаты.

Реальная экономическая интеграция представляет собой такой уровень международного обобществления производства, который предусматривает определенный паритет основных социально-экономических параметров стран-участниц. Экономическая интеграция создает условия для ускорения интернационализации производства стран-участниц этого процесса, выравнивания их основных социально-экономических параметров.

Накопленный опыт развития интеграционных процессов в мировом хозяйстве свидетельствует о необходимости прохождения нескольких этапов в становлении и развитии экономической интеграции. В целом можно выделить шесть этапов, для которых характерны свои особенности (см. табл. 4).

Таблица 4

Этапы интеграционного процесса

1. Преференциальное торговое соглашение	2. Зона свободной торговли	3. Таможенный союз	4. Общий рынок	5. Полная интеграция, включая экономический, валютный и политический союз
Снижение тарифных и иных барьеров во взаимной торговле; Сохранение национальных тарифов в отношении третьих стран; Межгосударственные органы управления не создаются	Отмена тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле; Свобода межстранового движения товаров и услуг; Небольшой государственный секретариат	Единая тарифное и нетарифное регулирование в отношении третьих стран; Межгосударственный Совет на уровне министров и секретариат	Свобода движения всех факторов производства; Встречи глав государств, Совет министров, секретариат	Гармонизация экономической политики; Межгосударственный орган с функцией национального регулирования

Первый этап – Когда страны еще только делают первые шаги к взаимному сближению, между ними заключаются преференциальные торговые соглашения. Такие соглашения могут подписываться либо на двусторонней основе между двумя государствами, либо между уже существующей интеграционной группировкой и отдельной страной или группой стран. В соответствии с ними страны предоставляют друг другу более благоприятный режим, чем третьим странам.

В известном смысле это отход от принципа наибольшего благоприятствования, который санкционирован ГАТТ/ВТО в рамках так называемых временных соглашений, ведущих к образованию таможенного союза. Преференциальные соглашения, предусматривающие сохранение национальных таможенных тарифов каждой из подписавших их стран, должны рассматриваться даже не как начальный, а как подготовительный этап интеграционного процесса, который становится таковым, только

когда приобретает более развитые формы. Никаких межгосударственных органов для управления преференциальными соглашениями не создается.

Второй этап - Этап зоны свободной торговли (1958-1966 гг.), образование зоны свободной торговли с отменой таможенных тарифов и других ограничений между странами-участницами. Классическим примером такой зоны свободной торговли считается Европейская ассоциация свободной торговли, существующая с 1960 года. Такой вид интеграции применяется странами ЕАСТ, НАФТА и другими интеграционными группировками.

В условиях зоны свободной торговли страны добровольно отказываются от защиты своих национальных рынков только в отношении со своими партнерами по данному объединению, а по отношению к третьим странам они выступают не коллективно, а индивидуально, то есть сохраняют свой экономический суверенитет.

В этот период интеграция находилась на уровне зоны свободной торговли: в соответствии с Римским договором были постепенно отменены таможенные пошлины и количественные ограничения на взаимную торговлю, установлен общий таможенный тариф и введена общая таможенная политика в отношении третьих стран. В большинстве случаев условия зоны свободной торговли распространяются на все товары, кроме продукции сельского хозяйства.

С 1962 года была введена в действие единая сельскохозяйственная политика, предусматривающая для национальных сельскохозяйственных производителей возможность продавать свою продукцию по ценам, значительно превышающим среднемировые (на 30% и более) – создан единый аграрный рынок.

С подписанием в 1963 году Яундского соглашения ряд развивающихся стран (Алжир, Марокко, Тунис, Египет, Иордания, Ливан, Сирия) вступил в ассоциированные отношения с ЕЭС, что означало для них возможность беспошлинного ввоза в ЕЭС промышленных и традиционных сельскохозяйственных товаров. В 1965 году три европейских сообщества приняли решение о слиянии своих исполнительных органов.

Зона свободной торговли может координироваться небольшим межгосударственным секретариатом, расположенным на территории одного из государств-членов, но зачастую обходится и без него, согласовывая основные параметры своего развития на периодических совещаниях руководителей соответствующих ведомств. По мере того как либерализовалась двусторонняя торговля, между странами – членами интеграции возникали частичные зоны свободной торговли, причем

каждая из них сохраняла свой национальный таможенный тариф в отношении третьих стран.

