

**Ю.Н.Пахомов
А. С. Филипенко
Д. Г. Лукьяненко
Ю. В. Макогон
С. В. Громенкова**

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

КИЕВ – ДОНЕЦК - 2001

**Министерство образования и науки Украины
Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко
Киевский национальный экономический университет
Донецкий национальный университет**

**Ю.Н.Пахомов
А. С. Филипенко
Д. Г. Лукьяненко
Ю. В. Макогон
С. В. Громенкова**

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

**Под общей редакцией академика НАН Украины,
д.э.н., профессора Ю.Н. Пахомова
Рекомендовано Министерством образования и науки Украины для
экономических факультетов и экономических вузов Украины**

КИЕВ - ДОНЕЦК- 2001

УДК - 339.9(075.8)
ББК - 65.58я73

Авторы: Пахомов Ю.Н.(разд.3, разд.7)
Филипенко А. С. (введение, разд.1, §6.1, §6.2, §6.3)
Лукьяненко Д. Г. (§2.1, §2.4, §2.5, разд.4, §6.4)
Макогон Ю. В. (§2.2, §2.3, §5.1)
Громенкова С. В. (§2.2, §5.1, §5.2)

Международные стратегии экономического развития: учебное пособие. - Донецк: ДНУ, 2001. - 239с.

В учебном пособии раскрываются вопросы формирования стратегий экономического развития в условиях глобализации мирохозяйственных процессов. Рассматриваются основные макрорегуляторы экономического развития, современные эффективные микроэкономические стратегии. Особое внимание уделяется проблемам достижения оптимальной открытости экономики в государствах осуществляющих рыночные трансформации.

Учебное пособие предназначено для магистров и аспирантов специальности международная экономика, а также специалистов в области внешнеэкономических связей.

Рецензенты: Амоша А. И. - член-корреспондент НАН Украины, д.э.н., проф.
Козак Ю. Г. - д.э.н., проф.
Александров И. А. - д.э.н., проф.

Публикуется по решению Ученого совета ДонНУ.

© Пахомов Ю.Н., Филипенко А.С.,
Лукьяненко Д.Г., Макогон Ю.В.,
Громенкова С.В.

ISBN 966-639-046-9

Содержание

	с.
ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. СРЕДА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ	
1.1. Основы экономического единства мира	4
1.2. Важнейшие элементы глобальной экономики	9
ГЛАВА 2. ВАРИАТИВНОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОЛИТИК	
2.1. Динамическое равновесие и структурная сбалансированность экономики	26
2.2. Государственная промышленная политика	
2.2.1. Типы и инструментарий государственной промышленной политики в период рыночной трансформации	48
2.2.2. Опыт, проблемы и результаты промышленной политики Европейского Союза	60
2.3. ТНК и современная антитрестовская политика	77
2.4. Международная информационная безопасность и национальные стратегии развития	86
2.5. Механизмы и стратегии воздействия на цикличность развития экономики	93
ГЛАВА 3. ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ	
3.1. Стратегии трансформации переходных экономических систем и хозяйственных структур	102
3.2. Трансформация экономической роли государства и государственной экономической политики в странах с переходной экономикой	115

ГЛАВА 4. ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ

- 4.1. Международная экономическая интеграция, как высший уровень развития мирохозяйственных связей** 127
- 4.2. Международные макроэкономические группировки: принципы формирования, стратегия и проблемы развития** 137

ГЛАВА 5. МЕЖДУНАРОДНАЯ КООРДИНАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

- 5.1. Международные механизмы регулирования мировой экономики** 144
- 5.2. МВФ, Всемирный банк, ВТО как субъекты международной координации экономической политики** 150

ГЛАВА 6. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

- 6.1 Понятие глобализации** 179
- 6.2. Основные этапы экономической глобализации** 181
- 6.3. Формы развития экономической глобализации** 186
- 6.4. Новое индустриальное общество: проблемы и перспективы** 200

ГЛАВА 7. ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ 218

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 234

ВВЕДЕНИЕ

Традиционная экономическая наука описывает механизмы функционирования различных экономических систем, зачастую лишая внимания их развитие, динамику. Именно такие исследования очень важны в переходный период, чтоб при помощи четко обозначенных источников, ресурсов и механизмов как можно быстрее преодолеть существующее депрессивное состояние и выйти на траекторию стабильного хозяйственного продвижения.

Процесс экономического развития является чрезвычайно сложным и осуществляется под влиянием целой гаммы различных противоречивых, а иногда и взаимоисключающих факторов. Опыт свидетельствует, что идея исторической обусловленности развития, прогресса, социальной эволюции находит свое практическое применение не непосредственно в отдельно взятой социально-экономической системе, а как общая направленность, вектор движения мировой цивилизации. На языке практической политики и хозяйственной практики это означает, что далеко не все страны мира находятся в состоянии экономического развития, то есть обеспечивают прирост валового национального продукта, улучшение на этой основе благосостояния членов общества, качества жизни населения, повышения индекса человеческого развития. Более того, периферийная, маргинальная часть мировой экономики находится в состоянии хронической депрессии, перманентного хозяйственного и культурного упадка. Полупериферия, к которой относится и Украина, находится в трансформационном, переходном этапе. Когда на основе всеохватывающей модернизации экономики и общества происходит демонтаж отживших, устаревших, исторически обанкротившихся общественно-экономических форм и закладываются основы современных постиндустриальных структур XXI века. В таких условиях чрезвычайно важна концентрация усилий и ресурсов, определение приоритетов экономической политики на таких направлениях, которые обеспечат долгосрочное и стабильное экономическое продвижение в условиях обострения конкуренции, усиливающейся современной глобализацией мирохозяйственных процессов.

Именно эти вопросы и рассматриваются в предлагаемом учебном пособии, которое будет интересно широкому кругу читателей.

д.э.н., профессор Киевского
Национального университета
им. Тараса Шевченко
Филипенко А.С.

ГЛАВА 1. СРЕДА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ

1.1. Основы экономического единства мира

Положение о материальном единстве мира является общепринятым. Оно вытекает из единства и вечности материи как объективной реальности. Материя является той первоосновой, субстанцией, которая объединяет все сущее в единое целое. Материальное единство распространяется на Вселенную в целом, Галактику, планету Земля. Физическая целостность мира проявляется также в существовании единой теории поля в результате сильных, слабых и электромагнитных взаимодействий. Об экономическом единстве можно говорить лишь в планетарном масштабе, его предпосылки формировались на протяжении тысячелетий и только теперь, накануне XXI в., прорисовываются очертания этого синтеза.

Генезис экономического единства мира охватывает три больших периода, которые отвечают трем эпохам развития человеческих цивилизаций: аграрной, индустриальной и постиндустриальной (ноосферно - космической). На нынешнем этапе формируется экономический базис единой мировой цивилизации. Материальные основания этого всемирно-исторического процесса создаются в сфере производства, в условиях и формах экономической жизни человечества.

Главной детерминантой сближения экономических форм жизни народов и государств являются новейшие ресурсы, которые определяют организационно-хозяйственные способы функционирования экономик разных стран. Глубинной основой данного процесса являются изменения в собственности на средства производства и глобализация экономических процессов. В наше время происходит всесторонняя социализация собственности, с одной стороны, и с другой — дематериализация на базе информатизации, интеллектуализации производства. И социализация, и дематериализация, хотя в разной мере, охватывают все страны мира.

Происходит также постепенное структурное сближение национальных хозяйств и адаптирование их отраслевых и межотраслевых структур по важнейшим общеэкономическим пропорциям. Продолжается процесс сближения структуры занятого населения, его профессионально-образовательного состава и т.п. Вместе с тем остается довольно четким деление стран мира на центр и периферию.

Процесс всестороннего сближения в сфере производства, научно-технологической деятельности и услуг обусловлен усилением действия общецивилизационных законов и закономерностей, которые охватывают также сферу политики, идеологии, культуры. Глобальный синтез, который распространяется на всю планету, ведет к образованию мировой экономической общности, целостной международной хозяйственной структуры. Среди факторов, которые формируют экономическое единство мира, надо также отметить интернационализацию производства и обращения, международную хозяйственную интеграцию, научно-техническую революцию, необходимость общего решения глобальных проблем человечества и т.п..

Интернационализация хозяйственной жизни началась в эпоху большого машинного производства. Она означает не что иное как постепенный выход производства за границы отдельной страны и формирования его межнациональных форм в границах мирового хозяйства. Можно выделить три главных этапа развития интернационализации хозяйственной жизни. На первом этапе (приблизительно конец XVIII - конец XIX в.) интернационализация производства основывалась преимущественно на взаимодействии национальных хозяйств благодаря простой кооперации. Основным каналом взаимного "обмена веществ" были простейшие формы международных экономических связей, прежде всего внешняя торговля. Интернационализация производства и обращения стала одной из главнейших предпосылок формирования мирового хозяйства. Между этими двумя мирохозяйственными процессами существует диалектическая

взаимосвязь.

На втором этапе (конец XIX - середина XX в.) интернационализация производства переходит в другую стадию, которая связана с развитием сложной кооперации. Характерным признаком сложной кооперации является то, что она базируется на основе международного разделения труда, которое становится определяющим фактором углубления интернационализации хозяйственной жизни и формирования мирового хозяйства. В это время развиваются все его основные формы: общее, частичное и единичное разделение труда.

На третьем (нынешнем) этапе, который начался с середины нашего столетия, интернационализация производства приобретает комплексный характер, то есть охватывает все подсистемы хозяйства. Таким образом, она распространяется практически на все страны мира, все области производственной и непроизводственной сфер. Именно благодаря интернационализации осуществляются главные условия сбалансированного экономического развития: реализация в материально-вещественной и стоимостной формах всех составляющих валового национального продукта, подъем качества человеческого развития и т.п.. Узость внутренних рынков, недостаток ресурсов сырья, топлива, средств производства компенсируются широким участием стран в мирохозяйственных процессах на основе расширения и углубления интернационализации производства и обращения. Интернационализация объединяет структурные элементы и субъекты мирового хозяйства в единое целое. Поэтому она является одним из системообразующих факторов мирового хозяйства. С углублением процесса интернационализации производства усиливается единство мирового хозяйства, возрастает его органическая целостность.

Используются разные показатели, которые определяют качественные и количественные аспекты интернационализации хозяйственной жизни. В их числе - уровень международной специализации и кооперирования производства, объемы международной инвестиционной деятельности,

оборота финансового капитала, общей предпринимательской деятельности, миграции рабочей силы и т.п.

Материальные факторы, разнообразные ресурсы являются интегративной, субстанциональной основой углубления единства мирового хозяйства. Взаимодействие материально-вещественного и живого факторов производства на всех этапах всемирной истории формировали разные виды исторических общностей людей. Характер и содержание этих общностей определяется уровнем развития производства. В условиях господства примитивных средств производства складывались преимущественно локальные рынки. С развитием транспорта и подъемом уровня продуктивных сил постепенно формируются региональные (континентальные) рынки, торговля начинает приобретать мировой характер. Эти процессы прямо связаны с большими географическими открытиями, с научной революцией, толчок которым дала эпоха Возрождения.

Становление мирового рынка и даже мирового хозяйства не сняло проблемы социально-экономической и материально-вещественной гетерогенности мира. На протяжении всего XX ст. происходил сложный процесс кристаллизации экономического единства планеты на основе материальных источников хозяйственного развития, стремительного наращивания электронных коммуникаций, культурной экспансии, возрастание открытости и взаимозависимости стран на рыночной парадигме.

Сближение качественных характеристик материально-вещественного и живого факторов современного производства происходит, прежде всего, в результате научно-технической революции, которая имеет всемирный характер. Развиваясь под определяющим влиянием НТР, факторы производства соответственно тоже приобретают интернациональный, мировой характер. Они теряют "национальную самобытность" и замкнутость, становятся универсальными. Это в одинаковой мере касается и средств производства, и рабочей силы.

Научно-техническая революция вносит кардинальные изменения в

систему современного производства. Главнейшие процессы связаны с широкой интеллектуализацией производства, его дематериализацией, миниатюризацией. Интеллектуализация означает, что на данном этапе существенно возрастают требования к живому фактору производства - рабочей силе, к ее профессионально-квалификационному уровню. Затраты на научную, инженерную работу сейчас достигают 2/3 общих затрат на производство товаров.

Дематериализация производства, его компьютеризация и информатизация связаны с изменением модели экономического развития, с переходом от экстенсивного к интенсивному типу хозяйственного роста в современных условиях. Экономика «облегчается», уменьшаются удельные затраты сырья, материалов, энергии, других ресурсов на изготовление единицы продукции, то есть улучшаются показатели трудо-, фондо-, энерго-, материалоемкости продукции.

Современное лицо международных производственных систем, их организация не в последнюю очередь определяются такими процессами, как электронизация, роботизация, компьютеризация производства, внедрение биотехнологии.

Электронизация производства дает возможность изъять из производственного процесса рабочую силу, ведет к частичной или полной автоматизации технологических процессов. Возникают возможности для создания банков данных об основных тенденциях развития мировой торговли, финансов, изменения цен на важнейшие товары и т.п.. С помощью ЭВМ устанавливаются тесные корреспондентские межбанковские связи, происходит обмен данными о курсах акций на главных фондовых биржах и о ценах товаров на товарных биржах мира. В этой же системе можно получить информацию о состоянии мировых денежных рынков, курсов валют, цены на золото и т.д.

Всестороннее применение компьютерной техники, микропроцессоров, биотехнологии, лазерной техники, порошковой металлургии, мембранной

технологии, изделий из керамики, материалов с заданными свойствами, применение элементов космического производства свидетельствуют о начале новой эры общественно-экономического развития - ноосферно-космической мировой цивилизации.

Новый тип факторов производства, которые формируются как всемирные, называют биотехнотронными. Именно они составляют ядро экономического единства мира, формируют будущую структуру мирового хозяйства. Доминирующей основой ноосферного типа производства станет творчески-интеллектуальная деятельность человека, перенесение акцента от использования преимущественно мышечной энергии к широкому привлечению в сферу производства интеллекта, психической энергии. Если в XX в. развитие происходило под знаком "освобождение" энергии атомного ядра, то в XXI в. определяющим станет "освобождение" психической энергии человека, своеобразная психологическая революция. Приоритет получит умственный труд - ученых, инженеров, экономистов, банковских служащих, управленцев, юристов, а также занятых в непроеизводственной сфере. Значительно возрастет роль международного менеджмента, всей системы организации и управления мирохозяйственными процессами с помощью региональных и международных организаций. Возрастающее единство мирового хозяйства объективно будет требовать усиления международных рычагов регулирования мирохозяйственных связей.

1.2. ВАЖНЕЙШИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глобализация экономического развития вытекает из глубокой взаимозависимости составных частей мирового хозяйства, с его единства и целостности, которая усиливается в условиях широкого развертывания интернационализации производства и обращения, интенсификации интеграционных процессов. Происходит противоречивый процесс глобального синтеза мирового масштаба, который вовлекает в свой

водоворот практически все страны мира.

Это развитие не является однонаправленным, линейным, что предусматривает создание единой и монолитной международной экономической системы. Наряду с глобальной интеграцией проявляются дезинтеграционные тенденции, и не только в мировом масштабе, а и в рамках отдельных стран. Ярким примером здесь может служить бывший СССР. Конкретная практика, которая исходила из главенства политики, идеологии над экономикой, привела к серьезным перекосам в экономическом развитии страны в целом, отдельных республик и регионов.

Однако доминирующей все же остается тенденция к всемирной экономической интеграции, а значит, и к глобализации хозяйственного развития и отдельных стран, и мировой экономики в целом. Глобализация экономического роста означает не что другое, как установление непосредственной связи национальной экономики и мирового хозяйства, их глубокое взаимовлияние. В наше время ни одну хозяйственную акцию даже среднего масштаба невозможно осуществить в отрыве от мирохозяйственных процессов. Здесь дают о себе знать, во-первых, масштабы современного производства, во-вторых, увеличение роли международного разделения и кооперации труда в развитии национальных экономик.

Глобальный характер современных экономических процессов состоит прежде всего в том, что хозяйственные системы достигают планетарных масштабов. В наше время довольно выразительно проявляется тенденция к возрастанию роли внешних, интернациональных факторов в процессе экономического развития. Все это обусловлено, прежде всего, масштабами современного производства, особенностями технологической революции, обострением проблемы рынков, внешним финансированием развития, резкими расхождениями между отдельными странами в обеспеченности естественными и другими ресурсами.

В конечном итоге достижение экономического оптимума предусматривает широчайшее использование максимального хозяйственного

пространства - регионального, континентального, планетарного и даже космического. Процесс формирования элементов глобальной экономики развивается одновременно в нескольких направлениях. Первое из них связано со сбытом товаров и услуг на внутреннем рынке в условиях, с одной стороны, значительного увеличения масштабов производства, с другой - относительного насыщения потребностей внутри страны именно на товары и услуги национального производства. На этой основе возникает постоянная потребность в поиске внешних рынков для реализации валового продукта в стоимостной и натурально-вещественной формах.

Второе направление - нечто противоположное. Оно предусматривает широкий выход на мировой рынок в связи с отсутствием в национальном хозяйстве всей гаммы средств и предметов труда, которые бы обеспечивали непрерывность и расширение процесса производства. Речь идет о широкой закупке на мировом рынке машин и оборудования, новых технологий, сырья, материалов, электроэнергии, нефти, газа и т.п. Расширение этого канала международного экономического взаимодействия детерминировано, с одной стороны, невозможностью и экономической нецелесообразностью производства в границах отдельных стран всей номенклатуры, например, продукции машиностроения. Экономически выгоднее развивать международную специализацию и взаимный обмен продукцией. С другой - запасы естественных ресурсов размещены по странам и регионам весьма неравномерно, что требует их определенного "перераспределения" с помощью мировой торговли. Например, на страны - экспортеры нефти (ОПЕК) приходится 37 % общемировой добычи нефти, а потребляют они лишь 15 %, соответствующие показатели для промышленно развитых государств - 15 и 56 %.

Глобальная экономика включает в себя такие основные элементы:

- международную научно-техническую сферу;
- систему международного производства;
- мировой рынок и международную торговлю;

- международную валютно-финансовую систему.

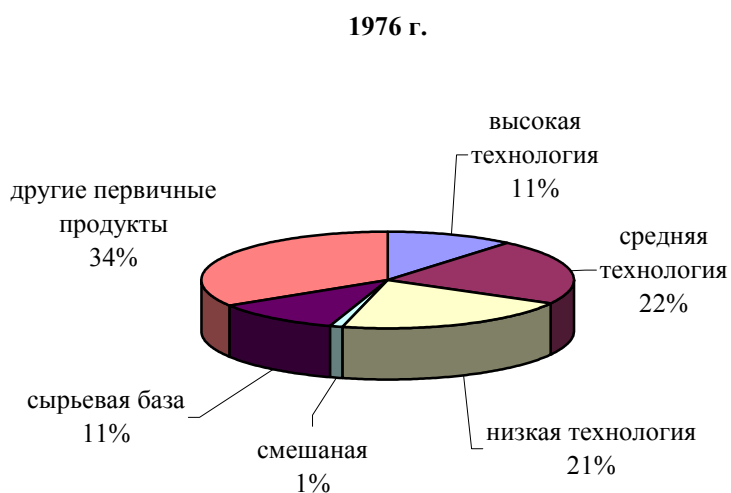
Международные научно-технические отношения наиболее концентрировано проявляются в формировании мирового рынка технологий, ноу-хау, патентов и лицензий, инжиниринговых и информационных услуг. Согласно определяющим тенденциям мирового экономического развития в современных условиях резко усиливается роль научно-технических компонентов хозяйственного роста как факторов динамизации и качественного усовершенствования производства. Так, объем научной деятельности удваивается приблизительно каждые 10-15 лет, а количество научных сотрудников, по данным ЮНЕСКО, на протяжении последних 50 лет возрастало почти в четыре раза быстрее, чем общая численность населения, удваиваясь в развитых странах через каждые 7-10 лет. Удвоение количества заявок на научные открытия и изобретения происходит в среднем каждые 2,5-3 года. Согласно прогнозам в следующем столетии научно-исследовательской работой будут заниматься около 20 % трудоспособного населения. На этой основе будут усиливаться процессы интеллектуализации производства и труда, будет возрастать эффективность использования всех ресурсов. Ведущие позиции в международном технологическом обмене крепко удерживают США, доля которых в продаже лицензий - почти 2/3 мирового объема. Далее следуют Япония, Великобритания, Нидерланды, Бельгия, Люксембург и Швеция. В последнее время значительную активность в этой сфере проявляют также Австралия, Новая Зеландия, Бразилия, Мексика, Марокко и другие страны.

Лицензионная торговля охватывает преимущественно электротехническую и электронную промышленность, общее машино-, приборостроение, автомобильную, авиаракетную промышленность, химию и нефтехимию, биотехнологию, ресурсосберегающие технологии. Сравнительно новым направлением диверсификации международной лицензионной торговли являются области вычислительной техники и средств автоматизации, в том числе комплексно-автоматизированные производства с

использованием единых транспортных систем и систем управления на базе ЭВМ.

Особенности современного этапа развития научно-технологической сферы проявляются, в частности, в изменениях структуры международной торговли (см. рис. 1.1).

Как видим, в течение последних 20 лет удельный вес товаров, изготовленных по высоким технологиям, вырос в международной торговле вдвое, по средним технологиям - почти в 1,5 раза при одновременном сокращении первичных продуктов и товаров, изготовленных по низким технологиям. Все это содействует подъему общего уровня мирового технологического развития, расширяет возможности использования технологических ресурсов менее развитыми в экономическом отношении странами. Широкая международная кооперация в области науки и техники, обмен технологиями, патентами и лицензиями формируют постоянно действующую международную научно-технологическую систему.



1996 г.

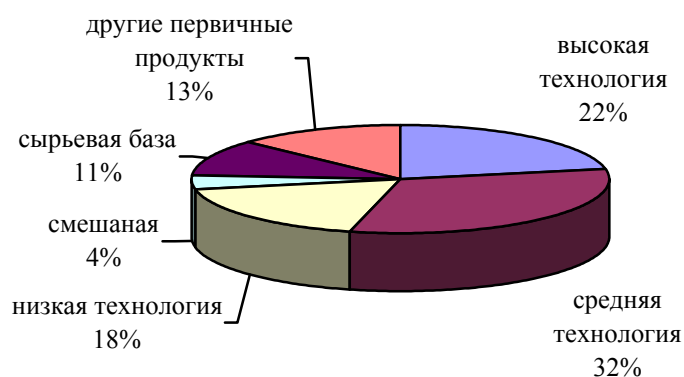


Рис.1.1. Товарная структура международной торговли по уровню технологической интенсивности (в %)

Источник: World Development Report. Knowledge for Development. - 1998. - P. 28.

В настоящее время сфера международного производства как элемент глобальной экономики выкристаллизовывается на основе взаимодействия трех главнейших процессов: международной специализации и кооперирования производства, общей инвестиционной деятельности и общего предпринимательства. Отношения в сфере международного производства определяют содержание, динамику и структуру хозяйственного взаимодействия в других подсистемах мировой экономики.

В процессе усиления глобализации хозяйственной жизни органически объединяются национальные и интернациональные формы производства. На этой основе развивается международное (многонациональное) производство в результате взаимодействия в едином производственном процессе разнообразных по своему происхождению ресурсов и факторов. Наиболее ярко это проявляется в деятельности транснациональных корпораций, совместных предприятий, при реализации международных инвестиционных проектов, в границах свободных экономических зон и т.п..

В целом на указанные формы международного производства теперь приходится от 30 до 50 % материального, финансового и технологического оборота мировой экономики.

Значительного распространения в учебной и научной литературе приобрела так называемая эклектическая парадигма международного производства Дж.Дайнинга [1, 36-55]. Он, в частности, выделяет пять основных типов международного производства в зависимости от детерминирующих факторов.

- Производства, которые основываются на ресурсной базе и общем использовании капиталов, технологий, дополнительных активов, естественных ресурсов, инфраструктуры, рынков.

- Производства рыночной основы, которые также совместно владеют капиталами, технологией, информацией. Кроме того используются современный менеджмент и организационный опыт, осуществляются реконструкция и модернизация, вводятся в действие другие мощности, достигается эффект экономии в результате стремительного расширения масштабов производства, реализуются преимущества от снижения материальных и трудовых затрат, от стимулирующих мероприятий правительственной политики.

- Производства, которые основываются на рациональной специализации продуктов или технологических процессов. Они объединяют характерные особенности первых двух типов международных производств, а также широкий доступ к рынкам, экономию на масштабах и географической диверсификации. Достигается экономия от специализации и концентрации производства, снижение трудозатрат, реализуются преимущества от размещения предприятий в принимающей стране.

- Производства, которые связаны с торговлей и распределением продукта. Источник экономии - сокращение затрат на производство и доступ к местным рынкам, близость заказчиков, послепродажное обслуживание.

- Смешанные производства, которые состоят из разных комбинаций

названных четырех, использующих, кроме того, преимущества рынка и портфельных инвестиций.

Синтез разных типов международного производства дает возможность реализовать три главных группы преимуществ: собственности, размещения производства и интернализации. Дополнительные преимущества связаны с общим использованием активов и с трансакционными действиями.

Преимущества собственности и нематериальных активов выражаются в производственных инновациях, производственном менеджменте, организационных и маркетинговых системах, инновационных мощностях (не кодифицированных знаниях), человеческом капитале, финансах, "ноу-хау" и др. Преимущества общего управления на базе объединенной собственности состоят в экономии на масштабах и в результате специализации, исключительного или льготного доступа к источникам рабочей силы, естественных ресурсов, финансовой информации, рынка продукции, дешевых ресурсов материнской компании. Появляются более благоприятные возможности для получения достоверных данных о международных рынках, в том числе валютных и финансовых, что уменьшает риск от валютных колебаний.

Преимущества интернализации связаны, прежде всего, с преодолением отрицательных факторов, которые вытекают из так называемого отказа (неспособности) рынка (market failure). Речь идет о сокращении затрат на исследование и торговлю, внедрение собственности, которые диктуются изменением конъюнктуры и возможной ценовой дискриминацией на рынке. Сюда же относятся использование гарантий качества промежуточного и конечного продуктов, получение экономии от взаимосвязанной деятельности, компенсация от рыночных трансакций, избежание отрицательных действий правительства (квоты, тарифы, ценовой контроль, налоги). В конце концов, фирма контролирует предложение и объемы затрат, включая технологию, рынки сбыта, в том числе конкуренцию, может заказывать перекрестное субсидирование, внедрять трансфертные цены,

конкурентную или антиконкурентную стратегию, полностью изымать интернальный эффект до тех пор, пока, по Р.Коузу, "внутрифирменные затраты меньше, чем затраты рыночных трансакций" [2, 7].

Преимущества размещения производства могут реализовываться или в стране происхождения многонациональных корпораций, или в принимающей стране, в том числе путем создания филиалов, дочерних компаний и т.п. Здесь возникают дополнительные возможности эффективного пространственного распределения естественных, технико-экономических, интеллектуальных ресурсов, а именно: денег, энергии, материалов, компонентов, полуфабрикатов с целью снижения затрат и цен. Оно же призвано обеспечить международные транспортные и коммуникационные затраты, стимулировать инвестиционную деятельность. Преодолеваются искусственные барьеры в торговле, создается необходимая инфраструктура, решаются коммерческие, правовые, образовательные, транспортные и коммуникационные проблемы. Языковые, этнокультурные, таможенные и прочие расхождения также используются с выгодой для предпринимательства. Достигается экономия в результате централизации научных и маркетинговых исследований. Делаются поправки на экономическую систему и политику правительства, на институционные основы распределения ресурсов.

Всего на транснациональные корпорации, где более полно проявляется международный характер производства, приходится свыше 20 % мировой продукции, около 30 % мирового промышленного производства и 1/5 внутрифирменной торговли.

Важной разновидностью интернационального производства является международная инвестиционная деятельность. Различают две основные формы международных инвестиций - портфельные и прямые.

Портфельные инвестиции - это исключительно финансовые активы в виде облигаций и акций, которые деноминируются в национальную валюту. Преобладающего развития данная форма международного

предпринимательства приобрела еще к началу Первой мировой войны. Главным инвестором выступала Англия, которая была заинтересована в получении таким образом дополнительных естественных ресурсов из менее развитых государств и колоний. Покупая акции и облигации, инвестор претендовал только на чистый доход фирмы. Портфельные, или финансовые, инвестиции осуществлялись, прежде всего, с помощью банков или инвестиционных фондов. После Первой мировой войны портфельные инвестиции практически не осуществлялись и вновь появились лишь в 60-х годах.

В наше время значительно больше распространены прямые инвестиции, которые являются реальными капиталовложениями в предприятия, землю или реманент или же осуществляются с помощью экспортных инвестиционных товаров или передачи технологий, опыта управления, при условии, что инвестор сохраняет контроль над инвестированным капиталом. Прямые инвестиции используются, как правило, при создании новых фирм (совместных предприятий) или же для установления контроля над действующей фирмой путем закупки контрольного пакета акций. В международной практике прямые инвестиции широко применяются транснациональными корпорациями в производстве готовых промышленных изделий, добыче сырья, расширении сферы услуг. Они являются важным каналом международного перемещения частного капитала.

Всего во второй половине 90-х годов вывоз прямых инвестиций в мировой экономике превышал ежегодно сумму в 400 млрд. долларов. Среди крупнейших экспортеров капитала - США, Великобритания, Франция, Германия, Гонконг. Из всего объема экспорта прямых зарубежных инвестиций свыше 90 % приходится на развитие в экономическом отношении страны. Почти 70 % прямых зарубежных инвестиций перемещается между самыми развитыми странами, остаток направляется в развивающиеся страны и государства с переходной экономикой.

Важная роль в формировании и диверсификации международного

производства принадлежит совместным предприятиям (joint ventures) и свободным экономическим зонам. Совместные предприятия (СП) создаются в таких формах: акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, коммандитные общества, холдинги и т.п.. Они характеризуются тремя определяющими признаками: общим имуществом, общим управлением и общим распределением прибыли. Сфера деятельности совместных предприятий включает предпроизводственную стадию (научно-исследовательские и проектно-конструкторские работы, информационные услуги), процесс производства товаров, сбыт и послепродажное обслуживание, сотрудничество в области финансов, страхового дела, транспорта, туризма и др.. Резкое возрастание количества совместных предприятий наблюдается в последнее время в странах Восточной Европы, новых независимых государствах, которые возникли после распада бывшего СССР, в Китае. В частности, в Польше действует свыше 6 тыс. совместных предприятий, в Румынии - 14,5 тыс., в Венгрии - 13,5 тыс., в Китае - почти 40 тыс. По оценкам, 30 - 40 % транснациональных корпораций также осуществляют свою деятельность в виде общих предприятий.

Исключительно благоприятные условия для развития международного производства создаются в свободных экономических зонах. Различают беспошлинные зоны или зоны свободной торговли, экспортно-промышленные зоны, парки технологического развития, зоны страховых и банковских услуг (of shore), импортно-промышленные зоны. По разным оценкам, в мировой экономике существует почти 3 тыс. свободных экономических зон, которые обслуживают свыше 10 % мирового товарооборота.

В развитых странах получили широкое распространение преимущественно свободные таможенные и транзитные зоны, технополисы и технопарки. В практике развивающихся стран большинство свободных зон направлены на экспортное производство. Для стран с переходной

экономикой характерным является использование разных видов комбинированных (комплексных) зон.

Наибольшее развитие свободных экономических зон наблюдаются в Бразилии и Китае. Созданная в Амазонии свободная экономическая зона "Манаус" занимает почти четверть территории Бразилии (3,6 млн. км.). Она стала мощным полюсом роста бразильской экономики. Общий объем инвестиций в эту зону, начиная от 1967 г., составлял около 14 млрд. долларов, а ежегодная продажа продукции достигает 7 млрд. долларов. В Китае статус свободных экономических зон получили четыре больших территории и 14 приморских городов. Общая сумма иностранных инвестиций составляет здесь 22 млрд. долларов. Через свободные экономические зоны реализуется 2/3 внешнеторгового оборота Китая.

Функциональной сферой мировой экономики, в которой отображается движение разнообразных ресурсов, перемещающихся между странами, регионами, фирмами и юридическими лицами, является международный оборот, мировая торговля. О возрастающем значении международной торговли в современном мировом экономическом развитии свидетельствуют такие данные. В 1900 г. объем мировой торговли относительно мирового валового национального продукта (ВНП) составлял 12 %, а в середине 80-х годов - уже 26 %. Соотношение среднегодовых темпов роста мировой торговли и мирового совокупного продукта во второй половине XX столетия характеризовалось такими данными (%):

Таблица 1.1 - Соотношение среднегодовых темпов роста мировой торговли и мирового совокупного продукта во второй половине XX столетия (%)

Года	Мировой экспорт	Мировое производство
1950 - 1955 гг.	8,2	5,2
1956 - 1965 гг.	7,7	4,5

1966-1975гг.	6,8	4,5
1976-1985гг.	3,8	2,5
1986-1992гг.	5,3	2,8
1993 г.	2,4	2,3
1994г.	5,8	3,0
1995 г.	8,6	2,5
1996 г.	5,5	3,2
1997 г.	8,9	3,3

Приведенные цифры свидетельствуют об опережающем росте международной торговли сравнительно с мировым ВВП. Развиваются процессы, связанные с углублением международного разделения и кооперации труда, глобализацией хозяйственных связей, усилением взаимозависимости стран и регионов мира.

