# Введение

Мировая экономика является сложной системой, включающей множество разнообразных элементов и основу которой образуют 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 доли в целом, оказывает влияние на функционирование всей мировой хозяйственной системы.

Мировая экономика, или мировое хозяйство, - это совокупность национальных хозяйств, находящихся в постоянной динамике, в движении, обладающих растущими международными связями и соответственно сложнейшим взаимовлиянием, подчиняющаяся объективным законам рыночной экономики, в результате чего формируется крайне противоречивая, но вместе с тем более или менее целостная мировая экономическая система.

Процесс развития мирового хозяйства интересует сейчас многих ученых мира. Среди исследователей, внесших наиболее значительный вклад в разработку этой проблемы или отдельных ее аспектов, следует отметить Я.А. Певзнера, С.М. Никитина, Р.М. Энтова, Д.С. Львова, С.Ю. Глазьева, С.М. Меньшикова, В. Маевского, И.Е. Рудакову, А.В. Полетаева, В.З. Баликоева, И.П. Лебедеву, Дж.К. Гэлбрейта, Г. Менша, А. Кляйнкнехта, Д. Белла, У. Ростоу, Э. Тоффлера, Ф. Броделя. Научный поиск идет в основном в направлении создания математических моделей развития как на глобальном, так и на макро- и мезоуровне, а также исследования отдельных аспектов экономического развития (структурных сдвигов, смены технологических укладов, цикличности развития, экономической роли государства и монетарных факторов и т.д.).[2]

В развитии современной мировой экономики и вовлеченности в нее национальных хозяйств выделяются несколько периодов.

Первый период (20-30 годы XX века), который характеризовался кризисными явлениями в развитии мирового хозяйства. Глубокий социально-экономический кризис мирового хозяйства сопровождался общей неустойчивостью экономических связей, вызванных первой мировой войной, Великой депрессией конца 20-30-х годов в развитии экономики ведущих стран мира.

Второй период (конец 40-х - 80-е годы XX века) характеризуется интенсивным ростом вывоза предпринимательского капитала. За это время рост производства оказал основное влияние на организационно-экономические параметры мирового хозяйства.

Главной силой в производственных связях стали транснациональные корпорации (ТНК), которые образовывали интернациональные производственные комплексы, осуществляющие создание продукта, его реализацию, расчеты, кредитование. Ликвидация колониальной системы в середине 60-х годов привела на международную арену множество новых, развивающихся стран, которые и сегодня занимают особое место в мировом хозяйстве.

Началом третьего периода в развитии мирового хозяйства можно считать последнее десятилетие XX века, когда возросла степень освоения географического пространства, формирования международных, а в ряде случаев планетарных, производительных сил, усилилось экономическое взаимодействие и взаимозависимость. В восточноевропейских странах начались процессы формирования близких к западным государствам экономических и политических структур. В частности, в России, с начала 90-х годов начались экономические реформы, направленные на перевод экономики страны на рыночные условия

хозяйствования и глубокую ее интеграцию в мировое хозяйство. Вступление мировой экономики в этот период развития может ознаменовать активизацию сотрудничества между странами, вызвать усиление единства их экономических и политических структур.

Современное мировое хозяйство неоднородно. В него входят государства, отличающиеся социальной структурой, политическим устройством, уровнем развития производительных сил и производственных отношений, а также характером, масштабами и методами международных экономических отношений.

Ведущее положение в мировом хозяйстве в настоящее время занимают семь наиболее промышленно развитых стран: США, Япония, Канада, Германия, Франция, Великобритания и Италия. На их долю приходится более 80% промышленного производства группы промышленно развитых стран (ПРС) и около 60% всего мирового промышленного производства, соответственно 70 и 60% производства электроэнергии, более 60 и около 50% экспорта товаров и услуг.

В основе объединения национальных хозяйств в единое мировое хозяйство лежит международное разделение труда (МРТ), представляющее собой специализацию отдельных стран на производстве отдельных видов продукции, которой страны обмениваются между собой.

Международное разделение труда - объективная основа международного обмена товарами, услугами и знаниями, развития производственного, научно-технического, торгового и иного сотрудничества между всеми странами мира независимо от уровня их экономического развития и характера общественного строя. Именно МРТ является важнейшей материальной предпосылкой налаживания плодотворного экономического взаимодействия государств в масштабах всей планеты. Международное разделение труда - основа современного мирового хозяйства, позволяющая ему прогрессировать в своем развитии, создавать предпосылки для более полного проявления общих (универсальных) экономических законов.

Важной проблемой мирового хозяйства становится взаимодействие разноуровневых систем, которые характеризуются не только степенью развитости, но и степенью вовлеченности в МРТ и мировое хозяйство. Половина населения развивающихся стран живет в замкнутой экономике, не затронутой международным экономическим обменом и движением капиталов.

Особенность нынешнего развития мировой экономики - интеграция, причем интеграция всеобщая: капиталов, производств, труда. Возникнув первоначально в Европе (Европейское экономическое сообщество - ЕЭС, Совет Экономической Взаимопомощи - СЭВ), она за последние годы охватила новые страны и регионы.

В системе международных экономических отношений наряду с товарными рынками функционируют мировой финансовый рынок, международный рынок труда, мировой информационный рынок, международная валютно-финансовая система.

Движение капитала, иностранные инвестиции, долгосрочные международные, государственные кредиты придают мировой финансовой системе завершенный вид. Страновые различия в обеспеченности трудовыми ресурсами, в возможностях и условиях занятости населения определяют возникновение и развитие межгосударственных потоков рабочей силы, что обусловливает формирование международного рынка труда. Возрастание роли информационного обеспечения, интеллектуальной собственности, широкое внедрение системы патентования, лицензирование изобретений и открытий, межгосударственные соглашения по защите авторских прав создают предпосылки для развития мирового

информационного рынка.

В данной работе рассмотрено понятие мировой экономики, и международного разделения труда, исследованы международные экономические отношения на современном этапе, региональные процессы интеграции мировой экономики и деятельность основных субъектов интеграционных процессов, сделана попытка определить место России в мирохозяйственных связях.

В ходе выполнения работы автором использованы фактические и статистические данные и материалы, опубликованные Госкомстатом РФ, Центробанком и Государственным таможенным комитетом.

При подготовке данной работы использованы также статьи ведущих экономистов, оценки, прогнозы и аналитические материалы исследователей из Института мировой экономики и международных отношений РАН, Института экономики переходного периода, информационных агентств, аналитиков ряда российских консультационных фирм, инвестиционных компаний и экономических журналов.

1.Понятие мирового хозяйства

1.1 История развития внешнеэкономических связей

Большинство исследователей сходятся в том, что, хотя миро­вое хозяйство начало складываться очень давно, окончательно оно сложилось около ста лет тому назад.

Все началось с международной (мировой) торговли, т.е. движе­ния товаров и услуг между странами. Жители первого в мире госу­дарства — Египта — еще пять тысяч лет тому назад торговали с соседними племенами, покупая у них древесину, металлы, скот в обмен на продукты египетского ремесла и земледелия, а также ор­ганизуя экспедиции для хозяйственного освоения новых земель. В это же время живущие на территории современной России пле­мена уже обменивались товарами с соседними и даже отдаленны­ми от них регионами мира. Так, медные и бронзовые изделия с Кавказа и Южного Урала и Сибири расходились по всей Евразии, перепродаваясь одним племенем другому. К международной тор­говле товарами стали подключаться торговцы услугами. Фини­кийские и греческие купцы не только торговали по всему Среди­земноморью собственными и реэкспортируемыми товарами, но и оказывали услуги, перевозя чужие грузы и иноземных пассажиров.

Район Средиземного моря вместе с прилегающими странами Западной Азии стал тем регионом мира, где еще в глубокой древ­ности зародилось ядро мирового хозяйства. Постепенно к нему присоединились другие хозяйственные регионы мира — вначале Южная Азия, затем Юго-Восточная и Восточная Азия, Россия, Америка, Австралия и Океания и, наконец, труднодоступные районы Тропической Африки и Восточной Азии.

Особо большой вклад в становление мировой торговли товара­ми и услугами внесло активное распространение в новое время рыночных отношений (вначале в Западной Европе, а затем в дру­гих регионах мира), великие географические открытия XV— XVII вв., появление в XIX в. машинной индустрии и современных средств транспорта и связи.

Быстро богатевшие европейские купцы нового времени, часто совместно с монархами своих стран (их мощь также окрепла по срав­нению с временами средневековой раздробленности) стремились к новым рынкам и новым источникам капитала. Жажда золота, новых земель, заморских товаров стимулировала одно из величайших пред­приятий человечества — волну экспедиций из Европы на поиски новых земель и торговых путей. Экспедиции Колумба, Васко да Гамы, Магеллана, Ермака раздвинули пределы тогдашнего мирового рынка во много раз, присоединив к нему новые огромные регионы. Хозяйственные связи с этими регионами упрочились после начала в XIX в. прежде в Западной Европе, а затем в Северной Америке, Рос­сии и Японии массового производства готовых изделий (преимущественно это были доступные всем простые и дешевые потреби­тельские товары) как для внутреннего, так и внешнего рынков. Их сбыту сильно способствовали появившиеся в ранее малодоступ­ных уголках мира пароходы, железные дороги, телеграф.

В результате к концу XIX в. сложился мировой (всемирный) рынок товаров и услуг, т.е. совокупность национальных рынков то­варов и услуг (если использовать широкое определение). По узко­му определению, это совокупность только тех товаров и услуг, ко­торые продаются и покупаются на внешнем рынке. К ним часто применяется термин «торгуемые товары и услуги», т.е. участвую­щие в международной торговле. Остальные обозначаются терми­ном «неторгуемые товары и у слуги».

Хота на мировом рынке, как и сейчас, доминировали товары, одновременно широко

продавались и некоторые виды услуг: фрахтовые, банковские, биржевые. Россия на мировом рынке вы­ступала, прежде всего, как экспортер зерна и другой сельскохозяй­ственной продукции, а также древесины в Западную Европу и по­ставщик готовых изделий в соседние азиатские страны, а также как импортер западноевропейских готовых изделий, материалов и полуфабрикатов.

Одновременно в мире вслед за товарами и услугами усилива­лось движение почти всех факторов производства — капитала, ра­бочей силы, предпринимательских способностей, знаний. Потоки экономических ресурсов (факторов производства) первоначально шли в одном направлении — из небольшой группы наиболее раз­витых стран во все остальные, менее развитые. Британский, фран­цузский, бельгийский, голландский и немецкий капиталы были за­метным элементом накопления капитала в Америке и России; эмигранты из Европы хозяйственно освоили огромные просторы Северной Америки, Южной Африки, Австралии и других регионов мира, а западные предприниматели донесли во все уголки мира эпохальные достижения западной науки (электричество, двигатель внутреннего сгорания, механические средства передвижения).

Затем процесс перемещения экономических ресурсов стал более комплексным: капитал, предпринимательские способности и технологию стали не только импортировать, но и экспортиро­вать среднеразвитые страны (включая Россию), а в экспорте рабо­чей силы активное участие стали принимать и слаборазвитые страны. В результате международное движение факторов произ­водства становится взаимным, но отнюдь не симметричным.

Таким образом, национальные экономики оказались не только участниками мирового рынка товаров и услуг, но и участниками движения экономических ресурсов между странами и регионами. В этих условиях стало возможным говорить о более широком по­нятии мирового (всемирного) хозяйства, которое охватывает дви­жение не только товаров и услуг, но и факторов производства.

Капитализм как способ производства во многом обязан своим зарождением и развитием международной торговле, мировому фактору. Но как мировая система капиталистический способ производства сложился не сразу. Для этого необходимо было пройти ремесленное производство, преобразовать международную торговлю, превратив ее в обслуживающую производство систему товарообмена, превратить колонии в хозяйственный придаток метрополий. Эти процессы динамично развива­лись в результате углубления международного разделения труда.

Стремление капитала к самовозрастанию, сокращению издержек и увеличению прибыли, поиску любого выгодного применения обусловливает его выход за нацио­нальные границы. Складывались и материальные условия межнационального обме­на: развивался морской транспорт, связь, общение, культура.

Начальный этап становления мирового хозяйства многие связывают с окончатель­ной победой над феодальным производством, когда был завершен промышленный переворот, стала господствовать свободная конкуренция; значительно ускорили ста­новление мировой системы мировые кризисы перепроизводства. К середине **XIX** в. ка­питалистическое производство формируется как мировая хозяйственная система, капиталистическое производство становится мировым, а воспроизводство — капи­тала интернационализированным.

Следующий этап развития мирового хозяйства связан с образованием монополий, вывозом капитала, а также образованием так называемой мировой системы социа­лизма. Бурное развитие событий на востоке европейского континента практически решило

теоретический спор о существовании нескольких мировых хозяйств, функци­онирующих якобы на разной основе, хотя многие экономисты признают, что мировое хозяйство может быть только однорыночном. Экономические различия между стра­нами заключаются в степени развития рынков товаров, труда, капиталов и информа­ции, глубине разделения труда внутри стран и характере их включенности в мировой рынок, степени и формах социальной защиты населения. Современная экономика с устойчивым ростом личного потребления и восприимчивостью к научно-техни­ческому прогрессу усиливает интеграционные процессы разделения между странами и группировками от США и Японии до Южной Кореи. Процесс формирования миро­вого хозяйства не завершен. Основные воспроизводственные параметры на микро- и макроуровнях, включая производительность труда, уровень потребления, структуру ВНП, секторов и отраслей экономики, степень интернационализации и т. п., пока варьируются довольно широко. Однако конкуренция, поиск оптимальных хозяй­ственных решений на уровне предприятий становятся все более признанным источ­ником высокой эффективности.

Последние годы совершенствование рыночных механизмов в мире шло различными путями в зависимости от сложившихся отношений в каждом национальном хозяй­стве. Оно охватывает изменения в отношениях собственности, характере государственного вмешательства в рыночные связи, направлениях развития методов макроре­гулирования. Это оказывает значительное воздействие на общеэкономическую дина­мику, скорость и глубину структурных сдвигов, связанных с научно-технической революцией. Выход на новую магистраль развития во многом был обеспечен гибко­стью акционерной системы собственности. На этой базе в прошедшие годы развер­нулась огромная волна горизонтального перемещения собственности — слияний и поглощений в США, Западной Европе и многих развивающихся странах. В странах с рыночной экономикой в процессе приватизации значительной части государственной собственности, быстрого развития мелкого и среднего предпринимательства, венчур­ных и совместных предприятий складывается система все более гибкого приспособ­ления отношений собственности к изменениям производства, а производства — к потребностям рынка, интересам потребителя. Усиливается процесс взаимопроникно­вения собственности одного государства в другие страны, в результате крупные кор­порации в условиях дерегулирования и либерализации законодательства быстро адаптируются к национальным условиям воспроизводства, хозяйственной среде.

1.2 Основные этапы становления современной мировой экономики

Мировое хозяйство сложилось на рубеже XIX—XX вв. После этого оно претерпело значительные изменения, пройдя через ряд этапов (периодов).