Третий этап – Этап таможенного союза (1968-1986 гг.), образование таможенного союза с согласованной отменой национальных таможенных барьеров, введением общего таможенного тарифа, единой системой нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран и в движении рабочей силы и капитала. Это этап активного развития преимуществ таможенного союза и внешнеторговой политики по отношению к третьим странам, сначала в рамках шести стран-основателей, а позже – в рамках постоянно расширяющегося ЕС за счет вступления Дании, Ирландии и Великобритании в 1973 году и Греции, Португалии и Испании – в начале 80-х годов.

Таможенный союз предусматривает беспошлинную внутриинтеграционную торговлю товарами и услугами и полную свободу их перемещения внутри региона. Целенаправленная единая сельскохозяйственная политика дополняется в этот период единой политикой в области охраны окружающей среды и в области исследований и технологического развития. Совместная научно-техническая политика на этом этапе развития ЕС была сосредоточена в угольной, металлургической промышленности и в ядерной энергетике. В 1984 - 1987 годах была принята «рамочная» комплексная программа, которая вводила среднесрочное планирование научно-технической деятельности. В ее рамках с 1985 года действует независимая многоцелевая программа сотрудничества 19 стран Европы – «Эврика».

Обычно таможенный союз требует создания уже более развитой системы межгосударственных органов, координирующих проведение согласованной внешнеторговой политики. Чаще всего они принимают форму периодических совещаний министров, руководящих соответствующими ведомствами, которые в своей работе опираются на постоянно действующий межгосударственный секретариат. На основе соглашения 1971 года между ЕС и ЕАСТ границы внутриинтеграционной зоны свободной торговли распространяются на 7 стран, являвшихся в то время членами Европейской ассоциации свободной торговли (Австрия, Дания, Норвегия, Португалия, Швеция, Швейцария и Великобритания). На основе последовательно первой (1975 г.), второй (1979 г.) и третьей (1984 г.) Ломейских конвенций количество развивающихся стран, ассоциированных с ЕС, увеличивается с 20 до 66. К этому же этапу относится начало интеграции в валютно-финансовой сфере: в 1972 году было введено совместное плавание валют некоторых стран-членов ЕС в определенных пределах («валютная змея»), а с 1979 года начала функционировать европейская валютная система.

Таможенный союз выступает специфическим видом региональной интеграции. В рамках этого интеграционного объединения внешнеторговые связи его членов с третьими странами определяются коллективно. Создается единое таможенное пространство, ограниченное пределами государств, входящих в него. Участники Союза возводят совместно единый тарифный барьер против третьих стран. Это дает возможность более надежно защитить формирующееся единое региональное рыночное пространство и выступать на международной арене в качестве сплоченного торгового блока. Но при этом участники данного интеграционного объединения теряют часть своего внешнеэкономического суверенитета. Подобный вариант интеграции первоначально осуществлялся в рамках Европейского Союза западноевропейских стран.

Четвертый этап - Этап общего рынка (1987-1992 гг.), представляет собой начальную фазу реальной экономической интеграции – возникновение Общего рынка. В этом случае формируется общее рыночное пространство, общий рынок. Здесь все характеристики Таможенного Союза сохраняют свое значение. Кроме того, в рамках Общего рынка устраняются ограничения на перемещение различных факторов производства, что усиливает экономическую взаимозависимость стран-членов данного вида интеграционного объединения.

Интегрирующиеся страны договариваются о свободе движения не только товаров и услуг, но и факторов производства – капиталов, рабочей силы и технологий. Свобода межгосударственного передвижения, под защитой единого внешнего тарифа, факторов производства требует организационно значительнее более высокого уровня межгосударственной координации экономической политики. Такая координация осуществляется на периодических совещаниях (обычно 1-2 раза в год) глав государств и правительств участвующих стран, значительно более частых встречах руководителей министерств финансов, центральных банков и других экономических ведомств, опирающихся на постоянно действующий секретариат (например, в ЕС – Европейский совет глав государств и правительств, Совет министров ЕС и Секретариат ЕС).