Важнейшие тенденции в развитии международной торговли вызваны влиянием на его динамику и структуру современной научно-технологической революции, радикальных изменений, которые происходят в системе "наука - техника - производство". Резко обостряется конкуренция на мировых рынках товаров и услуг, усиливаются регионализация международной торговли и соответствующая сегментация единого мирового рынка; возрастает интернализация торговли, то есть относительно отделяется межфирменный товарообмен с целью экономии на рыночных трансакциях; все более выразительно проявляются процессы натурализации товарообмена (бартер), в особенности между государствами бывшего СССР, которое угрожает свести эти отношения на уровень простой формы обмена.

Объем мирового экспорта достиг в 1997 г. около 5,5 трлн. долларов. Среди наибольших экспортеров - США, Германия, Япония, Франция, Великобритания, доля которых составляет почти половину мировой торговли. Среди ведущих стран по объему экспорта на душу населения -

Сингапур, Гонконг, Бельгия, Швейцария, Нидерланды.

Мировой товарный экспорт размещается по странам и регионам мира довольно неравномерно. Так, в 1997 г. на развитые страны приходилось 63,4 % мирового товарного экспорта, в том числе на Европейский Союз - 32,1, США - 15,6, Японию - 5,6; на Латинскую Америку - 5,7; Центральную, Восточную Европу и бывший СССР - 2,5; Африку - 2,2; Средний Восток - 3,5; на Юго-Восточную Азию - 15,5 %.

Важные сдвиги произошли в структуре мирового товарного экспорта. Главная и давно проявляющаяся тенденция состоит в том, что в общем товарообороте увеличивается доля готовых промышленных изделий при соответствующем уменьшении удельного веса сырьевых товаров.

Важной функциональной составляющей экономической структуры мира является международная валютно-финансовая система. В условиях значительного расширения рыночных отношений за счет государств Центральной, Юго-Восточной Европы и бывшего СССР роль этой сугубо экономической сферы мировой хозяйственной жизни неизмеримо усиливается, увеличиваются масштабы и объемы международных финансово-кредитных операций, возрастает количество субъектов валютно-финансовых отношений, появляются новые международные и региональные валютно-кредитные организации. По имеющимся оценкам, годовой объем международных финансовых операций в 10-15 раз превышает масштабы мировой торговли, то есть достигает приблизительно 150 трлн. американских долларов.

Наиболее характерными признаками международной валютно-финансовой системы является наличие "плавающих" валютных курсов, которые функционируют на основе Ямайских соглашений (1976 г.); диверсификация ликвидных средств в результате введения в оборот международных специальных прав заимствования (СПЗ) и региональных валют (евро), повышение роли и значения в международных расчетах валют ведущих индустриальных государств (США, Японии, Германии, Англии,

Франции); функционирование разветвленной системы международных финансовых центров, которые обеспечивают перемещение финансовых ресурсов в мировом масштабе; создание мировой телекоммуникационной сети (СВИФТ), которая объединяет международную валютно-финансовую систему в органическую целостность, придаёт ей ощутимые черты глобального характера.

Мировые деньги - главное звено международной валютной системы. Они являются логическим продолжением внутренних денег, высшей формой их функционального применения. Международную валютную систему составляют два основных денежных блока: резервные национальные валюты и наднациональные валюты. Главная функция международной валютной системы - эффективное опосредование платежей по экспорту и импорту между отдельными странами и создание благоприятных условий для развития международной системы производства и разделения труда.

Характер функционирования международной валютно-кредитной системы и степень ее устойчивости зависит от соответствия этой системы и отношений, которые в ней складываются, реальным потребностям мирового хозяйства, расстановке сил и соотношению интересов главных экономических субъектов мира. В связи с этим международная валютно-кредитная система должна отвечать таким основным требованиям.

1. Обеспечивать международный обмен достаточным объемом платежно-расчетных и кредитных средств, которые пользуются доверием участников валютно-кредитных отношений.

2. Иметь определенный запас прочности для стойкого функционирования в условиях перманентных структурных перестроек в разных частях мирового хозяйства, которые происходят болезненно и часто дезорганизуют внешнеэкономический товарооборот на протяжении определенного периода (СНГ, бывшая СФРЮ и др.).

3. Быть достаточно эластичной для того, чтобы гибко приспособиться к внутренним и внешним факторам функционирования международных

экономических отношений.

4. Оказывать содействие сбалансированности, гармонизации экономических интересов субъектов мирохозяйственных связей всех структурных уровней, начиная от фирмы (ТНК) и заканчивая большими интеграционными объединениями типа ЕС. Углубление МРТ, глобализация мирохозяйственных связей определяют необходимость либерализации международных валютно-кредитных отношений и постепенной унификации национальных валютно-кредитных систем.

В реальной жизни процессы в сфере международных валютно-кредитных отношений происходят скачкообразно, противоречиво, сопровождаются глубокими кризисными явлениями национального, регионального и мирового масштабов, бифуркациями системы международных валютно-кредитных отношений в процессе её формирования как целостности.

На основе всестороннего развития валютно-кредитных отношений замкнутые экономические системы (как это было еще до недавнего времени в бывшем СССР) трансформируются в открытые, что определяет их взаимное сближение, интегрирование в глобальной экономике.

Литература

1. Dunning J.H. The Theory of International Production // The International// Trade Journal. - 1988. - №1.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. - М., 1991.

Контрольные вопросы

1. Назовите этапы формирования экономического единства мира.
2. Дайте краткую характеристику факторов, которые формируют экономическое единство мира.

3. Из каких основных элементов складывается глобальная экономика?
4. Определите основные тенденции развития международной научно-технической сферы, системы международного производства, международной торговли и международных валютно-финансовых отношений.

ГЛАВА 2. ВАРИАТИВНОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОЛИТИК

2.1. ДИНАМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ И СТРУКТУРНАЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ЭКОНОМИКИ

Развитие рыночных систем зависит от их способности к динамическому равновесию и структурной сбалансированности. Категория «экономическое равновесие» - категория экономической динамики, как интегрированной системы процессов экономической динамики, как интегрированной системы процессов экономического роста и развития. На нынешнем этапе развития, сутью которого является глобальная трансформация от индустриальной к постиндустриальной экономике, оснований говорить об экономическом равновесии или сбалансированности в рамках мировой экономики (глобальное экономическое равновесие) еще нет. Глобальная экономическая динамика и динамичное равновесие глобальной экономики - это, очевидно, проблемы для изучения экономистами XXI ст. Но уже и теперь понимание природы и сути этих процессов имеет большое значение для совершенствования научных основ долгосрочного экономического прогнозирования и регулирования.

В современной западной экономической теории под экономическим равновесием понимают такое состояние экономики, при котором достигается устойчивое равновесие и устойчивая взаимная сбалансированность основных структур, таких как производство и потребление, спрос и предложение и иных. Считается аксиомой, что в рыночных системах равновесие достигается благодаря действию рыночных механизмов путем установления соответствующих пропорций. Экономическая рыночная система самоуправляется в динамике.

Одним из важных законов рыночной экономики является закон объективной обусловленности достижения экономического равновесия в условиях динамичных трансформаций структуры хозяйства, изменения

характера и уровня развития общественного разделения труда и производства, его дифференциации и интеграции. Взаимозависимость между общественным разделением труда, интеграцией производства и потребления, с одной стороны, и экономическим равновесием, с другой, состоит в том, что достижение равновесия является важной предпосылкой дальнейшего развития и совершенствования макроструктуры общественного производства.

Исследования второй половины XX ст. показали, что стабильность (эквиполюлизм) экономического равновесия определяется не только механизмами дифференциации и интеграции структуры воспроизводящего процесса, но и масштабами рынка (от локального до глобального). Развитие и расширение рынка за рамки национальных масштабов, его интернационализация, формирование целостной системы мирового глобального рынка способствует динамичному уравниванию не только межотраслевой структуры, но и сбалансированности основных факторов производства.

Современные западные экономисты (П.Самуэльсон) считают, что экономическое равновесие - это способность экономики к саморегулированию, устранению отклонений экономической системы от сбалансированного состояния, восстановлению нарушенных структурных связей. Основным «автоматическим» механизмом самонастройки экономических связей и структурных пропорций раньше считался механизм совершенной конкуренции. Поэтому считалось, что рыночно-конкурентный механизм является «вечным двигателем» сбалансированного развития. Но национальный рынок прошел такие трансформации, при которых механизмы конкуренции сегодня уже недостаточны. Эти трансформации связаны с переходом от свободной конкуренции к монополии, а затем - от монополии к системе государственного монополизма.

Некоторые западные экономисты считают, что в современных условиях в системе экономического равновесия наряду с рыночными механизмами

действуют механизмы государственного регулирования, роль которых постоянно возрастает. Эта точка зрения является устаревшей и недостаточной, хотя и правильная. Она не учитывает дальнейшие непрерывные трансформации рыночной экономики конца XX ст. Суть их заключается не только в интернационализации, но в транснационализации и в глобальной интеграции. Поэтому, на наш взгляд, транснациональные механизмы, в том числе механизмы международной экономической интеграции и системы ТНК, реально стали ведущими механизмами экономического балансирования и стабилизации. Мы считаем, что в дальнейшем с переходом к постиндустриальной экономике должны быть найдены глобальные системы и механизмы стабилизации экономики, о которых речь будет идти дальше.

Экономическое равновесие является динамичным, а не статичным явлением и процессом потому, что развитие нестатично. Отсюда динамичными являются и структурные связи, и пропорции. Динамичное экономическое равновесие в реальной жизни возникает как относительное, а не абсолютное рыночное равновесие. В связи с этим структурное и общее экономическое развитие выступает как циклическое движение от равновесия базового, исходного уровня к нарушению его и формированию равновесия на новом уровне и с более сложными структурными характеристиками.

Теперь стало аксиомой, что цикличность является объективной закономерностью экономического развития. Остается невыясненным механизм циклического равновесия на разных стадиях цикла.

Общая система экономического равновесия является многоуровневой. Она включает в себя такие взаимосвязанные уровни, как производство, распределение, обмен, потребление. С нашей точки зрения, эти уровни в свою очередь являются структурно-сложными системами. Возьмем, например, производство. Его можно рассматривать как систему, включающую подсистемы, начиная с индивидуального производителя до глобальных производственных систем. То же наблюдается и по потреблению.

Указанная система включает подсистемы, начиная от потребления человека, семьи до глобального процесса потребления. В современной экономической теории возник постулат, вызывающий серьезные сомнения. Утверждается, что в рыночной экономике эпицентр формирования рыночного равновесия - потребности человека, а потому исходным звеном многоструктурного механизма рыночного равновесия является равновесие между платежеспособным спросом населения и предложением.

Эта точка зрения была обоснованной для XIX и XX ст. Но становится очевидным, что теперь, когда происходят революционные изменения в структуре потребления, направление трансформации этих изменений таково, что при росте абсолютных масштабов потребления человеком и при достижении сатурации определенных высоких уровней, структура потребления изменится, сместится в сторону коллективных и общественных форм. Будет возрастать также роль производственного потребления. То есть будет расти удельный вес «нечеловеческого», нематериального потребления в системе экономического развития. Произойдут большие структурные сдвиги в структуре спроса и в системе общественного воспроизводства.

Классическая взаимозависимость спроса и предложения, впервые открытая Ж. П. Сеем в начале XIX ст., получила название «Закона Сея». Маркс в своей работе «Капитал» критиковал «Закон Сея» за абсолютизацию и идеализацию представлений о «полной» гармонии рыночных отношений. В Марксовой схеме экономического равновесия расширенного воспроизводства разделение структуры общественного производства ограничивается только двумя подразделами: I - производство средств производства; II - производство предметов потребления. Опыт развития экономики показал, что такое разделение является недостаточным, поскольку не учитывает сферу услуг и прочее.

Вместе с тем Марксовы схемы реализации совокупного общественного продукта и сегодня широко применяются в практике экономического программирования и индикативного планирования многих стран Запада. На

этой основе В. Леонтьев (США) разработал метод анализа межотраслевых связей «затраты – выпуск», позволивший шире использовать теорию структурного экономического равновесия. Однако, как до, так и после изобретения метода «затраты – выпуск» развитие теории экономического равновесия происходило, опираясь на закон взаимозависимости спроса и предложения Сея и Марксову схему воспроизводства (взаимозависимость производства и потребления) и расширение направлений и сфер взаимодействия. включение сферы услуг, развивающейся по своим специфическим законам и охватывающей 60-70 % работающих в развитых странах с соответствующими масштабами потребления и влиянием на производство,

Как видим, в современных условиях действие «Закона Сея» трансформируется в современную модификацию. В этой модификации структура спроса будет формироваться под влиянием интеллектуализации, экологизации и иных новых факторов производства и потребления.

Как показывают исследования последнего периода, структурно-циклические трансформации, будучи объективной закономерностью развития, демонстрируют тенденцию своего дальнейшего комбинационного усложнения. Во-первых, усложняется механизм интеграции развития циклов и структур. Во-вторых, расширяется количество структурных составляющих, а поэтому усложняется их интеграционная комбинация. Новыми результатами наших исследований проблем трансформации экономики, проведенных в 1995-1996 годах, мы считаем расширенный круг структурных подразделов воспроизводства, выделяя дополнительно сферу и рынок услуг и другие подразделы. Об этом уже говорилось ранее.

На этом основании и по этой же логике считаем возможным выделить отдельно и такую структурную составляющую воспроизводства, как сфера и рынок информатики. Эта новая отрасль знаменует революционную трансформацию общественного производства и мировой экономики. Она специфична и занимает особое место и роль в развитии современной

экономики и оказывает особое влияние на изменение структуры экономики, на движение циклов развития. Поэтому и в теории экономического равновесия, и в практической разработке (программировании) процессов динамичного балансирования экономического развития максимально полный учет процессов информатизации приобретает особое значение.

На основании вышеприведенного мы должны сделать неизбежный логический вывод о том, что схемы воспроизводства, а отсюда и структура экономического воспроизводства постоянно развиваются и обогащаются новыми составляющими. Конечно, сегодня еще нелегко освободиться от догм XIX ст. об ограниченности воспроизводства лишь I и II подразделами. Но это необходимо сделать, поскольку абсолютизация «классических» схем сдерживает научный прогресс.

Если исходить из постулата о необходимости расширенного толкования состава подразделов (сфер) воспроизводства, то возникает вопрос, а какие именно сферы следует отделить, выделить и по каким критериям? И существуют ли другие направления развития структуры воспроизводства, кроме секторальных? Наши исследования последних лет и ранее выдвинутые рабочие гипотезы показали, что дальнейшее развитие структуры воспроизводства пойдет одновременно комбинированно по двум направлениям - расширение сфер воспроизводства и развитие территориальной структуры воспроизводства. Мы считаем, что, кроме сферы информатизации и сферы услуг, как новых самостоятельных сфер воспроизводства, необходимо выделить как самостоятельные сферы и такие уже сформированные, как производство средств обороны и безопасности, производство средств защиты окружающей среды (индустрия, экология). В будущем, очевидно, неизбежны дальнейшие изменения в составе сфер воспроизводства.

Трансформация структуры воспроизводства развивается и под влиянием больших территориальных и системных сдвигов в экономике. Мировая экономика, ее развитие характеризуются ныне интенсификацией процессов

отраслевой и территориальной интеграции. Национальные хозяйства развиваются как все более открытые системы. В этих условиях экономическое равновесие, его устойчивость и стабильность все в большей степени определяются масштабами (широтой) рынка. Увеличение масштабов рынка от внутреннего до глобального уменьшает колебание цен на товар. Цены приближаются к стоимостным пропорциям. Тенденция развития внутреннего национального до интернациональных и глобальных пределов становится важным условием и фактором достижения экономического равновесия национальных хозяйств.

Система государственного регулирования экономики является органической составной частью экономической системы каждой страны. Поэтому очевидно, что трансформация экономических систем неизбежно ведет к существенным изменениям и в системах государственного регулирования. Это не должно означать новую «этатизацию» (огосударствление) экономических систем, а скорее их «социализацию» через механизмы государственного регулирования, контроля и планификации и программирования с максимальным учетом интересов всего народа. Современная высокоразвитая экономика стран Запада - это интегрированная система, основанная на принципах товарного производства (конкуренция, спрос и предложение, свободное ценообразование, рынок) и на системе хозяйственного регулирования, которая включает механизмы саморегуляции и механизмы государственного регулирования. Трансформация классической рыночной экономики «абсолютной свободы» и «свободной игры экономических сил» в развитую рыночную экономику объективно означает повышение уровня управляемости, государственного регулирования и контроля.

С нашей точки зрения, главной задачей государственного экономического регулирования является не только сглаживание противоречий между частичной монополистической планомерностью и товарными отношениями, но и реальная интеграция рыночных механизмов с механизмами

государственного регулирования экономики и реализация соответствующих стратегий развития. Диалектика развития экономических систем стран Запада и эволюция, и трансформация механизмов государственного регулирования наиболее выразительно представлена на примере США. П. Самуэльсон (США) совершенно справедливо констатирует, что именно Америка продемонстрировала полный диапазон системной эволюции и трансформации политики от системы «Laissez-faire» (невмешательства государства - авт.), что привело к периодическим частым кризисам, анархии, истощению природных ресурсов, контрасту бедности и богатства, вытеснению монополией саморегулируемой конкуренции [1]. Поэтому эволюция развития привела к жесткой современной системе государственного регулирования и антимонопольного законодательства США, которая теперь более жесткая, чем системы государственного регулирования стран Западной Европы.

Трансформация экономических систем и хозяйственных структур стран Западной Европы во второй половине XX ст. происходила таким образом, что наряду с повышением экономической роли государства сформировался большой сектор государственной собственности и государственного предпринимательства. Сегодня в большинстве стран рыночной экономики Запада государство владеет около 33 % национального богатства, через бюджеты перераспределяется около 50 % валового национального продукта, удельный вес государственных инвестиций в экономику превышает 20 %. Государственный сектор экономики стран Запада демонстрирует тенденцию к росту. Рост экономической роли государства привел к существенной модификации и трансформации традиционных рыночных механизмов саморегулирования экономики. Возникла проблема поиска наиболее эффективных систем, форм и методов государственного регулирования, интеграции рыночных и государственных систем предпринимательства в одной системе. Проблема такой «конвергенции» на Западе была успешно решена. В результате в развитых странах Запада были созданы

высокоэффективные экономические системы постиндустриального типа и структуры с высоким уровнем международной конкурентоспособности. В большинстве случаев они построены на принципах социально-ориентированной рыночной экономики, ее социализации, образцом чего является система немецкого «экономического чуда», отцом концепции которой является профессор Л. Эрхард [2].

Суть современного государственного регулирования состоит в применении преимущественно экономических методов. Роль централизованных административных методов уменьшается. Растет роль макроэкономической стратегии и политики. Главная цель государственного регулирования состоит в обеспечении условий для стабильного, непрерывного процесса воспроизводства национального хозяйства как единого целого, интегрированной системы, и достижение на этой основе роста экономической эффективности на макроуровне и международной конкурентоспособности и экономической безопасности развития.

Современные концепции макроэкономического равновесия и стабилизации в системе рыночного хозяйства своими корнями уходят в XIX ст., когда начались первые исследования и поиски способов регулирования экономики с целью стабилизации ее развития. Анализ показывает, что под влиянием реальной экономической действительности эволюция концепций стабилизации в системе рыночного хозяйства в XX ст. развивалась от абсолютизации рыночных функций микроэкономического уровня (фирмы) - (неоклассическая политэкономия - теория реальных рыночных факторов) к повышению роли анализа макроэкономических процессов (валовой национальный продукт, национальный доход, совокупные инвестиции, занятость, деньги).

С другой стороны, эволюция концепций развития товарно-рыночной экономики шла от натурально-бартерных концепций неоклассиков, таких как Ж. П. Сей (Франция), к денежным (монетарным) концепциям развития рыночной экономики, основателем которой был Р. Дж. Гоутри

(Великобритания). Сторонники монетарной теории конъюнктуры считают, что именно денежно-кредитные факторы являются решающими в развитии экономического цикла и его регулировании. Отсюда вывод о приоритетности денежно-кредитно-финансовой сферы, которая, по их мнению, должна играть решающую роль в экономическом развитии. Диспропорции, возникающие в процессе развития общественного производства, и циклический характер его развития объясняются только нарушениями в сфере денежного обращения и кредита.

Монетарная концепция в процессе собственной эволюции подошла к пониманию влияния глобальных факторов в условиях открытой рыночной экономики. “Своевременная интервенция центральных банков мира, - писал Р. Дж. Гоутри, - препятствующая экспансии кредита, прежде чем она зайдет слишком далеко, освободит от необходимости его последующего сокращения. Уровень цен во всем мире станет относительно стабильным, безработица и финансовые кризисы, связанные со снижением цен, исчезнут[3].

Глобальное экономическое развитие первой четверти XX ст., «великая экономическая депрессия» начала 30-х годов XX ст. в прах развеяли магию монетаризма и доказали, что в новых экономических условиях использование лишь кредитно-денежных рычагов регулирования экономики дает крайне ограниченный и малоэффективный результат. Стало понятно, что в условиях высокомонополизированной экономики для обеспечения приемлемых темпов экономического роста необходимо введение принципиально новой экономической системы и системы хозяйствования. Такой новой системой была система, предложенная Дж. Кейнсом и реализованная в США Президентом Ф. Д. Рузвельтом в форме «нового экономического курса». Суть этой концепции (концепция кейнсианства) - во введении новых методов макроэкономического регулирования.

Экономическая система США была трансформирована государством в направлении создания эффективных стабилизационных механизмов нового

типа, таких как налоги, процентные ставки на кредит, амортизационные отчисления, бюджетный контроль правительственных расходов, субсидий производителям. Была радикально пересмотрена экономическая роль государства и основной функции государственного регулирования. Впервые в США государство стало крупным, ведущим собственником средств производства, финансовых и материальных ресурсов и приобрело такую реальную экономическую силу, которая способна влиять на ход промышленных циклов и осуществлять прямое и эффективное регулирование экономики. Все развитые страны Запада прошли аналогичную эволюцию и трансформацию.

Опыт многих развитых стран показывает, что в современных условиях и в стратегической перспективе эффективность функционирования национальных экономических систем в значительной степени зависит от уровня и качества государственного регулирования, рациональности и последовательности государственного управления экономическим развитием страны в целом, от эффективности общенациональных механизмов развития производительных сил, инновационных механизмов, механизмов перераспределения национального дохода и формирования социально-экономической инфраструктуры. Тут возникает определенное противоречие между рынком и государственным регулированием, но оно не является антагонистическим. Сегодня для всех развитых стран Запада характерно дальнейшее огосударствление финансов и углубление перераспределения национального дохода. Благодаря этому государства и правительства аккумулируют критическую массу и усиливают свое влияние на ход развития экономики. Но наиболее важной чертой современной трансформации системы государственного регулирования экономики является рост непосредственного участия государства как прямого субъекта производственных отношений, в том числе и через увеличение государственного сектора экономики. В большинстве развитых стран Запада государственное регулирование уже не конкурирует с рыночным

саморегулированием, а наоборот - лишь повышает эффективность рыночных механизмов на макроуровне[4].

Относительно новым направлением государственного регулирования экономики является охрана окружающей среды, которая реализуется через интегрированную эколого-экономическую политику. А эта последняя, в свою очередь, проходит процессы интернационализации вплоть до глобального уровня. Экологизация экономической политики и стратегии - одна из важнейших новых функций государственного регулирования. Экономическая политика стран Запада приобретает все больше черт прямого действия. Но все дело в том, что она, в отличие от командной системы государственного централизованного экономического регулирования, построенная на системе экономических рычагов, не разрушает и не исключает рыночного механизма. В современных развитых системах стран Запада правительства стремятся рационально объединить конкурентные рыночные и государственные регулирующие силы в единую интегрированную народнохозяйственную систему. Усиление этой тенденции означает дальнейшее углубление процессов обобществления («социализации») производства и капитала.

Наиболее специфически и драматически процессы трансформации национальных экономических систем протекают сейчас в бывших социалистических странах, которые переходят к рыночным экономическим системам. В этих странах также действовала система государственного регулирования экономики. Но она базировалась на командно-административных методах, что полностью исключает действие рыночных механизмов. Экономической основой этой системы была государственная собственность, которая приобрела гипертрофические абсолютные формы и превратила государство в сверхмонопольного производителя и управляющего каждым конкретным предприятием. Система государственно-монополистического социализма должна быть нами определена и идентифицирована как отдельная, наивысшая стадия социализма, за которой

неизбежно следует процесс застоя и коллапса. Причиной этого упадка и распада является прежде всего то, что государство полностью отделило совокупного работника от процесса управления развитием, допустило его отрыв от собственности на средства производства, заблокировало развитие хозяйственной самостоятельности и предпринимательства населения и заблокировало эволюционные пути развития экономических систем и структур. По этой причине практически прекратился экономический, научно-технический и социальный прогресс бывших социалистических стран и начался очень продолжительный и глубокий социально-экономический кризис, который носит комплексный системно-структурный характер.

И в теории, и на практике следует четко различать проблемы этого кризиса и проблемы переходного характера, связанные с переходом от тоталитарных к рыночным экономическим системам. Как показывает жизнь, трансформация огосударствленных экономических систем в рынок во многих постсоциалистических странах слишком затягивается, что вызывает неконтролируемый спад производства, дезинтеграцию народного хозяйства и является наибольшей угрозой самому существованию новых независимых государств, в том числе и Украины. Проведенные в последнее время компаративные исследования эволюции экономических систем показывают, что для успешной трансформации тоталитарных экономических систем в рыночные необходимо последовательно реализовать два стратегических направления развития: а) разгосударствление экономики и б) реальную ликвидацию системы государственного монополистического социализма путем возрождения таких конкурирующих форм собственности на средства производства как частная, кооперативная, коллективная, акционерная, индивидуальная.

Большой ошибкой многих руководителей стран переходного этапа является то, что они не представляют себе систему государственного регулирования экономики без монопольного господства государственной собственности. Поэтому они хотели бы ограничить разгосударствление и

приватизацию какими-нибудь административно-формальными мерами квази-приватизации, чтобы сберечь реальный и полный контроль государства над собственностью. В этом, очевидно, заключается главная причина тупика реформ в таких странах как Россия и Украина. С другой стороны, опыт США, ФРГ, Франции, Японии и даже современного Китая свидетельствует, что современная и перспективная модель социально ориентированной рыночной экономической системы строится на органическом сочетании рыночных механизмов и механизмов государственного экономического регулирования.

Новейшие тенденции свидетельствуют об усилении функций государства и о развитии новых форм государственного регулирования. Сегодня все развитые государства берут на себя ответственность за технологическое, экономическое и социальное развитие, за формирование современных экономических систем, за согласование действий рыночных и нерыночных механизмов, за рациональные пропорции и связи между централизованным государственным и рыночным регулированием, за координацию экономических процессов на макроуровне, поддержание оптимальных структурных пропорций.

Анализ зарубежного опыта свидетельствует, что эволюция и трансформация современных форм и систем государственного экономического регулирования идет в направлении изменения соотношения между формами тактического и стратегического характера в пользу последних.

Опыт убеждает, что и в новых «рыночных» странах в условиях радикальной трансформации экономических систем с одновременным изменением макроструктуры народного хозяйства на первый план должна выдвигаться экономическая долгосрочная стратегия, долгосрочное государственное регулирование в форме стратегического экономического программирования, которое должно делать акцент на стратегическом структурном программировании как высшей форме экономического регулирования.

В условиях увеличения государственного сектора и рынка государственного потребления растет роль системы стратегического структурного программирования и индикативного планирования не только в развитых рыночных странах Запада, но практически во всех странах мира. В странах переходного типа, в том числе и в Украине, его роль становится особенно значительной в связи с необходимостью коренной структурной перестройки народного хозяйства. Трансформирование системы директивного планирования - сердцевины бывшей советской экономической системы - в систему индикативного планирования и стратегического программирования является чрезвычайно сложной проблемой. Было бы большой ошибкой недооценивать ее значение.

Проблема состоит в том, что в большинстве постсоциалистических стран, в том числе и в Украине, система директивного планирования уже подорвана, а система индикативного планирования и стратегического программирования еще не создана. И это обуславливает огромную пропасть в системе государственного экономического менеджмента, которого еще по сути не существует, но без которого не бывает селективной системы государственного экономического регулирования.

Опыт многих высокоразвитых стран (США, Японии, Франции, ФРГ) свидетельствует, что в системе государственного регулирования все большую роль играют направления, опосредованные экономическими методами, особенно кредитные и бюджетные. Так, например, в США, где государственная собственность является крупной, но прямое государственное предпринимательство не получило большого развития, трансформация системы государственного регулирования экономики эволюционизировала в направлении усиления роли государственного бюджетирования в двух основных направлениях: а) стимулирование технологического развития; б) модернизация структуры народного хозяйства.

Опыт США, где в течение многих десятилетий успешно ведется политика бюджетного регулирования экономики и где, благодаря этому,

сформирован самый большой в мире государственный рынок высокотехнической продукции, свидетельствует об особо возрастающей роли финансово-кредитной системы в общей системе государственного макроэкономического регулирования. Новым рыночным странам следует внимательно изучить систему государственного бюджетирования стран Запада и принять меры для того, чтобы через систему государственного бюджета, через систему государственных банков и через государственный сектор экономики обеспечить эффективное выполнение государством экономических регулирующих функций централизованного управления в условиях современной рыночной экономики на принципиально новом уровне. В ближайшем будущем следует ожидать новых больших революционных преобразований в дальнейшей трансформации экономических систем Запада с усилением роли государства в регулировании не только национальных, но и транснациональных и глобальных экономических процессов, процессов экономической интеграции.

Анализ системы государственного регулирования экономики развитых стран Запада свидетельствует о возрастающей роли фискальной политики и фискальных механизмов. В XX ст. в ведущих странах Запада система налогообложения превратилась в главный инструмент воспроизводства общественного капитала, развития производства и сдерживания деструктивных экономических процессов инфляции, перепроизводства, валютного кризиса, действия циклов. Опыт США, начиная с 30-х годов, успешная реализация «нового экономического курса» президента Ф. Д. Рузвельта показал, что без соответствующей фискальной политики и системы, финансово-кредитная система макроэкономического регулирования не может быть эффективной. Это положение должно быть поучительным для новых «рыночных» стран, в том числе Украины, где преобразование старой фискальной системы угрожающе затянулось на долгие годы, в результате чего возникла реальная угроза гипертрофии теневой экономики и ее примата над легальной экономикой.

Надо исходить из того, что углубление процессов огосударствления национального дохода и увеличение масштабов государственной монополии на часть национального дохода является закономерной современной тенденцией и направлением трансформации финансово-кредитных систем всех стран.

В США в государственный федеральный бюджет поступает более 80 % подоходного налога с корпораций и налога с населения. Это формирует более 50 % прибыльной части государственного бюджета. Бюджетная политика США и многих других развитых стран ориентируется на массу дохода и налога с прибыли, а не на высокий уровень налогов. В этих странах идет острая политическая борьба за снижение налогов. Периоды временного повышения ставок налогов на доходы являются, скорее всего, конъюнктурными политическими колебаниями. Все налоговые реформы, проведенные во второй половине 80-х годов в развитых странах Запада, привели к значительному снижению налоговых ставок на доходы. В США за период 1986-1988 гг. ставка налога на корпоративные доходы снижена согласно новому закону о налоговой реформе с 46 % до 34 %. Некоторое повышение ставок налога на доходы корпораций с приходом администрации президента Б. Клинтона следует, очевидно, считать конъюнктурным, связанным с экономическими трудностями. Как ни удивительно, бывшие «сверхцентрализованные» страны, в том числе и Украина, очень отстают в направлении развития новых налоговых систем. Вместе с тем очевидным становится большое завышение ставок налогов на доходы предприятий и населения, что действует контрпродуктивно и приводит к сокрытию налогов и дефициту государственного бюджета. А это нарушает социальное равновесие, создает напряженность в обществе. Опыт развитых стран показывает, что трансформация налоговых (фискальных) систем должна идти в направлении стимулирования предпринимательской деятельности, роста массы произведенной прибыли и увеличения дохода бюджета именно на этой основе.

В связи с этим особого внимания заслуживает эволюция и трансформация политики стран Запада относительно государственной собственности и оздоровления государственных финансов. В стратегиях западных стран эти категории являются неразрывно связанными. Создавая и развивая государственную собственность, западные правительства последовательно проводят стратегию ее приватизации в новых, современных условиях. Интенсификация процесса приватизации в развитых странах, характерная для 80-х годов, которая тогда являлась методом государственного регулирования, приобретает теперь еще большее значение - регулятора общих процессов воспроизводства.

Процесс роста экономической и социальной роли государства во всех западных странах опережает возможности бюджетов, что вызывает бюджетный дефицит, порождает систему дефицитного бюджетного финансирования и рост государственного долга. Это приводит к эмиссии денег, государственных облигаций и ведет к развитию инфляции. Системы государственных финансов стран Запада, адаптируясь к новым условиям воспроизводства, характерным для 70-90-х годов, трансформировали финансово-кредитные механизмы, которые были антициклическими, в механизмы, которые стали преимущественно антиинфляционными. Антиинфляционная экономическая политика западных развитых государств пережила в послевоенный период, особенно начиная с 60-70-х годов, большую эволюцию. Наблюдается все большее усиление связи антиинфляционной политики правительств западных стран с бюджетной политикой. Но опыт показал, что перенакопление, очень большой и быстрый рост бюджетов ведет к ухудшению хозяйственной конъюнктуры и росту безработицы. В своей практической экономической политике правительства западных стран широко применяют «закон Филликса», который определяет обратную зависимость инфляции, занятости и заработной платы. «Закон Филликса» показывает основные причины и механизмы развития инфляции и указывает на способы борьбы с ней. Правительства имеют очень

ограниченный фарватер для маневра регулирования инфляции: или меньшая занятость без инфляции, или большая занятость в условиях инфляции. В последнее время в некоторых новых рыночных странах (Россия, Украина, Беларусь) развитие пошло по линии злокачественной трансформации антиинфляционных механизмов - искусственно поддерживается высокая формальная занятость, а инфляция сдерживается за счет многомесячных задержек выплаты заработной платы, что в условиях рыночной экономики является едва ли не наибольшим экономическим злом и преступлением., подрывающим рыночную систему.