Период с начала Первой мировой войны до начала 50-х гг. характеризуется сворачиванием мирохозяйст­венных связей (в ходе двух мировых войн, революций и граждан­ских войн, экономического кризиса 30-х гг.) в сочетании с частич­ным восстановлением этих связей в 20-е гг. и после Второй миро­вой войны. В результате объем мировой торговли вышел на уро­вень 1913 г. только спустя сорок лет, а объем движения факторов производства — еще позже, если судить по международному дви­жению капитала. Так, в 1913г. объем экспорта товаров из Россий­ской империи составлял немногим более 1 млрд. долл. и из США — 2,6 млрд. долл., в 1928 г. — 0,7 млрд долл. из СССР и 5,8 млрд

долл. из США, в 1938 г. — соответственно менее 0,3 и 3,1 млрд долл. и лишь в конце 40-х гг. экспорт СССР превысил 1 млрд долл., а США — 12 млрд долл. С учетом обесценивания доллара за это время в 2,2 раза восстановление экспорта в обеих странах произошло фактически в 50-е гг.

Период 50—70-х гг. был временем, когда возникали ин­теграционные группировки (ЕС, СЭВ), бурно шел процесс транс­национализации, и на этой основе активно двигались между стра­нами знания (технология), предпринимательские способности и предпринимательский капитал, восстановился мировой рынок ссудного капитала, на свою особую роль в мировом хозяйстве стали претендовать социалистические и развивающиеся страны.

Период 80—90-х гг. характеризуется прежде всего тем, что для наиболее развитых стран он стал временем перехода в эру постиндустриализации, для многих отставших стран — временем активного преодоления своего экономического отставания (Китай и новые индустриальные страны), для бывших социалис­тических стран — временем возвращения в лоно рыночной экономики, для всех стран — периодом либерализации внутренней и внешней хозяйственной жизни и ее глобализации.

1.3 Определение мировой экономики

Термины «мировая экономика», «мировое хозяйство», «все­мирное хозяйство» рассматриваются в данной работе как сино­нимы. Мировой экономике (мировому хозяйству, всемирному хозяй­ству) можно дать широкое и узкое определение. По широкому оп­ределению, мировая экономика — это сумма всех национальных экономик мира. По узкому определению — это совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодейст­вуют с внешним миром. Однако различие между двумя определе­ниями становится все менее заметным, так как в любой стране остается все меньше отраслей и подотраслей, которые не взаимо­действуют с внешним миром прямо или косвенно, например, через те отрасли национальной экономики, которые активно тор­гуют на внешнем рынке.

Мировое хозяйство складывается из национально-государственных экономик, находящихся между собой в постоянной и взаимной экономической связи. Его не следует смешивать с геополитическим. Составляющие последнего очерчиваются на политической карте национальными границами, которые не всегда совпадают с очертаниями регионов мирового экономического пространства на экономических картах мира.

Мировое хозяйство надо рассматривать как объективный результат эконо­мического роста, результат имманентного стремления общественного производства к максимально положительному экономическому эффекту, как результат взаимо­действия факторов, движущих производство материальных благ: непрерывно уг­лубляющегося разделения труда, специализации, интернационализации производ­ства, свободного перемещения в геоэкономическом пространстве товаров и капиталов. Следовательно, мировое хозяйство представляет собой глобальный эко­номический организм, в котором сложились и возрастают взаимосвязь и взаимоза­висимость всех стран и народов планеты. Оно характеризуется усиливающейся ин­тернационализацией производительных сил, созданием многообразной системы международных экономических отношений, формированием межнациональных ме­ханизмов, регулирующих хозяйственный обмен между странами. Во всемирном хо­зяйстве объективно выражается растущая и крепнущая целостность современного мира. Материальную основу всемирного хозяйства образует мировой рынок благ, товаров, услуг, капиталов, ценных бумаг и т. д.

Развитие экономики представляет собой качественное изменение ее структуры и функционирования за счет кооперативного взаимодействия ее компонентов и подчиняется следующим закономерностям. Экономика и ее компоненты подвергаются изменениям - флуктуациям, которые экономика до определенного предела может нейтрализовывать, "гасить", чему способствует устойчивость ее структуры в течение эволюционного периода. При превышении флуктуирующими параметрами критических значений и мощности стабилизирующих систем наступает момент, когда изменение параметров приводит к скачкообразному переходу экономики в качественно иное состояние, на новую траекторию развития. Так наступает точка бифуркации - точка ветвления вариантов развития. В момент наступления точки бифуркации изменяется структура экономики, а затем и механизм ее функционирования.[2]

Варианты траекторий развития, на которые может вступить экономика, можно разделить на три группы: экономика может стать открытой, закрытой или, наконец, разрушиться. Открытость предполагает множество вариантов дальнейшего развития, а страны, выбравшие закрытость, имеют много общих черт (интенсивность их выражения зависит от степени закрытости, но поскольку полной закрытости в реальности не наблюдается, эти черты следует рассматривать как тенденции): стремление к достижению автаркии (такой системы хозяйства, при которой страна сама производит всё нужное для себя и сама потребляет свое производство)., огосударствление экономики, агрессивность внешней и внутренней политики, бюрократизм, стремление к достижению общего равновесия (равенству макроэкономических параметров) посредством директивного планирования. Закрытая экономика лишена возможностей самоорганизации и организуема средой. Постепенно в ней нарастает хаос, и экономика должна либо стать открытой, либо разрушиться.

Открытой называют экономику, постоянно осуществляющую ввод и вывод вещества, энергии и информации в среду, т.е. имеющую постоянный выход на международные рынки товаров, капитала, рабочей силы, денег, информации в качестве продавца и/или покупателя. Закрытой - экономику, в которую не поступают и из которой не выделяются в среду вещество, энергия или информация, т.е. не имеющую выхода на международные рынки или имеющую незначительный объем торговли на них. В отношении открытости/закрытости экономических систем верно следующее:

1) любая национальная экономика реагирует на воздействие среды более или менее избирательно, поэтому абсолютной открытости всем воздействиям не может быть, иначе система утеряла бы целостность;

2) экономика может быть открытой в одном отношении и закрытой в другом, и наоборот, но чаще наблюдается открытость/закрытость по отношению к большинству типов сред;

3) абсолютно (во всех аспектах отношений со средой) закрытая экономика притягивается странным аттрактором, т.е. существовать не может и разрушается.

Таким образом, открытость или закрытость экономики всегда относительна: нередко встречаются национальные экономики, закрытые по отношению к национальным экономикам других стран, внешней социальной, политической, идеологической, культурной среде, культуре и опыту предыдущих поколений, но практически всегда они открыты по отношению к внутренней и внешней природной среде. Без открытости по отношению к природной среде невозможно само ведение хозяйства. Как "абсолютную открытость", так и "абсолютную закрытость" трудно представить реально существующими, поэтому под

открытостью или закрытостью экономики будет подразумеваться определенная преобладающая тенденция, относящаяся к той или иной среде системы. Наиболее ярким примером открытости и закрытости одновременно является послевоенная Япония. По отношению к мировой экономике она открыта (причем более в отношении экспорта, чем импорта товаров и капитала), а в отношении культурной и идеологической среды Япония осталась во многом закрытой.

Обратимся к свойствам открытой национальной экономики.

1. Открытая экономика основывается на кооперативной деятельности экономических субъектов - обмене, кооперации и конкуренции, на реализации субъектами собственных индивидуальных решений, свободных от жесткой регламентации, т.е. в ней имеет место явление, названное Ф. Хайеком "спонтанным порядком" [4].

2. Первое свойство обеспечивает также постоянный поток внутренних, а сама ее природа (как открытой системы) внешних флуктуаций, которые в совокупности не дают установиться равновесному состоянию и делают национальную экономику динамичной, постоянно изменяющейся, неравновесной.

3. Наличие первых двух свойств делает возможной самоорганизацию, т.е. открытой экономике присущ самоорганизованный характер.

4. В открытой экономике преобладают рыночный и этический типы связи компонентов.

5. Компоненты открытой экономики также носят открытый характер.

6. Открытая экономика полицентрична.

7. Фактором, лимитирующим предложение, в открытой экономике является спрос (а не ресурсные ограничения, как в закрытой экономике) вследствие наличия резервов различных ресурсов, т.е. ненапряженного использования потенциала.

8. Управление инвестициями в открытой экономике опирается на нормы (тогда как в закрытой - на "границы терпения".

9. Открытая экономика неравновесна.

Точки бифуркации экономики провоцируются глубокими циклическими кризисами перепроизводства и либо совпадают с периодами кризисов, либо следуют непосредственно за ними. Это подтверждается тем, что наиболее глубокие кризисы последнего столетия (пришедшиеся на 1890, 1929-1933, 1973-1974 гг.) повлекли за собой крупные изменения структуры и функционирования экономически развитых стран, поведения экономических субъектов, направленности и методов государственного регулирования экономики и т.д. Возможно, точки бифуркации экономики связаны с циклами Н.Д.Кондратьева, в пользу чего говорит тот факт, что периоды между точками бифуркации примерно равны сорока годам и приходятся на время перехода от одного большого цикла к другому. Дополнительным аргументом может служить следующая закономерность: в точке бифуркации экономика "выбирает" между открытостью и закрытостью, а возникновение закрытых систем в ХХ в. приходится на кризисный или посткризисный период: начало 30-е и 1973 - 1976 гг.. Так, именно в этих периодах берут начало тоталитарные тенденции в Германии и Италии (1933), СССР (конец 20-х - начало 30-х), Кампучии (1975) и Вьетнаме (1976).

Некоторые национальные экономики после прохождения точки бифуркации становятся закрытыми системами. Хотя закрытые социальные системы встречаются гораздо реже, чем открытые, все же в истории примеров их наберется достаточно много. К. Поппер среди закрытых систем называет племенное и коллективистское общество, Й. Шумпетер – социалистическое. Закрытыми были также восточные деспотии (по терминологии К. Маркса

- азиатский способ производства), Япония долгие века до реставрации Мэйдзи и в предвоенные годы ХХ века, фашистские Германия и Италия; СССР, Кампучия, Вьетнам. Не заглядывая вглубь истории, о закрытых обществах ХХ века можно сказать, что все они сформировались действительно во время точек бифуркации, пришедшихся на два периода - конец 1920-х - начало 1930-х гг. (Германия, Италия, Япония, СССР) и начало - середину 1970-х гг. (Кампучия, Вьетнам).[2]

С точки зрения системного подхода и концепций самоорганизации система закрытого типа характеризуется следующими чертами:

- прекращение обмена с внешней средой;

- система становится организуемой, т.е. упорядочиваемой средой по своим "границам", тогда как в открытой системе наблюдаются самоорганизационные процессы - установление порядка за счет кооперативного взаимодействия ее компонентов;

- закрытые системы статичны - способны сохранять свое поведение, не говоря уже о структуре, длительное время, но будущего у них нет - при отсутствии оттока энтропии в среду разрушение системы лишь дело времени и чем более закрыта система, тем скорее она разрушится.

Для национальной экономики и общества в целом это будет означать стремление к автаркии, статичность, организуемость со стороны государства, государственную монополию как в экономической области, так и в других областях общественной жизни, т.е. одной из конституирующих черт закрытого общества является тоталитаризм.

1.4 Субъекты современного мирового хозяйства

В настоящее время страны мира с точки зрения их экономического развития, по предложению Экономического и социального совета ООН, подразделяются на три основные группы [1]:

развитые страны с рыночной экономикой;

страны с переходной экономикой;

развивающиеся страны.

Группа развитых стран с рыночной экономикой включает 23 государства, из которых 7 государств (Германия, Италия, Канада, Великобритания, США, Франция и Япония) относятся к наиболее развитым странам. Остальные страны этой группы: Австралия, Австрия, Бельгия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Лихтенштейн, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Швейцария, Швеция и Финляндия.

Страны с переходной экономикой подразделяются: на страны Восточной Европы (Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Чехия, Словакия), государства, возникшие после распада СССР, и страны, образовавшиеся после распада Югославии.

Развивающиеся страны группируются по регионам с учетом их географического положения. Наиболее развитыми из них в промышленном отношении являются так называемые “новые индустриальные страны” (НИС) или “новые индустриальные экономики” (НИЭ): Аргентина, Бразилия, Сянган (Гонконг), Республика Южная Корея, Мексика, Сингапур, Тайвань, Турция. К наименее развитым странам этой группы по критериям ООН (у которых доля ВВП на душу населения составляет менее 350 долл. США, доля взрослого населения, умеющего читать, - менее 20%, доля обрабатывающей промышленности - менее 10%) относятся 50 стран (8 стран Азии, 28 - Африки, 5 - Латинской

Америки, Океании и т.д.).

В целом, несмотря на некоторую условность понятия “развивающиеся страны”(РС), в эту группу ныне входит свыше ста государств, получивших политическую независимость как в XIX веке, так и в период после окончания второй мировой войны.

При всем разнообразии характеристик их хозяйственной жизни все же выделяются определенные сущностные черты, которые позволяют рассматривать эти страны в качестве единой группы, причем обладающими сходными или совпадающими интересами в сфере экономического и политического развития.

К такого рода чертам (признакам) стран развивающегося мира прежде всего относят: переходный характер внутренних социально-экономических структур (дуальность, многоукладность экономики); относительно низкий в целом уровень развития производительных сил, отсталость сельского хозяйства, промышленности, сферы услуг и, как следствие, зависимое положение в системе мирового хозяйства.

В отечественной и зарубежной экономической литературе существует ряд различных подходов к классификации развивающихся государств с использованием широкого набора качественных и количественных признаков (различают страны по принципам социального развития, уровню экономического потенциала, специализации в мировом хозяйстве, обеспеченности топливно-сырьевыми товарами, характеру зависимости от основных экономических центров и по многим другим признакам).

Для целей конкретного анализа развивающиеся страны подразделяются на следующие группы. *Страны с активным платежным балансом* (или экспортеры энергоресурсов с активным платежным балансом): Бруней-Даруссалам, Ирак, Иран (Исламская республика), Катар, Кувейт, Ливийская Араб­ская Джамахирия, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия.

*Страны с пассивным платежным балансом (или* страны-импортеры капитала), подразделяемые на следующие две подгруппы.

*Прочие чистые экспортеры энергоресурсов (или* экспортеры энергоресурсов с пассивным платежным балансом): Алжир, Ангола, Бахрейн, Боливия, Венесуэла, Габон, Египет, Индонезия, Камерун, Конго, Малайзия, Мексика, Нигерия, Оман, Перу, Сирийская Арабская Республика, Тринидад и Тобаго, Тунис, Эквадор.

*Наименее развитые страны:* (47 стран) Афганистан, Бангладеш, Бенин, Ботсвана, Буркина-фа-со, Бурунди, Бутан, Вануату, Гаити, Гвинея, Гвинея-Бисау, Гамбия, Джибути, Заир, Замбия, Йемен, Кабо-Верде, Камбоджа, Кирибати, Коморские Острова, Лаосская Народно-демократическая Республика, Лесото, Ливерия, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Мали, Мальдивские Острова, Мозамбик, Мьянма, Непал, Нигер, Объединенная Республика Танзания, Руанда, Самоа, Сан-Томе и Принсипи, Соломоновы Острова, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне, Того, Тувалу, Уганда, Центральноафриканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея, Эфиопия. *Страны Африки к югу от Сахары*: страны африканского контингента и близлежащие островные страны за исключением Нигерии, стран Северной Африки (Алжира, Египта, Ливийской Арабской Джамахирии, Марокко и Туниса), Южной Африки.

В ООН и многих специализированных международных организациях, как правило, выделяют страны – экспортеры и неэкспортеры нефти, государства и территории, специализирующиеся на экспорте готовых изделий, и страны, составляющие основные группы (категории) по обобщающему показателю среднедушевого производства валового внутреннего продукта.