Общий рынок ЕС был в основном создан в конце 60-х годов. Но свободы передвижения через границы государств товаров, услуг, капиталов и рабочей силы оказалось мало для формирования зрелого единого рыночного пространства. По мнению европейских экспертов, для этого надо осуществить следующие мероприятия:

- выровнять уровни налогов;
- устранить бюджетные субсидии отдельным предприятиям и тем более целым отраслям;

- преодолеть различия в национальных трудовых и хозяйственных законодательствах;
- унифицировать национальные технические и санитарные стандарты;
- скоординировать национальные кредитно-финансовые структуры и системы социальной защиты.

На основе Единого европейского акта (Single European Act), а также подписанного в 1985 году документа White Paper о программе создания внутреннего рынка страны ЕС ликвидировали оставшиеся барьеры на пути передвижения товаров и факторов производства. В частности, было выдвинуто более 300 инициатив, направленных на обеспечение более полной свободы межстранового движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, и определены три основные группы барьеров, которые необходимо устранить. В их числе – физические барьеры (пограничные таможенные посты и паспортный контроль), технические барьеры (различия в стандартах, непризнание образовательных сертификатов, приоритет национальным производителям при государственных закупках) и фискальные барьеры (различия в налогообложении). Наиболее крупным достижением интеграционного процесса в этот период стало принятие и реализация Программы создания к концу 1992 года единого внутреннего рынка ЕС, в результате проведения которой между странами ЕС были достигнуты следующие цели:

- устранены все тарифные и нетарифные ограничения во взаимной торговле товарами и услугами, ликвидированы все ограничения на межгосударственное передвижение капитала внутри ЕС и введено взаимное признание финансовых лицензий;
- устранены национальные ограничения импорта промышленных товаров из третьих стран;
- введены минимальные технические требования к стандартам, взаимное признание результатов испытаний и сертификации;
- открыты рынки государственных закупок для фирм других стран ЕС.

В этот же период страны ЕС перешли к осуществлению уже не просто согласованной, а единой политики в отдельных отраслях – энергетике, транспорте, вопросах социального и регионального развития. Четвертая Ломейская конвенция расширила число развивающихся стран, находящихся в ассоциации с ЕС, до 69. В 1991 году подписано Соглашение о создании Единого Европейского экономического пространства (ЕЭП) между ЕС и тремя странами ЕАСТ. Договором об ЕЭП предусматривается свободное движение товаров, услуг, капиталов и людей между странами Западной Европы; сотрудничество в области

науки, образования, экологии и социального обеспечения; создание правовой системы.

Пятый этап – Этап экономического союза (с 1993 года – по настоящее время), полная интеграция, предполагающая проведение единой экономической, валютной, бюджетной, денежной политики, введение единой общей валюты, учреждение органов наднационального регулирования внутри интеграционной группировки.

На этом этапе возникает потребность в органах, наделенных уже не просто способностью координировать действия и наблюдать за экономическим развитием, но и принимать оперативные решения от лица группировки в целом. Правительства согласованно отказываются от части своих функций в пользу надгосударственных органов, которые наделяются правом принимать решения по вопросам, касающимся организации, без согласования с правительствами стран-членов (например, в ЕС – Комиссия ЕС).

Осуществление всех мероприятий и дальнейшая координация национальной налоговой, антиинфляционной, валютной, промышленной, сельскохозяйственной и социальной политики участников данного интеграционного объединения приведет к созданию зрелого единого внутреннего рынка стран Европейского Союза. Эту ступень интеграции принято называть Экономическим Союзом. Практика ЕС показала, что Экономический Союз, который предполагалось построить к концу 70-х годов, не удалось создать до сих пор. С целью ускорения формирования этого союза страны ЕС в декабре 1991 года в г. Маастрихте приняли решение ускорить выполнение указанных выше мероприятий, а также с 1 января 1999 года ввести единую европейскую валюту, создать к этому времени единый Европейский банк, ввести единые паспорта, дипломы и другие официальные документы.

Формирование Экономического союза идет значительно медленнее, чем Таможенного союза или Общего рынка. Но оно идет.

Усиление политической интеграции и форсированное развитие валютного союза на основе подписанного Маастрихтского договора о Европейском союзе. Его создание основывается как на прошлых достижениях согласованной валютной политики, так и на новых инициативах. На первом этапе (1990-1993 гг.) валюты всех стран ЕС включаются в совместное плавание в рамках европейской валютной системы и устраняются валютные ограничения; на втором этапе (1994-1998 гг.) создается Европейский валютный институт и усиливается координация макроэкономической политики; на третьем этапе (с 1999 г.) сначала взаимно фиксируются курсы валют, а затем вводится единая валюта и создается единый европейский центральный банк. На этом же

этапе вступит в силу соглашение о едином экономическом пространстве между 15 странами ЕС и тремя странами ЕАСТ (Исландией, Норвегией и Лихтенштейном).