Во многих странах Запада получила распространение концепция и политика борьбы с «инфляцией расходов» через замораживание цен, заработной платы и доходов корпораций. Политика «доходов и расходов» имеет существенное перспективное значение и для новых рыночных стран, особенно когда они перейдут от этапа общего спада к стадии подъема экономики. Централизованное государственное регулирование (ограничение) роста доходов граждан и доходов корпораций, а также государственный контроль над ценами становится общеприемлемой системой.

В современных механизмах макроэкономического рыночного регулирования экономики западных стран особое место занимают механизмы и, прежде всего, инновационная политика государства. В послевоенный период суть и методы инновационной политики прошли большую эволюцию и трансформацию. Фактически в этот период прошли интенсивные процессы формирования новых механизмов управления инновационными процессами на макроуровне. Инновационные политики западных государств в методах их разработки и реализации стали однотипными, несмотря на специфику стран. Практически все страны перешли на разработку современных национальных и международных инновационных стратегий, которые обеспечивают соответствующие масштабы, структуры и динамику системы инноваций. Национальные инновационные стратегии полностью направлены на обеспечение изменения пропорций и темпов развития научного,

технического и производственного потенциалов.

Постепенно западные государственные инновационные системы трансформировались в комплексные целевые программы развития технологии и производства, включающие наиболее действенные экономические механизмы. Эти механизмы сегодня распространяются на налоговые льготы, амортизацию, передачу технологии, патентно-лицензионное стимулирование, стимулирование научной интеграции и кооперирования, развитие малого инновационного бизнеса и прочее. Особое значение получило развитие научно-технической интеграции промышленных корпораций и университетов путем создания университетско-промышленных исследовательских центров при финансовом участии государства, вплоть до момента их полной самообеспеченности. Например, в США в 1984 г. утверждена целевая программа создания сети инженерно-исследовательских центров при университетах.

Опыт многих западных стран показал, что целевые университетско-промышленные исследовательские центры и консорциумы, создаваемые при государственной финансовой поддержке и контроле, являются наиболее перспективной формой организации инновационных процессов. В условиях новых рыночных стран, в том числе и в Украине, такие центры, создаваемые при участии институтов Национальной академии наук с их кадрами и технической базой, дали бы наибольшую отдачу и экономию средств государственного бюджета, которые расходуются на «бесцелое» содержание многих НИИ. Сегодня дискуссия о том, нужна ли наука Украине, стала беспредметной. Предметно важной является проблема самоорганизации научного труда в новых рыночных условиях. И тут не нужно изобретать новый велосипед. Следует по-деловому использовать зарубежный опыт, как в свое время это сделали Япония, Корея, Бразилия, Индия.

В течение последнего периода практически во всех странах на Западе и других успешно развивающихся странах резко повышается роль государства в трансформировании национальных научно-технических структур и систем,

в их организации и финансовом обеспечении. Наряду с действующими создан ряд целевых организационных и управленческих структур, деятельность которых вызывает большой интерес и в новых рыночных странах, которые никак не могут преодолеть инерцию традиционных научных структур.

В США создано Управление по вопросам оценки технологии, в ФРГ - Комиссия по оценке технологии, во Франции - Парламентское управление по вопросам селекции (отбора) в отрасли науки и техники, в Финляндии - Совет по вопросам научной политики. На международном уровне действует ряд комплексных целевых программ, таких как EURIKA. Европарламент создал Управление по вопросам приоритетов и выбора в области науки и техники.

Особое значение уделяется стратегическому прогнозированию и определению приоритетов государственной инновационной политики. Большинство западных стран разрабатывает новые национальные научно-технические стратегии и публикует их. Так, например, Япония трансформировала свою национальную научно-техническую стратегию, отказавшись от приоритета использования готовых западных разработок в пользу перехода к политике динамичного планирования собственных научных исследований и внедрения новых технологий. До 1995 г. в Японии должны были быть разработаны 50 национальных программ в области энергетики, компьютеризации (пятое поколение), робототехники, гибких производственных систем.

В механизмах управления инновационной политикой большинства западных стран наметился переход от политики поддержки и стимулирования инноваций к политике прямого инновационного развития и инкубации (выращивания) новых инновационных предприятий, особенно в сфере малого бизнеса. Практика «выращивания» новых инновационных предприятий получила наибольшее распространение в США, Японии, Франции, ФРГ, Великобритании, Китае, Канаде, Бразилии, Австралии.

Как и для развитых стран, для новых рыночных стран, в том числе

Украины, «малый бизнес» является на деле большим бизнесом, который должен стать локомотивом хозяйственной самостоятельности населения и важным фактором научно-технического прогресса, экономического роста и развития.

2.2. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

2.2.1. Типы и инструментарий государственной промышленной политики в период рыночной трансформации

При формировании промышленной политики, соответствующей реалистическим целям, организационным и ресурсным возможностям страны на каждом из этапов развития экономической ситуации в ней, важно на методологическом уровне четко определить основные ее элементы, их назначение в общей конструкции промышленной политики (цели, типы политики, присущий им инструментарий, необходимые условия реализуемости). Следует при этом оговориться, что грани между методологически выделяемыми элементами не являются абсолютными, на практике возможны смешанные комбинации их в составе промполитики (например, задачи и методы, приоритетные для определенного этапа промполитики, могут частично присутствовать и использоваться на иных этапах).

Мировой опыт промполитики в странах с переходной экономикой показал, что она разворачивается в двух плоскостях: определения и реализации путей и мер государственного регулирования в отношении реального сектора; расширение свободы предпринимательства в соответствии с его интересами, развитие состязательности между субъектами рынка в целях максимизации эффективности производства и достижения его соответствия по объему и структуре общественному спросу. Синтез этих направлений промышленной политики - действенная ориентация усилий субъектов рынка на достижение общеэкономических национальных и

региональных целей.

Оптимальное сочетание либеральных и дирижистских подходов к стимулированию индустриального развития - важное условие действенности промышленной политики в период рыночной трансформации экономики.

Практика выработала два основных типа государственной промполитики - общесистемный и селективный.

Общесистемная промышленная политика направлена на создание общих правовых, институциональных и экономических условий, максимально благоприятствующих экономическому развитию страны. Она действует как бы по горизонтали. Ее меры не имеют какого-либо избирательного назначения (четкой нацеленности на отрасль, корпорацию, регион), а распространяют свое влияние более или менее равномерно на все субъекты рынка, формируют экономическую и институциональную, организационную и правовую среду их жизнедеятельности. Общесистемная промполитика - преимущественно макроэкономическая.

Такого рода политика имеет либеральный характер, т.к. прежде всего она направлена на обеспечение, по крайней мере, формального равенства внешних условий (экономических, правовых) для всех субъектов рынка. Вместе с тем общесистемная промполитика имеет и дирижистский характер, поскольку применением ее государство формирует определенный хозяйственный порядок, предписывающий некоторые допустимые и общепринятые рамки деятельности субъектов рынка, правила их хозяйственного поведения. Она включает меры государственного воздействия на экономическую жизнь - налоговый, денежный, валютный, таможенный режимы, трудовое законодательство, технические и экологические стандарты и т.п.

Общесистемная промышленная политика опирается на меры по финансовой стабилизации, преобразованию отношений собственности, в частности путем приватизации государственной собственности.

Селективная промышленная политика и ее инструменты це-

ленаправленно воздействует на определенные группы субъектов рынка (предприятия, виды производства, отрасли, регионы), а также определенные виды деятельности (подготовка кадров, наращивание информационного и научно-исследовательского потенциалов и т.п.). Ее действие распространяется как бы по вертикали (из центра по ступеням народнохозяйственной иерархии вплоть до первичного звена производства - предприятия). В этом смысле она тоже имеет преимущественно микроэкономический характер.

В такой политике более четко и твердо проявляется регулирующая, управленческая деятельность государства. Интервенционизм государства в отношении реального сектора на микроуровне в рамках селективной промышленной политики проявляется наиболее отчетливо и энергично. Вместе с тем, селективная поддержка индустрии может быть наиболее эффективной, результативной, а ее фактический итог в максимальной степени соответствует целям промышленной политики только тогда, когда внаибольшей мере выполнены общесистемные меры по формированию макроэкономической, инвестиционно-инновационной, инфраструктурной и правовой среды деловой жизни субъектов рынка. В противном случае проведение селективной промышленной политики дает сбой, может вызвать непредвиденные результаты, в целом ее меры оказываются малоэффективными и остаются эпизодом, не получающим логичеекогои широкого распространения.

Например, государственная финансовая поддержка некоторых звеньев индустрии, если она предпринимается в условиях инфляции, тем более гиперинфляции, в кратчайшие сроки обесценивается, а селективная поддержка рушится сама собой. Такая поддержка, как показал опыт, обречена на неудачу и вследствие того, что в обществе не создана система контроля за финансовыми потоками. В этом случае бюджетные дотации или кредитная эмиссия для поддержки реального сектора не достигают намеченных целей, неведомыми путями перекачиваются в финансовый

сектор, используются в спекулятивных операциях, конвертируются в твердую валюту и утекают за рубеж. Попытки селективной поддержки реального сектора превращаются в свою противоположность - в разрушение отечественного производства. Примеров таких сбоев политики поддержания производства можно привести множество.

Активная и эффективная, системная селективная промышленная политика возможна лишь при наличии некоторых обязательных экономических и организационных условий. Поэтому и рекомендации по выработке содержательной части промышленной политики могут быть ценными не потому, что где-то и когда-то они дали положительный результат, а лишь в той мере, в какой они соответствуют наличным условиям и опираются на определенные достигнутые предпосылки.

Селективный подход в поддержке избранных блоков промышленности применяется, прежде всего, в условиях выхода из кризиса, когда начинает восстанавливаться нормальный процесс расширенного воспроизводства, появляются возможности накопления.

В этот период контрпродуктивны предложения "фронтального наступления" в промышленности по всем направлениям. Заметим, что такие позиции существовали и широко пропагандировались на политическом уровне.

В экономическом смысле с учетом реального положения дел такая фронтальная постановка задачи, на наш взгляд, нереалистична и неконструктивна, хотя в популистском смысле весьма привлекательна.

Весьма важен вопрос о критериях выделения объектов для селективной государственной поддержки. Значительная часть экономистов, особенно экономистов-политиков, приоритеты господдержки определяют по приоритетам современного научно-технического прогресса в развитом мире, достижения "самого передового, самого прогрессивного", ориентированного на XXI век.

Так оно и может быть, если удастся обеспечить устойчиво про-

грессирующее развитие экономики России. Но в условиях кризиса, депрессивной стабилизации, даже при начале поворота к экономическому росту такой технократический подход к выбору приоритетов практически также контрпродуктивен, как и выдвижение задачи наступления по всему индустриальному фронту. Это становится очевидным, если рассмотреть технократические предложения через призму ниже изложенных критериев выбора приоритетов для господдержки промышленного производства. Справедливым будет здесь сугубо экономический подход применительно к условиям становления рыночного хозяйства.

Первый и коренной критерий приоритетного направления государственной поддержки - наличие и надежные перспективы роста платежеспособного спроса (внутреннего и внешнего) на определенные виды продукции и услуг.

Резкое падение платежеспособного спроса вследствие значительного повышения цен, обесценение оборотных средств предприятий и денежных накоплений населения в результате жесткой рестриктивной денежно-кредитной и финансовой политики было главной причиной углубления спада производства в Украине после 1991 г. и препятствием для проведения сколько-нибудь активной, конструктивной промышленной политики. Требования рынка неумолимы и однозначны — производство приобретает положительную количественную и качественную динамику только при увеличении и изменении структуры платежеспособного спроса.

Поэтому при проведении промышленной политики только тот хозяйствующий субъект заслуживает поддержки, в продукции которого заинтересован платежеспособный потребитель. Если такой спрос еще мал, то оправданно не столько сразу вкладывать средства в производство, сколько посодействовать расширению спроса.

В целом же обеспечение совокупного платежеспособного спроса на внутреннем рынке - ядро экономической политики и ее составной части — промышленной политики.

Второй критерий - наличие конкурентных преимуществ того или иного вида производства. Базовые конкурентные преимущества украинской промышленности - это в большей мере преимущества низкого порядка (природные ресурсы, относительно низкая заработная плата, ограниченные затраты экологического характера и т.д.). Естественно, что в ходе экономического развития следует завоевывать новые плацдармы, создавать преимущества высшего порядка (высокая квалификация работников, уровень менеджмента, уникальность продукции и применяемых технологий).

Внешний экономический признак наличия конкурентных преимуществ в каком-либо звене индустрии — относительно низкая доля импорта во внутреннем потреблении определенной продукции.

Третий критерий - достаточная рентабельность выбираемого объекта господдержки, которая обеспечивает самофинансирование его расширенного воспроизводства и улучшение качественных параметров производственной базы, применяемых технологий и самого конечного продукта. Это особенно важно в начальный период послекризисного возрождения индустрии, т.е. в условиях, когда финансовые ресурсы вне избираемого для приоритетного развития сектора отсутствуют или очень ограничены, и поэтому масштабные процессы перераспределения пока невозможны.

С оживлением и подъемом производства расширяется круг преуспевающих предприятий и отраслей - так называемых "дойных коров". Это позволяет расширить масштабы перераспределения финансовых ресурсов как важнейшего рычага селективной промышленной политики, не наносящего ущерба преуспевающим предприятиям и отраслевым промышленным комплексам.

Четвертый критерий - возможно большее мультипликативное воздействие развития избираемого вида производства на все народное хозяйство, как силы, вытягивающей из кризисных провалов другие виды производств. Господдержка избранного сектора индустрии должна обеспечивать растущий и широкий по охвату круг других отраслей, особенно

сопряженных отраслей-поставщиков (сырья, материалов, комплектующих изделий, оборудования, средства коммуникации), услуги строителей, транспортников, научно-исследовательских и конструкторских организаций. Подъем основного производства, оживление и рост технологически сопряженных с ним производств ведет к увеличению совокупного объема зарплаты, сопутствующего спроса в отраслях, работающих не на сферу производства, а на личное и общественное непроизводительное текущее потребление и накопление. Такие мультипликативные эффекты ведут к оживлению и последующему подъему всего народнохозяйственного комплекса.

Пятый критерий (контрольный) - отсутствие или минимум инфляционных последствий господдержки предприятий.

Увеличение затрат государства на поддержку развития промышленности в прямой форме (дотации, налоговые льготы, льготные целевые кредиты, экспортные премии и т.п.) и в косвенной (затраты государства на подготовку и переподготовку кадров, геологоразведочные работы, развитие НИОКР, необходимых элементов производственной инфраструктуры) может привести к дефициту бюджета, налоговым перегрузкам, провоцировать инфляцию. Поэтому активизация промышленной политики государства должна сопровождаться мерами антиинфляционного характера.

Применение указанных критериев при выработке промышленной политики требует широких и достоверных аналитических и прогностических разработок.

Приведенные критерии определения приоритетов для осуществления в рамках государственной промышленной политики различных способов поддержки избранных секторов индустрии позволяют дать строгую экономическую оценку различным предложениям и проектам, выбрать наиболее рациональные из них.

Конечно, по мере улучшения положения дел в экономике степень жесткости применения этих критериев определения приоритетов

селективной промышленной политики может быть уменьшена. Только, пожалуй, первый сохраняет абсолютное значение.

Что касается методов промышленной политики, то такие методы апробированы практикой многих стран мира и составляют некий стандартный набор. Представляется целесообразным классифицировать эти методы по содержанию и одновременно по характеру воздействия на объект.

Информационные методы. Первейшей обязанностью государства в рамках его промышленной политики является обеспечение субъектов индустриального развития (и предприятий, а также госорганов) систематизированными, обработанными с помощью научно обоснованных методик данными об окружающей их экономической и политической среде. Это позволяет участникам процессов развития промышленности повысить обоснованность своих решений в области производственной, инвестиционной, инновационной, коммерческой деятельности.

Речь идет о систематических и доступных широкому кругу пользователей анализах экономической ситуации в стране, в отраслях и регионах, о прогнозах, выполняемых по этим же направлениям. Здесь же имеются в виду маркетинговые исследования, организация системы консалтинговых услуг.

Это очень важно. Например, предприятия, строя свои планы, могут ориентироваться на наиболее ходовой в данный момент товар на рынке, не зная, что другие крупные предприятия (особенно за рубежом) готовят новый прорыв на этом рынке, превращающий в глазах потребителя ходовой сегодня товар в устаревший. Государство на базе анализа и прогноза должно выявить такую ситуацию, предотвратив тем самым неверные шаги предприятий. Совокупность прогнозно-аналитических и информационных материалов может оказывать ориентирующее воздействие на участников производственно-экономических процессов.

Методы макроэкономического регулирования направлены на формирование необходимой для развития реального производства

общэкономической среды, прежде всего на: обеспечение финансовой стабилизации, преодоление дефицита госбюджета, подавление инфляции, достижение положительного платежного баланса, установление устойчивого или, по крайней мере, предсказуемо изменяющегося курса национальной валюты. Все это образует макроэкономический фундамент, без которого невозможно осуществить действенную промышленную политику.

В Украине в 1992-2000 гг. попытки выстроить определенную линию промполитики и добиться в этом направлении позитивных результатов не удавались именно по причине неустойчивости на уровне макроэкономики. Состояние макроэкономической среды - определенная предпосылка промышленной политики и одновременно — ограничитель в постановке задач промполитики, применении некоторых ее методов.

Ресурсные (затратные) методы. Это наиболее действенные методы, как правило, прямого воздействия на объекты промышленной политики. Их можно так же назвать обеспечивающими, поскольку они предполагают предоставление субъектам рынка воспроизводственных ресурсов для решения задач индустриального развития.

Конкретные виды ресурсных методов весьма многообразны. Прежде всего это система государственных заказов и госзакупок. Далее, это - адресные субсидии, кредиты, формирование и использование фондов страхования рисков (инвестиционных, экспортных и др.), налоговые льготы. Промышленная политика включает в себя финансовое обеспечение подготовки и переподготовки кадров, затраты на иммиграцию трудовых ресурсов, государственное обеспечение фундаментальных исследований и частично НИОКР прикладного характера.

Государство может также взять на себя полностью или частично затраты социального характера, позволяющие преодолеть или смягчить неблагоприятные социальные последствия реструктуризации промышленности, передачи заводской социальной инфраструктуры в ведение местных органов власти.

Институциональные методы - это формирование соответствующей рыночным принципам и задачам экономической, в частности, промышленной, политики правовой и организационно-экономической среды, общего для всех хозяйственного порядка. Характер воздействия этих методов - регулирующий и стимулирующий. Применение институциональных методов не предполагает затрат ресурсов непосредственно на объект промышленной политики (отрасли, предприятия, регионы). Если и есть ресурсные затраты, то на проведение самих институциональных преобразований, создание соответствующих институтов рынка и регулирования индустриального развития.

Институциональные методы - это преимущественно средства общесистемного характера. Они воздействуют не избирательно на конкретные субъекты, а на всю экономическую (индустриальную) систему.

В этот класс методов воздействия на экономическое (индустриальное) развитие входят различного рода административные инструменты - квоты, лицензии, стандарты, требования к качеству товаров и услуг, санитарные нормы, обеспечивающие безопасность для человека, экологические нормативы. К их числу можно отнести и комплекс вопросов хозяйственного законодательства, в частности и в особенности правовое обустройство трудовых отношений в условиях многоукладности экономики и рынка.

Объектом институциональных преобразований являются системы ценообразования и регулирования цен, определения и изменения амортизационной политики.

Решающее значение в период рыночной трансформации экономики приобретает упорядочение отношений собственности, выработка правил и осуществление приватизации государственного имущества. Если эти процессы не закончены, не доведены до их логического завершения — появление эффективного собственника, - то осмысленная промышленная политика вообще невозможна. Если нет эффективного собственника - то нет и определенного осознанного экономического интереса, надлежащего

менеджмента, отсутствует забота о перспективе, устойчивости и долгосрочной рентабельности.

В такой ситуации трудно предложить предприятиям взвешенную и реализуемую промышленную политику. А эффективный собственник (частный, коллективный, государство) осознает свой интерес, занимает и пытается расширить свою нишу на рынке, не просто стремится к увеличению дохода, а готов реинвестировать свою прибыль для упрочнения позиций сегодня и в перспективе. Такой собственник становится заинтересованным партнером государства в общей заботе об индустриальном прогрессе страны.

Столь же существенно в промышленной политике формирование организационно-хозяйственных структур, максимально благоприятных для решения индустриальных задач, - всякого рода производственно-коммерческих объединений - концернов, холдингов, финансово-промышленных групп, особых экономических зон, других форм объединений производителей и потребителей, создание инфраструктуры рынка, обслуживающей взаимодействия его субъектов. Для индустриального развития особенно важным оказывается формирование рынка ценных бумаг, придающего капиталу мобильность.

Изложенное выше трактует промышленную политику как стимулирующую экономический рост и структурные изменения в пользу видов производства, отвечающих условиям рынка, потенциального спроса на их продукцию и услуги, обладающих определенными конкурентными преимуществами как на внутреннем, так особенно на внешнем рынках. Но для промышленной политики периода рыночной трансформации экономики, преодоления наследия планово-распределительной хозяйственной системы существует и проблема дестимулирования, деинвестирования, сворачивания некоторых видов производства, которые не соответствуют названным выше рыночным критериям и становятся «избыточными».

Это направление деятельности крайне сложно, особенно в социальном плане, поскольку связано с потерей доходов занятых в этих производствах

трудящихся, безработицей, дисквалификацией, резким снижением социального статуса, в прошлые времена весьма высокого (шахтеры, металлурги, значительная часть занятых в военно-промышленном комплексе).

Для свертывания «излишнего» производства требуется особое искусство, применение специфического инструментария.

Таким образом, посредством государственной промышленной политики оказывается стимулирующее и дестимулирующее воздействие на организационно-экономические структуры индустрии в целях достижения конкретных задач, соответствующих национальным интересам страны. В ней используются практически все те методы и инструменты, которые присущи экономической политике в целом — хозяйственное законодательство, регулирование отношений собственности, антимонопольные меры и поддержка конкуренции, налоговая, денежно-кредитная, ценовая политика, регулирование внешнеэкономической деятельности и валютная политика, планирование и разработка различных целевых программ.

Выработать промышленную политику - это значит определить приоритеты, объекты воздействия и регулирования, процедуры мониторинга и корректировки. При этом из приведенного выше арсенала инструментов промышленной политики выбирается то, что соответствует реальным условиям и возможностям экономики и государственного управления народным хозяйством. Поэтому задачи и инструментарий промышленной политики должны быть дифференцированы в соответствии с этапами рыночной трансформации реального сектора экономики - кризис, стабилизация и постстабилизационное восстановление, экономический рост и активная структурная перестройка, включение в процессы глобализации экономики.

2.2.3 Опыт, проблемы и результаты промышленной политики Европейского Союза

На рубеже XX-XXI веков, в обстановке нового витка научно-технической революции, развитие экономики и позиции любой страны или регионального экономического объединения в конкурентной борьбе на мировом рынке в решающей степени определяются состоянием их промышленного и научно-технического потенциала, способностью предприятий гибко менять свою производственную структуру в соответствии с потребностями времени. В целях укрепления и обновления промышленной базы в индустриально развитых странах с рыночной экономикой уже не первый год разрабатывается и успешно проводится в жизнь посредством системы взаимосвязанных мероприятий, включая механизм внешнеэкономического регулирования, промышленная политика как часть экономической политики.

В Украине в настоящее время развитие и структурная реорганизация промышленности является важнейшим условием стабилизации социально-экономической обстановки в стране. В условиях, когда многие предприятия прекратили свое существование или находятся на грани выживания, необходимы срочные меры, которые обеспечили бы возрождение отечественного производства, поддержку украинского предпринимательства, развитие экспортных и импортозамещающих отраслей и производств.

В целях ускорения выхода российской экономики из кризиса следовало бы опираться на накопленный в мире опыт разработки и проведения промышленной и структурной политики, адаптируя его к условиям нашей страны. Наибольший интерес представляет опыт в этой области Европейского Союза (ЕС), с которыми Украина имеет тесные торгово-экономические отношения, заключила Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, предусматривающее многие формы экономического взаимодействия, в том числе в области содействия реформированию ее хозяйства.

За время существования ЕС в рамках этого крупнейшего в мире интеграционного объединения, действующего ныне в составе 15 стран, было разработано немало концепций и программ повышения эффективности западноевропейской промышленности, приспособления ее к меняющимся условиям международного разделения труда, смягчения связанных с этим социально-экономических проблем. Не все эти концепции и программы были в полной мере реализованы. Ряд проблем, особенно структурного характера, до сих пор остаются нерешенными. Однако систематически и последовательно работая над стратегией промышленного развития, органы ЕС все более четко идентифицируют проблемы, корректируют приоритеты, гибко, в зависимости от конкретной ситуации на европейском и мировом рынке, применяют сложившийся механизм воздействия на промышленность. Результаты налицо: в большинстве секторов промышленности Западная Европа выдерживает обострившуюся конкуренцию и со своими основными конкурентами - США и Японией, и с новыми индустриальными странами. Так, в 90-е годы доля обрабатывающей промышленности ЕС на внешних рынках не изменилась и составляла 27%, тогда как доля США и Японии несколько снизилась.

Таким образом, весьма актуальным является анализ направлений и инструментов промышленной и структурной политики ЕС, которые обеспечивают наибольшую отдачу и представляют наибольший интерес для Украины. Негативный опыт ЕС также имеет для нас определенное значение, позволяя избежать тупиковых путей при разработке промышленной политики Украины.

Правовая база и цели промышленной политики ЕС

Промышленная политика ЕС начала формироваться на отраслевом уровне в рамках Договора об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС, 1951 г.). В статье 2 Договора говорится: «Объединение будет последовательно создавать условия, которые сами по себе обеспечат наиболее рациональное распределение производства при возможно более

высоком уровне производительности...» , а согласно статьи 3 институты этого Объединения наделяются полномочиями в вопросах снабжения общего рынка углем и сталью, регулирования цен на эти товары и других условий, которые « будут стимулировать предприятия к наращиванию и улучшению их производственного потенциала...» и т.д.

В соответствии с Договором о ЕОУС под контроль Объединения были взяты малорентабельные и капиталоемкие отрасли, восстановление и модернизация которых в одиночку было не под силу ни одному из его участников. Для оказания помощи странам-членам Объединение располагало собственным бюджетом, механизмом регулирования рынка угля и стали. В дальнейшем мероприятия по поддержанию угольной и сталеплавильной промышленности стали постоянным компонентом промышленной политики ЕС.

В Договоре об учреждении Европейского экономического сообщества (ЕЭС, 1957 г., с 1993 г. - Европейское сообщество, ЕС) вопросы промышленного производства рассматривались в контексте общего экономического развития: "Сообщество ставит своей задачей содействовать, путем создания общего рынка и прогрессирующего сближения экономической политики государств-членов, гармоничному развитию экономической деятельности во всем Сообществе, непрерывному и сбалансированному росту, возрастающей стабильности, ускоренному повышению уровня жизни и более тесным связям между государствами, которые оно объединяет".

Подразумевалось, что отмена таможенных пошлин и количественных ограничений в торговле между странами-членами, завершенная в 1968 г., сама по себе станет мощным фактором, стимулирующим образование европейского промышленного комплекса с оптимальной структурой и размерами предприятий, повышение их технического уровня, прибыльности и т.д. Жизнь показала, что одной либерализации торговли для этого недостаточно. Потребовались дополнительные правовые инструменты, создание

специальных механизмов регулирования рынка.

В конце 60-х - начале 70-х годов базой для принятия решений в области реформирования промышленности служили среднесрочные программы, разрабатываемые Комитетом по среднесрочной экономической политике при Совете ЕС. Но они давали лишь общую ориентацию промышленной политики. В 1968 г. в аппарате Комиссии, главного исполнительного органа Европейских сообществ (с 1993 г. - Европейская Комиссия), был создан Директорат по делам промышленности (в настоящее время - Генеральный директорат III, включающий директораты: по вопросам промышленной политики, по техническим правилам и стандартам, базисным отраслям, производству капитального оборудования, производству потребительских товаров и по информационным технологиям). В 1970 г. Директорат по делам промышленности подготовил «Меморандум по промышленной политике», который лег в основу дальнейших разработок в этой области. В 1972 г. главы государств и правительств стран-членов приняли декларацию, официально провозгласившую промышленную политику в качестве одной из важнейших сфер деятельности ЕС.

Так был заложен правовой и организационный фундамент для проведения общей широкомасштабной промышленной политики ЕС. Однако этому помешали длительный спад деловой активности, охвативший середину 70-х и начало 80-х годов, и вызванное им усиление центробежных тенденций в Сообществе. Усилия национальных правительств в области промышленной политики в тот период были направлены главным образом на преодоление кризисных явлений в угольной, сталеплавильной, судостроительной, а также в некоторых других традиционных отраслях промышленности с использованием мер по контролю за производством и за ценами. Структурные мероприятия временно отошли на второй план.

По существу только в 90-е годы началась активная разработка перспективной промышленной политики с упором на развитие передовых наукоемких отраслей. В связи с завершением формирования единого

внутреннего рынка ЕС в промышленной политике Сообщества возобладал новый подход, характеризующийся акцентом на свободную конкуренцию в рамках открытого рынка и применение так называемых горизонтальных мер, направленных на повышение эффективности производства и внедрение передовых технологий во всех отраслях промышленности. Этот подход получил отражение в Договоре о Европейском Союзе, подписанном в 1992 г. (Маастрихтский договор), в котором впервые появился специальный раздел «Промышленность».

Маастрихтский договор провозгласил главной целью промышленной политики повышение международной конкурентоспособности предприятий Сообщества. Основными направлениями политики стали: создание благоприятной среды для развития предпринимательства, особенно мелкого и среднего, ускоренная реструктуризация промышленности; стимулирование сотрудничества между предприятиями, прежде всего на доконкурентной стадии производства (НИОКР, доступ к финансированию); поддержка современных наукоемких отраслей.

Для достижения поставленной цели используется комплекс мер. Во-первых, это меры, способствующие повышению прибыльности и снижению издержек производства европейской промышленности (помощь предприятиям в улучшении профессионального обучения, в освоении новых методов организации, в установлении тотального контроля за качеством при разработке и внедрении новых технологий, ориентации исследований во все большей степени на рынок и др.).

Во-вторых, содействие западноевропейским фирмам в продвижении их продукции на мировой рынок. Речь идет, в частности о стимулировании экспортоориентированных отраслей промышленности, в том числе с помощью налоговых льгот, и согласованной инвестиционной деятельности предприятий стран-членов за пределами Сообщества. В числе ключевых регионов для промышленной экспансии фирм ЕС называются Центральная и Восточная Европа (Евросоюз готов принять участие в гарантировании част-

ных инвестиций в странах этого региона), Латинская Америка, Средиземноморье, а также некоторые интенсивно развивающиеся страны Азии. Отмечается также необходимость расширения сферы применения европейских стандартов и создание в Западной Европе конкурентоспособных транснациональных компаний.

В-третьих, более активное использование в интересах европейских производителей мер борьбы с демпингом, субсидированием и другими разновидностями нечестной конкуренции в торговле товарами, разрешенных правилами ВТО, и попытки добиться распространения таких мер на сектор услуг. Таким путем ЕС рассчитывает эффективнее защищать европейскую промышленность от стратегических альянсов и дискриминационных двусторонних соглашений между его основными конкурентами о разделе рынка (как, например, американо-японское соглашение по полупроводникам), серьезно ухудшающих конкурентные позиции фирм ЕС.

Несмотря на либерализацию международной торговли, протекционистские тенденции в западноевропейской промышленности продолжают оставаться весьма устойчивыми. Средний таможенный тариф на промышленные товары, импортируемые в ЕС, составлял в 1997 г. 5,1% . Однако усредненный показатель отчасти скрывает истинный уровень протекционизма. Его расчет осуществляется путем взвешивания по объему поставок, а в сильно защищенных подотраслях масштабы импорта искусственно занижаются. Кроме того, в рассматриваемом показателе не находит отражения влияние других ограничений на ввоз, получивших большое распространение в условиях снижения традиционных таможенных тарифов. Сюда следует отнести, прежде всего, антидемпинговые пошлины на товары, поставляемые по «неоправданно» низким (демпинговым) ценам (сталь, текстиль, удобрения, видеомагнитофоны и др.), квоты на импорт черных металлов из ряда стран, включая Украину, « добровольные ограничения» на продажу в ЕС автомобилей из Японии. По оценкам парижского Института политических исследований, антидемпинговые

«накрутки» составляли: по изделиям из металла - 44,4 %, чугуну и стали - 29,3, обуви - 29,1, мотоциклам и велосипедам - 28,4, химикатам - 28,3, конторскому и счетно-вычислительному оборудованию - 19,5, печатной продукции - 18,6 %. С учетом всех существующих барьеров общий уровень промышленного протекционизма ЕС оценивается исследователями в 9 % [5].

Таким образом, современная концепция промышленной политики ЕС включает в качестве важнейших элементов структурную и научно-техническую политику и имеет ярко выраженный внешнеэкономический аспект. В официальных документах Сообщества по вопросам промышленности присутствует также «социальное измерение» (например, в "Белой книге по проблемам роста, конкурентоспособности и занятости", опубликованной Европейской Комиссией в 1993 г.) [6].