По многочисленным прогнозам специалистов, XXI век станет периодом азиатско-тихоокеанской мощи. Если понимать термин “Азиатско-Тихоокеанский регион” (АТР) несколько более узко, то становится ясно, что наиболее динамичной становится группа государств Восточной и Юго-Восточной Азии, которую возглавляет Япония и следующие за ней Республика Корея, Сингапур, Тайвань, позднее присоединившиеся Малайзия, Таиланд и Филиппины, а также Индонезия. Именно в этом субрегионе и формируется обширное азиатское “технологическое пространство”.

Стратегии экономического развития азиатских НИС опирались на экспортно ориентированное производство прежде всего готовых изделий. Поэтому эти страны превратились в крупнейших поставщиков на мировой рынок обуви, одежды, текстильных изделий, бытовой электронной аппаратуры, персональных компьютеров, легковых автомобилей и других видов высокотехнологичной продукции.

Начиная с 80-х гг. постепенно меняется место НИС не только в мирохозяйственных связях, где им удалось найти свои “ниши”, но и в современной мировой экономике. Признанием их возросшей роли в мировом хозяйстве стало принятие в конце 1996г. Республики Корея в члены престижного элитарного клуба промышленно развитых стран – Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

2 Международные экономические отношения и их формы

2.1 Значение внешнеэкономических отношений

Мировое хозяйство является сложной системой. Вся совокуп­ность различных национальных экономик (или их внешнеэконо­мических частей, если исходить из узкого определения) скреплена движением товаров, услуг и факторов производства (экономичес­ких ресурсов). На этой основе между странами возникают между­народные экономические отношения (внешнеэкономические связи, мирохозяйственные связи), т.е. хозяйственные связи между разны­ми странами. Их можно классифицировать по формам.

Традиционно в отдельную форму выделяют международную (мировую} торговлю товарами и услугами. Перемещение факторов производства лежит в основе таких форм международных эконо­мических отношений, как международное движение капитала, международная миграция рабочей силы, международная торговля знаниями (международная передача технологии). Что касается ос­тальных факторов производства, помимо капитала, труда и зна­ний (технологии), то природные ресурсы немобильны и участвуют в мирохозяйственных связях почти всегда опосредованно, через международную торговлю изготовленной на их основе продукции. Такой фактор, как предпринимательские способности (предпри­нимательство), перемещается обычно вместе с капиталом, рабо­чей силой и знаниями (технологией) и поэтому обычно не фигу­рирует как самостоятельная форма экономических отношений. В отдельную форму нужно выделить международные валютно-рас­четные отношения, которые, хотя и являются производными от международной торговли и движения факторов производства (особенно капитала), приобрели большую самостоятельность в мировом хозяйстве.

Подобная типология международных экономических отноше­ний не претендует на то, чтобы быть единственно верной. Сущест­вуют и другие типологии.

Активное участие в международном разделении труда, разветвленная система мирохозяйственных связей, опосредующая межстрановые потоки материальных и финансовых ресурсов, уже давно стали непременным условием экономического прогресса. Даже самые развитые и крупные государства не в состоянии самостоя­тельно, вне связи с другими странами, обеспечить научно-технический прогресс и условия эффективного производства товаров и услуг. Эти задачи успешно решают­ся лишь благодаря международному сотрудничеству. Его развитие позволяет, опи­раясь на выпуск тех видов продукции, в производстве которых имеются сравнитель­ные преимущества, приобретать недостающие товары и услуги в порядке обмена с партнерами по сотрудничеству.

Особенно велико значение международного экономического сотрудничества для стран, отстающих в своем развитии. Без него это отставание практически непреодолимо. Только посредством мирохозяйственных связей можно без промедления обеспечить поток недостающих потребительских и производственных товаров, по­лучить доступ к новым технологиям и дополнительным рынкам сбыта, позволяю­щим ускорить создание современных производств, в том числе рассчитанных на массового потребителя. Все это вместе с освоением передового зарубежного орга­низационно-технического опыта открывает широкие возможности для экономии времени, сил и средств.

Коренная причина возникновения и развития международных экономических отношений — это различия в наделенности стран факторами производства (экономическими ресурсами). С одной стороны, это ведет к международному разделению труда. С другой стороны, разная наделенность стран факторами производства ведет к перемещению самих этих факторов между странами.

2.2 Международное разделение труда

Вследствие разной наделенности факторами производства хо­зяйствующие субъекты специализируются на производстве огра­ниченного набора продукции. При этом они достигают высокой производительности труда в ее изготовлении, но одновременно вынуждены обмениваться ею для удовлетворения своих потреб­ностей. Вначале это разделение труда зарождается в рамках стра­ны, затем охватывает соседние страны и, наконец, весь мир.

Международное разделение труда представляет собой специа­лизацию отдельных стран на производстве товаров и услуг, кото­рыми эти страны обмениваются между собой. До промышленного переворота (конец XVIII — первая половина XIX вв.) международ­ное разделение труда базировалось на различиях в наделенности стран природными ресурсами — климатом, почвами, недрами, водными и лесными ресурсами и др. Однако затем стала усили­ваться специализация, базирующаяся на различиях в наделеннос­ти стран остальными факторами производства — капиталом, тру­дом, предпринимательскими способностями, знаниями. Именно это сегодня во многом определяет, на производстве каких товаров и услуг для мирового рынка специализируется страна.

Анализ имеющихся данных свидетельствует о том, что международное разделение труда в перспективе будет неуклонно углубляться и на его основе опережающими темпами будет расти международный обмен товарами и услугами (см. табл. 1).

Таблица 1

Коэффициенты темпов международного разделения труда

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 1971-1980гг. | 1981-1990гг. | 1991-2000гг. |
| Мир в целом | 1,08 | 1,21 | 1,08 |
| Промышленно развитые страны | 1.11 | 1,31 | 1,15 |
| Развивающиеся страны | 0.99 | 1,03 | 0,8 |

Примечание:

Приведенные в табл. 1 коэффициенты темпов МРТ - результат деления индексов объема экспорта товаров на индексы объема валового продукта за определенный период.

Составлено по БандуринВ. В., Рацич Б. Г., Чатич М. Глобализация мировой экономики и Россия. – М.: Буквица, 1999. – 279 с.

Как и сто лет тому назад сейчас Россия поставляет на миро­вой рынок продукцию, производство которой обеспечивается, прежде всего, обилием природных ресурсов (на их базе тогда про­изводились и экспортировались зерно, лен, лесоматериалы, сейчас — прежде всего энергоносители). В настоящее время в российском экспорте представлены также и товары, производство которых требует обилия не только природных, но и других ресурсов (например, металлы и удобре­ния), или же вообще мало зависит от обилия или скудости в стра­не природных ресурсов (вооружение).

2.3 Мировой рынок

Современный мировой рынок представляет из себя сферу устойчивых товарно-денежных отношений по обмену произведённых национальных продуктов. Субъектами этих отношений могут выступать государство, отдельные организации и предприятия, а также частные лица. Также как и внутри страны, в структуре мирового рынка можно выделить рынки товаров и услуг, рынки труда, капитала и, кроме того, рынки достижений науки и техники. В составе последних всё большее значение в современных условиях приобретают информационные рынки. Кроме того, можно выделить и отдельные рынки по региональному признаку – европейский, азиатский, южно-американский, дальневосточный и другие.

Для того чтобы страна могла торговать на мировом рынке, ей необходимо иметь экспортные ресурсы, т.е. запасы конкурентно-способных товаров и услуг, пользующихся спросом на мировом рынке, валютные средства, или иные средства оплаты импорта, а также развитую внешнеторговую инфраструктуру, например, транспортные средства, складские помещения, средства связи. Расчёты по внешнеторговым операциям производятся банковскими организациями, а страховой бизнес страны осуществляет страхование перевозок и грузов. Конечно, при необходимости можно воспользоваться услугами инфраструктурами других стран, но, как правило, это очень дорогие услуги, и каждая страна, задействованная на мировом рынке, стремиться создать собственную инфраструктуру.

Два потока встречных товаров и услуг образуют экспорт и импорт каждой страны.

экспорт – продажа и вывоз товаров за границу

импорт – покупка и ввоз товаров из-за рубежа.

Разность стоимостных оценок экспорта и импорта образует торговое сальдо, а сумма этих оценок является внешнеторговым оборотом.

На мировом рынке, как и на любом рынке, формируется спрос и предложение и поддерживается стремление к рыночному равновесию. Для того чтобы понять, как это происходит, рассмотрим условный пример. Предположим, две страны выпускают и потребляют один и тот же товар, но ресурсы для его производства и потребности в нём различны. Собственно, на внутреннем рынке будут формироваться разные рыночные цены и разные условия равновесия (см.рис.1).



Рис. 1. К пояснению функционирования мирового рынка

На горизонтальной оси откладываем объёмы производства товара, а на вертикальной – цены. Для страны Х спрос будет показан кривой D1D1, а предложение – кривой S1S1,

соответственно для страны Y спрос отразиться кривой D2D2, а предложение кривой S2S2. В этом случае внутреннее рыночное равновесие будут отражать соответственно точки Ex и Ey, а равновесные цены будут Рх и Ру. Поскольку Ру>Рх, данный товар дешевле в стране Х, его выгоднее производить больше, чем внутренний спрос на него, и по более высоким ценам продавать в страну Y. В стране Y выгодно покупать его у страны Х по любым ценам ниже Ру, таким образом, страны договариваются о торговле данными товарами.

Равновесная цена, существующая на рынке страны Х, говорит о том, что спрос равен предложению и избытка предложения, который можно предложить для экспорта, не существует. Увеличить объём предложения можно только при возрастании цены. Поэтому цена на Рх служит нижней границей, при которой экспорт не возможен. В стране Y равновесная цена Ру также говорит о равенстве спроса и предложения и о том, что в данных условиях импорт не нужен. Но если цена снижена, то возникнет избыточный спрос, который по данным ценам можно удовлетворить только за счёт импорта. Таким образом, цена Ру служит верхней границей, определяющей объём импорта в страну Y.

В этих границах устанавливается точка равновесия, при которой избыточное предложение страны Х равно избыточному спросу в стране Y. На рисунке это равенство отрезков АхВх и АуВу, они сформируют на мировом рынке точку равновесия Е и мировую цену Р. Мировой спрос и мировое предложение будут соответственно показаны на рисунке б кривыми DD и SS. Таким образом, на мировом рынке всегда балансируется спрос и предложение на экспортируемые и импортируемые товары, а мировая цена находится между минимальной и максимальной внутренними равновесными ценами [3].

Современный мировой рынок представляет собой сложную систему, постоянно меняющуюся от спроса и предложения товаров и услуг. На эти процессы оказывают влияние возникновение новых потребностей, новые технологические связи, новые организационные формы сотрудничества, новые методы конкуренции. Приспособиться стране, входящей в эту систему, к каждому данному её состоянию трудно.

В процессе развития мировой рынок чутко выделил две составляющие: рынок базовых товаров и рынок готовых изделий. Современная научно-техническая революция расслоила рынок готовых товаров на три чётко очередных уровней: низший, средний, высший. Критерием для их выделения послужил уровень технологичности продукции.

Во второй половине ХХ века под воздействием ряда факторов мировой рынок претерпел ряд существенных изменений. Прежде всего, получили политическую независимость целый ряд стран Азии, Африки и Латинской Америки, что существенно раздвинуло границы внешнеторгового сотрудничества. Развернувшаяся научно-техническая революция стимулировала развитие новых отраслей и производств, вывела на мировой рынок целый ряд принципиально новых товаров, сформировала рынок технологий.

На этом рынке технология превращается в товар. Товарная форма технологии предполагает её выход на рынок в виде патента, ноу-хау, производственного опыта, отдельных образцов оборудования. Эти виды товаров могут продаваться отдельно, но наибольший эффект даёт покупка пакета новшеств. Так при покупке нового оборудования одновременно покупаются и пакет сопроводительной документации, специальные инструменты и приспособления. Фирма-поставщик устанавливает новое оборудование, осуществляет его установку, пуск, передаёт своё ноу-хау, гарантирует в течении определённого времени ремонт.

Под воздействием разных темпов экономического роста в отдельных странах изменилось соотношение сил на мировом рынке. Уменьшилась доля США в мировом

экспорте: если в 1950 г. она составляла 1/3, то в 1990 г. – всего 1/8. В 90-е гг. центром мировой торговли стала Западная Европа, по экспорту она опередила США почти в 4 раза. Особенно выделилась Германия: её экспорт приблизился к американскому, а в отдельные годы даже превосходил его.

Странам целесообразно не только использовать изобилие одних и скудость других факторов для налаживания экспорта и импорта тех или иных товаров и услуг, но и экспортировать имею­щиеся в изобилии и импортировать недостающие факторы произ­водства. Бедные капиталом страны активно привлекают его из-за рубежа; избыточная для одних стран рабочая сила стремится найти себе применение в других странах; государства с развитой наукой вывозят технологию туда, где такой собственной техноло­гии нет. Международное движение факторов производства зави­сит не только от спроса и предложения этих факторов в разных странах, но и от разной мобильности факторов, различных барье­ров на пути их движения и многих других моментов, которые мешают этому движению. Тем не менее, объем международного дви­жения факторов производства вполне сопоставим с объемом меж­дународной торговли.

Одной из основных форм экономических отношений в мировом хозяйстве высту­пает международная миграция капитала — помещение за границей средств, прино­сящих их собственнику доход. Миграция (вывоз) капитала предпринимается тогда, когда он может быть помещен в другой стране с большей нормой прибыли, чем в своей. Здесь ряд причин:

• перенакопление капитала в стране, откуда он вывозится;

• несовпадение спроса на капитал и его предложения в различных звеньях миро­вого хозяйства;

• наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевых сырья и рабо­чей силы;

• интернационализация производства.

Одной из особенностей современного мирового хозяйства является одновре­менное образование в каждой развитой стране как относительного излишка капи­тала, диктующего целесообразность его вывоза за границу (в одних отраслях хо­зяйства), так и наряду с этим потребность в привлечении дополнительных капиталов извне (для развития других отраслей). Поэтому большинство государств выступает в одно и то же время в роли и экспортера и импортера капитала.

Капитал вывозится в двух основных формах — предпринимательского и ссудно­го (денежного) капитала. Вывоз предпринимательского капитала означает органи­зацию предприятий, затраты на обустройство которых несут иностранные собствен­ники. В зависимости от степени реально осуществляемого контроля за деятельностью таких предприятий различают прямые и портфельные инвестиции.

*Прямые инвестиции* обеспечивают полный контроль над объектами зарубежных капиталовложений вследствие полной собственности на затраченный капитал, а также обладание контрольным пакетом акций.

*Портфельные инвестиции* образуются приобретением акций иностранных предприятий в размерах, не обеспечивающих право собственности или контроля над ними. Такие капиталоовложения их собственники осуществляют тогда, когда стремятся разместить свои капиталы в разных отраслях хозяйства, либо в случае, если законодательство страны, куда они направляются — ее принято называть «принимающей»,делаетает прямые инвестиции невыгодными. Особую форму порт­фельных инвестиций составляет участие иностранного капитала в совместных предприятиях, в которых контрольный пакет акций

остается за национальным госу­дарством или местными частными фирмами. В смешанных предприятиях иностран­ный капитал участвует своими финансовыми ресурсами, технологией, управлен­ческим опытом, торговыми марками, рекламой и предоставлением услуг по реализации продукции. Взамен он получает причитающуюся ему прибыль, которую вывозит из страны или использует для инвестиций на месте. Участие в смешанных предприятиях предоставляет иностранным собственникам капитала прочные га­рантии его сохранности и получения прибыли. В свою очередь государственная власть принимающей страны может более эффективно и рационально использовать внешние источники средств и технологии в общенациональных интересах.