Шестой этап – политический союз. По мере развития Экономического союза в странах складываются предпосылки для высшей ступени региональной интеграции – Политического союза, который предусматривал бы передачу национальными правительствами большей части своих функций в отношении с третьими странами надгосударственным органам. Это фактически означало бы создание международной конфедерации и потерю суверенности отдельными государствами.

Этот вид региональной интеграции предполагает превращение зрелого единого рыночного пространства в целостный хозяйственно-политический организм. При переходе от Экономического союза к Политическому взаимные внешнеэкономические связи участвующих в нем стран переходят во внутригосударственные экономические отношения и проблема межгосударственных экономических отношений в рамках данного региона перестает существовать.

Институциональная структура возможного политического союза пока недостаточно ясна. Вероятно, она будет иметь много разновидностей в зависимости от исторических и социопсихологических условий того или иного региона. Однако в самых общих чертах речь идет о возникновении нового многонационального субъекта мирохозяйственных и международных политических отношений, который выступит с единой экономической и внешнеполитической позиции, выражающей интересы и политическую волю всех участников этого союза. Фактически готовится создание нового огромного государства.

В целом уже реализованные шаги интеграции в рамках ЕС оказывают позитивное влияние на экономику стран-участниц и процессы интернационализации в масштабах всего мирового хозяйства.

Однако ни одна интеграционная группировка не только не достигла такого уровня развития, но даже и не ставит перед собой подобных задач. Точно определить на каком этапе развития находится та или иная группировка довольно сложно. Тем не менее, можно классифицировать существующие интеграционные группировки по заявленным целям. Классификация основных действующих интеграционных объединений по объявленным конечным целям показывает, что в современной международной экономике существует достаточно много примеров интеграционных группировок, находящихся на каждой из стадий развития интеграционного процесса. Уровень достигнутого прогресса в соответствии с поставленными целями весьма различен. Отдельные

группировки полностью выполнили намеченную программу интеграции и совершенствуют ее отдельные стороны. Однако большинство еще находится на ранних подступах к поставленным целям. Основные черты различных уровней интеграционного процесса сведены в таблице 5.

Таблица 5

Уровень развития интеграционных объединений

Уровень	Название, год создания	Страны – члены
Преференциальное торговое соглашение	1. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и странами бывшего СССР, 1994г.	ЕС, Беларусь, Казахстан, Россия, Украина
	2. Соглашение об ассоциации с ЕС, 1991 – 1995 гг.	Болгария, Чехия, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Эстония, Латвия, Литва, Словения
Зона свободной торговли (ЗСТ)	1. Европейская Ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), 1960 г.	Австрия, Великобритания, Дания, Швейцария, Финляндия, Исландия, Лихтенштейн, Португалия, Норвегия, Швеция. В 1972 г. из ЕАСТ вышли Великобритания и Дания, в 1986 г. – Португалия, в 1995 г. – Австрия, Финляндия, Швеция
	2. Балтийская ЗСТ, 1993 г.	Эстония, Латвия, Литва
	3. Вышеградская четверка, 1990г.	Венгрия, Польша, Чехия, Словения
	4. Центрально-европейская зона свободной торговли (ЦЕФТА), 1992 г.	Венгрия, Польша, Чехия, Словакия, Словения
	5. Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), 1994 г.	Канада, Мексика, США
	6. Австралийско-новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей (АНЦСЕРТА), 1983 г.	Австралия, Новая Зеландия