Концепция предполагает тесное взаимодействие между национальными властями и органами Сообщества, а также между ними и европейской промышленностью, чей голос приобретает все больший вес в процессе выработки решения в области промышленной политики. Необходимость такого взаимодействия возрастает в связи с процессом глобализации экономики, которая с развитием новых средств связи требует быстрого и адекватного реагирования со стороны всех участников хозяйственных связей.

Промышленная политика ЕС реализуется в условиях функционирования единого внутреннего рынка стран-членов, базирующегося на свободном перемещении товаров, услуг, капиталов и граждан, а также на свободной конкуренции между западноевропейскими предприятиями. В то же время предусматриваются меры по ограничению стихии рыночных сил. Механизм регулирования предпринимательской деятельности, с помощью которого пресекаются попытки монополизации рынка и другой ограничительной деловой практики (правила конкуренции ЕС), действует весьма гибко. В тех случаях, когда этого требуют условия конкуренции на мировом рынке, органы ЕС не препятствуют созданию концернов европейского масштаба. «Предприятия Сообщества, - говорится в Меморандуме Комиссии ЕС по

промышленной политике (1970 г.), - должны иметь возможность вступить в соревнование, обладая равноценным оружием. Не подлежит сомнению, что в некоторых случаях достижение оптимума диктует необходимость более высокой степени концентрации капитала» [7].

С целью повышения конкурентоспособности западноевропейской промышленности по инициативе Европейской Комиссии в 1996-1997 гг. была разработана методология оценки условий и результатов деятельности различных секторов промышленности и отдельных предприятий в сравнении с лучшей мировой практикой (benchmarking). Эта методология предполагает определение ключевых проблем, влияющих на конкурентоспособность промышленности, и показателей, по которым можно судить о прогрессе или отставании Евросоюза в данной области от его основных конкурентов». Речь идет, по существу, о многолетней программе содействия повышению качества промышленных товаров, технологических процессов и связанных с промышленностью деловых услуг путем постоянного мониторинга, развитие самоконтроля, улучшения информационной обеспеченности предприятий, подготовки квалифицированного персонала и т.п. [8].

По мнению органов ЕС, рассмотренная выше методология позволяет выявить узкие места в организации, финансировании, использовании достижений НТП и подготовке квалифицированного персонала западноевропейской промышленности. Систематическое международное сопоставление по базисным показателям стимулирует поиски и разработку новых подходов к повышению конкурентоспособности промышленных товаров, услуг и технологий.

К настоящему времени реализовано четыре «пилотных» проекта, в том числе проведен сравнительный анализ условий финансирования инновационной индустрии в странах ЕС США и Израиле [14]. Инновационная деятельность является ядром малого и среднего бизнеса в развитых странах, хотя нередко впоследствии на этой базе развиваются крупнейшие корпорации. Венчурный, рисковый сектор пользуется там

особой поддержкой государства, поскольку становится не только мощным двигателем научно-технического прогресса, но и наиболее прибыльной сферой приложения капитала. Кроме того, деятельность компаний, оперирующих в сфере высоких технологий (электроника, телекоммуникации, программное обеспечение, биотехнология, медицинское оборудование и другие производства с высоким содержанием НИОКР), способствует росту производства и конкурентоспособности других предприятий, т.е. помогает решать проблему занятости. В Западной Европе крупные компании, сравнимые с американскими, имеются в сферах биотехнологии, утилизации отходов, программного обеспечения, а также в аэрокосмической, фармацевтической и химической промышленности.

Сопоставление проводилось по 20 базовым показателям (benchmark indicators): темпы создания новых инновационных предприятий, условия их допуска на рынок капитала, количество венчурных фондов, возможности использования средств пенсионных и страховых фондов, налогообложение инвестиций в патенты, лицензии, торговые знаки и другую интеллектуальную собственность, степень и формы государственной помощи, взаимоотношения между промышленностью и университетами и т.д.

Проведенное исследование показало, что условия финансирования, имеющие первостепенное значение для инновационной деятельности, в Западной Европе по всем показателям хуже, чем в США. Это заставило национальные правительства и органы ЕС предпринять ряд инициатив с целью преодолеть образовавшийся технологический разрыв и угрозу отставания в конкурентоспособности наукоемкой западноевропейской продукции.

Формы поддержки промышленности

Для реализации промышленной политики используются многие инструменты государственного регулирования на национальном уровне, а

также меры на уровне Сообщества в целом.

Необходимо прежде всего отметить, что в арсенале инструментов воздействия на промышленное производство, применяемых правительствами стран ЕС, прямое административное вмешательство сведено к минимуму, а доминируют экономические меры. Прямое вмешательство государственных органов еще сохраняется в виде отсрочки разрешения на строительство предприятий, если их размещение не соответствует программе регионального развития, или в виде редко теперь практикуемого временного контроля над ценами. Оно существует, по сути, лишь в виде информационного воздействия через программы (или планы), составляемые и публикуемые государственными органами, и носит индикативный характер[9].

Одним из самых действенных экономических инструментов воздействия на частный сектор в странах ЕС является налоговая политика. Выборочное изменение налоговых ставок производится обычно после конкретного изучения положения предприятий с тем, чтобы способствовать проведению НИОКР, инвестициям, внедрению более современных методов управления, увеличению экспорта и т.п. Другими распространенными экономическими средствами государственной поддержки предпринимательства являются: дотации предпринимателям; льготные и/или многолетние кредиты и гарантии; привлечение государственных средств для совместного с частным капиталом финансирования проектов в области строительства, обновления технологии и реорганизации предприятий; обеспечение государственными контрактами, гарантирующими рынок сбыта; помощь в совершенствовании управления предприятием, повышении квалификации персонала и т.д.

По оценкам органов ЕС, на различные виды государственной помощи обрабатывающей промышленности стран-членов в период 1995-1997 гг. расходовалось примерно 38 млрд. ЭКЮ в год (с 1 января 1999 г. ЭКЮ была заменена новой единой валютой - евро (в соотношении 1:1). В добавленной стоимости, создаваемой в этой отрасли, наиболее высокая доля государственной помощи отмечалась в Греции и Италии, а наиболее низкая -

в Швеции и Великобритании.

В мае 1978 г. Комиссия направила Совету ЕС документ об общих принципах политики в отношении государственной помощи на поддержание и развитие различных отраслей промышленности. Согласно этому документу, секторальная помощь является допустимой в тех случаях, когда это необходимо для выравнивания региональных диспропорций, ускорения реорганизации и развития отдельных отраслей, нейтрализации неблагоприятных последствий со стороны третьих стран.

Конкретно государственная помощь должна: носить селективный характер и предоставляться жизнеспособным предприятиям на основе четко определенных и гласных критериев; способствовать долгосрочному решению проблем; постепенно сокращаться, ограничиваться по времени и увязываться со структурной перестройкой отрасли; соответствовать по объему масштабам проблем, решению которых она призвана содействовать. Государственная помощь должна также оказывать минимальное воздействие на конкуренцию между предприятиями стран-членов ЕС. Эти принципы применяются в равной степени к помощи отраслям промышленности, находящимся в состоянии кризиса, и отраслям, чьи проблемы связаны с их ростом. Вместе с тем есть некоторые различия в подходе органов ЕС к той или иной группе отраслей.

К первой группе в ЕС относят черную металлургию, судостроение, текстильную промышленность, страдающие в первую очередь от избыточных мощностей. Их государственная поддержка допустима только с целью облегчить приспособление предприятия к условиям конкуренции на мировом рынке и обусловлена:

а) сокращением производственных мощностей и б) повышением конкурентоспособности отрасли.

Во вторую группу входят активно развивающиеся отрасли промышленности (информационные технологии, телекоммуникации и т.п.). Как правило, органы ЕС положительно относятся к предоставлению

государственной поддержки этим отраслям, подчеркивая, однако, необходимость сотрудничества между странами-членами. Проблемы таких отраслей во многом вызваны конкуренцией со стороны высоко развитых в промышленном и техническом отношении третьих стран. Поэтому поощряется субсидирование соответствующих НИОКР. Позитивно рассматривается финансовое содействие созданию новых предприятий, а также помощь малому и среднему бизнесу.

В дополнение к общим принципам, Комиссия ЕС в последние годы разработала специальные правила (кодексы) субсидирования отдельных, наиболее чувствительных к конкуренции отраслей: черной металлургии, угольной промышленности, автомобилестроения и судостроения, производства синтетических волокон. Эти правила определяют цели, допустимые уровни и другие условия государственной помощи предприятиям указанных отраслей.

С 1993 г. Комиссия практически перестала разрешать помощь предприятиям без четко обозначенных целей и ужесточила подход к секторальной помощи отраслям промышленности, переживающим кризис. Допустимый уровень субсидирования в угольной промышленности был сокращен с 28 до 9%. С 1996 г. полностью прекращена государственная помощь в области судостроения. Усилился контроль за предоставлением помощи государственным предприятиям, а также гарантированием экспортных кредитов. В то же время Комиссия считает нецелесообразным сокращать помощь малому и среднему бизнесу, а также на цели НИОКР. Оценка последствий государственной помощи, предоставляемой на национальном уровне, производится Комиссией с учетом требований Маастрихтского договора о сближении макроэкономических показателей государств-членов (конвергенции). В последние годы обращается внимание, прежде всего, на объем помощи (раньше контролировалась главным образом ее интенсивность, т.е. отношение субсидий к общей сумме расходов по тому или иному проекту). Предполагается, что контроль за объемом помощи

поможет сгладить различия между «богатыми» и «бедными» странами Сообщества, которые пока остаются значительными. В середине 90-х годов объем помощи был наиболее велик именно в «богатых» странах. Так, в Германии, Франции, Италии и Великобритании расходы на субсидирование (в пересчете на душу населения в год) примерно в полтора раза превышали аналогичные показатели в Греции, Испании, Португалии и Ирландии.

Поддержка промышленности на уровне ЕС включает: сближение законодательства стран-членов в целях устранения препятствий для деятельности предприятий в масштабах единого рынка; защиту производителей Сообщества от иностранной конкуренции; информационное обеспечение (создание европейских сетей связи, банков данных и т.п.), а также финансовую помощь, осуществляемую через посредство финансовых институтов ЕС: Европейского инвестиционного банка (ЕИБ), Европейского инвестиционного фонда (ЕИФ), структурных бюджетных фондов (Социальный и Региональный фонды, Фонд сплочения).

Финансирование по линии ЕС дополняет национальные меры поддержки предпринимательства. Важно подчеркнуть, что субсидирование предприятий и целых отраслей из централизованных фондов является одним из важнейших инструментов экономической политики ЕС.

Составной частью программ по реализации промышленной политики ЕС является строгий контроль за целевым использованием помощи. Европейская Комиссия требует от государств-членов, а в ряде случаев и от крупных компаний-получателей помощи предоставления отчета о ее использовании. К странам, расходуящим полученные средства не по назначению, применяются санкции. Предусмотрен возврат незаконно полученной помощи.

Ниже рассматривается практика поддержки в ЕС научных исследований, которая может представить интерес при разработке соответствующего законодательства и его применении в Украине.

Промышленная политика и НИОКР

Научно-техническая политика была включена в сферу деятельности ЕС Единым европейским актом (ЕЕА, 1986 г.). В соответствии с ЕЕА, в Договор об учреждении ЕЭС был включен раздел «Исследования и технологическое развитие» (статьи 130с-130д). Основная задача ЕС в области НИОКР сформулирована в них следующим образом: «Сообщество ставит своей целью укрепить научную и технологическую базу европейской промышленности и способствовать повышению ее международной конкурентоспособности».

Помощь НИОКР со стороны ЕС осуществляется по следующим направлениям: реализация программ НИОКР и демонстрационных проектов на основе кооперации предприятия, исследовательских центров и университетов; распространение и оптимальное использование результатов совместных исследований и разработок; повышение профессиональной подготовки исследователей.

С начала 80-х годов финансирование НИОКР по линии ЕС осуществляется на основе многолетних рамочных программ, в которых выделяются приоритетные направления исследований и указываются суммы на финансирование каждого направления. Рамочные программы разрабатываются Комиссией и утверждаются совместно Советом и Европейским Парламентом. За два десятилетия выполнено четыре рамочные программы научно-технических исследований. На их реализацию из бюджета ЕС было выделено в общей сложности около 27 млрд. ЭКЮ. В расчете на год это составляло около 3 млрд. ЭКЮ. В декабре 1998 г. Совет ЕС одобрил Пятую рамочную программу на 1998-2002 гг. с бюджетом в 14,96 млрд. евро (ее реализация началась в 1999 г.).

На основе рамочных программ разрабатываются тематические программы, предусматривающие исследования как фундаментального, так и прикладного характера, направленные на создание принципиально новых технологий, на базе которых могут в дальнейшем появиться новые наукоемкие виды товаров и услуг. В первых четырех рамочных программах

тематические исследования проводились по конкретным направлениям науки и техники. В Пятой программе наметился сдвиг в сторону комплексных исследований, направленных на решение нескольких крупных проблем. Например, в рамках тематической программы «Конкурентоспособность и стабильный рост» планируется вести исследования по направлениям: инновационные продукты, процессы и организация производства; наземный транспорт и морские технологии; новые перспективы авиакосмической промышленности и др.

В развитие тематических программ разрабатываются конкретные проекты, которые реализуются под контролем Комиссии. Финансирование таких проектов осуществляется тремя основными способами: через Совместный центр научных исследований, путем проведения исследований на контрактной основе с паевым участием или посредством координации исследований. Проекты на контрактной основе - наиболее распространенная форма многостороннего научно-технического сотрудничества стран-членов. В 80-е годы на них приходилось около 80% ассигнований на НИОКР из бюджета ЕС. Предложения по составу участников таких проектов исходят от промышленности - от фирм, являющихся лидерами в данной области. Из бюджета ЕС оплачивается в среднем 50% стоимости работ. Исполнителями являются государственные научные учреждения, университеты или частные предприятия (в том числе малые и средние) различных стран-членов. Контрактная форма - важный инструмент координации национальных НИОКР, позволяющая с помощью субсидий ЕС использовать наиболее известные лаборатории и квалифицированных исследователей.

В тех случаях, когда исследования по совместной программе осуществляются в одной или нескольких странах-членах полностью на национальные средства. Комиссия за счет бюджета ЕС координирует осуществление проектов и обеспечивает обмен результатами исследований.

Применяются также и другие способы поддержки научных исследований, включая финансирование по линии ЕС сотрудничества в

рамках общеевропейских научных центров и многопрофильных исследовательских организаций и программ типа "КОСТ" («Европейское сотрудничество в области науки и технологических исследований») и «Эврика».

Научно-технические программы ЕС позволяют избежать дублирования исследований и концентрируют усилия стран-членов на ключевых направлениях НТП. Они обеспечивают организационную основу для расширения транснациональных связей научных и промышленных кругов. Немаловажен и финансовый вклад ЕС. Хотя ассигнования на НИОКР из единого бюджета в разные годы не превышали 2% совокупных национальных расходов стран-членов на эти цели, ЕС берет на себя финансирование наиболее дорогостоящих фундаментальных исследований, а также технологических разработок, не дающих быстрой коммерческой отдачи или связанных с риском неудачи.

Эксперты ЕС расходятся в оценке вклада Сообщества в развитие промышленных НИОКР. В заключении Экономического и социального комитета ЕС (июль 1998 г.) утверждается, что европейские научно-технические программы не оказывают должного влияния на промышленный сектор главным образом из-за слабого внедрения результатов исследований в производство. Поэтому Комитет считает необходимым усиленно развивать специализированные технологические сети, которые позволили бы совершенствовать научно-техническую кооперацию между предприятиями и укрепить связи между компаниями, научными центрами и университетами. К настоящему времени в Европе уже действуют сотни подобных сетей.

Более оптимистично прозвучал обнародованный в октябре 1998г. ежегодный доклад Комиссии о результатах реализации научно-технических программ ЕС. Выборочные исследования компаний, участвующих в программе "БРИТ- ЕВРАМ" («Разработка и внедрение новых технологий и материалов в традиционные отрасли») показали, что почти половина из них смогли увеличить оборот, 40% добились выхода своей продукции на новые

рынки и еще 40% увеличили количество рабочих мест.

Аналогичное исследование по программе «ЭСПРИТ» выявило, что один ЭКЮ, вложенный в НИОКР, приносит в течение последующих восьми лет прибыль в размере 11 ЭКЮ. На основе исследований в рамках программы "ЭСПРИТ" разработано большое количество промышленных стандартов, некоторые из которых были утверждены Международной организацией по стандартизации (ИСО) в качестве международных. Ведущую роль в реализации совместных научно-технических программ ЕС играют крупные фирмы. Например, в программе «ЭСПРИТ» это 12 компаний («Оливетти», «Томсон», «Бюлль» и др.), на которые в конце 80-х годов приходилось 70% западноевропейского научно-технического потенциала в сфере информационных технологий. Тем не менее нельзя недооценивать значения мелких и средних фирм: так, с их участием осуществлялось 60% контрактов, заключенных в рамках «ЭСПРИТ». При этом мелкие и средние предприятия, участвующие в таких проектах, находятся в равном положении с крупными компаниями в отношении доступа к результатам исследований и возможности их эксплуатации.

2.3. ТНК и современная антитрестовская политика

Открытость национальных экономик, которая постепенно становится «законом природы», интенсификация процессов глобализации экономики приносит много нового в функционирование механизмов собственности, и особенно механизмов рыночной конкуренции.

Глобальная рыночная конкуренция - новое экономическое явление, заслуживающее особого внимания современных экономистов.

Исследования показывают, что практически все современные рыночные системы проходят определенные стадии эволюции и трансформации. Система экономической рыночной конкуренции ныне переживает определенную новую эволюцию и трансформацию. Изменяются формы и методы конкуренции, переход от внутриотраслевой, предметной и

межфирменной ее формы к функциональной межотраслевой форме, а со временем и к межрегиональной и международной конкуренции, активизирует формирование единого экономического поля, обуславливает формирование мирового глобального рынка и глобальных форм и масштабов экономической конкуренции.

Эти процессы непосредственно влияют на усиление конкурентоспособности товаров и фирм продуцентов не только на национальном, но и на международном (глобальном) рынках. При этом в современной мировой экономике выразительно формируется тенденция к усилению роли неценовой конкуренции как наиболее перспективного метода глобальной экономической конкуренции. В свою очередь идут активные процессы трансформации параметров конкурентоспособного товара в направлении его экологичности, энергоемкости, эстетичности, повышения репутации на мировом рынке.

Мировая практика, опыт наиболее развитых стран доказали объективную необходимость государственного вмешательства в процессы конкуренции, борьбы с практикой недобросовестной конкуренции. Во многих странах созданы и успешно действуют соответствующие системы. В США - антитрестовское управление Министерства юстиции и Федеральная комиссия по торговле; в Японии - Комиссия по справедливым соглашениям; во Франции - Совет по вопросам конкуренции. В некоторых странах Восточной Европы, в том числе и в Украине, созданы антимонопольные комитеты. Западные страны аккумулировали большой опыт антимонопольной борьбы, борьбы против теневых соглашений, против нарушения правил экономической конкурентной борьбы.

Рыночная конкурентная борьба в современных условиях и в будущем есть и будет локомотивом развития рыночной экономической системы. И сегодня сильны тенденции к монополизации производства как способа рыночного поведения хозяйствующих субъектов. И сегодня концентрация экономической силы ограниченного круга производителей - тенденция и

закономерность развития производства.

Объективное развитие производительных сил в конце XIX - в начале XX ст., становление развитой конкурентной предпринимательской экономической системы требовали создания адекватной производственной системы и базы в виде машинного производства в организационной форме крупных предприятий, способных использовать новую, высокопроизводительную технику. Технологическая и организационная трансформация от фабрики к крупному машинному производству, концентрация и централизация капитала, рабочей силы и производства повлекли глубокую трансформацию экономической системы. Суть ее в том, что в конце XIX ст. на смену свободной конкуренции пришла монополия. Монополистические объединения противостояли рыночной стихии и внесли элемент организованного регулирования рынка. Монополизация производства определялась марксистами как высшая и последняя стадия развития капитализма[10]. Западные исследователи рассматривают монополизацию как естественную эволюцию капитализма[11].

Трансформация экономической системы свободной конкуренции в систему монопольных объединений обусловила революционные качественные преобразования в хозяйственной системе и дала ей силы и простор для развития до мировых масштабов. С появлением монополий возникла система монопольного регулирования, которая охватила все составляющие системы воспроизводства и, прежде всего, производство. Впервые трансформация капиталистической рыночной системы привела к возникновению феномена частичной планомерности и планификации, которые не только стали формой движения капитала в рамках отдельной формы, как это было в период свободной конкуренции, но и распространились на внутренние и международные производственные и коммерческие связи между предприятиями монопольного треста, который постепенно трансформировался в международный, транснациональный трест. Монопольная планомерность стала приобретать новые, невиданные

международные масштабы.

Монопольные объединения трансформировали производственную систему на принципах концентрации производства и капитала, межотраслевой интеграции производства. Трансформация одноотраслевых монополий в многоотраслевые происходила путем диверсификации их деятельности, в результате чего возникли современные формы монополистических объединений - концерны, постепенно монополизировавшие не только производство, но и рынки. На стадии монополизации рынков в развитии капитализма возникает, казалось, непреодолимое противоречие. По оценкам экономистов США (Ф. Шерер), убытки в результате монополизации рынков достигают 2 % ВВП США, то есть больших масштабов. Выход из противоречия монополизации производства и рынков современная капиталистическая рыночная система нашла в трансформации монопольной системы в государственно-монопольную систему и систему государственно-монопольного регулирования производства.

Как свидетельствует мировой опыт, государственно-монопольная система экономики была характерна только для развитых стран Запада.

Если на Западе она базировалась на принципах рыночной экономики, то в СССР и других социалистических странах - на принципах экономического государственного тоталитаризма и деспотизма. Для СССР характерной была примитивная форма монополии производителя. Таким монопольным производителем было государство. Сверхмонополизация и сверхконцентрация производства в СССР достигли таких масштабов, при которых не могло быть и речи о внутренней или международной конкуренции предприятий и о соответствующих уровнях их конкурентоспособности. В промышленности СССР был достигнут самый высокий в мире уровень концентрации производства, объем продукции в среднем на одно предприятие в СССР был в 4 раза больше, чем в США, а производительность труда - в 3-4 раза ниже. Средняя численность занятых на одном предприятии в СССР в 10 раз превышала аналогичный показатель

стран Запада[12]. Монополизм в условиях социалистической экономики привел к формированию «экономики общего дефицита», которую исследовал Я. Корнаи[13]. Такая трансформация экономики заблокировала ее рост и развитие и стала одной из причин экономического коллапса СССР.

В условиях рыночной экономики Запада трансформация монополии в государственно-монопольную систему привела к модификации и трансформации всего конкурентно-рыночного механизма. Государствам Запада удалось в пределах их национальных экономик трансформировать систему монополии в систему олигополии, которая состоит в наличии не одного, а нескольких конкурирующих монополистических объединений.

Сосуществование олигополии и конкуренции - важная закономерность современного развития рыночной экономической системы. Что касается сдвигов в системе конкуренции, то переход к олигополии привел к появлению новой формы внутриотраслевой конкуренции - неценовой. Развертывание НТР, начиная с 50-х годов XX ст., резко усилило конкуренцию. Основными методами неценовой конкуренции стали быстрое обновление продукции, сервис покупателей.

В 70-90-х годах XX ст. под влиянием интенсификации международной экономической интеграции и интернационализации хозяйственной жизни в пределах мировой экономики снова возросла роль ценовой конкуренции. Невиданный рост деятельности ТНК подрывает монопольно регулирующие системы в пределах и в системе национальных олигополий. Но подрыв национальных олигополий и обострение международной внутриотраслевой конкуренции не означает снижения роли этой формы организации капитала, а только свидетельствует о закономерном переходе от национальной к международной олигополии как высшей форме организации рынков.

Формирование олигополистической структуры рынков, увеличение масштабов рынков от национальных до международных, усилил процессы межотраслевой конкуренции. А это, в свою очередь, объективно открыло путь к новому направлению экономической эволюции и трансформации -

расширению сферы частичной планомерности и крупномасштабной межотраслевой интеграции производства в форме диверсифицированных концернов. Диверсификация производства стала закономерностью и средством борьбы за национальные и международные рынки. Концерны и тресты, которым свойственна большая экономическая сила, обеспечили реализацию нового этапа технологической трансформации, а именно - освоение новых, прогрессивных или высоких технологий. Диверсифицированные концерны, как форма организации капитала, добились роста массы и нормы дохода на совокупный капитал и значительного повышения конкурентоспособности. Типичными примерами наиболее успешных международных концернов являются «Дженерал моторз» (США), «Даймлер-Бенц» (ФРГ), «Форд» (США), «Мицубиси» (Япония). Характерно, что большинство из этих корпораций превратились в гигантские международные технологические концерны, что подчеркивает роль и место технологической трансформации в процессах экономического роста.

Вместе с тем олигополистическая интеграция производства и капитала как специфическая форма монополизации рынков отрицательно влияет на процессы ценообразования, ведет к искусственному росту цен. За период 50-80-х годов индекс оптовых цен в 15 ведущих отраслях США возрос в 3,7 раза, а в наиболее монополизированных отраслях (черная металлургия и машиностроение) соответственно в 4,5 и 4,2 раза.

Национально базированные международные концерны, оперируя ценовой монополией, демонстрируют очень сложную и противоречивую эволюцию своих инвестиционных и инновационных стратегий. Имея монопольное положение на рынке, концерны медленно реагируют на требования НТП, уменьшают инвестиции и инновации, вплоть до возникновения реальной угрозы утраты монопольных позиций, особенно от иностранных конкурентов. Из этого следует, что интернационализация рынков и конкуренции создает благоприятные условия для усиления научно-

технического прогресса и роста национальных и международных производительных сил.

Большим структурным сдвигом в трансформации механизмов рыночной конкуренции в современных условиях является существенный рост доли государства. Это объясняется еще и тем, что теперь конкуренция товарных форм капитала постепенно заменяется конкуренцией в допроизводственной и послепроизводственной сферах, где особенно велико влияние государства, сервисного сектора и инфраструктуры, в том числе банковской индустрии. Общая тенденция свидетельствует, что в недалеком будущем регулятором общественного воспроизводства станет конкуренция денежного капитала наряду с производительным капиталом. Трансформация и модификация экономических функций механизма конкуренции в рыночной хозяйственной системе связаны с ее непосредственным развитием, совершенствованием и адаптацией к новым условиям воспроизводства.

Вместе с тем в новых условиях неизбежно растет роль внерыночных форм интеграции хозяйственных систем, особенно на микроуровне. Товарно-предпринимательская природа современных концернов не препятствует тому, что огромное количество производственных и экономических связей являются формой внутренних внерыночных форм обмена и формой внутренней интеграции. Эта интеграция предприятий имеет неконкурентную основу, поскольку обмен промежуточной продукцией между предприятиями концерна связан с процессами специализации и кооперирования, что ведет к усилению внутренней интеграции производственных и рыночных процессов в рамках концерна. На этом основании некоторые наши исследователи приходят к безосновательному, с нашей точки зрения, выводу о том, что этим подрывается товарное производство.

Поверхностно это явление выглядит именно так, ибо современные концерны включают в свой состав сотни интегрированных предприятий. В концерне «Маннессман» (ФРГ) внутрифирменные поставки достигают 25 % общего оборота, концерн «Сименс» поставляет своим предприятиям 42 %

конструктивных элементов. В крупнейших концернах внутренний оборот составляет приблизительно 32 % от общего объема реализованной продукции. Но это не отменяет товарно-рыночной сущности концернов и поэтому действие рынка распространяется и на внутрифирменный оборот как на составную часть конечной товарной продукции через систему трансфертных цен и механизм коммерческого расчета. Поскольку, как известно, трансфертные цены устанавливаются на основе рыночных цен и полных расходов производства и надбавок на нормальный доход.

Во второй половине XX ст. процессы интеграции производства в форме национальных и международных концернов развитых стран Запада вызвали к жизни новые формы управления. Трансформация систем управления капиталом и концернами шла в направлении от управления собственником капитала к системному профессиональному менеджменту на научной основе, включающей экономическое программирование, прогнозирование и стратегическое планирование. Эта система стала абсолютно необходимой в условиях усиления международной интеграции производства и усложнения производственных и непроизводственных связей.

Все вышеуказанное подводит нас к выводу о том, что в современных условиях воспроизводство, природа капитала как самовозрастающей стоимости в большой степени реализуется во внерыночных отношениях. В связи с этим государство все активнее выступает в роли организатора и регулятора конкурентных рыночных отношений.

Государственная поддержка здоровой рыночной конкуренции своими корнями уходит к концу XIX ст., когда было основано антимонопольное законодательство США (1891 г.), которое было принято в Великобритании (1948 г.), Франции (1963 г.), Италии (1964 г.). В 50 - 80-х годах антимонопольное законодательство было принято во всех западных странах, включая ФРГ, где в 50-х годах был принят специальный закон против ограничения конкуренции, который по сравнению с США считается либерально-европейским законом[14].

С переходом от коадно-административных к рыночным экономическим системам новым независимым странам с переходными экономиками придется уделить много внимания формированию действенного антимонопольного законодательства и системы ограничения монополизма. В Украине в 1992 г. принят Закон «Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности». Создан Антимонопольный комитет.

Трансформация системы защиты конкуренции и антимонопольного законодательства в развитых странах в современных условиях идет в направлении усиления стимулирования частнопредпринимательской деятельности и устранения препятствий повышению уровня экономической интеграции в масштабах национальных и международных экономических систем. Для современной модернизации хозяйственных системы стали характерными дальнейшее усиление роли ценовых факторов, усиление социальной направленности рыночных экономических систем. В условиях углубления общественного распределения труда, развития процессов специализации, кооперирования и интеграции экономика страны не может нормально функционировать, если государство руководит ею административными методами. Поэтому ныне на повестке дня стоит «экономизация» государственного регулирования рыночной экономики, которая означает усиление регулирующих функций государства без применения внеэкономического принуждения.

2.4. Международная информационная безопасность и национальные стратегии развития

Новой глобальной экономической тенденцией постиндустриальной цивилизации является дематериализация и интеллектуализация объектов собственности. На этапе индустриальной цивилизации доминирующим объектом собственности являются средства производства и наиболее капитализированные средства труда и отражающие их стоимость капиталы. Новая информационная технологическая революция, являющаяся

локомотивом постиндустриальной эры, новый технологический способ производства, формирование и становление постиндустриальной структуры производства кардинально изменяют отношения собственности и, прежде всего, объекты собственности. Доминирующим объектом собственности становится информация, воплощающая интеллектуальную производительную силу ее персонифицированных носителей-людей. Оторвать от человека-носителя интеллектуальную собственность становится невозможным, этот отрыв делает невозможным воспроизводство интеллектуального потенциала. Органическая неразрывность носителя интеллектуального потенциала и новой интеллектуально-информационной формы собственности становится новой революцией в экономике, которая постепенно превращается в информационную экономику. В условиях информационной экономики категории «собственность» и «товар» приобретают новый очень специфический характер.

Эволюция и объективные изменения, происходящие в структуре информационной экономики, с точки зрения многих ученых-исследователей, приводят ко все большему разрушению и обесценению экономических основ, на которых в эпоху индустриализма базируется отчуждение от труженика производительной силы труда. Всесторонне развивается индивидуально-частная собственность на средства производства. Нельзя отрицать реальность процессов деконцентрации, децентрализации и индивидуализации производства в условиях технотронно-информационной экономики. Но, в отличие от так называемых материально-физических ресурсов, интеллектуально-информационный ресурс, как главный ресурс постиндустриальной экономики, может функционировать только как ресурс, интегрированный во времени и пространстве. Он не имеет локальных, региональных или национальных границ. Процессы его передачи, реализации происходят в режиме электрического тока. Этот ресурс может без ограничения накапливаться, концентрироваться. Поэтому, с нашей точки зрения, одним из основных законов информационной экономики является

закон глобальной интеграции производства и потребления. Мы видим, что уже в первой половине XXI ст. основной производственно-экономической структурой постиндустриальной информационной экономики станет глобальная корпорация, основанная на частно-коллективной форме интеллектуальной собственности.

Уже в конце XX ст. в экономике передовых стран Запада с социально ориентированными рыночными системами корпорации (акционерные общества) стали наиболее динамичными ведущими организациями. В США их доля в общем объеме реализации продукции составляет 90 %, а, в целом, на Западе на корпоративную форму собственности приходится 80-90 % реализации продукции. Это говорит об уже достигнутых масштабах глобальной социализации производства и экономики, а также о тенденциях глобальной демократизации собственности и росте социально-интеграционных функций национальных и глобальных корпораций.

Известно, что крупная капиталистическая индивидуальная частная собственность дезинтегрирует общество, порождая противоречия и антагонизм. Новые корпорации, особенно корпорации информационной экономики создают условия для усиления общественной интеграции не только на национально-международном, но и на глобальном уровне. Деперсонафикация крупной частной собственности в условиях новых корпораций, по мнению Дж.Гелбрейта (США), приводит к повышению эффективности управления путем его интеллектуализации. Менеджер корпорации перестает зависеть от индивидуального частного собственника[15].

Правительства многих стран Запада (США, Франция, Германия, Швеция) выработали и успешно реализуют национальные стратегии корпоратизации экономики и передачу части акционерного капитала работникам и служащим корпораций. Так, Конгресс США еще в 1974 г. принял «План развития акционерной собственности», основная цель которого - привлечение работников и служащих к акционированию как

специфической форме *«социализации капитализма»*. С того времени Конгресс принял еще более 20 законодательных актов в этой сфере, что говорит о наличии стратегической программы и политики. Большая роль государства состоит в поддержке процессов *«социализации корпоративной собственности»* путем предоставления больших налоговых преференций. Такая трансформация структуры промышленной собственности характерна и для большинства стран Запада. Она распространяется и приобретает мировые масштабы в форме *глобального народного капитализма*, который так упорно критиковали идеологи-догматики бывшего СССР.