Один из наиболее эффективных способов включения национальной экономики в мировое хозяйство — использование прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Дви­жение ПИИ (или их перелив) складывается из трех компонентов:

• создания новых капиталов за границей;

• реинвестирования доходов;

• взаимного кредитования компаний, например материнской компанией — фи­лиалов.

В последние десятилетия происходит весьма значительный абсолютный и от­носительный рост таких вложений во всем мире. Если до 80-х годов прирост ПИИ составлял 1,3-1,6 %, то в последние годы он достиг 20 %, в пять раз превысил темпы расширения мировой торговли.

Это вызвано в определенной степени увеличением числа стран-участниц про­цесса иностранного инвестирования. В последние годы к традиционным между­народным инвесторам (США, Япония, Германия и др.) подключились новые: Южная Корея, Китай, Тайвань. Характерно для нынешнего этапа и неравномерное разме­щение иностранных инвестиций по регионам мирового хозяйства. Примерно три четверти таких инвестиций приходится на развитые государства Запада и лишь око­ло четверти — на развивающиеся страны.

По данным опроса 15 000 ведущих европейских компаний, выявлено, что на пя­тилетний период (1997-2001 гг.) компании осуществили 64 % ка­питаловложений в Западной Европе, 6% — в Восточной Европе, 9% — в азиатско-тихоокеанском регионе, остальные — в Северной и Южной Африке. В целом компании ЕС инвестировали в Западной Европе в 10 раз больше, чем в Восточной.

Стоит также заметить, что если в 70-е годы одни развивающиеся страны вклады­вали свой капитал в другие себе подобные, то в настоящее время он все более уст­ремляется в развитые страны. Так, Южная Корея направляла в развитые страны в 80-е годы более 40 % зарубежных капиталовложений.

Что касается стран Восточной Европы и стран бывшего СССР, то их участие в движении иностранных инвестиций в настоящее время невелико, причем выра­жается преимущественно в приеме капиталовложений.

Происходят сдвиги и в отраслевой структуре ПИИ. Здесь особенно важно про­исшедшее за два последних десятилетия возрастание сферы услуг с 25 до 55 %. Это наиболее характерно для Японии и Канады.

Еще одна особенность развития ПИИ в настоящее время — появление в числе иностранных инвесторов мелких и средних компаний. Так, их доля в вывозе ПИИ из Южной Кореи с 2 % в 60-е годы увеличилась до 25 % в 90-е.

Расширение масштабов, изменения в направлении потоков и в структуре ПИИ, отмечающиеся в мировом хозяйстве, усиливают актуальность учета эффекта иностранных

инвестиций. Не вызывает сомнения то, что импорт капитала сыграл важ­ную роль в подъеме американской экономики: обеспечил недостающие ей финансо­вые средства, способствовал структурной перестройке экономики, решению соци­альных проблем. Только за 80-е годы общий приток иностранного капитала в США гарантировал не менее 1/5 валютных вложений в экономику. Вместе с тем, исполь­зуя иностранный капитал, любая страна, тем не менее, стремится развивать свою независимую экономику.

По оценкам экспертов Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), объем прямых иностранных инвестиций в экономику России вырос в 2003 году до 5,2 млрд долларов с 2,4 млрд долларов годом ранее.

Однако в целом объем прямых иностранных инвестиций в Центральную и Восточную Европу практически не изменился по сравнению с 2002 годом, составив немногим более 30 млрд долларов.

По прогнозам ЮНКТАД, в 2004 году объем прямых иностранных инвестиций в Центральную и Восточную Европу останется высоким, однако он сконцентрируется в достаточно небольшом числе стран. По мнению экспертов ЮНКТАД, многое будет зависеть от ситуации в России и странах, которые в мае этого года вступили в Евросоюз.   
По сообщению ЮНКТАД, глобальный объем прямых иностранных инвестиций составил в 2003 году 653 млрд долларов по сравнению с 651 млрд долларов годом ранее. В 2001 году объем прямых иностранных инвестиций во всем мире составил 824 млрд долларов, а в 2000 году - 1,4 трлн долларов.

По мнению экономистов, падение объемов прямых иностранных инвестиций вызвано продолжающимся снижением числа международных слияний и поглощений компаний.   
Однако, по прогнозам ЮНКТАД, в 2004 году объемы прямых иностранных инвестиций восстановятся благодаря улучшению ситуации в мировой экономике, росту доверия инвесторов и увеличению числа слияний и поглощений.

Приток иностранных денег в экономику США вырос в 2003 году до 86,6 млрд долларов с 30 млрд долларов в 2002 году. Наибольшее снижение объема прямых иностранных инвестиций произошло в Европейском союзе, особенно во Франции и Германии. Из Азиатско-Тихоокеанского региона новый рекорд по притоку прямых иностранных инвестиций поставил в 2003 году Китай (57 млрд долларов), несмотря на негативное влияние атипичной пневмонии. [7]

Привлечение иностранного капитала требует значительных усилий по раз­работке и осуществлению специальной экономической политики. Решающим фак­тором ее выбора выступает исходное состояние баланса ввоза и вывоза ино­странных инвестиций. В соответствии с этим выделяются три группы стран:

• преимущественно вывозящие капитал, или международные нетто-инвесторы;

• принимающие;

• те, для которых характерно приблизительное равновесие ввоза и вывоза. К первой группе относится Япония, ко второй — Ирландия, Португалия, Ис­пания, Турция, большинство развивающихся стран и с недавнего времени США, к третьей — ФРГ, Франция. Конечно, это деление не лишено условности, поскольку любая страна одновременно и поставляет инвестиции за рубеж, и принимает их. Тем не менее приведенная градация позволяет выявить определенные закономерности формирования и проведения государственной политики в области иностранных ка­питаловложений.

Мировая практика выработала универсальный набор мер, в большей или мень­шей степени используемых для привлечения иностранного капитала. Среди них осо­бого внимания заслуживают *налоговые стимулы:*

• установление прямых налоговых льгот;

• отсрочки уплаты налогов за инвестирование капитала;

• стимулы, связанные с амортизационными отчислениями (ускоренная амор­тизация), поддержка зарубежного инвестора на первых стадиях работы;

• «налоговые каникулы», которые, как правило, устанавливаются на срок от двух до десяти-пятнадцати лет и сопровождаются предоставлением компании статуса пионера;

• освобождение от таможенных платежей импорта оборудования, сырья, комп­лектующих изделий;

• манипулирование уровнем налога. Так, снижение налогов на корпорацию и было одним из факторов, вызвавшим рекордный всплеск иностранных капита­ловложений в США во второй половине 80-х годов. Иногда уровень налога на предприятие может стать барьером, нейтрализующим действие других мер по привлечению иностранных инвестиций.

Особую группу составляют *финансовые методы стимулирования* иностранных капиталовложений в виде субсидий, займов, кредита и гарантий их предоставления. Предоставление финансовых льгот ставится в зависимость от выполнения инвесто­ром определенных задач, освоения конкретных регионов, отраслей промышленнос­ти, создания рабочих мест. Так, в Испании для прямых инвестиций в районы с высокой безработицей установлены субсидии в размерах 20 % инвестированного капитала, а также льготные кредиты, покрывающие 75 % издержек инвестора.

Нефинансовые методы направлены на создание общей обстановки эффектив­ного функционирования иностранного капитала — от обеспечения необходимыми факторами производства, информацией и службами управления до развития транс­порта и других коммуникаций. Результаты такого рода мер могут стать для иност­ранной компании решающим фактором при определении возможности создания сво­его предприятия в данном регионе.

Особое место в ряду нефинансовых мер, способствующих активизации инос­транных инвесторов, занимают специальные экономические зоны. В самом широком смысле они могут быть определены как обозначенные государством районы или тер­ритории, где благодаря льготному налоговому, таможенному и законодательному режимам для инвесторов создается особенно благоприятная экономическая обста­новка.

Определенное беспокойство в ряде стран и сообществ вызывает налоговая кон­куренция. Так, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) создала рабочую группу для поиска путей ограничения налоговой конкуренции между странами. Такая конкуренция подрывает государственные доходы и иност­ранные инвестиции. В ОЭСР считают, что постепенная отмена всех форм контроля, не касающихся налогов, как, например, контроля над валютными курсами, привела к тому, что именно налогообложение стало определять место дислокации компании. В материалах организации, в частности, говорится, что глобализация предпринима­тельства наряду с развитием средств связи приводит к возникновению риска конку­ренции между странами с целью привлечения компаний. Проект ОЭСР ставит пер­воочередной задачей поиск критерия, который позволит провести различия между справедливой и наносящей вред налоговой конкуренцией. Все эти меры использу­ются в определенных комбинациях для привлечения иностранных инвестиций во всех странах. Однако исследование мирового опыта позволяет выделить две осо­бенности.

*Во-первых,* промышленно развитые страны отдают предпочтение финансовым стимулам перед фискальными. Это связано с тем, что влияние налогов слишком безадресно, тогда как финансовое стимулирование позволяет правительству скон­центрировать усилия на достижении конкретных национально ориентированных целей. Развивающиеся страны, напротив, предпочитают налоговые меры, что свя­зано прежде всего с недостатком финансовых ресурсов.

*Во-вторых,* в последнее время наметилась устойчивая тенденция к образованию свободных экономических зон.

Интересен опыт привлечения иностранного капитала в США, которые на протя­жении долгого времени преимущественно вывозили капитал и были главным между­народным нетто-инвестором. К концу 80-х годов впервые за 80 лет иностранные активы в США превысили их активы за рубежом. Такой сдвиг — следствие как организационно-политических причин, так и экономической политики. В течение последних десятилетий США признаются самой надежной в политическом и эконо­мическом отношении страной. Большое влияние на приток в нее капитала оказали ускоренный экономический рост, быстрый выход из кризиса начала 80-х годов и более высокий спрос на капитал. Привлекает в США высокая ставка ссудного про­цента в этой стране, что повышает доходность американских ценных бумаг и стиму­лирует их приобретение.

Кроме того, доллар США сохраняет роль основного средства международных расчетов, что позволяет этой стране оплачивать свои иностранные долги в «соб­ственной валюте» и наращивать внешний долг в больших размерах, чем это могло бы себе позволить любое другое государство. Внешняя задолженность США к кон­цу 80-х годов составляла более 8 % от ВНП (это. кстати, не является рекордом в американской истории: в конце XIX в. такая задолженность доходила до 1/4 ВНП).

Однако значительное увеличение притока иностранных инвестиций в США свя­зано не только с перечисленными обстоятельствами, но и с направленной экономи­ческой политикой. В связи с этим можно отметить введение ограничений на импорт товаров в США, что в условиях обострения конкуренции за американский внутрен­ний рынок заставляет иностранных инвесторов активизироваться в создании соб­ственного производства на американской территории. Большое значение имело так­же осуществление системы финансовых и налоговых мер по стимулированию зарубежных капиталовложений: так, был отменен 30-процентный налог на доходы иностранцев от американских ценных бумаг, на американских же держателей акций эта мера не распространялась. Особенно эффективными оказались меры, предпри­нятые в рамках кампании поддержки иностранных капиталовложений в свободные экономические зоны. В США они располагаются, как правило, в экономически сла­боразвитых регионах и пользуются широкой поддержкой государства и местных властей, обеспечивающих субсидии, налоговые льготы и т. д. К примеру, в Миссури 50 % чистого дохода корпораций освобождались от налогообложения, в Коннекти­куте инвестору предоставлялось 1000 долл. за каждое новое рабочее место, а в Луизиане корпорации полностью освобождались от налогов в течение 10 лет.

Таким образом, мировой опыт показывает, что наибольших успехов в при­влечении прямых инвестиций добиваются страны, которые, *во-первых,* делают та­кую цель приоритетной в экономической политике и, *во-вторых,* используют широ­кий набор экономических мер.

Во всяком случае решение проблемы прямых инвестиций зависит от трех факто­ров. *Во-первых,* от потенций эффективности, вызывающихся условиями данной страны. Имеются в виду факторы природной или естественной эффективности (на­личие природных ресурсов, демографическая ситуация, географическое положение и т. д.) и так называемой эффективности развития (способность экономики к самона­стройке, преодолению кризиса, состояние платежного баланса, валюты и т. д.), а также факторов, обусловливающих состояние законодательства (правовой режим в области предпринимательства, заработной платы, налогообложении т. д.).

*Во-вторых,* решения инвестора зависят от эффективности той или иной отрасли — ее места в экономической системе, уровня конкуренции, степени наукоемкости и т. д.

*В-третьих,* от эффективности предприятия, обусловливаемой особенностями его внутренней организации, спецификой поведения на рынке.

Для переходной экономики России характерна общая нестабильность, постоянно изменяющееся законодательство, не решена часть вопросов собственности, инфля­ция, что является неблагоприятными моментами для иностранного инвестирования.

*Экспорт ссудного капитала —* основа современной системы международного кредита. Такой кредит содействует росту товарообмена между странами, облегчает денежные расчеты, дает возможность привлекать внешние финансовые источники с целью развития экономики. Кредитные связи между государствами развиваются темпами значительно большими, чем темпы мировой торговли и увеличения пря­мых иностранных капиталовложений. Международный рынок ссудных капиталов функционирует практически круглосуточно. Перевод из одной страны в другую значительных денежных сумм и любой из конвертируемых валют производится с помощью современных средств связи через искусственные спутники Земли и все­мирную сеть связи моментально.

Помимо миграции капитала важную часть всемирных экономических отношений составляет международная миграция рабочей силы — перемещение трудящихся, ищу­щих работу, в другие страны.

Несмотря на наличие безработицы в развитых странах Запада, предприниматели широко используют иностранных рабочих из государств с менее высоким уровнем экономического развития и более дешевой рабочей силой. Предприниматели заинте­ресованы использовать таких рабочих, поскольку они согласны фактически на лю­бые условия труда и низкую заработную плату, с готовностью берутся за тяжелую, опасную и грязную работу, которой чурается большинство местного населения, тру­дятся дольше, чем обычно полагается в данной стране, не имеют сколько-нибудь надежной социальной защиты. Иностранных рабочих в случае необходимости легко уволить. Главным мотивом миграции рабочей силы служит более высокая заработ­ная плата.

Для предпринимателей выгода использования иностранной рабочей силы заклю­чается в повышении нормы прибыли не только за счет более низкой оплаты труда самих иммигрантов, но и вследствие того давления, которое они неизбежно оказы­вают на общий уровень заработной платы в сторону его понижения. Наплыв работ­ников из-за границы осложняет проблему занятости в развитой стране, отрицатель­но воздействует на экономическое положение трудящихся в ней. В числе важных последствий такого положения все обостряющиеся конфликты между местным насе­лением и иностранцами.

В развивающихся странах, откуда рабочая сила уходит за рубеж, также возни­кают серьезные осложнения. Они лишаются наиболее мобильной и обычно лучшей части трудовых ресурсов. В силу этого правительства ряда развивающихся стран проводят политику, сдерживающую отток квалифицированных работников за гра­ницу.

Однако следует учесть, что для беднейших стран суммы, которые рабочие-миг­ранты переводят своим семьям, образуют существенную часть доходов в платежном балансе государства и что выезд части трудоспособного населения страны за грани­цу хотя бы временно и частично уменьшает остроту проблемы занятости. Эти сооб­ражения побуждают правительства развивающихся стран проводить политику по­ощрения выезда трудоспособного населения на работу за рубеж.