	7. Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), 1989 г.	21 страна – участница Азии, Северной и Южной Америки: Австралия, Бруней, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Новая Зеландия, Индонезия, Гвинея, Филиппины, Тайвань, Гонконг, Китай, Южная Корея, Япония, США, Канада, Чили; с 1997 г. – Вьетнам, Перу, РФ
Таможенный союз	1. Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР), 1961 г.	Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа
	2. Арабский общий рынок, 1964 г.	Египет, Ирак, Иордания, Ливия, Мавритания, Сирия, Йемен
Общий рынок	1. Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ), 1960 г.	Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Мексика, Перу, Уругвай, Венесуэла, Парагвай
	2. Общий рынок Южного Конуса (МЕРКОСУР), 1991 г.	Аргентина, Бразилия, Уругвай, Парагвай
	3. Карибское сообщество и Карибский общий рынок (КАРИКОМ), 1973 г.	Антигуа и Барбуда, Багамские острова, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Ямайка, Монсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Тринидад и Тобаго; 13 государств
	4. Андская группа, 1969 г.	Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу, Венесуэла
	5. Совет сотрудничества арабских стран Персидского залива, «нефтяная шестерка», 1981 г.	Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ

	1. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), 1967 г.	Индонезия, Филиппины, Бруней, Сингапур, Малайзия, Таиланд, с 1995 г. Вьетнам
Экономический союз	1. Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), 1957 г., с 1993 г. – Европейский союз (ЕС)	Австрия, Бельгия, Великобритания, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция
	2. Экономический союз (Бенилюкс), 1948 г.	Бельгия, Нидерланды, Люксембург
	3. Содружество независимых государств (СНГ), 1992 г.	Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Узбекистан
	4. Союз Арабского Магриба (САМ), 1989 г.	Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко, Тунис
	5. Западно-африканский экономический и валютный союз (ЮЭМОА), 1994 г.	Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигерия, Сенегал, Того
	6. Сообщество развития Юга Африки (САДК), 1973 г.	Ангола, Ботсвана, Лесото, Малави, Мозамбик, Намибия, Свазиленд, Танзания, Замбия и Зимбабве, ЮАР, Мавритания
	7. Экономическое сообщество стран Западной Африки (ЭКОВАС), 1975 г.	Бенин, Буркина-Фасо, острова Зеленого Мыса, Кот-д'Ивуар, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Либерия, Мали, Мавритания, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того; 16 стран
	8. Экономическое сообщество стран Центральной Африки (КЭЕАС)	11 стран-участниц

Международная экономическая интеграция как трехуровневая модель представлена:

- на микроуровне, то есть на корпоративном уровне, когда отдельные компании вступают в прямые хозяйственные связи, развертывают интеграционные процессы;

- на межгосударственном уровне, когда целенаправленная деятельность государства способствует интеграционным процессам переплетения труда и капитала в пределах той или иной группы стран, обеспечивает функционирование особых интеграционных элементов;

- на наднациональном уровне, когда страны-участницы добровольно передают союзу ряд политико-экономических функций, отказываясь от суверенитета в этих областях.

Свое наиболее полное развитие экономическая интеграция получила в Западной Европе.

Развитие интеграционных процессов стало закономерным результатом роста международного движения товаров и факторов их производства, что потребовало создания более надежных производственно-сбытовых связей между странами и устранения многочисленных препятствий на пути международной торговли и передвижения факторов производства. Это оказалось возможным сделать только в рамках межгосударственных интеграционных объединений на основе многосторонних политических соглашений.

Интеграционные процессы приводят к развитию экономического регионализма, в результате которого отдельные группы стран создают между собой более благоприятные условия для торговли, а в ряде случаев и для межрегионального передвижения факторов производства, чем для всех других стран. Несмотря на очевидные протекционистские черты, экономический регионализм не считается негативным фактором для развития международной экономики, только если группа интегрирующихся стран, либерализуя взаимные экономические связи, не устанавливает менее благоприятные, чем до начала интеграции, условия для торговли с третьими государствами, и в этом смысле он может считаться положительным фактором развития международной экономики.

Интеграционные группировки создаются в целях использования преимуществ объединенного рынка, создания благоприятных внешних условий для национального развития, укрепления международных переговорных позиций участвующих стран по экономическим вопросам, обмена опытом рыночных реформ и поддержки национальной промышленности и сельского хозяйства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современные модели целостного многополярного мира, где на равноправных условиях сотрудничают и конкурируют субъекты различных типов и уровней – отдельные фирмы, страны, региональные объединения стран, международные организации, постоянно обнаруживают практические подтверждения невозможности функционирования отдельной, абсолютно обособленной национальной экономики.