В процессе трансформации промышленной собственности и особенно на стадии информационной экономики будут постоянно расти количество и удельный вес народных или коллективных корпораций, собственность которых на 100 % принадлежит трудовым коллективам. Если в 1975 году в США таких народных корпораций было 1601, то уже в 1990 году- 10 275, а занятый в них персонал достиг 10,5 млн. человек (около 10 % всего занятого населения)[16]. Процессы конструктивного, позитивного отрицания капиталистической частной собственности и ее трансформации в коллективные формы частной собственности усиливаются во всех развитых странах Запада. В США за 50-90-е годы количество акционеров возросло с 6 до 50 млн. человек. В странах Запада уже каждый третий взрослый гражданин является акционером.

Естественная, эволюционная поэтапная трансформация форм собственности только подтверждает и ни в какой степени не противоречит теоретическому принципу историзма частной собственности и всех ее модификаций и переходных форм, органически связанных с уровнем развития производительных сил. В бывших странах социализма, где был проведен глобальный социально-экономический эксперимент насильственного изменения форм собственности, на основе силового внедрения государственной собственности методом государственной деспотии без обеспечения предварительного достижения соответствующего уровня

развития производительных сил, вновь созданные экономические системы оказались неконкурентоспособными. История не разрешает таких «скачков и гримас» в развитии экономических систем и «за фалды» оттягивает назад на исходные рубежи развития страны, сбившиеся с пути эволюции. В 30-х годах К. Каутский писал: «...капиталистическая собственность непременно будет возрождаться в таких случаях, когда еще не созданы объективные условия для хозяйственной организации, более прогрессивной, чем капитализм, если даже временно и удалось разгромить капиталистическую собственность насильственным путем»[17].

В условиях новой постиндустриальной, информационной экономики, когда информатизация, информатика становится основным звеном, сектором структуры общественного производства, а сама информация превращается в основной ресурс, главное богатство, доминирующий объект собственности - эволюция собственности приобретает новые специфические формы. Здесь впервые формируется общая интеллектуально-информационная собственность общества, которая почти синхронно интернационализируется, превращаясь в более высокую глобальную интеллектуальную собственность. Здесь впервые исчезает сугубо частная основа собственности. Функционирование собственности окончательно переходит на интегрированные коллективные, общественные и международные базовые принципы.

Вместе с тем, эта трансформация собственности в условиях новой информационной экономики не будет простой и легкой. Опыт стран, которые уже становятся на путь постиндустриальной трансформации и развития, показывает резкое обострение конкурентной борьбы за информацию и за владение контролем над ней. Лозунг «Кто владеет информацией, тот владеет миром» отражает глобальные масштабы этой борьбы. Международная информационная безопасность передовых стран, таких как США, Германия, Япония, Франция, уже стали важными составляющими национальных стратегий. Страны, еще не имеющие таких стратегий и систем

информационной безопасности, несут огромные расходы интеллектуальных ресурсов. К их числу относится и Украина, система информационной безопасности которой еще не сформирована [18]. В результате Украина стала интеллектуальным донором западных стран.

Будучи чрезвычайно специфическим товаром и носителем стоимости, информация является объектом купли-продажи и многократной перепродажи в отличие от традиционного товара, который можно продать только один раз. При этом информация не отчуждается от ее собственника. Усиление конкурентной борьбы за владение этим товаром многократного использования ведет к острой борьбе за монополизацию информации, преобразование ее в институт экономической власти, как среди стран, так и на глобальном уровне.

С нашей точки зрения, важно подчеркнуть, что, как никакой другой товар, информация является глобальным товаром. Из этого вытекает целый ряд социально-экономических последствий и противоречий, в том числе глобального характера. Речь идет о нарастании глобальной информационной собственности и о постепенном формировании глобальной информационной экономики. Основой собственности в новых условиях, в соответствии с определением О. Гоффлера (США), становится «невещественная субстанция» как принципиально новая форма собственности. Господство информационного типа собственности в будущем приведет к таким изменениям структуры общественно-экономических отношений, когда речь уже будет идти не только об отрицании частной собственности, но и о позитивном диалектическом преодолении собственности вообще. Один из основателей теории предельной полезности К. Менгер считал, что при условиях, когда будет достигнуто равновесие между потребностями и количеством благ, собственность вообще утратит свое экономическое значение [19].

Строя свою национальную экономическую стратегию и экономическую политику на доктринах К. Маркса XIX ст., социалистические страны

практически игнорировали объективный характер динамической цикличности и динамической сбалансированности экономики. И, наоборот, на Западе и в теории, и на практике закон экономического равновесия постепенно стал считаться одним из важнейших законов рыночной экономики. Характерным является то, что и после коллапса СССР посткоммунистические страны, продекларировав переход к рыночной или социально-ориентированной рыночной системе в своих экономических стратегиях, не уделяют достаточного внимания принципам динамического равновесия в развитии экономических процессов или в процессах экономического развития. Происходит повальное увлечение вопросами финансовой стабилизации, что является вторичным и второстепенным по сравнению с общим экономическим балансированием в ходе развития. В экономической политике и практике всех посткоммунистических стран, в том числе и Украины, крайне недостаточное внимание в последнее время уделялось сбалансированию производства, обмена, распределения и потребления. Общая, интегрированная система динамического экономического равновесия воспроизводительных процессов в этих странах грубо нарушена и приобретает злокачественный характер с элементами необратимого развития. Отсутствие реальной структурной политики заставляет говорить об отсутствии и грубых нарушениях экономического равновесия. А это уже непосредственно угрожает самому выживанию соответствующих социально-экономических систем.

Современная экономическая теория утверждает, что главным эпицентром динамического равновесия в рыночной экономике является удовлетворение потребностей человека, а основой механизма рыночного равновесия - равновесие между платежеспособным спросом населения и предложением. И предложение, и спрос рассматриваются теперь не только с точки зрения рамок ограниченного национального рынка, но и в глобальном плане. Глобальный подход к теории и практике динамического экономического балансирования приобретает все большее распространение. Это новое

положение также еще не нашло отражения в экономических стратегиях посткоммунистических стран. Практически во всех развитых странах Запада в практике стратегического экономического программирования и планирования широко используются обоснованные К. Марксом схемы реализации совокупного общественного продукта и условия простого и расширенного воспроизводства. Разработанная на этой основе система межотраслевых связей В. Леонтьева (Расходы - Выпуск) обеспечила широкое практическое использование теории экономического равновесия в странах Запада во второй половине XX ст.

В процессах экономического развития стран рыночной экономики, особенно во второй половине XX столетия, произошли большие структурные трансформации, которые, в свою очередь, привели к существенным трансформациям в структуре воспроизводительного процесса и в структуре механизмов экономического уравнивания. Один из самых больших структурных сдвигов - рынок услуг, ставший ведущим структурным звеном воспроизводительного цикла. В большинстве развитых стран Запада в сфере услуг сегодня занято 60-70 % экономически активного населения, а в таких странах, как США, Япония, ФРГ, эти показатели демонстрируют тенденцию к росту. В тот же время в странах Восточной Европы такие показатели являются относительно и абсолютно низкими, что говорит об ином качестве воспроизводительного процесса.

Еще одним структурным сдвигом, который вносит революционные изменения в процессы производства и в механизмы динамического сбалансирования современной развитой экономики, является и такая новая сфера экономики, как сектор информатики и информатизации. В экономической теории еще не достаточно разработаны вопросы о специфике воспроизводительных процессов в этой сфере и о специфических законах ее функционирования. В последующие 20-25 лет, когда в развитых рыночных странах индустрия информации станет ведущей отраслью народного хозяйства с удельным весом занятого населения в 15-20 %, речь пойдет о

новых механизмах экономического балансирования. Их поиски ведутся уже сегодня. А поскольку и постиндустриальным странам Восточной Европы никак не удастся избежать информационной трансформации экономики, для них также важен поиск этих новых механизмов относительно специфических условий системной трансформации, перехода к рыночным экономическим системам.

2.5. Механизмы и стратегии воздействия на цикличность развития экономики

Экономическое равновесие, как и экономическое развитие, имеет объективную циклическую природу. Экономическое развитие - это циклическое движение от постепенно складывающегося равновесия к постепенному нарушению его и формированию нового равновесия на более высоком уровне, равновесия нового качества. Мы должны не только признать объективный характер и неизбежность циклических трансформаций динамичного экономического развития, но и выработать систему мер по применению антициклической политики государств и межгосударственных объединений. В бывших социалистических странах игнорировалась циклическая природа экономического развития. Поэтому в экономической политике этих стран не были заложены механизмы антициклического регулирования, что крайне ослабило эту политику и привело к неконкурентоспособности экономических систем.

Как объективная закономерность, циклические трансформации экономического развития являются многоструктурными. Они включают малые циклы (3-4 года), средние экономические циклы (7-11 лет), большие циклы (длинные экономические волны) - с периодичностью в 40-60 лет, а также циклы экономического лидерства. Практика показала, что базисными циклами, т. е. в наибольшей степени влияющими на развитие экономических процессов, являются, так называемые, средние промышленные циклы, т. е. циклы с периодичностью приблизительно в 12 лет, происходящие в отраслях

промышленности. Существенным характерным признаком средних промышленных циклов есть то, что, по сути, они являются мировыми, или глобальными трансформациями. Так, фактически начиная с первой половины XIX столетия, все промышленные кризисы были мировыми. Самая современная фаза или кризис промышленного спада, который начался с 1993 года, носит, без сомнения, глобальный характер еще и потому, что он дополняется глубокой системной и промышленной трансформацией бывших социалистических стран.

Современное экономическое развитие характеризуется глубокими изменениями в структуре средних экономических циклов, в содержании его отдельных фаз, что качественно связано с новым непрерывным влиянием современной научно-технической революции на процессы воспроизводства. В отличие от периода индустриального общества, в условиях постиндустриального общества и информационной экономики обновление основных фондов, структурная перестройка экономики, отмирание устаревших экономических систем может происходить не только в фазах оживления и подъема, а практически непрерывно. Особо важными стратегическими факторами влияния на экономическое развитие являются внедрение ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий и новых экономических систем; наращивание удельного веса отраслей, производящих товары народного потребления вплоть до полного насыщения внутренних и внешних рынков; развитие сферы услуг и индустрии информатики и информатизации (этим двум последним секторам в меньшей степени свойственны циклические колебания).

В странах Запада большое распространение получили система государственного антициклического регулирования экономики и стратегическое антициклическое планирование на уровне промышленных корпораций. Растущее влияние на характер и содержание циклических трансформаций экономики западных стран имеет последовательная политика интернационализации экономического развития, интернационализации и

глобализации структуры воспроизводства. Рыночным странам Восточной и Центральной Европы, всем бывшим социалистическим странам, вступившим на путь трансформации в рыночную экономику, потребуется еще немало времени, чтобы реально задействовать механизмы государственного антициклического регулирования и интернационализации своего экономического развития. Реальное разгосударствление экономики, приоритет производства, отказ от имитации приватизации и от псевдореформ, формирование относительно открытой конкурентоспособной экономики - это требования, реализация которых неизбежна.

Согласно теории длительных экономических циклов (длинных экономических волн) Н. Кондратьева, они обусловлены только внутренними факторами экономического развития и роста. Их основу составляет структурное обновление технологического способа производства, которое осуществляется двумя путями: эволюционным - совершенствование имеющейся техники и технологии; революционным - путем интенсивной материализации новых открытий и новых научных знаний. Именно мировые технологические революции становятся локомотивом производительных сил. Они обеспечивают скачки в интеллектуальном развитии человека как главной производительной силы в росте эффективности труда и производства. Несмотря на лидирующее место науки и техники в циклической трансформации технологических структур и производительных сил, Н. Кондратьев считал, что и эта технологическая трансформация определяется экономическими факторами и подчиняется общему процессу экономической динамики и трансформации[20].

Это означает, что природа длительных циклических трансформаций не может быть ограничена лишь циклическостью технико-технологических колебаний, а должна включать все изменения в организационно-экономической структуре общества, в том числе изменение экономических систем, форм собственности, степени интеграции экономики данной страны в мировую экономику, влияние глобальных экономических трансформаций.

Современная научно-техническая революция, начавшаяся во второй половине XX ст., открыла путь четвертой волне длительных экономических трансформаций. Эта волна продолжается и теперь. Она совпадает с развитием транснациональной экономической системы и с началом перехода к глобальному постиндустриальному информационному обществу. Очевидно, что в основном эта транснациональная трансформация завершится в первой четверти XXI столетия с постепенным переходом к пятой волне - долгосрочной циклической трансформации - трансформации в глобальное технотронно-информационное общество. Шестая волна - начнется в первой четверти XXI ст. как система ноосферного типа глобальной экономики.

В современной экономической науке существует еще одно интересное направление анализа циклических трансформаций. Оно базируется на том, что теория длинных волн позволяет выявить взаимозависимость между изменением базисных технологий (технологических систем производства) и закономерностями развития экономической системы. Как показывает экономическая история XIX-XX столетий, циклы технологической трансформации совпадают с циклами организационно-экономической трансформации. Так, первому технологическому циклу до кризиса 1873 г. соответствовала система домонополистического предпринимательства, основанная на механизмах свободной рыночной конкуренции. Второй технологический цикл (до кризиса 1929 г.) ознаменовался системой монополистического предпринимательства с механизмами монополистического регулирования рынка. Третьей длинной технологической волне (до кризиса 1974-1975 гг.) соответствует государственно-монополистическая экономическая система с механизмами государственного регулирования экономики. Четвертый цикл - новая длинная волна технологического способа производства, начинается со второй половины 70-х годов и знаменуется качественно новым развитием экономической системы. В западной экономической литературе его называют системой транснациональной экономики. Начало этого цикла

совпадает с началом новой научно-технической революции, в основе которой лежит электроника, компьютеризация, автоматизация, информатизация, биотехнология и биоинженерия. По прогнозам экономическая система транснационального капитализма будет длиться до конца второго десятилетия - до конца первой четверти XXI ст. Этот длительный цикл завершит развитие индустриального общества. В его недрах сформируются предпосылки начала пятого продолжительного технологического цикла, который начнется с конца второй четверти XXI ст. и ознаменует собой полный переход к глобальной постиндустриальной информационной экономике. В это время постиндустриальная цивилизация приобретет глобальный характер. В четвертой четверти XXI ст. станет очевидно возможным переход к качественно новой системе - системе глобальной ноосферной экономики постиндустриальной эры.

Как видим, оба направления проведенного анализа привели нас к практически одинаковым результатам относительно сущности и периодизации экономических трансформаций. Но важнейшим является то, что в результате этого анализа мы пришли к выводу об объективном характере трансформаций в направлении глобальной экономической системы на принципиально новом уровне. Разные страны находятся на различных этапах глобальной трансформации. У них разные стартовые возможности и разная степень сложности проблем. Наиболее сложными являются проблемы группы посткоммунистических стран. Они еще не завершили четвертого цикла трансформации индустриальной эпохи, в то время как для стран Запада уже характерна широкая интернационализация структуры воспроизводства, ее глобализация. И даже в условиях экономически развитых стран отмечается особая сложность и противоречивость производственной структуры, поскольку она уже является переходной от индустриального к постиндустриальному типу. Для посткоммунистических стран речь идет не только об изменении технологического способа производства и изменении в экономической системе. Речь идет в то же время

и об изменении экономической формации. Поэтому посткоммунистические страны, в том числе и Украина, объективно обречены на некоторое существенное отставание в процессах трансформации. Критическим является вопрос о том, на самом ли деле в этих странах происходят трансформации и соответствует ли их направление общему направлению трансформаций, приемлемы ли их масштабы и темпы? Готового ответа на этот вопрос нет. Его может дать лишь государство, которое само проходит стадию трансформации и которое является единственной структурой, способной ускорить трансформационные процессы. От примененных государством форм и методов решения проблем трансформации будет зависеть успех преобразований. Тут мы неизбежно опять подходим к выяснению возрастающей роли государства в трансформации посткоммунистической экономики.

Литература

1. Самуэльсон П. Экономика. – М., 1968.
2. Эрхард Л. Благосостояние для всех. – М., Посев, 1990.
3. Гоутри Р. Дж. Деньги и кредит. - М., 1930.
4. Макконел К., Брю С. Экономика: Принципы, проблемы политика. – Т.1. - С.94.
5. The Economist. May 22nd, 1999, h.128.
6. Commission of the EC. "Growth, Competitiveness, Employment' The Challenges and Ways forward into the 21st Century. White Paper." 1993.
7. "Industrial policy in the Community". Memorandum from the Commission of the European Communities. 1970. p.15
8. "Commission communication to the Council and Parliament "Benchmarking the competitiveness of European industry". October, 1996.
9. Benchmarking Financing of Innovation Pilot Study" Final Report. 1998.

10. Ленин В.И. Империализм как высшая стадия развития капитализма. - М., 1956.
11. Макконел К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. – М.: Республика, 1992. - Т.1. - С.95.
12. Промышленность СССР. - М, 1988. - С.13-14.
13. Корнаи Я. Экономика дефицита. - М., 1988.
14. Эрхард Л. Благосостояние для всех. - Посев, 1990. - С.160-170.
15. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество. - М., 1969. - С.455.
16. Statistikal abstract of the LISA. - 1990. - P.521.
17. Каутский К. Материалистическое понимание истории. - Т.2. - М., 1931. - С.432.
18. Білорус О., Соколенко О. Інформаційна безпека України // Віче. - 1992. - №2.
19. Менгер К. Основание политической экономии. - Одесса, 1903. - С.55.
20. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры. Т.1. Вып.1. - М., 1925. - С.60.

Контрольные вопросы

1. В чем сущность категории «экономическое равновесие»?
2. Какова роль государственного регулирования в современных условиях в системе экономического равновесия?
3. Охарактеризуйте антиинфляционную бюджетную политику стран Запада.
4. Охарактеризуйте два основных типа государственной промышленной политики
5. Назовите основные критерии выбора приоритетов для государственной поддержки промышленного производства.

6. Охарактеризуйте методы промышленной политики.
7. Каковы основные направления и особенности промышленной политики стран ЕС?
8. В чем состоит сущность современной трансформации системы экономической рыночной конкуренции?
9. Охарактеризуйте современную антитрестовскую политику?
10. В чем состоит эволюция форм и объектов собственности в условиях постиндустриальной экономики?
11. Охарактеризуйте современные механизмы государственного воздействия на цикличность развития экономики.

ГЛАВА 3. ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ

3.1 СТРАТЕГИИ ТРАНСФОРМАЦИИ ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СТРУКТУР

Новейшая история экономического развития возникает как процесс формирования товарно-денежных, рыночных отношений. Современная социально-рыночная экономика базируется на экономической демократии и экономической самостоятельности населения, при всех позитивах и негативах является не только моделью с высочайшим уровнем международной конкурентоспособности, но и наиболее прогрессивным направлением развития человечества. В развитых странах мира она органично и неантагонистично сочетается с государственным регулированием экономики, механизмы которого обеспечивают социальную ориентацию экономического развития

Анализ показывает, что в экономике развивающихся стран и с переходными экономическими системами определенное время параллельно

действуют две подсистемы производственных отношений - трансформирующаяся и зарождающаяся. Вследствие взаимодействия старой и новой систем отношений возникает переходная система производственных отношений. Переходные производственные отношения носят комплексный характер - они охватывают не только экономический базис и социальную структуру, но и политическую организацию общества. Специфика переходных производственных отношений состоит в том, что они являются только переходной, нестабильной формой, которая не может считаться конечной целью развития. Эта система отношений является лишь способом достижения высшей цели - формирования новых завершенных систем производственных отношений. Опыт показывает, что всякое искусственное затягивание, или задержка трансформации системы производственных отношений, что и происходит сейчас в ряде новых рыночных стран, в том числе и в Украине, несет в себе огромные угрозы.

В современных экономических исследованиях выявляют два типа переходных отношений: а) переходных лишь по форме хозяйствования;

б) переходных как по форме хозяйствования, так и по экономическому содержанию и социально-экономической природе.

Как известно, социально-экономическая природа любой экономической системы определяется не формой хозяйствования, а основными производственными отношениями, в том числе способом сочетания рабочей силы со средствами производства и распределения их по отраслям.

Очень важно, чтобы на стадии рыночной трансформации прежних командно-административных систем носителями рыночных и товарных отношений были государство и государственный сектор экономики, так как именно они имеют наибольшую экономическую силу. К сожалению, в большинстве новых рыночных стран, таких как Беларусь, Россия, Украина, этого еще не произошло. Государство и госсектор тут еще является носителем нетоварных отношений. Не говоря уже об экономическом саботаже государственной бюрократии и директорского корпуса. В развитых

странах госсектор не только подчинен товарным отношениям. Он - их прямой носитель и гарант.

Эволюция, постепенный переход и трансформация системы производственных отношений являются характерными и необходимыми для всех экономических систем, в том числе в развитых странах. Здесь трансформация системы производственных отношений происходит путем решения неантагонистических противоречий, свойственных производственным отношениям вообще и вызванных сосуществованием разных форм частной собственности (традиционных и новых). При этом по мере того как одна форма частной собственности трансформируется в другую, новая система производственных отношений замещает старую. В качестве примера элемента переходных систем производственных отношений можно привести систему акционирования капитала. В качестве организационно-хозяйственной системы современные акционерные общества выступают трансформационной экономической формой отрицания капитала как частной собственности. Это является эволюционным переходным звеном от системы частного к системе ассоциированного производителя. С другой стороны, трансформация экономических функций государства развитых стран происходит в направлении от внутреннего экономического регулирования производства к более открытым внешним мировым экономическим системам и структурам народного хозяйства. Внешние механизмы влияния на развитие национальной экономики используются государством для проведения перестройки внутренней экономической системы в направлении повышения ее эффективности, внешней и внутренней конкурентоспособности.

Исходя из современной динамики мировой экономики и общей логики изменений в ее структуре в направлении открытости, интернационализации и глобализации, критерием достигнутого уровня рыночной трансформации стран с переходными экономическими системами является уровень развития товарных (рыночных) форм хозяйствования в сочетании с уровнем и масштабами участия всех стран в процессах интернационализации

производства и капиталов. Такой подход к определению критерия уровня рыночной трансформации обусловлен взаимозависимостью стран в целостной системе мирового хозяйства и тем, что мировая система хозяйства является рыночной и сама трансформируется в направлении к глобализации мирового рынка. Глобализация оказывает положительное влияние на смягчение неравномерности развития, что является экономическим законом товарного производства, и особенно его предпринимательских, рыночных форм. Вместе с тем ускорение и глобализация научно-технического прогресса резко повысили требования к эффективности экономики всех государств, обострили межгосударственную экономическую конкуренцию. Нет сомнения, что глобальные требования к эффективности национальных экономик будут возрастать, а с ними и конкуренция.

Современная методология социально-экономических трансформаций объективно отделяет изменения в их технико-организационных формах (общее) и преобразования в социально-экономических формах или шаги в эволюции производственных отношений (особенное). Будучи формой существования и развития производительных сил, производственные отношения отражают их реальное качественное состояние, в том числе экономическую и отраслевую структуру. С точки зрения анализа и оценки экономических последствий трансформации экономических систем и структур возникает важный вопрос поиска стратегических направлений структурных преобразований.

Опыт показывает, что инерционные стратегии традиционной индустриализации для новых рыночных стран уже неприемлемы ни с точки зрения эффективности экономики, ни с точки зрения экономической безопасности и конкурентоспособности. В условиях относительной социально-экономической отсталости новых рыночных стран, в том числе Украины, модифицируется и понятие структурных сдвигов и модернизации структуры хозяйства. Эти страны нуждаются в серьезных стратегических программах реиндустриализации экономики в условиях промышленной

революции. Такая программа должна ориентироваться на мировые рынки и стимулировать как защиту национального предпринимательства, так и международную конкуренцию и интеграцию. Современной политологией и политэкономией посткоммунизма трактуются процессы перехода от командно-административной системы хозяйствования к экономической системе социально-ориентированного рыночного хозяйства как объективная необходимость, имеющая специфическую природу. Но завершенной экономической теории переходного периода, теории трансформации социалистической экономики в рыночную еще нет. Не существует и завершенных рыночных систем новых стран. Вместе с тем уже накоплен определенный опыт рыночной трансформации экономик разных стран, таких как Китай, Вьетнам, Венгрия, Польша, Чехия, Словакия. Возможно выделение определенных моделей стратегии рыночных трансформаций в зависимости от путей и методов реформирования экономики.

Первая модель стратегии - китайская (Китай, Вьетнам, Монголия), предусматривает формирование рыночных отношений в недрах старой командно-административной системы. Процесс трансформации экономической системы определен как длительный, постепенный, поэтапный, с полным использованием аппарата государственной бюрократии. Система государственного управления и планирования не ликвидируется, а приспособливается к новым условиям. Создаются гарантии для привлечения иностранного капитала. Реформирование экономики начинается с наиболее репродуктивных отраслей (пищевая и легкая промышленности, сельское хозяйство).

Вторая модель стратегии - венгерская, означает постепенный, эволюционный переход к рыночным отношениям путем различных взаимосвязанных преобразований, которые начинались еще в недрах командно-административной системы. Рыночная среда здесь также формируется еще в пределах старой системы. Командная система экономики не сохраняется как в Китае, а демонтируется, хотя и постепенно. Венгрия потратила на процесс

эволюционной трансформации своей экономической системы около 40 лет, что дало возможность избежать больших социальных потрясений, таких как обвальная гиперстагфляция, безработица, остановка производства, обнищание населения, социальный протест и конфронтация.

Третья модель стратегии - рыночная «шоковая терапия», или польская модель, и стратегия рыночной трансформации, которая является жестким социальным экспериментом над людьми, была возможна в Польше, где сохранялись специфические предпосылки для перехода к рынку (рыночная психология, частная собственность на землю, поддержка населения, западное влияние и открытость общества, зависимость от большой многомиллионной диаспоры).

Но пример Польши доказал, что одним скачком рыночную трансформацию экономической системы осуществить невозможно и, что даже в «идеальных» условиях интеграции ГДР с ФРГ процесс перестройки экономической системы забирает много лет, несмотря на многие сотни миллиардов бюджетной государственной поддержки.

Четвертая модель трансформации - чехословацкая, или цивилизованная, опиралась на «бархатную революцию» и старые традиции рыночной культуры, сохранившиеся даже в условиях полного формального разгосударствления экономики, на большие экспортные связи. Суть этой модели в цивилизованной «мягкой» дестабилизации (разгосударствлении) государственной собственности цивилизованными методами путем акционирования и корпоратизации. Созданная в Чехии и Словакии правовая основа и деловое окружение привлекли крупные зарубежные инвестиции, что дало возможность стабилизации экономик и денежных систем на высоком уровне производства и использования производственных мощностей.

Пятая модель трансформации - прибалтийская, специфика которой состоит в малых масштабах народного хозяйства и эффективном использовании факторов внешней помощи для стабилизации производства,

потребления и финансово-денежной системы. Рыночное трансформирование тут осуществляется на основе «кадровой революции» и наличия рыночной культуры и соответствующих кадров.

Шестая модель трансформации - российская, основанная на формальной приватизации, разгосударствлении и развитии предпринимательства. Теоретически эта модель является многообещающей. На практике она осложняется традиционным влиянием государственной бюрократии, мафии, коррупции и потому является неконкурентоспособной. Опыт России показывает, что одновременная трансформация политической и экономической систем является очень сложным процессом. Пример России демонстрирует наглядно специфику посттоталитарных систем, сохраняющих социальный потенциал для реставрации социал-феодалных режимов, систем и структур.

Седьмая модель трансформации - украинская. Она еще не реализована, чрезвычайно сложна, непоследовательна в стратегии экспериментов, проб и ошибок, напрасных и неоправданных жертв. Экономическая рыночная трансформация в Украине с самого начала была затруднена проблемами реального суверенитета, экономической независимости, экономической безопасности, а также безотлагательными проблемами государственного строительства.

Главная причина прежнего неуспеха рыночной трансформации в Украине заключается именно в отсутствии последовательной долгосрочной стратегии. Годы реформирования экономики не дали результатов, несмотря на изменения режимов власти и программ. Существуют также объективные трудности разработки адекватных механизмов реализации реформ. Старая командно-административная система была весьма поспешно ликвидирована, да и она, не имея завершенных механизмов реального государственного управления и регулирования, не была способной к проведению глубинных реформ, как это было в Китае.

Программы формирования рыночной среды Украина не имела, поэтому

внедренная попытка шоковой либерализации цен (1993-1995 гг.) дала лишь отрицательные результаты. Она привела к дальнейшему разрыву внутренних и внешних хозяйственных связей, продолжительному платежному кризису, подрыву финансово-кредитной системы, резкому падению производства и потребления, невиданному обнищанию населения. Провозглашенные многочисленные программы реформ не были реализованы из-за отсутствия последовательной экономической стратегии и резкого ослабления экономической роли государства, которое еще окончательно не сформировалось. Опыт показывает, что дальнейшее промедление с процессом разгосударствления и приватизации, ограничения в развитии предпринимательства и рыночных инфраструктур приведут к подрыву и дискредитации рыночной системы в Украине, к неоправданным негативным экономическим трансформациям.

Государственная стратегическая программа трансформации экономической системы Украины должна предусмотреть создание государственной системы регулирования рыночной экономики, которая обеспечила бы развитие хозяйственной самостоятельности населения, продуцирующего предпринимательства, и на этой основе соответствующие структурные трансформации в народном хозяйстве. Только государство с ее властными и законодательными функциями на этом переходном этапе способно решить коренные проблемы реформирования экономики и становления разных форм собственности на основе экономической демократии. Это подтверждает и опыт Германии в послевоенный период, где в стратегии рыночной реформы Л. Эрхарда были заложены как высшие приоритеты расширение производства и рост народного потребления [1]. Отец системы социально ориентированного хозяйства Германии, выступая против командно-административных методов в экономике, настаивает на необходимости системного планирования. «Любой из нас хотел бы, чтобы система принудительно направляемого хозяйства была устранена. Однако нельзя в силу этого выдвигать положение, будто этим и покончено, наконец, с этой

системой. Мы, по-прежнему, придерживаемся той точки зрения, что народное хозяйство могло бы быть пущено в ход лишь путем систематического планирования и при помощи столь же систематического распределения всех необходимых товаров широкого потребления в Германии» [2].

Демократизация экономики и формирование внутреннего рынка, диффузия и персонификация собственности, разгосударствление и приватизация отнюдь не должны означать полного исчезновения государственной собственности, государственного сектора хозяйства и, наконец, государственной системы регулирования и управления экономическим развитием. Должны измениться только методы управления.

Мировой опыт доказывает, что развитая рыночная экономика любой страны невозможна без наличия рационального государственного сектора, государственной собственности и системы государственного регулирования. Сплошная приватизация может стать таким же абсурдным насилием над экономикой, как и всеобщая национализация. Поиски критической массы приватизации - важное задание государства. На каждом этапе государство должно заботиться о том, чтобы государственная собственность не блокировала продуцирующее предпринимательство и не сдерживала экономическую инициативу и предприимчивость (самостоятельность) населения, которые являются основой системы конкурентного предпринимательского хозяйствования, которую еще предстоит создать.

Особая задача рыночной трансформации для всех новых рыночных стран - формирование класса предпринимателей, собственников и менеджеров. Нынешний корпус «красных директоров» и «командиров производства» не способен решать коренные проблемы функционирования и развития предприятий в условиях переходного этапа к рыночной экономике.

Государство должно уделить особое внимание развитию малого предпринимательства. В экономике нет и не должно быть ошибочной дефиниции «мелкого предпринимательства» и «мелкой предпринимате-

льской деятельности», поскольку малый бизнес, и как было в условиях США и в новых условиях Украины, может и должен превратиться в большой всенародный бизнес.

Экономическая система социализма (коммунизма) на всех этапах ее развития была и осталась переходной экономической системой. Это касается и этапа военного коммунизма, индустриализации, коллективизации, и этапа развитого социализма, и этапа зрелого социализма. Историческая судьба советского социализма как политической и социально-экономической системы была определена заранее его внутренними противоречиями и диалектикой саморазвития. Сегодня многие исследователи считают, что этот гигантский, глобальный социальный эксперимент был обречен на крах и неуспех. Но об этом сказать - слишком мало. Невиданный в истории эксперимент над людьми и народами. Миллионы жертв требуют ответа на вопрос о сути и причинах коллапса этой системы и стратегии. Коллапс коммунизма и социализма, как системы, противоречит принципу плюрализма систем и принципу многоукладности в развитии национальных экономик. То есть существует достаточно много причин для того, чтобы на этапе посткоммунизма возвратиться к вопросу о причинах саморазвития этой глобальной социально-экономической системы.

Начиная с периода «перестройки» в СССР отечественные исследователи предпринимали множество попыток найти ответ на вопрос о причинах драматического, фатального отставания и застоя в развитии экономики. И на уровне руководителей государства (Андропов, Горбачев), и на уровне некоторых исследователей предельно остро ставилась проблема об огромном, судьбоносном значении поиска беспощадно точных ответов на вопрос «... о формационных, укладных и логических координатах того этапа, который вчера считался «развитым социализмом», сегодня - «застоем», а завтра обретет свое подлинное имя...» [3]. Сущность этой системы (по С. Платонову) - государственно-монополистический социализм.