В условиях формирования все более прочных экономических связей во всемирном хозяйстве широкое распространение получает миграция рабочей силы из промышленно развитых в развивающиеся государства.

Центрами притяжения иностранных рабочих и специалистов стали нефтедобы­вающие страны Ближнего Востока и Персидского залива. В некоторых из них инос­транцы составляют большую часть населения. Без такой миграции было бы невоз­можно освоить богатые месторождения нефти, расположенные на территории развивающихся стран, собственные трудовые ресурсы которых не позволяют это сделать. Поэтому главные выгоды от этой миграции получают страны, потребляющие нефть, корпорации, для которых таким образом решаются топливно-энергетические проблемы.

По мере развертывания научно-технической революции все более важное место в миграционных процессах приобретает переезд высококвалифицированных работ­ников из одних стран в другие, получивший название «утечки мозгов». По самым различным причинам много ученых, инженеров, врачей и других специалистов с высшим образованием эмигрируют из европейских государств. Практически невос­полнимые утраты представляет «утечка мозгов» для слаборазвитых стран. Стра­нам, экономически их превосходящим, разумеется, гораздо дешевле приобретать уже готовых специалистов из менее развитых стран, нежели обучать их у себя. Эко­номия достигается и в течение длительного периода использования таких специали­стов с учетом различий в оплате труда и социальных расходах. Для развивающихся стран «утечка мозгов» оборачивается крупным экономическим, социальным, поли­тическим и нравственным ущербом. Проблема «утечки мозгов» в настоящее время остро стоит в России, как и в некоторых других государствах, образовавшихся на территории бывшего СССР.

3 Уровень участия страны в мировой экономике

Экономической основой современного мирового хозяйства служит интернациона­лизация производства — развитие таких организационно-экономических форм, ко­торые связывают производство одних стран с потреблением его результатов в дру­гих. Международные связи национальных экономик становятся постоянными, когда возникает международное разделение труда — специализация отдельных стран в про­изводстве тех или иных товаров и услуг в целях их реализации в других странах.

*Экономическая интеграця —* это процесс объединения элементов национальных экономик, высшая на современном этапе ступень интернационализации хозяйствен­ной жизни. Между участниками этого процесса углубляется международное разделе­ние труда, ведется интенсивный обмен товарами, услугами, капиталами, рабочей силой. Растет и уровень обобществления производства на основе целенаправленно­го, планомерного регулирования экономических процессов в масштабе интеграци­онных объединений.

Термин «интернационализация хозяйственной жизни» означает усиление участия страны в мировом хозяйстве. Достигнутый уро­вень интернационализации измеряется целым рядом показателей.

В первую очередь это показатели участия в мировой торговле. Так, часто подсчитывают экспортную квоту, т.е. отношение экс­порта к ВВП страны. Этот показатель нельзя трактовать как долю экспорта во всем объеме ВВП, потому что экспорт учитывается по ценам экспортируемых товаров и услуг, а ВВП — только по добав­ленной стоимости. Тем не менее величина экспортной квоты го­ворит о важности экспорта для национальной экономики. За период 1982—1991 гг. средняя мировая экспортная квота (рассчитывается как отношение мирового экспорта к мировому ВНП) составила 18,2%, а на конец 2000 г. — 23,6%. Таким образом, средняя экспортная квота в мире непрерывно растет. Экспортная квота Российской Федерации в целом за последние годы также постоянно росла, что проиллюстрировано в таблице 2. Это происходило одновременно за счет падения ВНП и за счет сохранения и роста объемов экспорта.

Таблица 2



Примечание1: составлено по Медведев П.М. Факторы эффективности экспорта российских предприятий // Маркетинг в России и за рубежом, 2001. - №5

Объем российского экспорта в 1999 г. вырос по сравнению с 1992 г. на 38,6%. ВНП в 1999 г. составил 70,3% от уровня 1992 г. Следовательно, экспортная квота за этот период выросла в 1,97 раза. Объем ВВП за 1999 год по данным Госкомстата, составил 4545,5 млрд. руб., что при среднегодовом курсе долларов США 28 руб./долл. эквивалентно 162,3 млрд. долл. США. Положительное сальдо внешней торговли в 1999 г. составило 28 млрд. долл. США. Таким образом, ВНП России в 1999 г. можно считать приблизительно равным 190,3 млрд. долл. США. В этом случае экспортная квота России в 2000 г. составила 39%, в то время как в 1992 г. она равнялась 20,4%.

По фактическим данным о состоянии внешней торговли России автором рассчитана экспортная квота за 2003 г.

ВВП России за 2003 г составил 13305 млрд. руб.

Экспорт за 2003 г. составил 135,9 млрд.долл .

Среднегодовой курс доллара США за 2003 г. равнялся 30,61 [8].

Экспортная квота России составила 31,2 %

Безусловно, при расчете ВВП России по паритету покупательной способности экспортная квота окажется не такой высокой.

Нередко исчисляют также импортную квоту, а иногда складывают вместе экспорт и импорт и соотносят эту сумму с ВВП страны, называя полученную величи­ну внешнеторговой квотой. По данным Всемирного банка, во вто­рой половине 90-х гг. внешнеторговая квота составила: для США — 24%, Франции — 45, Южной Кореи — 67, Канады — 76, Бельгии — 137%, т.е. размер этой квоты коррелируется с размера­ми внутреннего рынка страны. У России внешнеторговая квота составляет около 15—16% (если рассчитывать ВВП по паритету покупательной способности рубля).

Из других относительных показателей интернационализации на базе внешней торговли нередко рассчитывают долю импорта в розничном товарообороте, которая у России находится на уровне 40%. Наконец, иногда определяют соотношение доли страны в мировом экспорте с ее долей в мировом ВВП по паритету покупа­тельной способности, чтобы определить, насколько активно стра­на участвует в международной торговле. У России этот показатель составляет 0,7 (2%:3%), у США - также 0,7(14%:21%), у Япо­нии-0,9 (8%:9%).

Важны и абсолютные показатели интернационализации, на­пример, стоимостной объем экспорта товаров и услуг на душу на­селения. У России он составляет около 700 долл., у США — свыше 3200, у Китая — примерно 150 долл.

При анализе уровня участия страны в мировом хозяйстве необ­ходимо обращаться не только к международной торговле, но и к международному движению факторов производства. Так, показа­телями участия страны в международном движении капитала яв­ляются объем накопленных зарубежных капиталовложений стра­ны по отношению к ее ВВП, объем накопленных в стране ино­странных инвестиций по отношению к ее ВВП, доля иностранного капитала в ежегодных инвестициях страны, объем государствен­ного внешнего долга страны по отношению к ее ВВП и объем пла­тежей по обслуживанию этого долга по отношению к поступлени­ям от экспорта товаров и услуг.

Российские капиталовложения за рубежом большинством эко­номистов оцениваются в 200—300 млрд. долл., что по отношению к нынешнему объему ВВП России (по паритету покупательной способности, равному примерно 1000 млрд. долл.) составляет 0,2—0,3:1,0.

Накопленный объем иностранных инвестиций в российской экономике к концу 2003 года составил $57 млрд. 014 млн. и увеличился на 32,8% по сравнению с началом 2003 года. Эти данные распространил Госкомитет РФ по статистике.

За 2003 г. в экономику России поступило $29 млрд. 699 млн. иностранного капитала, погашено (выбыло) за этот период $16 млрд. 497 млн.

Среди иностранных инвестиций в российской экономике 45,8% составляют прямые ($26 млрд. 131 млн.), 2,5% - портфельные ($1 млрд. 429 млн.), 51,7% - прочие инвестиции ($29 млрд. 454 млн.). По состоянию на конец декабря 2002 г. доля накопленных прямых инвестиций составляла 47,4% в их общем объеме, портфельных - 3,4%, прочих - 49,2%.

Основными странами-инвесторами, откуда постоянно осуществляются наиболее значительные инвестиции в Россию, являются Германия (объем накопленных инвестиций - $10 млрд. 204 млн.), Кипр ($8 млрд. 085 млн.), Великобритания ($7 млрд. 220 млн.), США ($5 млрд. 296 млн.), Франция ($4 млрд. 776 млн.), Нидерланды ($3 млрд. 575 млн.), Люксембург ($3 млрд. 464 млн.), Япония ($1 млрд. 900 млн.), Виргинские острова ($1 млрд. 519 млн.), Швейцария ($1 млрд. 450 млн.), на долю которых в сумме приходится 83,3% общего объема накопленных инвестиций [8].

Таким образом, соотношение накопленных в России иностранных инвестиций с ВВП составляет 0,05:1,0. Для сравнения укажем, что у США эти соотношения составляют соответственно 0,6:1,0 и 0,7:1,0. В связи с небольшим объемом иностранного капитала в России невелика и его доля в ежегодных капиталовложениях — около 5% в конце 90-х гг. (если считать только иностранные прямые инвес­тиции). Что касается государственного внешнего долга, то по многим развивающимся странам он превышает объем их ВВП (по некоторым — многократно), у развитых стран он незначителен, а у России составляет на начало конец 2003 г. свыше 119 млрд долл., что составляет 27% ВВП.

Показателями участия страны в международном движении других факторов производства могут быть доля иностранной рабо­чей силы в общей численности занятых или численность занятой за рубежом отечественной рабочей силы, доля иностранных па­тентов и лицензий в общем количестве зарегистрированных в стране патентов и лицензий, размеры экспорта и импорта техно­логий и управленческих услуг.

Хотя уровень интернационализации национальных экономик растет, этот процесс не идет прямолинейно. Так, уровень экспорт­ной квоты, существовавший у США в первые два десятилетия XX в., восстановился только в 70—80 гг. До сих пор не достигнуто и вряд ли будет превзойдено то соотношение между вывозом капитала и внут­ренними капиталовложениями в ведущих странах Западной Евро­пы, которое существовало в указанный период (например, нака­нуне Первой мировой войны Великобритания экспортировала ка­питала больше, чем инвестировала у себя дома). К тому же про­цесс интернационализации идет с различной скоростью в разных регионах. Вероятно, сейчас он наиболее интенсивен в наиболее динамичных регионах мира — Восточной и Юго-Восточной Азии.

### 4 Институты международной экономической

интеграции и интеграционные объединения

В различных регионах земного шара сложились несколько интеграционных объе­динений. Они существенно отличаются друг от друга по характеру складывающихся между странами-участниками отношений, по используемым организационным фор­мам и результатам деятельности.

Ряд западноевропейских государств (Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидер­ланды и Люксембург) в 1958 г. создали Европейское экономическое сообщество (ЕЭС). Со временем оно расширялось благодаря вступлению новых государств, ук­реплялось и превратилось в мощную экономическую группировку. В 1973 г. к ЕЭС присоединились Великобритания, Дания, Ирландия, в 1981 г. — Греция, в 1986 г. — Испания, Португалия. 1 мая 2004 г. в состав Евросоюза вошли сразу 10 новых членов, увеличив число стран – участниц объединения до 25. Одновременно с расширением состава ЕЭС происходит углубление интеграции, выразившееся в переходе от преимущественно торгового обмена к интегрированию организационно-технических сфер хозяйства, включая организацию совместных исследований и разработок, создание совместных программ, разработку общих законодательств и т. д.

В рамках сообщества установлены льготы для взаимной торговли, разрабатыва­ется общая торговая политика по отношению к третьим странам, проводится общая аграрная политика, направленная на поддержание самообеспеченности стран ЕЭС продовольствием, структурная перестройка сельскохозяйственного производства.

Потребности сформировать региональный хозяйственный комплекс обусловили общее финансирование разносторонней хозяйственной деятельности, которым зани­маются специальные межгосударственные организации и учреждения. Европейское сообщество было создано из трех сообществ: Европейского Сообще­ства по атомной энергии — Евратом, Европейского объединения угля и стали — ЕОУС и ЕЭС.

Руководящим органом ЕС выступает Совет Министров, который обладает пра­вом принимать решения по главным вопросам деятельности ЕС, заключать между­народные соглашения от имени ЕС. Членами Совета являются министры иностран­ных дел всех стран-участниц. В его рамках действует Европейский парламент (Европарламент) избираемый путем всеобщих и прямых вы­боров. Он является консультационным и рекомендательным органом ЕС.

В 1978 г. была учреждена коллективная валютная единица ЕЭС, названная ЭКЮ (англ. European Currence Unit - европей­ская валютная единица). ЭКЮ стала одной из мировых валют и вступила в обраще­ние в качестве мировых денег во всемирном хозяйстве. В 1999 г. введена новая европейская валюта — ЕВРО.

Страны-участницы «общего рынка» тесно связаны между собой: на внутреннюю торговлю приходится около 60 % их общего внешнеторгового оборота.

В последние годы развитие интеграционных процессов в рамках Европейского сообщества характеризуется небывало высокой динамикой, идет создание единого внутреннего рынка (ЕВР), который предполагает устранение торговых барьеров, выигрыш от интеграции рынков и усиления конкуренции.

Форсированными темпами осуществляются странами Западной Европы много­численные проекты многосторонних научно-технических программ в рамках эконо­мического и валютного союза с Европейским банком. Эти интеграционные процес­сы обусловлены не только внутренними обстоятельствами, но и экономическими и политическими тенденциями внешнего порядка. Первая тенденция связана с резким увеличением масштабов международной конкуренции. Как показывает практика, фирмы Старого Света в условиях раздробленности национальных рынков, несогла­сованности мирохозяйственной политики, ограниченности финансовых и технологических ресурсов узкими рамками национальной экономики не в состоянии эффек­тивно противостоять мощному натиску заокеанских конкурентов.

Вторая тенденция сопряжена с развитием ситуации в странах Восточной Европы. По мнению ряда западноевропейских аналитиков, реформы в восточноевропейских странах могут быть заторможены, если государства Западной Европы не окажут им значительную экономическую и организационную помощь. Подобная перспектива чревата угрозой возрождения недемократических режимов и подрывом европейс­кой стабильности, что не соответствует интересам ЕС. Но для этого Европейское Сообщество должно стать более целостными сплоченным в хозяйственном и полити­ческом отношении объединением.

Важным направлением деятельности Европейского Сообщества становится состыковка различных технических норм и стандартов. Проблемой их гармонизации занимаются Европейский комитет по стандартизации и Европейский комитет по электротехнической стандартизации. Создание ЕВР отвечает и интересам потреби­телей. Эффект от свободного движения капиталов, рабочей силы и товаров не огра­ничивается лишь сближением уровня цен в различных странах ЕС (хотя сама по себе разница между ними по одним и тем же товарам порой превышает 50 %). Предполага­ется общее снижение уровня потребительских цен под воздействием конкуренции, оптимизации масштабов производства, структурных сдвигов и перемещения произ­водства в районы с низкой стоимостью рабочей силы, ведущее к снижению издержек.

Логика развития межнациональных производительных сил приводит все страны и континенты к новому миропорядку. Предполагается, что в предстоящие годы ЕС превратится в наиболее значительный фактор мировой хозяйственной конъюнкту­ры и Евроэкономика обретет глобальное измерение. Это означает, что воздействие Сообщества на другие секторы мирового хозяйства станет глубоким и многоплано­вым, хотя оно связано с риском и угрозой сокращения прибылей.

Все же новая динамика евроинтеграции будет иметь в целом гораздо больше позитивных, чем отрицательных моментов. В их числе — стимулирование глубоких качественных сдвигов в международном разделении труда, содействие либерализа­ции мировой экономики, усиление межрегиональной хозяйственной взаимозависи­мости, появление дополнительных возможностей для достижения глобального эко­номического равновесия.