Необходимость взаимодействия была осознана еще на ранних стадиях существования человеческого общества, а система мирохозяйственных связей, обеспечивающая это взаимодействие, развивалась от международных торговых связей к международному производству. И даже на современном этапе развитие международных экономических отношений нельзя считать завершенным.

Толчком к дальнейшему развитию мирохозяйственных связей может служить и противоречие, которое четко прослеживается: с одной стороны, наблюдается глобализация процессов, происходящих в мировой экономике и международных экономических отношениях, с другой стороны, - глобализации противопоставлен национализм, заключающийся в стремлении отдельных стран оградить национальные рынки от иностранной конкуренции. Все субъекты мирохозяйственных связей, осознавая невозможность экономического прогресса в условиях автаркии, вынуждены вливаться в процесс глобализации. Напротив, полная глобализация спровоцирует чрезмерную дифференциацию субъектов мировой экономики.

Приспособление механизма мирового хозяйства к новой обстановке должно идти по пути развития регулирования, повышения его роли. Такое развитие в основном должно происходить в планетарном, а не только в международном масштабе. В докладе Римского клуба 1991 года «Первая глобальная революция» указывается, что в краткосрочном плане рыночные силы не способны удовлетворить многие человеческие и социальные нужды. Многие проблемы, общие для всего мира, абсолютно не поддаются воздействию рыночных сил, поэтому необходимо вносить коррективы. По мнению Б. Шнедера и А. Кинга (Римский клуб) цель должна состоять в том, чтобы добиться баланса между крайностями авторитарного и систематического планирования.

Далеко продвинувшийся процесс интернационализации производства и капитала, открытости национальных экономик вызывает усиление тенденции к консолидации экономической системы. Этот процесс обуславливает рост взаимосвязанности национальных экономик, отраслей и отдельных корпораций и соответственно создает объективную

потребность в интернационализации управления производительными силами. Потребность в этом предопределяет также всеобщность и острота глобальных проблем, которые усугубляют неустойчивый, конфликтный характер развития мирового хозяйства. Для сокращения разрыва в уровне экономического развития промышленно развитых и развивающихся стран, преодоления структурных кризисов, борьбы с инфляцией и безработицей, которые приняты мировой масштаб, нужны совместные усилия.

Усиление тенденции синхронизации мирового производственного процесса требует координации экономической политики, что влечет за собой необходимость увязки антикризисной и антициклической политики государств, внесения соответствующих корректив в программы их экономического развития, предупреждения таких действий, которые оказывают отрицательное влияние на экономику других стран и на все мировое хозяйство.

Мировое хозяйство представляет собой многообразную и многоуровневую систему. Постоянно происходят сдвиги в соотношении сил, уровнях экономического развития. Существующий механизм функционирования глобальной хозяйственной системы в основном определяется взаимодействием наиболее развитых стран и не носит универсального характера. Межгосударственная система регулирования включает согласование основных направлений внутренней и внешней экономической политики стран, либерализацию международных экономических отношений, прежде всего торговли, сохранение и укрепление роли международных валютно-финансовых институтов. Она содержит рыночные и административные инструменты.

Позитивную роль в решении основных вопросов современного хозяйства могла бы сыграть демократическая перестройка институциональной основы мирового экономического механизма, придание главным международным и межгосударственным институтам универсального характера, учитывающего интересы всех субъектов мирового хозяйства.

Модель развития, использованная десятком богатых стран мира, исчерпала себя. Интенсивное наращивание промышленного потенциала в рамках этой модели в значительной мере за счет перекачки ресурсов других стран с нанесением большого ущерба окружающей природной среде, с использованием традиционной рыночной системы, движущей силой которой является частная собственность и стремление к безудержному росту потребления, ведет к резкой дифференциации уровня жизни населения Земли. Новая модель должна опираться на совместные интересы мирового сообщества и лишь затем на интересы отдельных групп стран.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