Государственная монополия на идеологию и науку в СССР привела к

тому, что общественное сознание страны трагически отстало, заблудилось во тьме безвременья, в то время как общественное бытие объективно ушло вперед на много десятилетий. Угроза катастрофы стала неизбежной, а система оказалась неспособной трансформировать себя в какое-нибудь новое качество. Пройдя все свои трансформации и эволюции, эта система не смогла решить главный, коренной вопрос - о закономерной трансформации собственности: от частной собственности к подлинно общественной собственности. Идеология обобществления собственности была заменена демагогией. А реально государство монополизировало 100 % собственности и превратило себя в монопольного собственника и производителя. Отчуждение непосредственного производителя от собственности и средств производства достигло в СССР невиданных исторических масштабов. Сегодня только некоторым исследователям становится ясно, что проблема отчуждения собственности от народа, от работника - это проклятие экономической системы социализма, ее смертельная болезнь и причина коллапса.

Только после коллапса СССР мы стали реально, хотя и полусознательно, ощущать проблему отчуждения собственности, труда, средств производства. До этого времени лишь экономисты, знакомые с работами таких известных «югославских ревизионистов», как Кардель, Джилас, Митич, могли ознакомиться с концепциями социалистической этатизации и отчуждения собственности, труда и средств производства". И то на уровне «враждебных социализму» доктрин.

После коллапса СССР, начиная с 90-х годов, некоторые экономисты России также начали «кружить» вокруг проблемы истинного и видимого уничтожения частной собственности, которая исторически себя уже изжила и в своей критической массе неадекватна постиндустриальному этапу развития экономических систем.

Но глубокие исследования компаративного характера еще не были осуществлены. На уровне рабочей гипотезы ясно одно - советская со-

циалистическая экономическая система оказалась неспособной решить проблему собственности и потому погибла. Западные экономические системы успешно решают эту проблему и поэтому демонстрируют живучесть и конкурентоспособность.

Но появились и социалистические страны, успешно нашедшие решение «проклятой» проблемы собственности. Это Китай, Вьетнам и другие страны, демонстрирующие ныне высокие темпы экономического развития. Парадокс советской коммунистической экономической системы в том, что она, будучи заблокированной гнетом идеологии, перед тем как погибнуть, лишила себя именно тех экономических форм и механизмов, которые являются необходимыми и органичными элементами целостной стратегии «действительного коммунистического действия» (по Марксу). Отсутствие такой стратегии означает, что «социалистичность» советской экономической системы была превращена в какую-то свою противоположность и что вместо системы «демократического социализма» и экономической демократии в СССР была создана деспотичная система государственно-монополистического социализма (ГМС). В отличие от официальной советской трактовки, в доктринах Маркса и Энгельса и социализм, и коммунизм представлялись не как способы производства, а только как переходные эпохи, трансформационные системы. «Коммунизм есть необходимая форма... Но как таковой коммунизм не есть цель человеческого развития, форма человеческого общества» (К. Маркс). «Коммунизм - гуманизм, опосредованный с самим собой путем снятия частной собственности. Только путем снятия этого опосредования, - являющегося, однако, необходимой предпосылкой, - возникает... положительный гуманизм» (К. Маркс). В чем же, по К. Марксу, заключается уничтожение частной собственности? При чем здесь коммунизм? И существуют ли другие пути трансформации собственности? В «уничтожении» частной собственности Маркс усматривал ликвидацию системы отчуждения собственности от работника. А в системе коммунизма - механизм преодоления этого отчуждения.

По Марксу, победа социалистической революции, развитие производственных сил в рамках экономической системы социализма является и

должна быть не уничтожением частной собственности, а лишь начальным шагом в этом направлении - ее формальным устранением как главной, критической формы собственности. По этой логике не должны быть уничтожены ни рынок, ни капитал. Они должны пройти лишь соответствующие трансформации и занять соответствующее место и роль в системе многоукладной экономики. Как подчеркивал Маркс, коммунизм является не каким-нибудь «идеальным способом производства», а целой исторической эпохой, включающей множество способов производства, основным содержанием которой является «уничтожение» (трансформация) частной собственности.

В чем же заключается уничтожение частной собственности?

Посмертное препарирование трупа экономической системы социализма может дать много нового материала для понимания этого вопроса, так как спадают оковы официальной идеологии и самоцензуры, навязанного Марксу радикального (ортодоксального) марксизма, по поводу которого Маркс писал: «Я знаю только одно, что я не марксист» [4]. По Марксу, уничтожение частной собственности есть «...присвоение всей совокупности производительных сил объединившимися индивидами» [5]. Объединение индивидов-собственников дает непосредственный эффект объединения производительных сил, которые становятся действительными общественными производительными силами только после устранения распыленности, а также противостояния индивидов, только при объединении и взаимодействии. «Для уничтожения... частной собственности в реальной действительности требуется действительное коммунистическое действие» [6]. Под этими действиями Маркс, очевидно, понимал систему сознательного управления экономическими процессами на основе соответствующей стратегии как «...весьма трудный и длительный процесс» [7].

3.2. ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РОЛИ ГОСУДАРСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В

СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Экономическая история мира убедительно свидетельствует, что экономика, производительные силы развиваются успешно только тогда, когда государство как институт организации общества создает для этого соответствующие приемлемые условия. Поэтому экономическая роль государства была, есть и будет объективно значительной. Неудачный социально-экономический эксперимент абсолютной этатизации (огосударствления) экономики бывшего СССР и других социалистических стран причинил большой вред разработке стратегических концепций об экономической регулирующей роли государства. Но абсолютизация государственной собственности и государственная экономическая монополия и деспотия не могли устранить, отменить такой объективной экономической категории, как предприимчивость населения, его хозяйственная инициатива и самодеятельность.

Опыт показал, что государство не может выступать единым монопольным предпринимателем. И что предпринимательство, как составная часть экономической системы, а с ним и экономическая система эффективны тогда, когда они базируются на принципах экономической демократии. Экономическая деспотия тоталитарного государства может дать лишь временный относительный успех за счет факторов тотальной мобилизации и ограничения потребления. Но в долгосрочном плане огосударствления экономическая система неконкурентоспособна, что наглядно показал опыт бывшего СССР.

После распада СССР и социалистического содружества перед новыми независимыми государствами встала проблема трансформации государственных экономик в социально-ориентированные рыночные экономики. Если, в принципе, этот путь безальтернативен для всех «новых» стран без исключения, то вместе с тем для всех этих стран оставался долгое время нерешенным вопрос о роли государства в построении новых экономических систем, новой структуры национального хозяйства, в

проведении радикальных экономических реформ. В этом отношении во многих странах, в том числе и в Украине, было сделано много ошибок и потеряно много времени и возможностей.

На первой стадии развития независимых стран были использованы граничные подходы - роль государства или игнорировалась совсем, или абсолютизировалась как и раньше. Это зависит от социально-культурных традиций и уровня развития государственности. И в Украине еще и сегодня господствует отрицательное отношение к экономической, регулирующей роли государства. Это реакция на неуспешное государственное хозяйствование и государственное предпринимательство. Даже специалисты-экономисты еще не совсем хорошо понимают, что абсолютно огосударствленная экономика и государственное экономическое регулирование - это разные категории. Иллюзия о возможности построения саморегулирующейся рыночной экономики без участия государства - большая стратегическая ошибка. Еще большей ошибкой является наивное представление о возможности автоматизма в переходе к новой экономической системе. Ни в одной стране мира при формировании и развитии рыночных экономических систем не обошлось и не могло обойтись без активной, регулирующей роли государства.

Отказываясь от несвойственной ей функции непосредственного производителя и предпринимателя, государство всегда сохраняло за собой функции экономического контроля содействия, организации, регулирования. Ошибки и недооценивание экономической роли государства вытекают, с нашей точки зрения, из того, что мы вообще сегодня еще не имеем теории нового государства, теории его функций, в том числе и экономических. С нашей точки зрения, современное государство как общесоциальный институт - единственно возможный гарант интеграции и синхронизации развития политических, экономических и социальных систем. Без опережающих процессов государственного строительства, без соответствующего законодательства, без предварительного решения соответствующих

политических проблем и проблем социальной защиты населения невозможны успешные экономические реформы и формирование новых рыночных экономических систем.

Создание демократической рыночной экономики требует кардинального усиления роли государства, укрепления его экономических и стратегических институтов. Впервые за годы независимости Украины эта идея, по крайней мере на концептуальном уровне, прокладывала себе путь в Программе действий правительства Е. Марчука (1995 г.). Но и здесь все зависит не от доктрин и концепций, а от реальной практической политики. Думается, потребуются большие усилия, чтобы устранить расхождения в подходах к этому важному вопросу, зафиксированных в Программе Президента, Программе Правительства и в законодательной деятельности Парламента. Как и в других странах, в Украине должна существовать единая экономическая стратегия и политика и единая практика последовательного государственного регулирования экономики.

Наше понимание новой роли новых государств при создании новых социально ориентированных рыночных систем созвучно с подходами П. Самуэльсона (США) и Дж. Гелбрейта (США), хотя и не тождественно им. Мы настаиваем на интегрированной политической, экономической и социальной функции государства. П. Самуэльсон считает, что «государство должно обеспечивать эффективность экономической системы, ее справедливость и стабильность в развитии». Здесь мы видим некоторую максимизацию функций государства. Дж. Гелбрейт, наоборот, склонен преувеличивать роль «глобальной корпорации» [8], а государству отводит функции стратегического регулирования, координации и контроля.

Рассмотрение экономической роли государства, очевидно, не следует ограничивать лишь интересами такой этапной глобальной трансформации, как революционный переход от системы государственной экономики к системе демократической экономики во многих новых странах мира.

Не следует забывать, что над процессами рыночной трансформации ряда

стран идут глобальные процессы промышленной и экономической трансформации, а также процессы формационной трансформации. Они диктуют свои неотложные императивы и приоритеты. Речь идет о переходе к новому технологическому способу производства, к постиндустриальному обществу, к технотронно-информационной экономике и к глобальной экономике.

В условиях постиндустриального общества и информационной экономики государство, как социальный институт, впервые инструментом реализации экономических интересов не какого-либо господствующего клана, а общества в целом. Потому главными функциями государства становятся поиски форм социального партнерства, социального компромисса, социального равновесия и, прежде всего, социальной эффективности. Социализация производства и социализация экономики становятся важнейшими приоритетами государства.

Роль государства должна быть особенно значительной, когда речь идет о разработке и реализации общенациональной стратегии структурной перестройки экономики, когда государство располагает эффективными средствами влияния на экономику не путем «отмены» объективных экономических законов, а путем учета и стимулирования их действия. Волонтаризм и деспотизм государства, когда оно игнорирует экономические законы и законы развития производства, приводят к тотальной, плановой дезорганизации экономики, установлению искусственных пропорций и связей, а в конце концов тормозят экономическое развитие. Излишнее вмешательство государства в экономику, особенно тотальное огосударствление экономики, является крайним проявлением экономической роли государства.

Исходя из идеологических, политических принципов, государство, пришедшее на смену Российской империи, очень быстро разрушило рыночную экономическую систему и сформировало командно-административную систему хозяйствования. Но сегодня государство неспособно

«ввести» рыночную систему путем издания декретов и предоставления правительствам чрезвычайных полномочий. Таким образом, новое посткоммунистическое государство не может своими декретами заставить общество быстро восстановить и задействовать рыночную экономическую систему. Но роль государства в этом случае состоит в том, чтобы содействовать созданию новой рыночной среды, рыночной инфраструктуры, нового экономического законодательства, единых правил экономического поведения граждан, их экономической культуры. Речь идет о главном - рыночной ментальности наций. В тех посткоммунистических странах, где она сохранилась, рыночные реформы проходят намного успешнее (Венгрия, Чехия, Словакия, Словения, Польша, Эстония, Литва, Латвия). В странах, где рыночная ментальность была разрушена полностью (Россия, Украина, Беларусь, Казахстан и др.) и где не уделяется достаточного внимания ее возрождению, трансформация государственной экономики в демократическую рыночную экономику идет крайне трудно или безуспешно.

Для формирования внутренней рыночной среды в новых независимых странах нужен относительно длительный переходный период. Этот период должен быть наполнен крупными последовательными инвестициями в формирование рыночного менталитета и рыночной среды. Как показывает анализ, ни одна из посткоммунистических стран не обеспечила реализацию этого требования. Второе требование переходного периода состоит в том, чтобы не допустить разрушения старого хозяйственного механизма, пока не создан новый. То есть речь идет о сочетании разных форм и методов управления на переходном этапе, об использовании административных методов. Последовательную реализацию этого принципа поэтапной экономической трансформации мы находим в экономической политике Китая, которая, кроме всего прочего, выдвинула примат производства и структурной перестройки хозяйства.

Все попытки в один прием трансформировать огосударвленную экономику и создать рыночную экономику, обречены на неуспех, как новый

вид волюнтаризма и государственной деспотии.

Но наихудшим является бездействие государства, когда оно не имеет последовательной стратегической программы реформ и пускает ход событий на самотек. Не следует забывать, что продолжительный экономический кризис в таких странах, как Россия, Украина, Беларусь и др., является катастрофическим и требует чрезвычайных мер. И они не могут сводиться к конвейеру нереализованных программ. Каждое государство должно стать и быть носителем и гарантом прогрессивной и эффективной системы хозяйствования, генератором национальной экономической стратегии и политики. Трансформация экономических систем из нерыночных в рыночные - это наибольшая и высочайшая ответственность новых независимых стран, задача их государств и правительств перед своими народами. Именно государств, так как они являются верховным собственником, который должен реализовать, интересы наций в целом. Исторически именно государства разрушили рыночные экономические системы в своих странах. И только они способны их восстановить, обеспечить постепенный переход к рыночным экономическим системам.

Сегодня речь идет о непростом реформировании экономической системы большой группы стран, а не только о структурной перестройке их экономик. Имеются в виду высшие категории. Во-первых, мы переживаем замену одного общественного строя другим. Сказать, что это возврат от социализма к капитализму, - значит, ничего не сказать, так как не было никакого социализма и нет уже классического капитализма. В экономическом смысле мы переживаем эпоху перехода от общественного строя экономической деспотии государства к общественному строю экономической демократии. Кроме того, трансформация нерыночных экономических систем в рыночные в новых независимых странах Центральной и Восточной Европы, Азии и других регионов происходит на фоне гигантских глобальных процессов трансформации традиционных рыночных экономических систем индустриального типа в рыночные

экономические системы постиндустриального типа, типа технотронно-информационных рыночных систем.

Это переплетение процессов трансформации настолько осложняет трансформацию экономических систем бывших стран с государственной экономикой, что, на первый взгляд, они кажутся обреченными на вечное отставание, потому что будут всегда догонять те страны, которые двигаются с ускорением системной экономической динамики. Без мобилизующей, организующей роли государства решение этого втрое усложненного вопроса кажется нереальным. Но и самой активной роли государства недостаточно для решения исторических задач трансформации экономических систем в каждой новой стране. Так как речь идет не только о трансформации нерыночных экономических систем в рыночные, но и о реинтеграции этих новых рыночных систем и большого количества национальных экономик в структуру мировой экономики. Без такой реинтеграции экономики новых стран страны переходной экономики не смогут обеспечить переход от индустриального к постиндустриальному типу развития и тем будут обречены на вечное отставание.

Здесь возникает дилемма и противоречие между интересами интравертивного и экстравертивного развития и, в связи с этим, вопрос о новой роли государства в экономическом развитии. Общеизвестно, что интернационализация хозяйственных связей, интеграционные процессы, глобализация экономики значительно ограничивают государственный экономический суверенитет и возможности реализации государством своего права верховного собственника и верховного регулятора национального экономического развития. Как объединить интересы государства в отношении верховенства над своим экономическим потенциалом и объективной неизбежностью утраты части экономического суверенитета. Разрешение этого противоречия возможно лишь путем эффективного межгосударственного регулирования развития экономики, от регионального вплоть до глобального уровня. Потери каждого государства от ограничения

экономического суверенитета должны быть на каждом этапе рекомпенсированы эффектом интеграции экономик и эффектом системной экономической синергии. Эти невиданные до сих пор феномены экономической эффективности могут быть реализованы разными странами в разной степени, в зависимости от качества их экономических стратегий и политик. Абсолютного равенства в динамичных процессах экономического развития не будет, так как сами эти процессы всегда будут оставаться конкурентными. Вместе с тем глобальные интеграционные процессы откроют невиданные горизонты и ниши для экономического развития каждой страны. Кроме того, решение вышеупомянутого противоречия пойдет по линии трансформации национальных государств, их места, роли и механизмов регулирования экономического развития.

Эволюция государственности и государства, историческая трансформация экономической политики государств, модификация экономических стратегий от государства, поиск рациональных стратегий и политик - на сегодня это актуальные задачи исследователей проблем международного экономического развития. Новая история экономической политики государства начинается с первоначального накопления капитала и становления строя предпринимательской рыночной экономики. Трансформация экономической политики начинается с меркантилизма, как первой научно обоснованной и практически реализованной экономической политики государства. В основе этой концепции - расширение вмешательства государства в процессы экономического воспроизводства и развития. В процессе трансформации экономической политики концепция меркантилизма была заменена концепцией физиократов, основным содержанием которой были идеи свободы торговли, максимального ограничения вмешательства государства в экономику. В дальнейшем эта концепция, в свою очередь, трансформировалась в экономическую политику свободной конкуренции на основе идей школы классической политической экономии.

Как видим, эти разные, порой противоположные, концепции экономической политики государства являются фактически крайними экстремумами, которые трудно объяснить только изменением условий экономического воспроизводства, или недостатками концептуальной разработки. Даже сегодня вопрос степени государственного вмешательства в экономику является острой актуальной проблемой во всех развитых странах. Современные кейнсианские и некейнсианские концепции требуют усиления регулирующей роли государства в экономическом развитии. Сторонники концепций неоклассического и монетаристского направлений экономической политики требуют максимального ограничения вмешательства государства в экономическое развитие. Существование в течение столетий только контрастных, противоположных, полярных направлений, концепций экономической политики кажется неестественным. Не удивительно, что, в конце концов, сформировалось и компромиссное направление - концепция так называемого неоклассического синтеза экономической политики.

Все эти концепции экономической политики были свойственны и присущи индустриальной эре экономического развития. Поэтому закономерно возникает вопрос - а что дальше? Какая концепция экономической политики государства будет характерной для постиндустриального этапа? Ясно одно - это будет концепция, основанная на принципах глобальной экономической интеграции и глобальной информатизации. А роль государства будет модифицироваться в возрастание роли межгосударственных образований, которые будут составлять основу инфраструктуры и механизмов глобальных информационных систем и систем по выработке новых знаний. Когда знание станет основным ресурсом, богатством и новым основным товаром неограниченного пользования, магистральная линия вмешательства государства в экономику будет заключаться в обеспечении наилучших условий для расширенного воспроизводства знаний, интеллектуальных ресурсов. Человек и качество его жизни, воспроизводство человека станут непосредственным объектом и

целью государственного регулирования экономики.

Трансформация экономических систем неизбежно ведет к трансформации самого государства, его экономических функций. Сегодня эти функции еще формируются в результате сложного процесса взаимодействия, борьбы и согласования интересов разных классов и слоев населения. Политика государства является результатом определенного социального конфликта. Основная тенденция состоит в том, что функция государства как инструмента реализации классовых экономических интересов ограничивается, уступая общеэкономическим, общесоциальным, общечеловеческим интересам. В условиях перехода к постиндустриальным обществам собственником основного богатства, товара и капитала становится не капиталист в классическом понимании, а человек-интеллектуал. Основной формой собственности становится интеллектуальная собственность. В этот период исчезнет классовое общество и классовое государство, а на его место придет интеллектуальная организация общества. На современном этапе в большинстве развитых стран существуют фактически две основные концепции экономической политики. Одна базируется на государственном регулировании, другая на рыночном саморегулировании. Исторический опыт доказывает необходимость определенных пропорций и баланса между государственным регулированием и рыночным саморегулированием. Весьма часто гармония и взаимодействие механизмов государственного регулирования и рыночного саморегулирования нарушались, что приводило к глубоким экономическим кризисам.

Но при этом должны быть сохранены и механизмы государственного регулирования. Без интеграции государственного регулирования и рыночного конкурентного саморегулирования на нынешнем этапе развития индустриального общества экономический прогресс невозможен. Опыт «великой депрессии» США 1929-1933 годов показал, что отсутствие баланса государственного регулирования и механизмов рыночного

саморегулирования может иметь не менее разрушительный характер. Опыт «великой депрессии» заставил западные страны разработать эффективные системы государственного регулирования экономики. Такая трансформация рыночных экономических систем Запада в направлении интеграции с системами государственного регулирования полностью себя оправдала и доказала реальную возможность сосуществования органического взаимодействия государственного регулирования и рынка. Определение соотношения и баланса рыночного саморегулирования и государственного регулирования - одна из важнейших задач экономической стратегии новых стран рыночной ориентации, в том числе и Украины.

Следует подчеркнуть, что в условиях рыночной трансформации экономических систем новых стран неизбежно происходит специфическая трансформация самих механизмов и систем государственного регулирования. Если в условиях полного огосударствления экономики они носят преимущественно административный характер, то в условиях смешанной экономики, основанной на рыночных началах в процессе регулирования, государство применяет экономические методы. Коммерциализация работы предприятий, которые остаются в государственной собственности, способствует этому. Должны быть разработаны новые механизмы народнохозяйственной интеграции государственного сектора экономики с негосударственным. Одним из таких механизмов может стать система индикативного экономического планирования. Полный отказ от народнохозяйственного планирования, что является характерной чертой сегодня, - это абсурд. Интегрирующим механизмом должно стать также региональное планирование и программирование развития экономики.

Литература

1. Эрхард Л. Благосостояние для всех. - Посев, 1990 - С.78
2. Эрхард Л. Там же. - С.103
3. Платонов С. После коммунизма. - М., 1989. - С.8

4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - 2-е изд. - Т.3 - С.4
5. Маркс К., Энгельс Ф. Избр. произв. - Т.1 - М., 1979 - С.71
6. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - Т.42 - С.115
7. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - Т.42 - С.136
8. Основи економічної теорії. - К., 1994. - С.61

Контрольные вопросы

9. Охарактеризуйте основные модели стратегии рыночных трансформаций
10. Назовите основные особенности и проблемы рыночной трансформации в Украине
11. Какими должны быть основные направления государственной экономической политики в странах с переходной экономикой?
12. Каковы основные инструменты обеспечения баланса между рыночным саморегулированием и государственным регулированием?

Раздел 4. ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ

4.1 МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ, КАК ВЫСШИЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

В широком понимании международную экономическую интеграцию определяют и как отношения, и как процесс. Интеграцию в первом понимании можно толковать как отсутствие любой формы дискриминации иностранных партнеров в каждой из национальных экономик. В таком плане международная экономическая интеграция рассматривалась нами как высший уровень развития МЭО. Как процесс интеграция проявляется в стирании отличий между экономическими субъектами - представителями разных государств.

Развитие процессов международной экономической интеграции обусловлено такими факторами:

- экономическим развитием стран, групп стран и регионов мира в условиях неравномерного распределения ресурсов;
- закономерностями научно-технического прогресса;
- тенденциями демографического развития;
- наличием и необходимостью решения глобальных проблем (энергетической, продовольственной, экологической, использования Мирового океана и космоса, экономического роста и народонаселения, экономической безопасности, разоружения);
- резким сокращением расстояний за счет развития транспортно-коммуникационных сетей;
- рыночной «унификацией» экономического развития.

На микроуровне выделяют горизонтальную и вертикальную интеграцию. Горизонтальная интеграция возникла за слиянием фирм, производивших подобные или однородные товары с целью их дальнейшей реализации через совместную систему распределения и получения при этом дополнительной прибыли. Горизонтальная интеграция сопровождается производством за границей товаров, аналогичных тем, которые производятся в стране базирования. Вертикальная интеграция предусматривает объединение фирм, функционирующих в разных производственных циклах. Различают три формы вертикальной интеграции:

- интеграция «вниз» (например, присоединение завода-производителя сырья или полуфабрикатов к компании, которая ведет главное производство);

- производственная интеграция «вверх» (приобретение сталелитейной компанией завода, производящего металлоконструкции);

- непроизводственная интеграция «вверх», включающая сферу распределения.

На определенном уровне развития микроинтеграции возникают

транснациональные корпорации. Они являются и наиболее интегрированными микроструктурами (в частности, Chrysler, Sepegal Motors, Volkswagen, Toyota, Honda - вертикальная, а Exxon, Mobil, Техасо-горизонтальная интеграция).

На уровне национальных экономик интеграция развивается на основе формирования экономических объединений стран с той или иной степенью согласования их национальных политик. Тут речь идет о явлении экономического регионализма. Следовательно, имеем двухуровневую структуру интеграционного процесса (рис. 4.1).

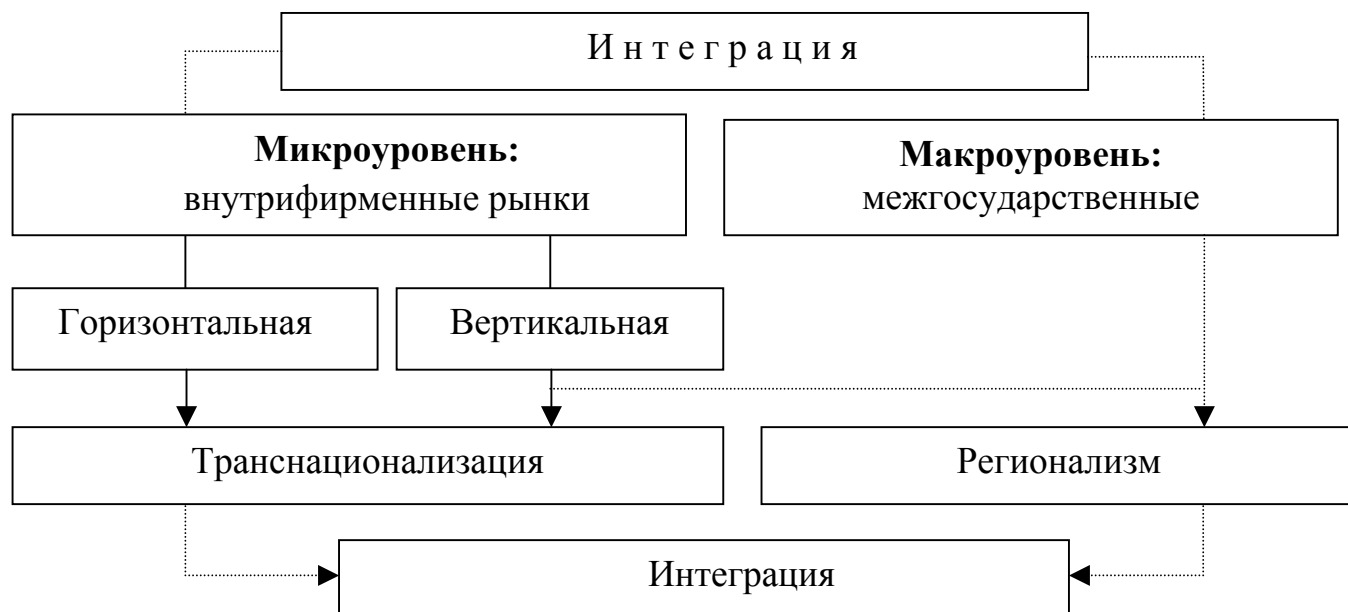


Рис. 4.1. Структура интеграционного процесса

Условия развития и факторы эффективности микроинтеграции в системе взаимоотношений ТНК рассматриваются в теории интернационализации. Концепция интернационализации, предложенная и популяризованная П. Бакли и М. Кесоном, а потом значительно дополненная А. Ругманом, в целом отражает подходы, положенные в основу вышеуказанных горизонтальной и вертикальной интеграций.

Коренное отличие между микроинтеграцией и интеграцией, по мнению Р. Гроса и Д. Куджавы, состоит в следующем. Интернализация включает операции, находящиеся вне сфер вертикальной или горизонтальной интеграции, - приобретение капитала, рабочей силы, технологий. Проблему формирования многофакторного подхода к исследованию инвестиционного поведения ТНК решил английский экономист Дж. Данниг в рамках разработанной им эклектической теории международного производства.

Процессы макроинтеграции исследованы в фундаментальных работах зарубежных и отечественных экономистов. Как теоретически обоснованные и практически апробированные рассматривают такие основные формы международной региональной экономической интеграции: зона

преференциальной торговли; зона (ассоциация) свободной торговли; таможенный союз; общий рынок; экономический и политический союзы.

Зона преференциальной торговли представляет собой зону с льготным торговым режимом, когда две или несколько стран уменьшают взаимные тарифы по импорту товаров, сохраняя уровень тарифов в торговле с другими странами. Наиболее показательным историческим примером такой формы интеграции является преференциальная система Британского Сообщества (1932 г.), которая объединяла 48 государств.

В зонах свободной торговли действует особый льготный торговый режим для стран-участниц за счет ликвидации внутренних тарифов при их сохранении в торговле с другими странами. Типичными примерами являются Европейская ассоциация свободной торговли (1960 г.), зона свободной торговли «США-Канада» (1988 г.), Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА).

Таможенный союз представляет собой соглашение двух или нескольких государств, которое предусматривает ликвидацию внутренних тарифов и установление общего внешнего тарифа. Такие соглашения действовали в Бенилюксе (с 1948 г.), в Европейском Союзе (с 1968 г.).

В пределах совместного рынка обеспечивается свободное движение не только товаров, но и услуг, капиталов и граждан (рабочей силы). Такие условия экономических взаимоотношений в целом характерны теперь для Европейского Союза.

В экономическом союзе свободное движение факторов и результатов производства дополняется гармонизацией внутренней и внешней экономической политики. В странах-участницах функционирует, как правило, единая денежная единица. Примером таких союзов являются Бенилюкс (с 1960 г.), Соединенные Штаты Америки, Советский Союз (до 1991 г.). На стадии практической реализации планы о создании экономического и валютного Европейского Союза. На основе экономических

создаются политические союзы, в которых наряду с экономической обеспечивается и политическая интеграция.

Экономическая природа интеграционных группировок и взаимоотношений между создающими их странами обуславливают логику и преемственность в становлении и развитии форм международной региональной экономической интеграции (табл. 4.1).

Таблица 4.1. Формы международной региональной экономической интеграции

Формы международной региональной экономической интеграции	КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ					
	Сужение внутренних тарифов	Устранение внутренних тарифов	Общий внешний тариф	Свободное движение капиталов и рабочей силы	Гармонизация экономической политики	Политическая интеграция
Зона преференциальной торговли						
Зона (ассоциация) свободной торговли						
Таможенный союз						
Общий Ранок						
Экономический союз						
Политический союз						

При создании зон преференциальной и свободной торговли, таможенных союзов межгосударственные отношения касаются только сферы обмена, то

есть развивается торговая интеграция. Более глубокие формы межгосударственной координации создают условия для интеграции и в сфере производства. Уровни, формы и темпы международной экономической интеграции очень взаимосвязаны (рис. 4.2).

Для создания экономической интеграционной группировки двух или нескольких стран необходимы определенные политико-правовые, экономические, социально-культурные и инфраструктурные условия. С политико-правовой точки зрения принципиальное значение имеют совместимость политических устройств и основного законодательства интегрирующихся стран. Ключевыми относительно экономических условий интеграции являются следующие критерии: уровень развития стран, их ресурсных и технологических потенциалов; степень зрелости рыночных отношений, в частности национальных рынков товаров, услуг, капитала и труда; масштабы и перспективы развития экономических взаимосвязей стран и т. д. Важное значение имеют также инфраструктурная и социально-культурная совместимость. При этом экономические интеграционные группировки стран могут формироваться различными путями:

- «снизу-вверх», в процессе углубления интернационализации и транснационализации хозяйственной жизни, когда договоренностям между странами о создании зоны свободной торговли, таможенного союза или совместного рынка предшествует довольно длительный период развития международных экономических связей на уровне предпринимателей, фирм и корпораций. Эти связи активно поддерживаются на государственном уровне и одновременно разрабатываются и реализуются широкомасштабные двусторонние проекты «сверху – вниз», когда по различным политическим и социально-экономическим причинам создается интеграционная группировка стран, которые еще не полностью соответствуют критериям интеграционной совместимости, но в процессе дальнейшего регулируемого и скоординированного на наднациональном уровне сотрудничества достигают той или иной формы международной экономической интеграции

(преимущественно таким путем развивалась экономическая интеграция в Европе).

- через дву- и многосторонние переговоры и ассоциированное участие отдельных стран в деятельности уже функционирующих интеграционных группировок (в частности, такой путь характерен для нынешних стран Восточной Европы, ставящих целью интеграцию в Европейский Союз; это же можно сказать о Мексике в отношении формирования и развития Североамериканского соглашения о свободной торговле);

- углубление международного экономического сотрудничества (именно таким путем развивались интеграционные процессы в Северной Америке, прежде всего, между США и Канадой).