В мировом хозяйстве имеются более широкие по составу экономические ин­теграционные объединения развивающихся государств. Эти объединения создаются по разным причинам и преследуют разные цели. Хозяйственная интеграция укрепля­ет позиции развивающихся стран в мировом хозяйстве, защищает их интересы в отно­шениях с экономически более сильными партнерами, противостоять которым в от­дельности не может ни одно из молодых государств. Исходя из этого, страны Азии, Африки и Латинской Америки развивают хозяйственное сотрудничество путем коллективной опоры на собственные силы. В ряде регионов созданы торговые блоки. Это, например. Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), куда входят Индо­незия, Малайзия, Сингапур, Таиланд. Филиппины, Бруней; Карибское сообщество КАРИКОМ (14 небольших стран Карибского бассейна); Арабский общий рынок (Египет. Иордания, Кувейт, Марокко, Сирия и др.). Устанавливая общую таможен­ную границу, эти блоки вводят льготный режим для взаимного товарооборота.

Функционируют организации по созданию совместных проектов. В их число вхо­дят, Например, Администрация бассейна реки Нигер, Амазонский пакт, Комитет по Меконгу и т. п. Члены таких объединений совместно сооружают крупномасштабные ирригационные, энергетические и иные объекты, часто путем комплексного исполь­зования ресурсов бассейнов больших рек, к которым они примыкают.

В различных районах земного шара действуют валютные союзы, например. Ази­атский клиринговый союз (7 стран). Арабский валютный фонд (16 арабских стран). В рамках союзов ведутся денежные расчеты на основе клиринга (без фактического перевода валюты), используются национальные денежные единицы, иногда обраща­ются коллективные денежные средства (в Азиатском клиринговом союзе, например, азиатская валютная единица — АМЮ). Страны-участницы не стремятся использо­вать во взаимных расчетах доллары США и валюты других стран.

С целью содействия решению ключевых экономических проблем соответствую­щих регионов созданы инвестиционные институты: Азиатский банк развития (45 стран-участниц), Арабский фонд экономического и социального развития и др. Координировать политику объемов производства соответствующих товаров и цен на них призваны товарные ассоциации:ОПЕК**,** Альянс производителей какао-бо­бов, Межправительственный совет стран-экспортеров меди, Союз стран-экспорте­ров бананов и др. Эти ассоциации участвуют в разработке товарных соглашений, которые заключаются с международными организациями, представляющими раз­витые страны. Ассоциации не могут противостоять объективным тенденциям, опре­деляющим размеры спроса и направления движения цен на мировом рынке.Их соб­ственные возможности зависят от особенностей текущей фазы воспроизводства в мировом хозяйстве, от конъюнктурных колебаний, от политики торгово-промыш­ленных корпораций, монополизировавших рынок.

Развертываются интеграционные связи стран СНГ. Концепция взаимодействия базируется на основных положениях договора о создании Экономического союза, соглашениях о создании зон свободной торговли. Таможенного и Платежного со­юзов, общего научно-технологического пространства.

Страны-члены СНГ признали, что многолетний поиск направлений новой эконо­мической стратегии развития своих государств и направлений интеграции за преде­лами бывшего постсоветского пространства пока не принес удовлетворения ни од­ной стране. Нет и ожидаемой помощи из-за рубежа. Инвестиции растут не такими темпами, которые ожидались, внутренние рынки перенасыщены товарами из дальнего зарубежья, свои же произ­водственные мощности используются на одну четверть. Ухудшилась структура эко­номики СНГ в целом, усилилась ее сырьевая ориентация. Например, в России, в Белоруссии и на Украине снизилась доля продукции с высокой степенью обработки. За 90-е годы в связи с недоиспользованием производственных мощностей примерно на 50 % возросла энергоемкость ВВП. Удельный вес ТЭК в общем объеме промыш­ленного производства в странах СНГ возрос до 30 %.

По оценкам Межгосударственного экономического комитета промышленный потенциал стран СНГ составляет примерно 10 % мирового, запасы основных видов природных ресурсов — около 25 %, экспортный потенциал — 4,5 %.

Приоритеты интеграционного сотрудничества: структурно-инвестиционная по­литика, научно-технический потенциал, машиностроение, топливно-энергетиче­ский, агропромышленный комплексы. В этих структурах в первую очередь будут создаваться финансово-промышленные группы как центры интеграции. Подсчита­но, что для того чтобы страны Содружества могли экономически существенно вли­ять на рынки Европы и Азии, им необходимо до конца столетия увеличить свой об­щий товарооборот по крайней мере в 2 раза, а объем ВВП — в 1,5 раза.

Регионализация является базой для *международной экономичес­кой интеграции.* Этот термин означает процесс срастания эконо­мик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых экономических связей между их компа­ниями. Примером может быть стабильно идущее весь **XX** в. усиле­ние связей американских корпораций с канадскими и мексикан­скими (многие из них являются филиалами американских ТНК) или бурный рост взаимосвязей между западноевропейскими ком­паниями в последние десятилетия.

Из определения сути международной экономической интегра­ции и интеграционных объединений вытекает, что последние строятся на базе глубоких и устойчивых связей между фирмами стран-участниц. Попытки создать интеграционные объединения на базе неглубоких и неустойчивых связей между компаниями стран-участниц в большинстве случаев приводили к формальному существованию этих объединений (такова судьба большинства интеграционных группировок в Африке) или к их неустойчивому развитию (примером может быть СНГ), или же вообще к их краху (например, СЭВ, созданный прежде всего из политических целей и прекративший свое существование сразу же после распада СССР). История североамериканской интеграции демонстрирует, что юридическое оформление региональной интеграции может происходить без спешки (Американско-канадское соглашение о свободной торговле было заключено лишь в 1989 г., а затем к нему в 1992 г. присоединилась Мексика, в результате чего НАФТА в ее нынешнем размере действует с 1994 г.).

В то же время пример ЕС говорит о том, что процесс быстро развивающихся связей между компаниями соседних стран можно стимулировать, если заключать и совершенствовать интеграцион­ные соглашения между странами-участницами не по итогам, а по ходу этого процесса.

ДляСНГ отсюда можно сделать вывод, что, не отрицая возможностей государственного регулирования экономических от­ношений в рамках этой хозяйственной группировки, ее активное развитие возможно прежде всего при условии активизации отно­шений между компаниями стран — участниц СНГ. Другим важ­ным выводом для данного объединения является то, что в интег­рационных объединениях активно могут участвовать страны раз­ного экономического уровня. Так, соотношение объемов ВВП на душу населения по паритету покупательной способности между США и Мексикой составляет 3,9 : 1,0, а между Люксембургом и Грецией —2,6:1,0. Между Россией и Таджикистаном это соотно­шение в 1996 г. составляло 5,4 : 1,0 (в 1998 г. оно было намного меньше—2,6: 1,0).

Наконец, как показывает положительный опыт региональной экономической интеграции, важной предпосылкой жизнеспособ­ности интеграционных объединений является общность или бли­зость культур их стран-участниц.

Ощутимые ограничения сохраняются лишь при осуществлении такой формы международных экономических отношений, как международная миграция рабочей силы, так как в развитых стра­нах были и остаются ограничения на приток рабочей силы из-за рубежа (кроме движения рабочей силы внутри ЕС).

Отмеченный путь развития регионализации является доминирующей, но не обяза­тельной для всех случаев. Многие развивающиеся страны и госу­дарства с переходной экономикой в своих внешнеэкономических связях ориентируются на развитые страны, а не на своих соседей по региону, такие же развивающиеся или постсоциалистические страны, к тому же нередко небольшие по величине рынка. Так, во внешней торговле Африки доминирует Западная Европа (52% аф­риканского экспорта в 1996 г.).

Подобное особенно характерно в международном движении ка­питала. Например, в экспорте товаров из США на другие американ­ские страны приходится около 40%, а в экспорте прямых инвести­ций — менее 1/3. Это связано с тем, что прямые инвестиции являют­ся не только орудием сращивания экономик (как в вышеупомянутом примере взаимных капиталовложений в ЕС), но и способом проник­новения на те рынки, где рост экспорта товаров и услуг сталкивается с большими трудностями (высокими пошлинами, сильной конку­ренцией и т.д.). Еще более ярким примером могут быть портфель­ные инвестиции, ориентированные не на стратегию завоевания (удержания) зарубежных рынков, а прежде всего на доходность за­рубежных ценных бумаг с поправкой на их рискованность и лик­видность: лишь 1/4 портфельных инвестиций США за рубежом размещена в остальных странах Северной и Южной Америки.

Что касается регионализации остальных форм международных экономических отношений, то надо иметь в виду следующее. Валютно-расчетные отношения достаточно сильно привязаны к тор­говле товарами и услугами, меньше — к движению капитала и поэ­тому прежде всего регионализация внешней торговли страны опре­деляет характер регионализации валютно-расчетных отношений.

Меньше регионализация проявляется в международной тор­говле знаниями. Центры производства и экспорта знаний распо­ложены преимущественно в ведущих развитых странах. Поэтому, как и сто лет тому назад, покупатели знаний ориентируются на Западную Европу, Северную Америку, а в последние десятиле­тия -также на Японию.

Однако потоки международной миграции рабочей силы носят преимущественно региональный характер. Так, рабочая сила из Индии, Пакистана, Йемена и Египта мигрирует преимущественно в соседние арабские нефтедобывающие страны; поляки, турки, алжирцы, марокканцы и тунисцы — в соседнюю Западную Евро­пу. Латиноамериканцы мигрируют преимущественно в рамках своего региона или направляются в Северную Америку, а мигран­ты из СНГ направляются в основном в Россию.

В целом регионализация является заметным и, как полагают некоторые экономисты, все более важным явлением хозяйствен­ной жизни мира. В качестве доказательства они приводят тот факт,что хотя международные экономические отношения в целом в последние десятилетия развиваются достаточно быстро,наиболее динамично они развиваются внутри регионов и между соседними регионами. Более того, существует точка зрения, согласно которой регионализация — это препятствие для глобализации.

Но если исходить из предположения, что в очень отдаленном будущем мировое хозяйство, возможно, превратится в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний, то регионализацию можно рассматривать как движение к этой цели, кото­рое осуществляется пока в ограниченных масштабах, в рамках ре­гионов и частично между соседними регионами. С этой точки зре­ния, регионализация есть не препятствие для глобализации, а путь к ней. Ведь современная регионализация, в отличие от 20—30-х гг. — это не усиление экономических связей исключительно внутри ре­гионов и группировок (например, внутри стерлинговой зоны) за счет их ослабления с другими странами и регионами, а ускоренное развитие региональных связей при достаточно высокой динамике межрегиональных связей.

#### 5 Понятие глобализации хозяйственной деятельности

Процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок то­варов, услуг, капитала, рабочей силы и знаний называется глобали­зацией. В сущности, это более высокая стадия интернационализа­ции, ее дальнейшее развитие. Однако, когда мир был единым рынком (да и то за исключением регионов, проводивших полити­ку импортозамещения) лишь для небольшого числа компаний, речь шла об интернационализации. Когда же мир становится еди­ным рынком для десятков тысяч ТНК и к тому же все его регионы открыты для деятельности этого рынка, то можно говорить о новом явлении — глобализации.

Целью современных корпораций является не столько макси­мизация прибыли, сколько максимизация рынка. В противном случае конкуренты из других регионов могут вытеснить их не только с зарубежных, но и с национальных рынков, как это про­изошло в 90-е гг. со многими российскими компаниями, особен­но по производству потребительских товаров. Мировые рынки многих товаров уже поделены транснациональными корпорация­ми в том смысле, что они присутствуют или доминируют в боль­шинстве стран мира на местных рынках товаров и услуг. Таким образом, оборотной стороной политики максимизации рынка яв­ляется ужесточение конкуренции между фирмами разных стран, в том числе и на их отечественных рынках. Это важное последствие глобализации, так оно приводит к закрытию или прозябанию многих национальных компаний, которые ранее могли рассмат­ривать рынок своей страны как свою крепость, где им грозила конкуренция только со стороны других национальных фирм. Гло­бализация делает международную конкуренцию обычным явлени­ем и на внутреннем рынке.

Интернационализация, перерастающая в глобализацию, пре­вращает весь мир в поле деятельности ТНК. Однако статистика показывает, что не только национальные, но и транснациональ­ные компании тяготеют в своей внешнеэкономической деятель­ности прежде всего к соседним странам. Многие из них имеют дело со всеми регионами мира, но свой и соседние регионы ока­зываются преобладающими в их внешнеэкономических связях. Подобная внешнеэкономическая ориентация страны на свой и соседние регионы мира называется регионализацией.

Примером может быть внешняя торговля России. В 1997 г. на другие страны — члены СНГ приходилось около 22% российского экспорта и импорта товаров, на страны Европы — около 52% и на соседние азиатские страны, прежде всего Китай, — около 8%. Таким образом, более 80% внешнеторгового оборота России при­ходится на соседние страны и регионы, хотя наша страна активно торгует и со многими отдаленными от нее странами мира (напри­мер, на США приходилось более 6% внешнеторгового оборота России). Другим примером может быть Европейский союз, где на взаимные капиталовложения приходится более 55% всего ввоза и вывоза капитала (если судить по прямым инвестициям).

Центральное звено глобализации хозяйственной жизни — междуна­родное производство под контролем транснациональных корпораций (ТНК), т. е. таких, которые занимаются предпринимательской деятельностью на территории более чем одной страны. ТНК существенно модифицируют как структуру мирохозяйствен­ных связей, так и механизм функционирования национальных воспроизводственных комплексов. Все большие объемы международной торговли товарами, обмена науч­но-техническими знаниями, производственных кооперационных связей и миграции капитала сосредоточиваются внутри гигантских транснациональных компаний. Уровень транснационализации национальных экономик растет в послевоенные годы во многом в результате их деятельности .К ним относят хозяйствен­ные структуры, которые включают родительские компании и их зарубежные филиалы. Родительской (материнской) называют ту компанию, которая частично или полностью контролирует акти­вы других компаний за рубежом, для чего обычно ей нужно вла­деть не менее 10% их уставного капитала. Подобные фирмы назы­вают зарубежными филиалами ТНК и подразделяют на дочерние компании (в них родительская компания владеет более 50% устав­ного капитала), ассоциированные (10 до 50% уставного капитала) и отделения.

В мире насчитывается свыше 20 тысяч ТНК. Из них примерно 2 тысячи наиболее крупных сосредоточили основную массу прямых инвестиций в мировом хозяйстве и получают львиную долю всей прибыли от иностранной предпринимательской дея­тельности. Различия в степени внедрения иностранных корпораций в хозяйство стран обусловлены как масштабами экономики разных государств, так и неодина­ковым уровнем концентрации национального капитала, мощью собственных меж­дународных компаний. Немалую роль играет и государственная политика в отно­шении «чужих» ТНК, нередко прямо или скрыто сдерживающая их проникновение.

Крупные американские корпорации начали интенсивное наступление на позиции компаний Западной Европы еще в 50-60-е годы. В 70-е годы к ним присоединились японские автомобилестроительные, электротехнические и другие концерны. Неуди­вительно, что по объему хозяйственной деятельности «чужие» ТНК занимают в ве­дущих странах Западной Европы более сильные позиции, чем в США, которые лишь в истекшем десятилетии столкнулись с массированным вторжением иностранных корпораций.