- Авдокушин Е. Международные экономические отношения. М., 1996.
- Авдокушин Е. Свободные (специальные) экономические зоны. М., 1993.
- Акопова Е. С., Воронкова О. Н., Гаврилко Н. Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. Ростов-на-Дону: Феникс, 2000. 415 с.
- Алексунин В. А. Международный маркетинг. Учебное пособие. М.: Дашков и К, 2000. 160 с.
- Валовой Д. В. Политэкономия. Учебник. М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. 408 с.
- Вейе Гюнтер, Ульрих Деринг. Введение в общую экономику и организацию производства. Ч.1. Красноярск, 1995. 560 с.
- Гаврилова Т. В. Международная экономика. Учебное пособие. М.: ПРИОР, Новосибирск: ООО ЮКЭА, 1999. 136 с.
- Гельвановский М. И., Извеков Н. Н. Россия в контексте глобальных тенденций на пороге XXI века //Мировой опыт и экономика России, 1998, № 3-4, с. 3-9
- Дэниэлс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ.. М.: Дело ЛТД, 1994.
- Евдокимов А. Международные экономические отношения: показатели, факторы и тенденции развития: (Организация внешнеэкономических связей) под ред. А. Коробкина. М., 1993.
- Загашвили В. Интеграция России в мировое хозяйство: структурные проблемы //Мировая экономика и международные отношения, 1999, № 7, с. 22-29.
- Ивченко В. В., Самойлова Л. Б. Свободные экономические зоны в зарубежных странах и России. Учебное пособие. Калининград: Янтарный сказ, 1999. 192 с.
- Иголкин А., Мотылев В. Международное разделение труда: модели, тенденции, прогнозы. М., 1988.
- Иностранные инвестиции в России /Под ред. И. Фаминского. М., 1995.
- Красин Л. Вопросы внешней торговли. М., 1928.
- Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. М., 1988.
- Курс экономической теории /Под ред. М. Чепурина. М., 1993. 376 с.
- Ленский Е. В., Цветков В. А. Финансово-промышленные группы: история создания, международный опыт, российская модель. М., АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1997. 192 с.

Ломакин В. К. Мировая экономика. Учебник. М.: Финансы «ЮНИТИ», 1998.

Международные экономические отношения /Под ред. В. Е. Рыбалкина. М.: ЮНИТИ, 1999.

Мировая экономика /Под ред. В. К. Ломакина. М.: Анкил, 1995. 265 с.

Мировая экономика /Под ред. А. С. Булатова. М.: Юристъ. 1999. 734 с.

Нижняя С. И. Международное обобществление социалистического производства. М., 1985.

Оболенский В. Внешнеэкономическая политика России на пороге нового века //Мировая экономика и международные отношения, 2000, № 2, с. 51-61.

Организация внешнеэкономических связей /Под ред. А. Коробкина. М., 1993.

Перссон Йоран. Сотрудничество ЕС и РФ надо углублять //Европа, 2000, № 6 (ноябрь), с. 3-4

Петров Г. Марафон на Лазурном берегу //Европа, 2001, № 1 (8), с. 3-6

Петрова Т. К. Международная миграция рабочей силы. Учебное пособие. Иркутск: ИГЭА, 2000. 64 с.

Петрова Т. К., Никулина А. В. Международная торговля. Учеб. Пособие. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000. 302 с.

Петрова Т. К. Мировая экономика: в 3-х ч. Ч.1. Теоретические основы мировой экономики, современные тенденции и закономерности ее развития: Учебное пособие. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000. 260 с.

Политическая экономия /Под ред. В. Медведева. М., 1988.

Политическая экономия /Под ред. В. Радаева. М., 1992.

Ревинский И. А. Международная экономика и мировые рынки. Учебное пособие. Новосибирск: Изд-во НГПУ, 1998.

Rifkin J. «The End of Work», The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of Post-Market Era. Putnam's Sons New York, 1995.

Рикардо Д. Сочинения. Том 1. М., 1955.

Сажина М., Чибриков Г. Основы экономической теории. М., 1996.

Семенов К. А. Международные экономические отношения. Курс лекций. М.: Гардарики, 1998. 336 с.

Сергеев В. Международное социалистическое разделение труда: показатели и тенденции развития. М., 1979.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962.

Современные транснациональные корпорации /Под ред. Г. Солюса. М., 1983.

Спирidonov И. А. Мировая экономика. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 1997.

Толкачев С. А. Международная экономика? Теория и практика. М.: Спутник, 2000. 178 с.

Financial Times. 1998. 17 янв.

Фомичев В. И. Международная торговля. Учебник. М.: ИНФРА-М, 2000.

Халевинская Е. Д., Крозе И. Мировая экономика. М.: Юристъ, 1999. 304 с.

Hufbauer L.C. Synthetic Materials and the Theory of International Trade. London, 1966. P. 131-132.