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

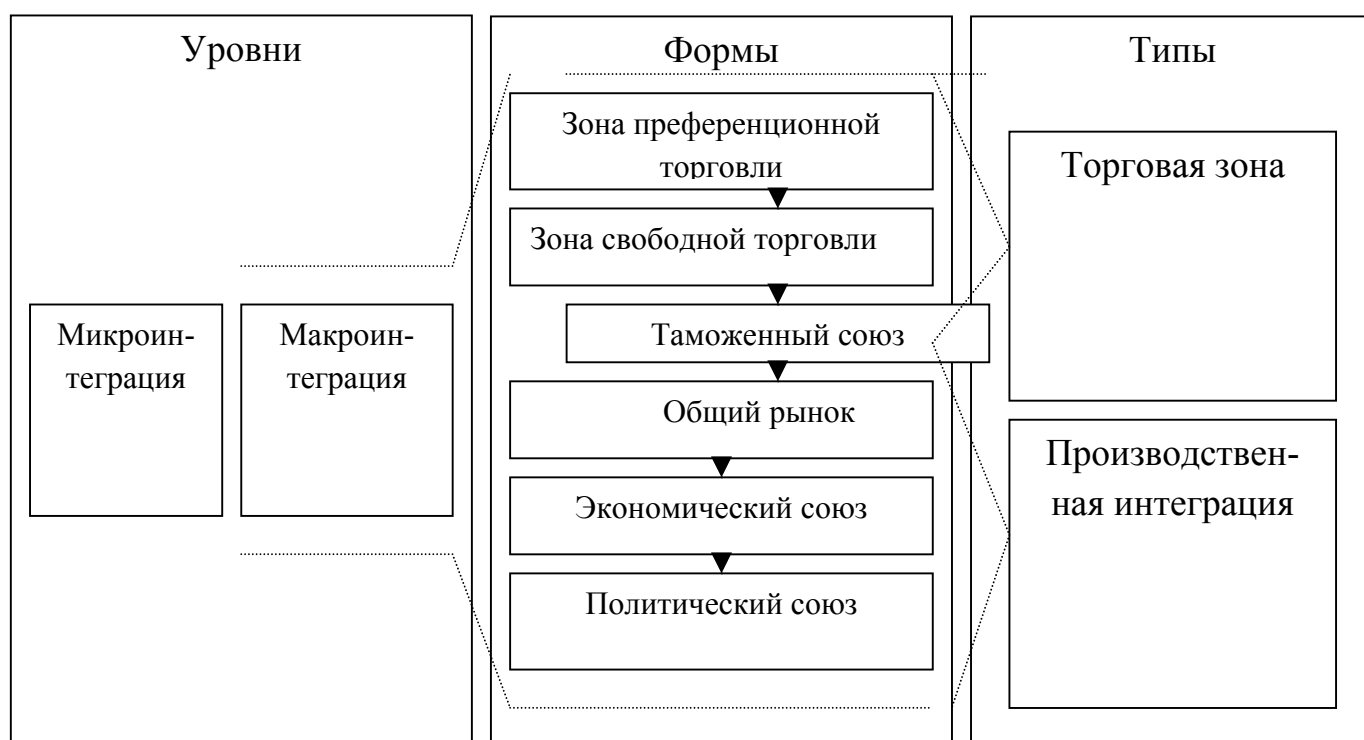


Рис. 4.2. Уровни, формы и типы международной экономической интеграции

Заметим, что для становления и развития конкретных форм международной региональной экономической интеграции характерным является взаимосвязь вышеуказанных путей (рис. 4.3.).

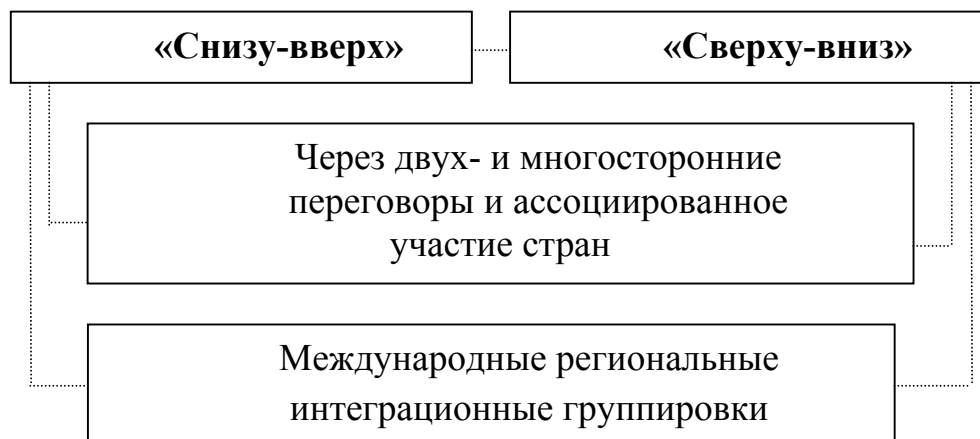


Рис. 4.3. Пути формирования международных региональных интеграционных группировок

Эффективность международной региональной экономической интеграции достигается за счет следующих факторов:

- устранения дискриминации и барьеров между странами - участницами интеграционных группировок в движении товаров и услуг, капитала, рабочей силы и предпринимательства;
- стандартизации и унификации в производственно-коммерческой сфере;
- динамического эффекта, благодаря расширению рынка и экономии на масштабах производства;
- обеспечения достаточного уровня конкуренции.

Для зрелых интеграционных группировок (общий рынок, экономический и политический союзы) характерны:

- синхронизация процессов воспроизводства;
- создание хозяйственного комплекса с тесными взаимосвязями национальных экономик с приоритетом собственного разделения труда;
- особые механизмы регулирования, преимущественно через наднациональные органы;

- согласованная политика как во взаимных экономических отношениях, так и в отношениях с другими странами и группами стран.

В целом последовательное развитие форм международной региональной экономической интеграции обеспечивает наиболее полное и наиболее рациональное использование экономического потенциала стран и повышение темпов их развития.

Одновременно решаются важные вопросы социальной политики за счет объективно обусловленного снижения цен на основные товары и услуги и создания новых рабочих мест, и благодаря концентрации усилий стран-участниц на приоритетных программах социально-экономического развития. Заметим также, что в зрелых интеграционных группировках вырабатываются и реализуются мощные и действенные механизмы инструменты обеспечения коллективной экономической безопасности.

Однако, несмотря на очевидные экономические преимущества, процессы международной региональной экономической интеграции, происходят на фоне сложного переплетения политических и социально-экономических проблем. Основные факторы, обуславливающие возникновение и существование упомянутых проблем, следующие:

- национализм; традиционные конфликты между отдельными странами и группами стран; идеологические расхождения;
- политико-правовые, экономические и социально-культурные различия стран-участниц; рост затрат при реализации функций регулирования на наднациональном уровне; противоречия расширения состава интеграционных группировок и др.

Современным процессам международной экономической интеграции присущи определенные особенности, а именно:

- динамизм процессов международной экономической интеграции в целом, обусловленный как действием объективных факторов, так и «цепной» реакцией стран мира на развитие отдельных интеграционных группировок;
- неравномерность развития и реализации форм международной

экономической интеграции, порожденная явными отличиями экономического развития стран и регионов мира

- развитие наряду с интеграционными дезинтеграционными процессами, имеющих глубокие корни в исторических, политических, экономических и социальных закономерностях мирового развития.

Масштабы и темпы региональной экономической интеграции, происходящей в целом на объективной основе, дают основания для выделения ее третьей детерминантой современного мирового экономического развития (рис. 4.4).



Рис. 4.4. Детерминанты современного мирового экономического развития

Ключевыми в современных исследованиях становятся, таким образом, взаимоотношения «трех детерминант». Отметим, что исследования проблемы «транснационализация - национальная экономика» являются традиционными для современной экономической науки. В частности, это касается влияния ТНК на экономику страны базирования и принимающих стран, регулирования деятельности ТНК на национальном и международном уровнях. В контексте нашего исследования важно отметить, что экономическая власть государства над предприятиями ослабевает, когда такие экономические субъекты, как ТНК, получают настоящую независимость от своих правительств. Проблемы «национальная экономика - региональная интеграция» также рассматриваются практически во всех исследованиях международного экономического развития. Важнейшим тут

является вопрос утраты странами - участницами интеграционных группировок части экономического суверенитета, целесообразности и эффективности наднационального регулирования экономических процессов.

В то же время практически неразработанными остаются вопросы взаимодействия «транснационализация - региональная интеграция». Такие исследования впервые были проведены (на уровне обоснованных теоретических моделей) североамериканскими учеными в период создания зоны свободной торговли «США-Канада» и НАФТА.

4.2 МИРОВЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ГРУППИРОВКИ:

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ, СТРАТЕГИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Учитывая сущность интеграционного процесса и особенности его развития, в современных условиях можно, с одной стороны, качественно охарактеризовать стадии (этапы) интернационализации, а с другой определить ее конечный результат.

На стадии начальной интернационализации национальные экономики взаимодействуют на основе развития традиционных форм международных экономических отношений - международной торговли, международного движения капитала и рабочей силы. Эти формы реализуются относительно автономными национальными хозяйственными субъектами. Регулирование МЭО происходит преимущественно на национальном уровне, хотя определенную роль (прежде всего координирующую) играют и международные организации. Проблемы, возникающие в экономических взаимоотношениях стран, решаются посредством системы неинституционализированных многосторонних соглашений.

Уровень начальной интернационализации определяется:

степенью привлечения национальной экономики в систему международных экономических отношений (качественная сторона);

удельным весом и значимостью между народной составляющей в формировании результатов экономической деятельности (количественная сторона).

Например, в международных экономических отношениях одних стран преобладает торговля товарами. Они находятся практически вне международных потоков капитала и из-за слабости национальной денежной единицы не включены в систему валютных отношений. Количественным показателем интернационализации для них является экспортная (импортная) квота. Другие страны одновременно с торговлей осуществляют активную международную инвестиционную деятельность и объективно включаются в международные валютно-финансовые отношения. Для таких стран количественные показатели интернационализации рассчитываются как отношение экспорта (импорта) товаров, услуг, капитала, поступлений от экспорта рабочей силы, доходов от валютных операций к тем или иным макроэкономическим показателям. Как масштабная экспортно-импортная, так, особенно, и международная инвестиционная деятельность формируют объективные предпосылки транснационализации. Необходимым становится также развитие новых форм и методов межгосударственного сотрудничества.

В условиях, когда динамично развиваются процессы транснационализации (на основе микроинтеграции) и создаются торговые интеграционные группировки (зоны преференциальной и свободной торговли, таможенные союзы), национальные экономики вступают в стадию локальной интернационализации. Соответственно дополняются и количественные показатели уровня интернационализации (количество ТНК, масштабы и результаты их зарубежной деятельности, эффективность участия в торговых блоках и т. п.).

На стадии системной интернационализации находятся страны, для которых характерны: а) преобладающая роль ТНК в международной экономической деятельности; б) взаимодействие в пределах зрелых интеграционных группировок (общий рынок, экономический союз). Для

таких стран количественные параметры интернационализации отражают не столько влияние транснационализации и региональной интеграции на состояние и условия развития национальных экономик, сколько место системно взаимосвязанных экономик в мировой хозяйственной системе.

Понятно, что отдельные национальные экономики находятся на разных стадиях интернационализации. Более того, «триада» мировой экономики в течение последних трех десятилетий включала как отдельные, изначально интернационализированные, так и локально, а потом системно интернационализированные национальные экономики (рис. 4.5).

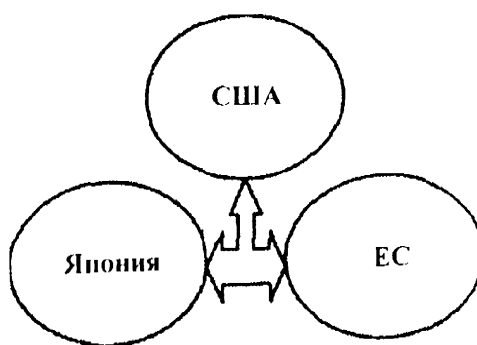


Рис. 4.5. Триада мировой экономики 1970-1980 годов

Заметим, что не только потенциальная экономическая мощь США и Японии, а и доминирование транснационализации в периоды их внешнеэкономической экспансии поставили эти страны в триаду современной мировой хозяйственной системы. По совокупности объективных и субъективных причин западноевропейские страны на определенном этапе своего развития сумели объединить возможности транснационализации и региональной интеграции. Теперь ЕС - единственный пример системно интегрированных национальных экономик.

Объективно обусловленная логика современного экономического развития придает динамизм как процессам транснационализации, так и процессам региональной экономической интеграции. Показательно, что США перешли, а Япония переходит в стадию локальной интеграции (рис. 4.6.).

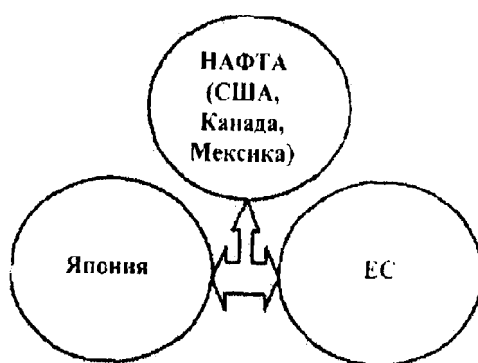


Рис. 4.6. Триада на стадиях локальной и системной интернационализации

Развитие форм региональной интеграции (зона свободной торговли таможенный союз-общий рынок- экономический союз) в условиях преимущественно глобальной ориентации ТНК формирует основу для перехода интернационализации в «полисистемную» стадию. Триада мировой экономики, в структуре которой находятся страны с разным уровнем интернационализации, трансформируется в триаду системно взаимосвязанных национальных экономик (рис. 4.7.).

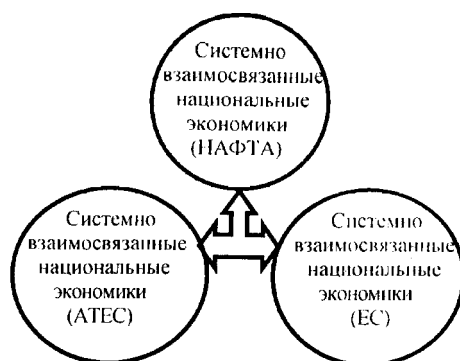


Рис. 4.7. Триада на стадии полисистемной интернационализации

Значение триады в условиях развития полисистемной интернационализации проявляется не только в том, что она концентрирует самые большие по масштабам потоки товаров и капиталов, создает беспрецедентное по размерам и адекватное современным тенденциям международного разделения труда поле деятельности ТНК, а и во влиянии «триады» на все другие национальные экономики. Характерно, что это влияние причастно, с одной стороны, к включению национальных экономик во внутренние рынки ТНК триады, а с другой - втягивает их в процессы

системной интеграции. Следовательно, и на стадии глобальной интернационализации доминирующими остаются взаимоотношения «национальная экономика -транснационализация - региональная интеграция».

В условиях полисистемной интернационализации начинает преобладать производство и распределение однородных по типу и качеству товаров и услуг в мировом масштабе, ширится стандартизация и глобальная рационализация производственно-технических и маркетинговых операций. Укрепляют свое влияние транснациональные корпорации, которые по стратегической ориентации и масштабам деятельности перерастают в глобальные.

Одновременно в пределах зрелых региональных интеграционных группировок формируются экономические связи с приоритетом наднациональных интересов, что содействует выравниванию основных характеристик международных рынков. Отметим, что, с одной стороны, регионализм, усиливая рыночную унификацию развития национальных экономик стран - участниц интеграционных группировок, ускоряет процесс глобализации. Особенно это проявляется в условиях, когда региональная экономическая интеграция приобретает черты «континентальной» (рис. 4.8). С другой стороны, региональные интересы могут отвлекать страны от деятельности по многосторонним обязательствам, выходящим за пределы интеграционных группировок, а «закрытый» регионализм порождает протекционизм в отношении третьих стран (групп стран). Формируются условия для развития конкуренции между отдельными регионами и континентами. Однако как раз такого рода конкуренция становится одним из ключевых факторов дальнейшего развития региональной экономической интеграции, а именно, перехода к межконтинентальной интеграции. Показательными в этом плане являются переговоры между США и ЕС о создании зоны свободной торговли.

Рис. 4.8. Контуры континентальной экономической интеграции



Логичным результатом развития интернационализации станет глобальная (*мировая*) экономическая интеграция. Исходя из современных теоретических представлений, дифференцированных в соответствии с практическими потребностями сегодняшнего дня, нельзя четко определить политические, экономические, социально-культурные и инфраструктурные предпосылки такой интеграции. На этапе перехода от полисистемности к глобализму объективно исчезнет сама наука «международные экономические отношения», теории интернационализации в их традиционном понимании исчерпают себя, так как государство и национальная экономика утратят функцию основного структурного элемента мировой экономики. Очевидно, человечество получит «интеграционное» знание для осмысления новых условий жизнедеятельности в целостном мире.

Качественно новые условия функционирования национальных экономик, современная тенденция «размывания» экономического суверенитета государств в микро- и макроинтегрирующемся мире порождают сильное желание уже сегодня трансформировать методологию исследования международных экономических отношений, выделив новые базовые понятия об объектности, субъектности и предмете анализа. В частности, это касается понимания государства как «nation state», национальной экономики в традиционном ее понимании и т. п. С теоретической точки зрения, такая ориентация в исследованиях проблем, особенно перспектив развития мировой экономики, является, на наш взгляд, интересной и потенциально плодотворной. Однако, с практической точки зрения актуализируются, прежде всего, проблемы приспособления национальных экономик к реальным структурам современной мировой хозяйственной системы. В частности, предложенный нами подход с выделением «трех детерминант»

обуславлювает потребность дать новые теоретические обоснования условий и факторов конкурентоспособности стран. На уровне гипотезы очевидно то, что устойчиво конкурентоспособной в современных условиях может быть национальная экономика стран, эффективно использующих возможности транснационализации и региональной экономической интеграции. Принципиальное, даже решающее значение такая постановка вопроса (как в теоретическом, так и в практическом плане) имеет для новых независимых государств, в целом характеризующихся значительным потенциалом микро- и макроинтеграции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Білорус О.Г., Лук'яненко Д.Г. та ін. Глобальні трансформації і стратегії розвитку.-К.:ВІПОЛ, 1999.
2. Гребенщиков Э. АСЕАН после кризиса: экзамен на зрелость// МЭиМО. 199.-№12
3. Михайлов Д. Евро и формирование единого рынка// МЭиМО.- 1999.-№10

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Назовите факторы, обуславливающие развитие международной экономической интеграции.
2. В чем сущность вертикальной и горизонтальной интеграции?
3. Назовите основные уровни и формы международной региональной экономической интеграции.
4. В чем сущность локальной, системной и полисистемной интеграции?
5. Назовите основные мировые макроэкономические группировки. Каковы их основные принципы формирования и проблемы развития?

ГЛАВА 5. МЕЖДУНАРОДНАЯ КООРДИНАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

5.1. МЕЖДУНАРОДНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Глобализация экономических, политических, культурных и иных

общественных отношений остро поставила проблему поиска эффективной системы регулирования всей совокупности этих тесно взаимосвязанных отношений и в *глобальном масштабе*. Такая задача встала перед человечеством впервые. На протяжении многих тысячелетий основой существования и процветания общества были природные ресурсы, неразрывно связанные с той или иной территорией. Владение территорией, охрана ее от посягательств извне и организация эксплуатации находящихся на ней или в ее недрах природных богатств были и до сих пор остаются естественными функциями государства. На этой почве сложилось и пустило глубокие социальные, политические, правовые и даже психологические корни понятие "государственный суверенитет". В своем крайнем выражении оно означает способность государства осуществлять на своей территории полный контроль над экономикой и другими сферами общественной жизни, исключаящий какое бы то ни было вмешательство извне.

Однако уже на ранних стадиях интернационализации экономики государствам приходилось вступать друг с другом в договорные отношения и брать на себя различные обязательства, которые неизбежно в той или иной мере ограничивали свободу действий национальных властей, то есть де-факто сужали государственный суверенитет. И чем разнообразнее и интенсивнее становится хозяйственное, политическое, научно-техническое и культурное взаимодействие различных стран, тем больше ограничивается реальная возможность национальных государств осуществлять независимую внутреннюю и внешнюю политику. Разрыв между государственным суверенитетом де-юре и его суверенитетом де-факто неуклонно нарастает.

Более того, по мере развития научно-технического потенциала общества и развертывания информационной революции все более размывается исходная база, обуславливавшая необходимость и самодостаточность государственного регулирования на определенной территории. В наше время материальное богатство (природные ресурсы, производственные мощности и т. п.) все более отступает на задний план по сравнению с богатством интел-

лектуальным (накопленными знаниями, уровнем научно-технического потенциала, опытом предпринимательства и т. п.). В отличие от материального, интеллектуальное богатство не является неотъемлемой частью той или иной территории, оно мобильно и по природе своей внетерриториально.

Правда, носители интеллектуального богатства — это граждане того или иного государства и как таковые должны подчиняться действующему на его территории правопорядку и требованиям национальных властей. Но если такие требования или законы становятся обременительными или вообще несовместимыми с творческим развитием носителей интеллектуального богатства, последние покидают страну и мигрируют туда, где условия для их самореализации более благоприятны. Еще мобильнее сами идеи, новые технологии, ноу-хау и другие компоненты интеллектуального богатства. Это означает, что "правила игры и Общественные институты, которые существенно содействовали функционированию преимущественно национальных индустриальных обществ, быстро становятся неадекватными или несовместимыми с возникающей глобальной информационной экономикой и экономикой знаний. Таким образом, все более значимая часть национального богатства, оберегать и приумножать которое призвано каждое государство, выходит из-под его контроля, а государственный суверенитет оказывается все менее адекватным новым реалиям.

Вместе с тем, появилось немало таких требующих продуманного и эффективного регулирования проблем, которые по самой своей природе являются глобальными и не поддаются решению в рамках отдельных государств. К их числу в первую очередь относятся:

- тенденция к перерождению мировой финансовой системы в глобальное казино, где игры безответственных и эгоистичных спекулянтов раскачивают всю эту систему, причиняя огромный ущерб многим странам;
- возможность бесконтрольной перекачки транснациональными коммерческими структурами капиталов из стран с менее благоприятным

инвестиционным климатом в другие регионы, усугубляя и без того тяжелое положение первых и способствуя тем самым углублению диспропорций в мировой экономике;

- массовая миграция населения из стран, пораженных нищетой, этническими чистками и другими локальными бедствиями, существенно осложняющая экономическую и социальную ситуацию в сравнительно благополучных странах;

- нарастающий конфликт между обществом и природой, уже породивший ряд техногенных экологических бедствий региональных масштабов и угрожающий глобальной экологической катастрофой;

- потенциальная угроза того, что стремительно развивающаяся система телекоммуникаций, в том числе Интернет, открывает невиданные возможности для глобализации экономической и прочей преступности.

Это - лишь приблизительный и далеко не исчерпывающий перечень. В борьбе с деградацией окружающей среды, растущей международной преступностью, контрабандой наркотиков и тому подобными явлениями интересы отдельных стран могут быть защищены только коллективно.

С другой стороны, сохранение неограниченного суверенитета национальных государств в некоторых случаях может причинять экономический ущерб многим другим странам. Например, национальная автономия в эксплуатации морских биоресурсов может привести к их оскудению или даже к полному исчезновению ценных видов промысловых рыб. Интересы мирового сообщества требуют ограничения такого рода автономии на основе общепризнанных международных правил.

Все это закономерно порождает потребность в создании надгосударственных регулирующих механизмов. Традиционная "одноэтажная" международная регулирующая система, представлявшая собой совокупность взаимодействующих или борющихся друг с другом национальных государств, уходит в прошлое. Ей на смену идет новая многоярусная глобальная регулирующая система, где, дополняя друг друга,

взаимодействуют национальные государства, международные правительственные и неправительственные организации, транснациональные корпорации и даже международные средства массовой информации, которые становятся все более влиятельной политической силой не только в национальном, но и в мировом масштабе.

Переход от традиционной модели регулирования международных экономических и других общественных отношений к новой начался еще в 40-х годах. Настрадавшееся от двух мировых войн и беспощадного экономического противоборства государств в межвоенный период мировое сообщество создало Организацию Объединенных Наций с ее разветвленной системой экономических органов, а также Международный валютный фонд. Международный банк реконструкции и развития (образовавший позднее вместе с другими финансовыми институтами Всемирный банк) и международную торговую организацию (сначала в форме Секретариата ГАТТ, а с 1995 г.— ВТО). Характерно, что первые международные правительственные организации сложились в тех, областях экономических отношений, которые к середине нынешнего столетия были наиболее интернационализированы и требовали регулирования на глобальном уровне. Позднее к ним добавлялись все новые и новые сферы и, соответственно, создавались все новые инструменты для их регулирования.

В настоящее время вопросы коллективного управления и регулирования международных экономических отношений обстоятельно обсуждаются на сессиях высшего органа ООН - Генеральной Ассамблеи, в особенности на ее специальных заседаниях, в Секретариате, в Экономическом и социальном совете (ЕКОСОП), во Втором комитете по экономическим и финансовым вопросам и др. Ряд созданных при ООН международных организаций занимаются узкими проблемами международного экономического взаимодействия, имеют функциональную направленность. Среди них Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организация Объединенных Наций по вопросам промышленного развития (ЮНИДО),

Межгосударственный комитет ООН по науке и технике в целях развития, Программа ООН по окружающей природной среде и т.д.

Значительным событием международной экономической жизни стали I специальная сессии (1974 г.) и II специальная сессии Генеральной Ассамблеи ООН, на которых приняли Декларацию и Программу действий относительно установления нового международного экономического порядка (НМЕП) и Хартию экономических прав и обязанностей государств. Еще раньше, начиная с 1961 г., в ООН начали разрабатываться стратегические программы экономического развития на десятилетие: 1961 - 1970, 1971 - 1980, 1981 - 1990, 1991 - 2000 гг.

Широкие полномочия по регулированию международных экономических отношений имеет Экономический и социальный совет. Многочисленные комитеты, комиссии, которые охватывают все разнообразие экономической и социальной жизни планеты, призваны реализовать положение устава совета, в пятом пункте которого прямо говорится о необходимости обеспечения равновесия системы в целом.

Возрастающее влияние на мирохозяйственные процессы оказывают также ежегодные совещания семи ведущих стран Запада (США, Канада, ФРГ, Англия, Франция, Италия, Япония), решение межправительственной Организации экономического сотрудничества и развития и др.

Проблемы экономического равновесия регионального масштаба регулируются региональными экономическими комиссиями ООН, которые действуют в системе ЕКОСОР. Они охватывают все регионы мира, в том числе Европу (ЕЭК), Азию и бассейн Тихого океана (ЕСКАТО), Африку (ЕКА), Латинскую Америку и Карибский регион (ЕКПАК), Западную Азию (ЕКЗА). Наряду с тем региональное сотрудничество осуществляется с помощью интеграционных механизмов, которые сложились прежде всего в Западной Европе, Юго-Восточной Азии, в Латинской Америке.

О масштабах и интенсивности этого процесса перемещения полномочий с государственного на межгосударственный уровень говорят такие факты. С

середины 40-х годов до настоящего времени возникло около 3 тыс. межправительственных организаций, регулирующих самые различные сферы экономики, политики, экологии, культуры и т. п. Их дополняют почти 20 тыс. разнообразных неправительственных международных организаций, из которых примерно 2 тыс. имеют статус наблюдателя при ООН [1].

Процесс перерастания полномочий между национальными государствами и другими регулирующими институтами будет, несомненно, продолжаться и охватывать новые сферы, поскольку научно-технический прогресс в сочетании с глобализацией несут с собой не только блага, но и дополнительные опасности. Например, стремительное развитие в последние годы медицины, биотехнологий, в особенности генной инженерии, открывают возможность искусственного создания таких организмов, увеличение числа которых может причинить непредсказуемый ущерб остальной живой природе, включая и человека. Это, как и другие подобные проблемы, требует выработки международных кодексов поведения и создания действенного механизма контроля за их соблюдением в глобальных масштабах.

Все сказанное, конечно, не означает, что национальное государство как регулирующий механизм внутристрановых и международных отношений уже отжило свой век и, как писал когда-то Ф. Энгельс, должно быть отправлено "в музей древностей рядом с прялкой и бронзовым топором"[2]. Оно сохранится еще неопределенно долго, но уже не в роли всевластного и суверенного вершителя судеб своей экономики, а в качестве одного (пусть даже весьма важного) из звеньев все более усложняющегося многоярусного механизма, регулирующего глобальные экономические и другие отношения. По мере нарастания глобализации все большая часть государственного суверенитета перераспределяется между локальными, региональными и всемирными регулирующими институтами.

В основу такого распределения следует положить принцип субсидиарности: в каждой конкретной сфере общественных отношений

полномочия концентрируются на том уровне, где регулирование данной сферы может осуществляться наиболее эффективно и с наибольшей пользой для общества. Часть регулирующих полномочий сохраняется за национальными государствами, часть делегируется региональным меж- или надгосударственным структурам, часть — глобальным институтам.

В наступающем столетии формирование многоярусного механизма регулирования мировой экономики пойдет еще быстрее, чем до сих пор, не только потому, что возрастает давление глобальных проблем, но и благодаря тому, что информационная революция значительно облегчает формирование и функционирование такого механизма.

5.2. МВФ, Всемирный банк, ВТО как субъекты МЕЖДУНАРОДНОЙ КООРДИНАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Основы современной системы многостороннего регулирования экономической сферы были заложены в 1944 году на валютно-финансовой конференции Объединенных наций в Бреттон-Вудсе. На этом международном форуме для решения задач стабилизации мировой валютной сферы, выравнивания платежных балансов и финансового воздействия в развитии экономики были созданы Международный валютный фонд и Всемирный банк.

Международный валютный фонд, членами которого сегодня являются свыше 150 государств, сосредотачивает свою деятельность на регулировании валютных курсов, многосторонней системы платежей, платежных балансов стран-членов и др.

МВФ создавался как организация, призванная развивать сотрудничество с целью регулирования международной валютной системы. Согласно со статусом МВФ эту основную дополняет консультативная и финансовая функция. Формально финансовая деятельность Фонда является вспомогательной. МВФ - не кредитный институт в обычном понимании.

Устав МВФ не предусматривает каких-либо особых условий для вступления в эту организацию. Членство в ней открыто для любой страны, способной и готовой выполнять связанные с ним обязательства.

По состоянию на 30.04.98г. наибольшим количеством голосов в МВФ обладали следующие государства: США - 18.86%, Великобритания - 6.59%, Германия - 5.7%, Япония - 4.47%, Саудовская Аравия - 3.39%.

Капитал МВФ складывается из взносов государств-членов, производимых ими по подписке. Каждая страна участница имеет квоту, выраженную в единице СДР. Размер квоты стран-членов устанавливается на основе экономического значения и удельного веса стран в мировой экономике и в международной торговле.

Метод исчисления квот берет во внимание следующие экономические параметры: ВВП, резервы в иностранной валюте, золото, резервные позиции в МВФ, поступления и платежи по текущим статьям платежного баланса, степень изменчивости объема текущих внешних поступлений, средний уровень официальных ликвидных резервов.

Денежные средства МВФ в виде валют стран-членов и сумм СДР, как формируемые путем взносов по подписке, так и мобилизуемые с помощью займов служат финансовым источником предоставляемых фондом кредитов.

Финансовые операции МВФ осуществляются только с официальными органами стран-членов: казначействами, центробанками и валютными стабилизационными фондами.

Страна-заемщица получает (покупает) нужную ей валюту, либо СДР, числящуюся на счете общих ресурсов в обмен на свою собственную национальную валюту. Таким образом, в результате этой операции фонд увеличивает запас валюты стран-членов, прибегающих к кредиту у него, в то же время запас других стран или СДР сокращается на сумму, которую получает в свое распоряжение страна-заемщица. Доступ стран-членов МВФ к финансовым ресурсам последнего в рамках действующих в фонде различных кредитных механизмов, ограничивается лимитами, устанавливаемыми для

каждого из таких механизмов относительно квоты страны. Эти лимиты являются не целевыми установками, а лишь предельными уровнями.

В основании принципа обусловленности кредитов в бюллетене МВФ говорится: «Финансирование дефицитов платежных балансов в течение длительного периода времени без осуществления мер, нацеленных на уменьшение или устранение глубинных причин этих дефицитов не является ни желательным, ни осуществимым».

Руководящие положения, определяющие механизм реализации принципа обусловленности, которые были приняты МВФ в 1979г., предусматривают: проведение фондом предварительных консультаций со странами-заемщицами; практику поэтапного предоставления валютных средств странам; ограничения круга объективных показателей (performance criteria), используемых для осуществления процесса мониторинга только теми, наблюдение за которыми действительно необходимо для достижения целей программ переналадки экономики стран-членов, реализуемых при финансовой поддержке фонда.

Расширение кредитной деятельности Фонда сопровождалось развитием его кредитных механизмов. Они изменялись в соответствии с изменениями в мировой экономике, с появлением различных проблем, которые возникали в странах-заёмщицах и в странах-кредиторах. Одни механизмы усовершенствовались, на место тех которые исчерпали себя, вводились новые.

В настоящее время МВФ использует обычные механизмы финансирования, постоянные механизмы, используемые для социальных целей и др. Они отличаются друг от друга источником финансирования и стоимостью кредита.

Обычные механизмы финансирования базируются на использовании общих ресурсов Фонда (взносы государств-членов и заемных средств). К ним относится: резервная часть, механизм "стэнд-бай", механизм расширенного финансирования (EEF).

Механизм резервной части состоит в том, что государство-член может сразу получить у Фонда необходимую ему валюту в рамках своей резервной части, которая составляет 25 % квот (для Украины при вступлении в Фонд была установлена резервная часть в размере 22,7% от квоты).

Резервная часть - это превышение величины квоты государства-члена над суммой ее национальной валюты, которая находится в распоряжении Фонда.

При этом "запросы касающиеся покупки валюты в рамках резервной части не подлежат отказу".

Единственным условием такого займа является потребность государства-члена в финансировании дефицита платежного баланса. Поскольку такие займы не считаются использованием кредитов Фонда, они не облагаются сборами и не нуждаются в погашении. В соответствии со спецификой этого механизма государства-члены заинтересованы в сбережении резервной части в случае крайней необходимости

Механизм получения кредита за счет общих ресурсов Фонда состоит в том государство-член "покупает" необходимую ему валюту других государств-членов или СДР за собственную валюту. На протяжении определенного фондом срока, государство-член обязано "покупать" свою валюту, т.е. погасить задолженность за валюту других государств-членов или СДР. За пользование ресурсами Фонда оно оплачивает одноразовый комиссионный сбор и проценты, которые базируются на рыночных ставках.