В начале XX века уже существовало немало ТНК, часть из ко­торых имела длинную историю. Однако массовым явлением, ко­торое определяет ход экономического развития мира, ТНК стано­вятся во второй половине XX века. Подавляющая часть родитель­ских компаний размещается в развитых странах, намного мень­ше—в развивающихся, еще меньше — в странах с переходной экономикой (примерами могут быть «ЛУКойл», «Газпром», «АвтоВАЗ», «Ингосстрах» и другие российские ТНК). Их росту способствует быстрая интернационализация и либерализация хо­зяйственной жизни в большинстве стран мира, радикальные из­менения в средствах связи и информации, позволяющие штаб-квартирам родительских компаний осуществлять повседневный контроль над хозяйственной жизнью их зарубежных филиалов.

Несмотря на все более свободный доступ их товаров на зарубеж­ные рынки и большие возможности выбора способов выхода на эти рынки (через внешнюю торговлю, передачу технологий), ТНК пред­почитают прямые инвестиции. В этом случае они получают доступ к экономическим ресурсам (факторам производства) зарубежных стран, некоторые из которых иммобильны или маломобильны (природные ресурсы, рабочая сила). Прилагая к этим экономичес­ким ресурсам свои собственные (капитал, знания, предпринима­тельские способности), ТНК получает возможность в рамках всей планеты организовать ориентированную на наибольшую эффек­тивность собственную производственную и сбытовую сеть.

В настоящее время ТНК контролируют 1/5—1/4 часть мирового ВВП, а на торговлю между родительскими компаниями и их зару­бежными филиалами приходится 1/3 мировой торговли. В результате ТНК являются важной составной частью механизма мирового хозяйства, которая во многих случаях имеет собственные интере­сы, могущие совпадать или не совпадать с интересами других со­ставных частей этого механизма — национальных экономик, ин­теграционных объединений, международных организаций. Отсюда часто настороженное отношение к ним со стороны как стран, где размещены зарубежные филиалы ТНК, так и стран, где расположены штаб-квартиры родительских компаний. Ведь собственные производственно-сбытовые сети ТНК не только содействуют раз­витию внешнеэкономической деятельности стран их происхожде­ния и размещения, но и нередко оказываются неподвластными государственному регулированию со стороны этих стран.

Транснациональные корпорации — это новая сила в мировой экономике, и в настоящее время именно они являются главным дви­гателем интернационализации. Причем в современной внешнеэко­номической деятельности доминирует уже не внешняя -торговля, а организация производства товаров и услуг непосредственно на зару­бежных рынках. Объем этого так называемого международного про­изводства превышает объем мирового экспорта товаров и услуг (соответственно 9,5 и 6,4 трлн долл. в 1997 г.), а сам по себе миро­вой экспорт все больше становится внутрифирменной торговлей между различными подразделениями ТНК. Можно сделать вывод, что деятельность ТНК все больше превращает мировое хозяйство в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний.

6 Сочетание либерализации и протекционизма во внешнеэкономической политике

Говоря о тенденции к внешнеэкономической либерализации, особенно во внешней торговле, надо учитывать растущий проти­вовес ей в лице нетарифных ограничений. Квотирование импорта, антидемпинговое законодательство, правила оформления и оцен­ки импортных товаров, технические стандарты и санитарные нормы для них являются часто более эффективным барьером на пути импорта, чем таможенные пошлины. В начале 90-х гг. под них подпадало 18% ввозимых в развитые страны товаров, особен­но продовольствия, текстиля и транспортных средств. В сочета­нии с тарифным регулированием это дает возможность осущест­влять гибкие протекционистские меры по отношению к некоторым отраслям и сферам. Нельзя забывать и о том, что во всех стра­нах, даже развитых, для иностранного капитала существуют за­крытые или ограниченные для его приложения отрасли и сферы, особенно это относится к оборонной промышленности, транс­порту и многим другим отраслям сферы услуг. Можно сделать вывод, что во внешнеэкономической политике даже развитых стран либерализация сочетается с протекционизмом, хотя в этом сочетании преобладает либерализация.

В развивающихся странах и государствах с переходной эконо­микой внешнеэкономическая либерализация началась намного позже (за исключением некоторых небольших стран, где уровень либерализации традиционно был высоким), особенно после краха модели импортозамещения. По этой причине, а также из-за жела­ния использовать протекционистские таможенные пошлины для защиты своих неконкурентных на мировом рынке отраслей здесь уровень тарифных ставок остается выше, чем в развитых странах (в ряде случаев составляет 20—30%). Так, в России средневзве­шенный .уровень тарифных ставок на импортные товары колеб­лется в последние годы в пределах 13—14%, в Китае в 1997 г. он составлял 17% и планируется его снизить к концу столетия до 15%.

Больше ограничений в этих двух группах стран на ввоз и осо­бенно вывоз капитала: по данным МВФ, подобные ограничения существовали в 126 из 182 странах — членах МВФ, и это были пре­имущественно страны развивающиеся и с переходной экономи­кой. Намного ощутимее здесь государственное регулирование остальных Форм международных экономических отношений. Тем неменее и в этих двух группах стран уровень внешнеэкономической либерализации выше, чем он был несколько десятилетий назад, хотя, возможно, все еще ниже, чем в конце **XIX** — начале **XX** вв.

## 7 Современная российская внешнеэкономическая деятельность в цифрах

Масштаб современной мировой экономики представлен в таблице 3

Таблица 3

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Население, млн. человек | 5443 | 5524 | 5606 | 5690 | 5773 | 5852 | 5926 | 6006 | 6100 |
| ВВП по обменному курсу, млрд. долл. | 23908 | 24786 | 26149 | 29016 | 29829 | 29699 | 29466 | 30360 | 31747 |
| ВВП по ППС, млрд. долл.  в ценах 1993 г. | 30583 | 31328 | 32480 | 33678 | 35108 | 36552 | 37431 | 38729 | 40498 |
| Экспорт, млрд. долл. | 3718 | 3708 | 4188 | 5013 | 5257 | 5446 | 5324 | 5492 | 6047 |
| Импорт, млрд. долл. | 3708 | 3671 | 4124 | 4949 | 5206 | 5377 | 5288 | 5516 | 6074 |
| Прямые иностранные инвестиции, млрд. долл. | 167 | 221 | 256 | 332 | 378 | 473 | 680 | 865 | 1100 |

Примечание*:* составлено по данным Госкомстата РФ, МВФ, ЮНКТАД

**Структурные особенности российской экономики**

Российская экономика традиционно воспринимается как весьма крупная экономика, управляемая импульсами, исходящими прежде всего изнутри страны. Сегодня такой подход соответствует реалиям в гораздо меньшей степени, чем когда-либо. Среди важнейших особенностей отечественной экономики, не всегда учитываемых при проведении экономической политики, необходимо упомянуть следующие [3].

В масштабе мировой экономики экономика России является сравнительно небольшой (см. табл. 1).

Таблица 4

**Удельный вес России в мире, %**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Население | 2,73 | 2,69 | 2,65 | 2,60 | 2,56 | 2,52 | 2,48 | 2,44 | 2,38 |
| ВВП по обменному курсу | 0,36 | 0,70 | 1,07 | 1,16 | 1,40 | 1,44 | 0,95 | 0,62 | 0,78 |
| ВВП по ППС в ценах 1993 г. | 2,79 | 2,49 | 2,09 | 1,94 | 1,80 | 1,74 | 1,62 | 1,62 | 1,66 |
| Экспорт | 1,41 | 1,59 | 1,62 | 1,65 | 1,72 | 1,63 | 1,40 | 1,34 | 1,74 |
| Импорт | 1,26 | 1,34 | 1,18 | 1,29 | 1,40 | 1,44 | 1,07 | 0,74 | 0,73 |
| Прямые иностранные инвестиции | 0,42 | 0,32 | 0,25 | 0,61 | 0,66 | 1,40 | 0,41 | 0,33 | 0,40 |
| **Справочно** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Население, млн. человек | 148,7 | 148,5 | 148,3 | 148,1 | 147,7 | 147,3 | 146,9 | 146,3 | 145,4 |
| ВВП по обменному курсу, млрд. долл. | 85,4 | 173,0 | 278,8 | 337,9 | 419,0 | 428,4 | 280,9 | 187,1 | 246,9 |

Продолжение табл.4

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ВВП по ППС, млрд. долл. в ценах 1993 г. | 852,8 | 778,6 | 679,8 | 652,6 | 630,4 | 636,1 | 604,9 | 628,6 | 674,3 |
| Экспорт, млрд. долл. | 52,4 | 59,0 | 67,8 | 82,7 | 90,6 | 89,0 | 74,7 | 73,5 | 105,2 |
| Импорт, млрд. долл. | 46,5 | 49,3 | 48,5 | 64,0 | 72,8 | 77,4 | 56,8 | 40,7 | 44,2 |
| Прямые иностранные инвестиции, млрд. дол. | 0,700 | 0,700 | 0,637 | 2,016 | 2,479 | 6,638 | 2,761 | 2,861 | 4,429 |

Примечание*:* составлено по данным Госкомстата РФ, МВФ, ЮНКТАД

Удельный вес России в мировом населении к 2000 г. снизился до 2,38%, а с учетом долгосрочных тенденций демографического развития в течение ближайших 6-7 лет, по-видимому, опустится ниже 2%. Удельный вес российской экономики в мировом ВВП, измеренном по обменным курсам, в последние годы составлял 0,8-1,0% и в ближайшие годы даже с учетом возможного роста реального курса рубля вряд ли превысит 1,5%. Удельный вес российской экономики в мировом ВВП, измеренном по паритетам покупательной способности, в последние годы колебался в пределах 1,6-1,7%. Примерно на этом уровне он, очевидно, останется и в ближайшие годы, если, конечно, удастся поддерживать среднегодовые темпы экономического роста не ниже 3-4%. Доля России в мировом экспорте составляет менее 2,0%, в мировом импорте - менее 1,0%, в мировых прямых иностранных инвестициях - не более 0,5%.

Вторая особенность заключается в том, что российская экономика является открытой с точки зрения как достаточно свободного формирования валютного курса по текущим операциям, так и весьма высокой доли экспорта и импорта в национальном продукте (см. табл. 5). В 2000 г. удельный вес экспорта в ВВП достиг 42,6%, импорта - 17,9%. Следует отметить, что значения экспортной и импортной квот, измеренных в текущих ценах, не дают точного представления о господствовавшей в течение последнего десятилетия тенденции существенного повышения открытости российской экономики. Доли экспорта и импорта в ВВП, пересчитанные в постоянных ценах, свидетельствуют об увеличении экспортной квоты в 1992 -2000 гг. на 69% (с 25,2 до 42,6% ВВП), импортной - на 15% (с 15,6 до 17,9% ВВП).

Таблица 5

**Показатели открытости российской экономики (в %)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Удельный вес в ВВП |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В текущих ценах | | | | | | | | | | |
| Экспорт | 61,3 | 32,1 | 25,1 | 24,5 | 21,6 | 20,8 | 26,7 | 40,4 | 42,6 |
| Импорт | 54,4 | 26,8 | 18,0 | 18,9 | 17,4 | 16,8 | 20,7 | 21,1 | 17,9 |

Продолжение табл.5

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| В ценах 2000 г. | | | | | | | | | |
| Экспорт | 25,2 | 27,0 | 32,4 | 36,4 | 37,9 | 38,0 | 40,6 | 41,7 | 42,6 |
| Импорт | 15,6 | 15,5 | 19,4 | 21,9 | 22,1 | 22,6 | 21,0 | 14,9 | 17,9 |
| Удельный вес прямых иностранных инвестиций во всех инвестициях | 3,4 | 1,9 | 1,1 | 2,8 | 2,8 | 8,0 | 5,6 | 9,4 | 9,7 |

Примечание*:* составлено по данным Госкомстата РФ

Третья особенность связана со значительной и к тому же растущей сырьевой и особенно топливно-энергетической специализацией отечественной экономики. В 2000 г. удельный вес в российском экспорте товаров минерально-сырьевой группы составил 53,9%, в том числе топливных и энергетических товаров - 53,2, а с учетом древесины, черных, цветных и драгоценных металлов и сырья для их производства - 80,4%. Высокий уровень концентрации таких товаров в экспорте при относительно высокой доле самого экспорта в ВВП привел к тому, что сырьевой и особенно топливно-энергетический экспорт из России стал одним из важнейших факторов национального экономического развития. В 2000 г. стоимость экспорта 30 основных товаров составила 29,4% ВВП, 10 основных товаров - 26,9% ВВП, трех основных товаров - нефти, нефтепродуктов и газа - 21,5% ВВП (см. табл. 6). По удельной концентрации экспорта товаров топливно-энергетической группы в ВВП (более 10%) Россия в настоящее время входит в лидирующую группу стран мира (кроме России, к этой группе также относятся: Экваториальная Гвинея, Конго, Ангола, Габон, Катар, Нигерия, Саудовская Аравия, ОАЭ, Оман, Алжир, Кувейт, Ливия, Азербайджан, Папуа - Новая Гвинея, Венесуэла, Бруней, Иран, Норвегия, Казахстан, Бахрейн..Экономическая политика в открытой экономике со значительным сырьевым сектором).

Таблица 6

**Показатели экспорта основных российских товаров, млн. долл.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Экспорт, всего, | 82663 | 90563 | 89009 | 74884 | 75692 | 105200 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |
| 30 основных товаров | 50831 | 57452 | 56956 | 36797 | 46331 | 72617 |
| 10 основных товаров | 43256 | 51122 | 51240 | 31091 | 40899 | 66446 |
| 3 основных товара | 30670 | 37703 | 37911 | 19821 | 30164 | 52993 |
| сырая нефть | 12351 | 15578 | 14346 | 10254 | 14101 | 23600 |
| природный газ | 13382 | 14683 | 16420 | 5305 | 11350 | 18624 |
| нефтепродукты | 4937 | 7442 | 7145 | 4262 | 4713 | 10769 |

Продолжение табл.6

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Алюминий необработанный | 3424 | 3930 | 3799 | 3788 | 3604 | 3784 |
| прокат плоский из железа и стали | 2674 | 2863 | 2884 | 2757 | 2048 | 2496 |
| Полуфабрикаты из железа и стали | 1938 | 2241 | 2093 | 1149 | 1392 | 1754 |
| Никель необработанный | 1232 | 1217 | 1496 | 1102 | 1119 | 1629 |
| Лесоматериалы необработанные | 1066 | 946 | 1026 | 939 | 1202 | 1476 |
| медь | 1196 | 1204 | 1201 | 881 | 917 | 1086 |
| каменный уголь | 1057 | 1018 | 830 | 655 | 454 | 1228 |
| Удельный вес в ВВП, %: |  |  |  |  |  |  |
| Экспорт, всего, | 24,5 | 21,6 | 20,8 | 26,7 | 40,4 | 42,6 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |
| 30 основных товаров | 15,0 | 13,7 | 13,3 | 13,1 | 24,8 | 29,4 |
| 10 основных товаров | 12,8 | 12,2 | 12,0 | 11,1 | 21,9 | 26,9 |
| 3 основных товара | 9,1 | 9,0 | 8,8 | 7,1 | 16,1 | 21,5 |
| сырая нефть | 3,66 | 3,72 | 3,35 | 3,65 | 7,54 | 9,56 |
| природный газ | 3,96 | 3,50 | 3,83 | 1,89 | 6,07 | 7,54 |
| нефтепродукты | 1,46 | 1,78 | 1,67 | 1,52 | 2,52 | 4,36 |
| алюминий необработанный | 1,01 | 0,94 | 0,89 | 1,35 | 1,93 | 1,53 |
| прокат плоский из железа и стали | 0,79 | 0,68 | 0,67 | 0,98 | 1,09 | 1,01 |
| полуфабрикаты из железа и стали | 0,57 | 0,53 | 0,49 | 0,41 | 0,74 | 0,71 |
| Никель необработанный | 0,36 | 0,29 | 0,35 | 0,39 | 0,60 | 0,66 |
| Лесоматериалы необработанные | 0,32 | 0,23 | 0,24 | 0,33 | 0,64 | 0,60 |
| медь | 0,31 | 0,24 | 0,19 | 0,23 | 0,24 | 0,50 |
| каменный уголь | 0,35 | 0,29 | 0,28 | 0,31 | 0,49 | 0,44 |
| Индексы стоимости (1995=100%) |  |  |  |  |  |  |
| Экспорт, всего | 100,0 | 109,6 | 107,7 | 90,6 | 91,6 | 127,3 |
| 30 основных товаров | 100,0 | 117,1 | 117,6 | 88,1 | 103,9 | 159,2 |
| 10 основных товаров | 100,0 | 118,2 | 118,5 | 71,9 | 94,6 | 153,6 |
| 3 основных товара | 101,0 | 124,2 | 124,8 | 65,3 | 99,3 | 174,5 |
| Индексы физического объема (1995=100%) |  |  |  |  |  |  |
| Экспорт, всего | 100,0 | 100,6 | 101,7 | 103,3 | 109,8 | 120,9 |
| 30 основных товаров | 100,0 | 104,9 | 110,2 | 119,1 | 120,4 | 122,0 |
| 10 основных товаров | 100,0 | 106,5 | 110,2 | 112,7 | 114,9 | 119,2 |
| 3 основных товара | 100,0 | 105,1 | 107,7 | 111,1 | 108,6 | 114,8 |

Продолжение табл.6

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Индексы цен (1995=100%) |  |  |  |  |  |  |
| Экспорт, всего | 100,0 | 108,9 | 105,9 | 87,7 | 83,4 | 105,3 |
| 30 основных товаров | 100,0 | 111,6 | 107,3 | 72,3 | 86,1 | 133,4 |
| 10 основных товаров | 100,0 | 113,0 | 109,4 | 70,5 | 85,5 | 139,2 |
| 3 основных товара | 100,0 | 118,5 | 115,6 | 64,4 | 92,1 | 154,2 |

Примечание*:* составлено по данным Госкомстата РФ

Экспорт по итогам 2003 г. по сравнению с 2002 г. увеличился на 26,2% и достиг максимального значения за период наблюдений с 1994 г. - 135,4 млрд. долл. (в 2002 г. он был равен 107,3 млрд. долл.). Увеличение экспорта обусловили значительный рост контрактных цен на основные экспортируемые товары, а также увеличение физических объемов их вывоза. При этом основная часть прироста стоимости экспорта была обеспечена увеличением стоимости экспорта энергоресурсов.

    Возросла также стоимость экспорта черных металлов, товаров химической промышленности, лесоматериалов, машин, оборудования и транспортных средств. Увеличились физические объемы вывоза нефти, нефтепродуктов, природного газа, алюминия, пиломатериалов, каучука синтетического. Сократились физические объемы экспорта азотных удобрений, меди, никеля, грузовых автомобилей. В структуре экспорта повысился удельный вес энергетических товаров, главным образом нефти, несколько возросла доля черных металлов.

Импорт в 2003 г. по сравнению с 2002 г. увеличился на 23,7% - до 75,4 млрд. долл. (в 2002 г. он составил 61,0 млрд. долл.). Рост импорта был достигнут главным образом за счет увеличения физических объемов ввоза товаров. Вместе с тем отмечалось повышение контрактных цен на отдельные импортируемые товары (преимущественно на продовольствие, продукцию легкой промышленности и топливно-энергетические товары). Увеличение стоимостных объемов импорта было связано прежде всего с ростом закупок машин, оборудования и транспортных средств. Возрос также импорт черных металлов, продукции химической промышленности, отдельных товаров легкой промышленности и продовольственных товаров. Импорт товаров инвестиционного назначения увеличивался быстрее, чем импорт потребительских товаров. В целом стоимостные объемы импорта превысили докризисный уровень.[10]

Поскольку мировые цены на биржевые товары отличаются высокой волатильностью, то три вышеназванные особенности российской экономики предопределяют весьма высокую ее зависимость от конъюнктуры мировых рынков вообще, рынков топлива и сырья в частности. Это ее четвертая особенность.

В России, как и в остальном мире развиваются процессы международной экономической интеграции. Однако у наших партнеров есть несколько серьезных претензий, требующих урегулирования.

Так, Россия практически полностью готова к вступлению в ВТО и сделала для этого все от нее зависящее. Все необходимые законы находятся на рассмотрении в Государственной Думе. Тем не менее наши оппоненты продолжают держаться иной точки зрения. Камни преткновения остаются теми же самыми – проблема ценообразования на энергоносители, уровень тарифной защиты и господдержки сельского хозяйства, а также максимальная открытость рынка услуг. Переговоры фактически идут по кругу. На каждой встрече оппоненты вновь задают те же вопросы, что и год, и пять лет назад.

Особенно сложно идут переговоры со странами Евросоюза, требования которых по вопросам энергетики состоят из шести пунктов: конечная цена газа внутри страны должна полностью покрывать издержки на его добычу и транспортировку, «Газпром» не должен обладать монопольным правом экспорта газа в Европу, Россия должна обеспечить свободный транзит туркменского газа по своим газопроводам, разрешить иностранцам строить газопроводы в России и отменить экспортную пошлину на поставки газа в Европу. И шестое требование – уравнять цены на прокачку газа для внутренних нужд и в Европу.

Российские переговорщики признают, что некоторые из этих требований действительно могут иметь право на существование, поскольку соответствуют нормам ВТО.

Например, наличие экспортной пошлины действительно противоречит соглашению о тарифах и торговле (ГАТТ), основному нормативному документу Всемирной торговой организации. И единственный аргумент, который может предъявить Россия в пользу ее сохранения, это возможные потери федерального бюджета в случае ее отмены. А отсутствие правил свободного транзита туркменского газа, в свою очередь, противоречит статье 5 ГАТТ, требующей равного доступа поставщиков товаров к национальным транспортным системам. Правда, прямого указания на газопроводы в ней нет. Но и доказать, что они являются исключением, весьма сложно.

Все перечисленные выше шесть пунктов приведут к скачку тарифов внутри России. И хотя прямого требования уравнять внутренние и внешние цены на газ европейцы не выставляют, выполнение названных шести пунктов привело бы как раз к такому результату, что российская сторона считает неприемлемым.

В то же время в самой Всемирной торговой организации дела обстоят не лучшим образом. В сентябре 2003 г. в Канкуне (Мексика) проходила пятая Министерская конференция ВТО. Переговоры в Канкуне должны были определить принципы будущих правил Всемирной торговой организации, обсуждение которых началось в ноябре 2001 г. на конференции министров стран – членов организации в Дохе (Катар). Новации должны были коснуться сельского хозяйства (сокращение господдержки фермеров, снижение с последующим упразднением экспортных субсидий, снижение тарифов на сельхозпродукцию), услуг и промышленных товаров (упрощение доступа на рынки), антидемпинговых процедур, электронной торговли, а также процедур разрешения споров внутри самой ВТО и принципов развития мировой торговли (улучшение условий доступа на рынки для наименее развитых стран, обеспечение их доступа к современным лекарствам). В повестку Дохского раунда входили также четыре «сингапурских вопроса»: регулирование инвестиций, конкуренции, транспарентность при осуществлении правительственных закупок и упрощение торговых процедур (включая таможенный режим).

Эти проблемы были включены в программу обсуждения на министерской конференции ВТО в Сингапуре в декабре 1996 г. Новые правила планировалось утвердить на конференции в Канкуне в сентябре 2003 г., а ввести – с 2005 г.

Переговоры, в которых участвовали представители 146 стран – членов ВТО, зашли в тупик уже через несколько дней после начала конференции. Расхождения во мнениях между развитыми и развивающимися странами проявились практически по всем вопросам повестки дня, наиболее важными из которых были аграрные субсидии, торговые барьеры, тарифы и инвестиции.

Развивающиеся страны в качестве главного требования к США и Евросоюзу выдвигали отказ от предоставления субсидий фермерам. В свою очередь США и ЕС добивались снижения таможенных пошлин и проведения масштабных реформ экономики и законодательства развивающихся стран. После отказа развивающихся стран вести переговоры по вопросу об иностранных инвестициях было объявлено о завершении саммита без подписания каких-либо серьезных документов. Единственным соглашением, которого удалось достичь в Канкуне, стало решение о продаже дешевых патентов на производство массовых лекарств (против ВИЧ, туберкулеза, малярии и т. д.) в развивающихся странах. Развитые страны и страны третьего мира обвинили в провале переговоров друг друга.

Для мировой экономики провал саммита ВТО может обернуться большими проблемами. Из-за замедления темпов экономического роста и рецессии в развитых странах мировая торговля растет медленнее, а инвестиции существенно ниже, чем в 2000 г.

По оценке Всемирного банка, если бы новые торговые соглашения ВТО в Канкуне были подписаны, то к 2015 г. это позволило бы 144 млн. человек выйти из-за черты бедности, а дополнительный прирост общемирового ВВП к тому же году составил бы 520 млрд. долларов. .[10]

##### Заключение

1. Мировой экономике (мировому хозяйству, всемирному хозяйству) можно дать широкое и узкое определение. По широкому определению, мировая экономика — это сумма всех национальных экономик мира. По узкому определению — это совокуп­ность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внеш­ним миром. Однако различие между двумя определениями становится все менее за­метным, так как в любой стране остается все меньше отраслей и подотраслей, которые не взаимодействуют с внешним миром прямо или косвенно, например, через те отрасли национальной экономики, которые активно торгуют на внешнем рынке.

2. Между странами существуют международные экономические отношения (внешнеэкономические связи, мирохозяйственные связи), т.е. хозяйственные от­ношения между юридическими и физическими лицами разных стран. Их можно классифицировать по следующим формам: международная (мировая) торговля то­варами и услугами, международное движение капитала, международная миграция рабочей силы, международная торговля знаниями (международная передача техно­логии), а также международные валютно-расчетные отношения.

3. Мировой (всемирный) рынок товаров и услуг, т.е. совокупность националь­ных рынков (по узкому определению — это совокупность только тех товаров и услуг, которые продаются и покупаются на внешнем рынке) сложился к концу XIX в. После того как к началу XX в. к этому добавилось мощное международное движение факторов производства, стало возможным говорить о более широком понятии мирового (всемирного) хозяйства.

4. Коренная причина возникновения и развития международных экономичес­ких отношений заключается в различии в наделенности стран факторами произ­водства (экономическими ресурсами). С одной стороны, это ведет к международ­ному разделению труда, с другой — к перемещению этих факторов между страна­ми.

5. Усиление участия страны в мировом хозяйстве, называемое интернациона­лизацией ее хозяйственной жизни, измеряется набором показателей, в первую оче­редь, экспортной квотой, долей иностранных товаров на внутреннем рынке, объ­емом экспорта товаров и услуг на душу населения, отношением иностранных ка­питаловложений к ВВП страны, их долей в ее ежегодных инвестициях, долей ино­странной рабочей силы в общем числе занятых, долей иностранных патентов и лицензий в общем количестве зарегистрированных в стране патентов и лицензий.

6.В свою очередь уровень интернационализации растет во многом в результате деятельности ТНК, число и размах хозяйствования которых особенно быстро уве­личивается начиная со второй половины XX в. Их деятельность базируется на пря­мых инвестициях, принимающих форму зарубежных филиалов ТНК.

7. Деятельность ТНК все больше превращает мировое хозяйство в единый рынок товаров, услуг, рабочей силы и капитала. Подобный процесс называется глобализацией, которая, в сущности, является более высокой стадией интернацио­нализации.

8. Глобализация осуществляется прежде всего через регионализацию, когда внешнеэкономические связи страны ориентируются на свой и соседние регионы. На базе регионализации идет международная экономическая интеграция, т.е. срас­тание экономик соседних стран в единый региональный хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых экономических связей между их компаниями. Так возникают интеграционные объединения, призванные регулировать интегра­ционные процессы между странами-участницами.

9. Хотя на протяжении большей части XX в. государственное регулирование экономики усиливалось, в последние десятилетия преобладает тенденция к дерегуляции (либерализации). Различают внутри- и внешнеэкономическую либерализа­цию. Последняя начала сменять внешнеэкономический протекционизм как глав­ное направление во внешнеэкономической деятельности развитых стран в 50— 60 гг., а в остальных группах стран — в основном позже. В результате экономики большинства стран мира превращаются во все более открытые, характеризующиеся более высокими темпами экономического роста по сравнению с закрытыми экономиками.

Для современного этапа развития мировых хозяйственных связей характерны динамизм, либерализация, диверсификация форм и видов внешнеэкономической деятельности. Одной из важных тенденций в развитии мировых хозяйственных связей является диверсификация форм сотрудничества. Помимо традиционных форм внешнеэкономических связей – внешней торговли и инвестиционного сотрудничества – в последние годы активно развиваются научно-техническое сотрудничество, промышленная кооперация, валютно-финансовое, военно-техническое сотрудничество, туризм и т.д. Другими словами, осуществляется глобализация мировой экономики, вызванная развитием экономических связей между странами, либерализацией торговли, созданием современных систем коммуникации и информации, мировых технических стандартов и норм, определяемая тремя основными факторами: отход от государственного регулирования в пользу рыночных механизмов, преодоление национальных границ в ходе интеграции отдельных стран, развитие информационных технологий.

Однако наряду с эти процессом в мире ширится сближение и взаимодействие стран на региональном уровне, формируются крупные региональные интеграционные структуры, которые развиваются в направлении создания относительно самостоятельных центров мирового хозяйства (идет процесс так называемой “регионализации глобализации”).

Задачей России в сложившихся условиях является поиск места и определение своей роли в мировой экономике путем развития внешнеторговых связей, создания соответствующего инвестиционного климата в стране, участия в совместном с иностранными корпорациями производстве высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции с целью постепенной интеграции в мировое хозяйство.

#### Список литературы

1 БандуринВ. В., Рацич Б. Г., Чатич М. Глобализация мировой экономики и Россия. – М.: Буквица, 1999. – 279 с.

2 Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход // http://ek-lit.agava.ru/eroh/

3 Медведев П.М. Факторы эффективности экспорта российских предприятий // Маркетинг в России и за рубежом, 2001. - №5

4 Хайек Ф.А. Конкуренция как процедура открытия //МЭ и МО. 1989. № 12. С.14.

5 Халевинская Е.Д., Крозе И. Мировая экономика. Учебник. М., ЮРИСТЪ, 1999.

6Экономическая теория: учебник для вузов / Под ред. А.И.Добрынина,Л.С.Тарасевича.-С.-Пб.:Изд-во Питер,2001.

7 Российское информационное агентство «Новости» // www.rian.ru

8 Официальный сайт Госкомстата РФ // www.gks.ru

9 Официальный сайт Центрального банка РФ //www.cbr.ru

10 Российская экономика в 2003 году. Тенденции и перспективы. Выпуск 25. // Сайт Института экономики переходного периода www.iet.ru