Механизм кредитных частей дает возможность государству-члену получать кредит, который по размерам приравнивается к размеру её квоты. МВФ выдает его четырьмя частями (траншами). Кредитование в рамках этого механизма оговаривается по-разному и делится на этапы в зависимости от того, выдаются кредиты в рамках первой части (25% от квоты) или следующих верхних кредитных частей.

Для получения кредита в рамках первой кредитной части государство-член должно доказать, что оно использует адекватные меры для

урегулирования своего платежного баланса. В рамках следующих, верхних частей займа финансирование осуществляется поэтапно на условиях выполнения целевых программных показателей. Такие займы обычно связаны договоренностями о кредите стэнд-бай или расширенного финансирования.

Механизм стэнд-бай предусматривает право государств-членов на получение кредита МВФ в определенных размерах на протяжении установленного срока. В Уставе (статья XXX) обозначено: "Механизм стэнд-бай основывается в решениях Фонда, по которому государству-члену дается гарантия, что оно сможет осуществить закупки на протяжении определенного периода и в определенном объеме в соответствии с условиями установленного решения". Это практически означает открытие для государства кредитной линии.

Займы в рамках этого механизма осуществляются поэтапно (ежеквартально) на основе достижения государством обусловленных целей. Срок действия договоренностей о кредитах стэнд-бай - 12-18 месяцев, но они могут продлеваться до 36 месяцев. Кредиты необходимо погасить на протяжении 3,25-5 лет после каждого займа.

Механизм расширенного финансирования (ЕЕР) создан в 1974 году. Им предусматривается предоставление финансовой помощи государствам-членам для устранения диспропорций в платежном балансе, которые вызваны в основном структурными проблемами и решение которых требует длительного времени. Этот механизм дает возможность получать кредиты большего размера и на более долгий срок, чем на договоренности о кредитах стэнд-бай.

Государство, которое обращается с запросом о кредите в рамках данного механизма должно предоставить свои цели и способы их реализации на период договоренности. Ежегодно государство-заемщик должно предоставлять Фонду документ с детальным разъяснением курса и способов экономической политики на следующий. Кредиты в рамках механизма

расширенного финансирования погашаются в сроки от 4,5 до 10 лет с момента их получения.

К специальным механизмам финансирования относятся механизм компенсационного и сверхъестественного финансирования и механизм финансирования буферных запасов.

Механизм компенсационного и сверхъестественного финансирования используется для содействия государствам-членам в покрытии дефицита платежного баланса, вызванного внешними, независимыми от государства, факторами: сокращение экспортных поступлений, рост расходов на импорт зерна, стихийным бедствием и другими непредвиденными обстоятельствами.

В рамках механизма финансирования буферных запасов Фонд помогает стране-члену сделать вклад в международные буферные запасы, если она переживает трудности с платежным балансом. С середины 1980-х годов средства по этому механизму не выдавались.

В декабре 1997г. Исполнительный Совет создал дополнительный резервный механизм (The Supplemental Reserve Facility). Его предназначение – предоставление государствам-членам в случае тяжелых трудностей с платежным балансом, связанных с необходимостью срочного финансирования "вследствие неожиданной потери доверия на рынках, которое оказывает давление на капитал и резервы государств-членов".

Финансирование по этому механизму является формой предоставления дополнительных ресурсов по механизму стэнд-бай или расширенного финансирования. Займы погашаются на протяжении 1-1,5 года. Значительные суммы в рамках дополнительного резервного механизма получила Республика Корея (декабрь 1997г.) и Россия (июль 1998 г.).

К механизму льготного финансирования МВФ относится механизм расширенного финансирования структурной перестройки (ESAF), созданный в 1987г. В 1994г. его доработали и продлили срок действия. Это основной механизм, с помощью которого Фонд предоставляет финансовую поддержку

в виде льготных ссуд и гарантий странам-членам с низким уровнем доходов и хроническим дефицитом платежного баланса.

Цель - поддержка среднесрочных программ структурной перестройки. Государствам, которые желают использовать данный механизм, необходимо с помощью содействия персонала МВФ и Мирового Банка разработать основы экономической политики на трехлетний срок действия, программы структурной перестройки. Этот документ ежегодно обновляется.

Фонд использует также ряд других механизмов, которые помогают государствам-членам решать специфические проблемы. Среди них - механизм экстренного финансирования, поддержка фондов валютной стабилизации, экстренная помощь странам, которые имеют трудности с финансированием платежного баланса вследствие неожиданных бедствий или конфликтных ситуаций.

В 1993г. начал действовать механизм финансирования системных преобразований (The System Transformation Facility). Он вводится как временный (функционировал до конца 1995г) с целью предоставления государствам-членам финансовой помощи для урегулирования проблем платежного баланса связанных с переходом от торговли, основанной на нерыночных ценах, к многосторонней торговле на рыночных основаниях. Реципиентом по этому механизму финансирования могли стать бывшие социалистические страны и государства с аналогичными трудностями относительно платежного баланса.

Именно по этому механизму Украина получила свои первые два кредита (в 1994г.и 1996г.) следующие по механизму стэнд-бай, а в октябре 1998г. Фонд начал кредитовать Украину по механизму расширенного финансирования.

Следует обратить внимание, что западные страны не пользуются кредитами и ссудами МВФ- они являются кредиторами Фонда. Должниками МВФ стали большинство развивающихся стран. На конец 1998г. должниками Фонда были 94 государства-члена.

Большая часть долга принадлежит пяти странам — 66% от общей задолженности стран-членов МВФ. Первое место среди них занимают Россия, на втором месте Республика Корея, на третьем Мексика. На них приходится 54%, т.е. больше половины задолженностей государств-членов перед Фоном.

По объему займов у МВФ каждый регион имеет своих "лидеров".

В Латинской Америке - Мексика, Аргентина и Венесуэла, которые составляют 29,5% задолженности всего региона.

В Азии - Республика Корея, Индонезия, Таиланд и Палестина. На них приходится 89,7% от всех стран региона.

В Африке - Алжир, Замбия, Судан и Котдивуар. Им принадлежит 48,5% от общей суммы задолженности региона.

В Европе - Россия (долг - 14,1 млрд. СДР), Украина (1,8 млрд. СДР) и Болгария (772,3 млн. СДР) на них приходится 84% от задолженности всего региона.

На Ближнем Востоке - Иордания (337,0 млн. СДР) и Республика Йемен (185,4 млн. СДР).

Международный банк реконструкций и развития, созданный, как и МВФ, по Бреттон-Вудским соглашениям, главным образом занимается средне- и долгосрочным кредитованием инвестиционных проектов, которые предусматривают новое капитальное строительство или же значительные структурные сдвиги в странах - членах.

МБРР был создан в 1945 г. с тем, чтобы помогать финансировать послевоенное восстановление разрушенных экономик государств и способствовать повышению уровня жизни в развивающихся странах путём предоставления займов, полученных из других источников. МБРР предоставляет займы на широкой коммерческой основе для специальных или для более общих целей социального развития. Средства для займов мобилизуются на международных денежных рынках. Сейчас членами МБРР являются правительства 81 страны. Эти страны должны быть также членами

Международного Валютного Фонда (МВФ, IMF). Членский взнос каждой страны в МБРР отражает её квоту в МВФ, которая, в свою очередь, отражает относительный вклад этой страны в мировую экономику.

Ниже приведем данные по акционерному капиталу крупнейших стран - акционеров МБРР, а также по Украине (табл.5.1). Как видим, доля одиннадцати ведущих стран в акционерном капитале МБРР превышает 50%. Доля стран Центральной и Восточной Европы (постсоциалистические страны с переходной экономикой) в акционерном капитале составляет 2,8%, стран бывшего СССР без России - 2,07%, стран Центральной и Восточной Европы вместе со странами бывшего СССР, включая Россию, - 7,77%. Если к ним еще добавить Китай, Вьетнам и Монголию, относимые Мировым Банком к странам с переходной экономикой, то на долю всех стран с переходной экономикой придётся 10,7% акционерного капитала МБРР.

Таблица 5.1. Распределение акционерного капитала МБРР
по одиннадцати ведущим странам и Украине 30 то

Члены МБРР	Кол-во акций	Процент от общего кол-ва акций	Общая стоимость акций, млн. долл.	Стоимость оплачен- ных акций, млн. долл.	Стоимость неоплачен- ных акций, млн. долл.	Кол-во голосов	Процент от общего кол-ва голосов
США	264 969	17,15	31964,5	1998,4	29966,2	265219	16.67
Япония	127000	8,22	15320,6	944,0	14376,7	127250	8.00
Германия	72399	4,68	8733,9	542,9	8190,9	72649	4.57
Велико- британия	69397	4,49	8381,7	539,5	7832,2	69647	4.38
Франция	69397	4,99	8371,7	520,4	7851,3	69647	4.38
Канада	44795	2,90	5403,8	334,9	5068,9	45045	2.83
Китай	44795	2,90	5404,3	335,0	5069,3	45049	2.83
Индия	44795	2,90	5403,8	333,7	5070,1	45045	2.83
Италия	44795	2,90	5403,8	334,8	5069,0	45045	2.83

Россия	44795	2,90	5403,8	339,9	5070,0	45045	2.83
Саудовская Аравия	44795	2,90	5403,8	335,0	5068,9	45045	2.83
Украина	10908	0,71	1315,9	79,3	1236,6	11158	0.70
Общее кол-во на 30.06.98 г	1545457	100	186436	11288	175148	1590707	100
Общее кол-во на 30.06.97 г.	1512211	100	182 426	110478	171 378	1557211	100
Доля 11 ведущих стран		56,43					54.98

Отметим, что МБРР предоставляет займы только кредитоспособным странам и только под проекты, обещающие высокую экономическую отдачу.

Международная Ассоциация Развития (МАР) создана в 1960г. как филиал МБРР для оказания помощи беднейшим развивающимся странам, которые не могут рассчитывать на займы МБРР.

Мировой Банк выделяет также небольшие группы стран, которым доступно смешанное финансирование (со стороны МБРР и МАР одновременно).

Члены МАР разделены на две группы.

Промышленно развитые страны первой группы в количестве 26 стран делают свои вклады в МАР в свободно конвертируемой валюте. Остальные 134 страны вносят в свободно конвертируемой валюте только 10% первоначального взноса. Страны первой группы имеют 61,47% голосов в МАР, что соответствует их вкладам на сумму 92012,5 млн. долларов. Отметим, что Украина и Россия не являются членами МАР. В табл.5.2, составленной на основе ежегодного отчёта Мирового Банка, приведена первая десятка наиболее крупных вкладчиков в МАР.

Таблица 5.2. Десять крупнейших вкладчиков в МАР (30 июня

1998г.) [3, с.54]

Члены МБРР	Количество голосов	Процент от общего кол-ва голосов	Вклад в МАР, млн. дол
США	1 699 109	14,91	23 431,5
Япония	1 204 375	10,57	20 120
Германия	794 427	6,97	11 019
Великобритания	568 936	4,99	7 100,4
Франция	479 750	4,21	6 667,8

Продолжение табл. 5.2

Канада	347 548	3,05	4225,6
Италия	333418	2,93	3670,0
Нидерланды	250 609	2,20	3571,4
Швеция	220 175	1,93	2313,9
Австралия	151 704	1,33	1608,5
Общее кол-во на 30.06.98 г	1139427 5	100	9505,2
Общее кол-во на 30.06.97 г.	1079352 3	100	90587,8
Доля 10 ведущих стран		53,09	

Так же, как и в случае с МБРР, доля ведущих стран в капитале МАР превышает 50%. В целом 26 стран первой группы имеют в МАР 61,47% голосов. Из числа стран с переходной экономикой во вторую группу членов МАР входят Албания, Армения, Азербайджан, Босния и Герцеговина, Хорватия, Грузия, Венгрия, Казахстан, Македония, Молдова, Польша, Словакия, Словения, Таджикистан, Узбекистан (общий процент голосов - 4,7), а также Китай, Монголия и Вьетнам (общий процент голосов - 2,4). Итак, доля стран переходной экономики в МАР составляет 7,1% в пересчёте на процент голосов, а в МБРР - 10,76% в пересчёте на акционерный капитал.

Первая тройка ведущих вкладчиков в МБРР и МАР - США, Япония и Германия - составляют группу крупнейших промышленных стран мира, которая обозначается как G3. Далее идет группа пяти стран (G5), которые договорились стабилизировать свои валютные курсы, предпринимая на рынке совместные усилия. В эту группу входит группа G3, с также Великобритания и Франция, занимающие четвертое и пятое места в таблицах 5.1 и 5.2. Группа семи стран (G7) состоит из группы G5, а также Канады и Италии, занимающих шестое и седьмое место в табл.5.2, эта группа оформилась в 1976 г. для обсуждения и согласования экономической политики этих стран, а также согласования политических интересов. Далее следует группа десяти стран (G10), или Парижский клуб, которые в 1962 г.

согласились предоставить средства МВФ. Эта группа состоит из группы G7, а также Нидерландов, Швеции и Бельгии. Отметим, что Бельгия имеет в МБРР больше голосов (1,84%), чем Австралия (1,55%), что и обусловило её приоритет вхождения в группу G10 по сравнению с Австралией, имеющей больший рейтинг в МАР.

Объемы финансирования МБРР и МАР в бюджетном 1998г. приведены в таблице 5.3.

В бюджетном 1998г. Мировой Банк выделил 16 млрд. долл. для поддержки программы реформирования в странах, попавших в критические ситуации, из которых 5,65 млрд. долл., было израсходовано, включая 3 млрд. долл., выделенных Республике Корея. Кстати, последний заём был самым большим в кредитной истории Мирового Банка.

Таблица 5.3. Объемы финансирования и операции Мирового Банка в бюджетном 1998 г. [3]

	МБРР	МАР	Совместное финансирние МБРР и МАР
Объем займов и кредитов, млн. долл	21086,2	7507,7	11289,2
Число стран-заемщиков	43	19	
Число новых операций (проектов)	115	67	
Целенаправленные прямые инвестиции для борьбы с бедностью, %	32,3	54,0	40,0
Крупнейшие заемщики с объемами займов и кредитов, млн. долл	Корея (5000) Китай (2323) Мексика (1767)	Индия (1073,6) Эфиопия (669,2) Бангладеш (646,6)	

Последняя конференция ООН, посвященная социальному развитию (Копенгаген, 1995), приняла ряд стратегических целей международного развития на XXI век, достижению которых обязался способствовать Мировой Банк с помощью предоставления финансовой и технической помощи развивающимся странам и управления ею. Эти цели лежат в сферах

образования, здравоохранения, окружающей среды и борьбы с бедностью.

Перечислим их:

- уменьшение в половину доли населения земного шара, живущего за чертой бедности, к 2015г.;
- достижение всеобщего начального образования во всех странах к 2015г.;
- достижение гендерного равенства в начальном и среднем образовании к 2005 г.;
- уменьшение младенческой и детской смертности на две трети и материнской смертности на три четверти к 2015г.;
- решение проблемы воспроизводства природных ресурсов в глобальном и национальном масштабах к 2015г.

Данные приоритеты, лежащие в социальной сфере, хорошо прослеживаются в деятельности Мирового Банка в последнем году. Следует отметить, что МБРР предоставляет странам займы (loan), а МАР - кредиты (credit). Следует также отметить, что в структуру Мирового Банка кроме МБРР и МАР входят: Международная Финансовая Корпорация (МФК, IFC), созданная в 1956 г. - 174 члена) для финансирования частных инвестиционных проектов; Агентство для многосторонних гарантий инвестиций (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA), созданное в 1988г. (145 членов); Международный Центр Урегулирования Инвестиционных Споров (International Center for Settlement of Investment disputes, ICSID), созданный в 1966 г. (129 членов).

В табл.5.4 приведена региональная структура и динамика займов и кредитов Мирового Банка за последние 10 лет с указанием долей МБРР и регионов в этих кредитах. Видим, что доли МБРР в кредитовании стран Африки и Южной Азии в течение данного периода не превышали соответственно 23 и 52,7%. В целом в этих регионах преобладает доля финансирования МАР, что указывает на их слаборазвитость по сравнению с другими регионами земного шара. В течение последних десяти лет

наибольшие объем финансирования Мировой Банк направляет в страны Восточно-Азиатского и Тихоокеанского региона, а также Латинской Америки и бассейна Карибского моря, причем в последнем регионе доля займов МБРР не понижалась ниже 90%. Наименьшие объемы финансирования в последние два региона, то есть в страны Африки и Ближнего Востока.

В целом общие ежегодные объемы займов и кредитов Мирового Банка находились на уровне 19-22 млрд. долл., за исключением 1998 года, когда мощный финансовый кризис в странах Восточно-Азиатского и Тихоокеанского региона обусловил направление в этот регион дополнительных кредитов. Например, как отмечалось выше, Корея получила в бюджетном 1998г. самый большой заём за всю кредитную историю Мирового Банка (23 декабря 1997 г. 3 млрд. долл., Structural Adjustment Loan), за которым последовал еще один очень крупный заем объемом в 2 млрд. долл. (26 марта 1998г., Economic Reconstruction Project). Достаточно крупные кредиты, а также техническую помощь получили и другие стороны, наиболее сильно пострадавшие от восточно-азиатского финансового кризиса, - Таиланд, Индонезия, Филиппины и Малайзия.

В табл. 5.5 приведена отраслевая структура и динамика кредитов Мирового Банка за последние десять лет с указанием долей МБРР (с 1996г.) и секторов экономики в этих кредитах. Сектора экономики в этой таблице проранжированы в порядке уменьшения их долей в кредитовании в последнем бюджетном году. Большой отрыв финансового сектора в этом ранжированном ряду естественно связан с вышеуказанным финансовым кризисом. Из табл. 5.5 видим, что приоритеты кредитования Мировым Банком различных секторов экономики развивающихся стран постоянно менялись. Так, если в период с 1989 по 1994г. наибольшие объемы кредитов направлялись в сельскохозяйственный сектор, то в 1995 г. - в мультисектор, в 1996г. — в энергетику, в 1997г. - в транспортный сектор, в 1998 г. - в финансовый сектор.

Традиционно слабо кредитуются Мировым Банком следующие секторы: телекоммуникации, промышленность, газонефтедобывающая отрасль, водоснабжение и санитария, охрана окружающей среды, городское развитие, горнодобывающий и социальный секторы. Доли в кредитовании этих секторов во все рассматриваемые годы не превышали 7,2%.

За последние три бюджетных года почти во всех секторах экономики преобладало финансирование со стороны МБРР, за исключением сектора "здравоохранение, питание и население", в котором кредиты МБРР и МАР распределились приблизительно поровну.

Заметны тенденции уменьшения ежегодных объемов кредитования в последние три сектора и их увеличение в горнодобывающий и социальный сектора (табл. 5.5).

По замыслу участников конференции в Бреттон-Вудсе третьим "столпом" в формирующейся системе многостороннего регулирования экономической сферы должна была стать Международная торговая организация (МТО), в функции которой входило бы регулирование на многостороннем уровне социально-экономических проблем, включая вопросы торговой политики, экономического развития, занятости, ограничительной деловой практики, инвестиций, международных товарных соглашений. Еще в ходе работы над Уставом МТО - так называемой Гаванской хартией - 23 страны начали переговоры о взаимном снижении довоенного уровня таможенных тарифов, серьезно сдерживающих развитие международных экономических связей. Результатом первого раунда переговоров стали 45 тысяч тарифных уступок, затронувших около 20% мировой торговли (в сумме на 10 млрд. долл.). Действенность этих уступок обеспечивалась целым рядом торгово-политических статей Гаванской хартии, содержащих правила по взаимной торговле, которые участвовавшие страны обязались соблюдать. Свод этих правил с приложенным к нему списком согласованных тарифных уступок получил название Генерального соглашения по тарифам и торговле и на временной основе (до завершения

процесса ратификации Устава МТО будущими странами-членами) вошел в силу в январе 1948 г.

Но в 1950 г. США по ряду причин отказались ратифицировать Гаванскую хартию и ГАТТ, несмотря на свой временный статус надолго осталось единственным многосторонним механизмом, регулирующим международную торговлю. Необходимо отметить, что решения других международных экономических организаций (ЮНКТАД, ЕЭК, ОЭСР) по торгово-политическим вопросам носят лишь рекомендательный характер.

В настоящее время членами ГАТТ являются более 100 стран, на долю которых приходится свыше 90% объема мировой торговли. Эта крупнейшая международная организация обеспечивает проведение международных переговоров, в ходе которых разрабатываются глобальные правила торговли и проводятся консультации для разрешения разногласий и урегулирования споров в соответствии с этими правилами [5].

Исходной посылкой, на которой строится договорно-правовая система ГАТТ, является стремление стран-членов развивать международную торговлю и обеспечивать экономическое развитие путем взаимной либерализации доступа на рынки, предсказуемости условий деятельности предпринимателей на иностранных рынках и регламентации действий правительств по регулированию внешнеэкономической сферы. Достижения этих целей обеспечиваются соблюдением ряда принципов и норм, лежащих в основе Генерального соглашения. Основополагающими принципами ГАТТ являются: недискриминационный режим для всех стран-участниц, национальный режим, общий запрет на количественные ограничения или квоты.

Положение о недискриминационном режиме (или статусе наибольшего благоприятствования) обязывает каждое государство распространять на всю совокупность поставщиков какого-либо товара льготы, которые оно предоставило бы какому-нибудь одному из них. Все же предусмотрены два отступления от правил: первое позволило учредить тарифные предпочтения в

пользу развивающихся стран; другое делает возможным создание таможенных союзов между странами, если проистекающий из них уровень протекционизма не превышает среднего, которым прежде пользовались страны, участвующие в этих союзах.

В соответствии со вторым принципом ГАТТ, который называется национальным режимом, страна вправе облагать импортные товары только теми налогами и сборами, что и продукцию, выпущенную в стране.

Третье фундаментальное положение - общий запрет на количественные ограничения или квоты. Вместо этого, если договаривающиеся стороны предоставляют защиту своим предприятиям, они обязаны делать это с помощью прозрачных тарифов, которые должны согласовываться в рамках ГАТТ.

Первыми и последующими соглашениями по ГАТТ устанавливался механизм либерализации тарифов, что привело к их существенному снижению. Так, средневзвешенный уровень импортных таможенных тарифов промышленно развитых стран снизился с 40-50% в конце 40-х годов до 8-10% к началу 70-х годов. Это в свою очередь стало важным фактором стимулирования экономического роста и развития международной торговли в послевоенные годы: за период 1950-1975 гг. мировой экспорт в текущих ценах увеличился в 14,5 раза [4].

В ходе "Токийского раунда" переговоров (1973-1979 гг.) средневзвешенная ставка тарифов развитых стран-членов ГАТТ была еще раз понижена, составив 4-5%. Но эти переговоры коснулись не только проблем тарифов. Снижение таможенных пошлин в предшествующий период сопровождалось повсеместным увеличением нетарифных ограничений в области импорта. Поэтому наиболее важным пунктом токийского раунда стало соглашение по шести важнейшим кодексам поведения в международной торговле.

Этими кодексами запрещается использование экспортных субсидий на промышленные товары и регулируется использование субсидий для экспорта

сельскохозяйственной продукции: определяется, когда и на какой срок страна может ввести компенсационные пошлины на импорт товаров, продающихся по демпинговым ценам; поощряется международная стандартизация сертификации и методики тестирования продукции, оказывающаяся воздействие на торговлю, и запрещается принятие дискриминирующих стандартов; устанавливается методика определения стоимости импортных товаров для установления таможенного режима; обеспечивается механизм упрощения и сведения к минимуму административных требований для получения лицензий на импорт товаров; налагается запрет на дискриминацию государственными предприятиями и учреждениями продукции других стран - членов ГАТТ.

Необходимо отметить, что на "Токийском раунде" был расширен объем торговых преференций в пользу развивающихся стран; была создана постоянная система, с помощью которой промышленно развитые страны могли устранить тарифы на ряд товаров развивающихся стран, оставив их в силе на товары промышленно развитых стран в соответствии с положением статуса наибольшего благоприятствования. В соглашении также указывается, что в ходе торговых переговоров развивающимся странам не будут предлагать идти на уступки, не совместимые с уровнем их развития и финансовыми и торговыми потребностями.

В 1986 году был начат восьмой "Уругвайский раунд" многосторонних переговоров в рамках ГАТТ. Среди обострившихся на тот момент внешнеторговых проблем можно отметить прежде всего использование рядом стран новых методов ограничения импорта, которые соответствовали букве, но не духу принципов ГАТТ. Это, например, "соглашение о добровольном ограничении экспорта", "переговоры об упорядочении сбыта" и др. Возникла также необходимость в урегулировании на многостороннем уровне некоторых областей внешнеэкономической деятельности, которые ранее не попадали под действие международных правил. Например, торговля услугами, инвестиции, защита интеллектуальной собственности. Названные

выше проблемы, а также ряд других явились объектом обсуждения на "Уругвайском раунде" переговоров, который завершился в декабре 1993 года.

Итоговый пакет договоренностей включает 28 соглашений, что не имеет прецедентов в истории международных экономических отношений. Среди заключенных соглашений такие принципиально важные, как учреждение Всемирной торговой организации, Генеральное соглашение по торговле услугами.

По предварительным оценкам, в результате договоренностей "Уругвайского раунда" к 2005 году объем мировой торговли будет на 745 млрд.долл. выше того уровня, который был бы достигнут в случае их отсутствия. Дополнительное ежегодное увеличение совокупного мирового дохода составит от 213 млрд. до 274 млрд. долл.[4].

Все заключенные соглашения условно можно разделить на 2 крупных блока: соглашения о доступе на рынки и соглашения и договоренности по институциональным вопросам, т.е. по новым механизмам международной торговой системы.

К первой группе соглашений относятся прежде всего договоренности в области таможенного обложения. Так, было решено, что в течение 5 лет участники сокращают ставки импортных таможенных тарифов по большинству товаров по меньшей мере на 30%. Снижение ставок началось в январе 1995 года и завершится к 1 января 1999 года. Таким образом, после планируемых сокращений средневзвешенная ставка импортных таможенных тарифов развитых стран составит около 3%. Кроме того, будут полностью устранены тарифы на бумагу и бумажные изделия, фармацевтические товары, пиво, игрушки, строительное и сельскохозяйственное оборудование, мебель для офисов, ряд алкогольных напитков.

На переговорах "Уругвайского раунда" также были внесены изменения и дополнения практически во все ранее заключенные соглашения по

нетарифным мерам, необходимость которых выявилась в процессе их функционирования.

Кроме этого, были выработаны новые соглашения по нетарифным мерам. Последние касаются правил происхождения товаров, которые в течение 3 лет должны быть гармонизированы и не могут применяться как дополнительное препятствие торговле, предотгрузочной инспекции товаров, а также санитарных и фитосанитарных мер.

Огромное значение имеет подписанное в ходе "Уругвайского раунда" соглашение по сельскому хозяйству. В соответствии с ним все нетарифные меры, ограничивающие доступ сельскохозяйственной продукции на внутренние рынки, подлежит "тарификации" по специально разработанной методике. После этого общий уровень защиты (включая таможенные тарифы) подлежит снижению в среднем на 36% в течение 6 лет. При этом минимальное снижение по позициям должно составлять 15% [4].

Меры национальной политики по поддержке сельскохозяйственного производства делятся на 2 категории: меры, оказывающие отрицательное воздействие на торговлю и меры, нейтральные по отношению к торговле (например, субсидии на НИОКР, развитие инфраструктуры и т.п.). Меры первой категории, приведенные по специальной методике к числовым показателям, должны быть на первом этапе сокращены на 20%.

Соглашение содержит также перечень экспортных субсидий, подлежащих сокращению. Оно должно произойти в течение 6 лет и распространяться как на бюджетные средства, так и на количества субсидируемого экспорта.

Целью подписанного Соглашения по текстилю и одежде является постепенный возврат данного сектора международной торговли к принципам и правилам ГАТТ. К 1 января 2005 г. мировая торговля текстилем и одеждой должна быть полностью освобождена от системы импортных квот.

Соглашение по защитным оговоркам вводит запрет на защитные меры так называемой серой зоны, т.е. нерегулируемые правилами ГАТТ, в том

числе "добровольные" ограничения экспорта. Существующие подобные ограничения должны быть устранены в течение 4 лет с момента вступления соглашения в силу.

Соглашением оговариваются временные рамки действия защитных мер (не более 8 лет), в течение которых должна быть осуществлена модернизация производства и повышена конкурентоспособность соответствующей отрасли национальной промышленности.

В пакет "уругвайских" договоренностей входит также соглашение по субсидиям и компенсационным мерам. В соответствии с ним выделяются три категории субсидий: запрещаемые (например, экспортные субсидии); разрешаемые, но эффект от которых другие страны в случае необходимости имеют право нейтрализовать компенсационными пошлинами (при причинении промышленности "серьезного ущерба") и разрешаемые субсидии (выделяемые на цели прикладных или фундаментальных исследований, на помощь пострадавшим регионам и др.).

Особо необходимо отметить подписанное в ходе «Уругвайского раунда» переговоров Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).

Данное соглашение впервые создает механизм регулирования международной торговли услугами. Оно содержит три основных блока. В первом блоке излагаются взаимные обязательства стран-членов в сфере торговли услугами. Второй и третий блоки соглашения содержат соответственно списки начальных взаимных уступок по доступу на рынки услуг и приложения о специальном статусе отдельных секторов услуг (в частности, финансовых услуг и телекоммуникаций).

В число основных обязательств стран-членов входит взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования и национального режима в отношении поставщиков услуг.

Следующая договоренность стран-участниц ГАТТ касается торговых аспектов инвестиционной политики. Данным соглашением запрещается применение мер инвестиционной политики, оказывающих отрицательное

воздействие на торговлю и противоречащих ст. III ("Национальный режим") и ст. XI ("Общий запрет количественных ограничений") ГАТТ. В этой связи к соглашению приложен примерный перечень подобных мер, включающий, в частности, меры, которые предписывают закупку инвестирующими компаниями местной продукции или материалов, а также меры, которые устанавливают объемы или стоимость продукции для экспортных поставок.

Наконец, необходимо отметить достигнутую в рамках ГАТТ договоренность о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности. Соглашение основывается на положениях о взаимном предоставлении национального режима и режима наибольшего благоприятствования в отношении охраны прав интеллектуальной собственности.

Среди договоренностей "Уругвайского раунда" по институциональным вопросам необходимо выделить соглашение, учреждающее Всемирную торговую организацию (ВТО), которая станет преемницей ГАТТ. ВТО будет новой договорно-правовой системой регулирования торговых отношений между членами соглашения. Она основывается на ГАТТ 1994, ГАТС и на всех остальных договоренностях "Уругвайского раунда".

Всемирная торговая организация в отличие от ГАТТ полностью выведена за рамки ООН. Неотъемлемой ее частью будут так называемые механизмы обзоров торговой политики и механизм разрешения споров.

Таким образом, можно констатировать, что после "Уругвайского раунда" разрешена (по крайней мере на уровне выработанных соглашений), большая часть проблем, в течение десятилетий омрачавших торгово-политический климат международной торговли. Многое теперь будет зависеть от их практического выполнения.

Не вызывает сомнений, что выполнение соглашений "Уругвайского раунда" окажет глубокое воздействие на современный облик международных торгово-экономических отношений. После нескольких лет, отведенных участниками на переходный период, сложится многосторонняя торговая система, в которой:

- все страны, большие и малые, будут вновь обладать равными правами, и равными обязанностями;
- практически не будет места односторонним преимуществам и исключениям из многосторонней дисциплины в торговле, за исключением торговых преференций и отдельных изъятий из соглашений, предоставляемых развитыми странами в пользу развивающихся государств для целей экономического развития;
- произойдет существенное сближение национальных законодательств, относящихся к регулированию не только внешней торговли, но и более широких сфер экономики;
- обход или прямое нарушение существующих правил международной торговли станет делом еще более сложным и рискованным (и экономически, и политически).

Результатом, ради которого и были начаты эти беспрецедентные переговоры, станет значительное расширение сферы деятельности рыночных сил, ускорение структурной перестройки промышленности и сельского хозяйства, более динамичный рост мировой экономики и торговли. Однако о всеобщей идиллии говорить пока не приходится. Развитие мировой экономики уже поставило ряд новых проблем, к которым пока только нащупываются общие подходы. Здесь и взаимосвязь торговли и охраны окружающей среды, и усиливающаяся регионализация торговли услугами, по-прежнему слабы механизмы координации торговой и валютно-финансовой политики. Глобальной проблемой человечества остается расширяющаяся пропасть между богатыми и бедными странами, имеющая в том числе и торговые аспекты. Отнюдь не устранена опасность вспышек новых торговых конфликтов, и предотвратить их можно лишь совместными усилиями всего мирового сообщества.

Литература

1. Messner, D and Nuscheller, F. Global Governance. - Development and

- Peace Foundation. Policy Paper 2, Bonn, 1996, p.7.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - Т.21. - С.173.
 3. Стороженко О., Левил А. Роль специализированных международных организаций в движении капитала // Бизнес информ. - № 5-6, 1999. - С.53-55.
 4. Полуэктов А. Многосторонняя система ГАТТ: до и после "Уругвайского раунда" // Внешняя торговля. - 1994. - № 4. - С.20-23.
 5. Внешнеэкономические связи России: Международное промышленное сотрудничество и промышленная политика России / Под ред. И.Л.Фаминского и Ю.Ф.Коорленова. - М.: ВНИИВС, 2000. - 175 с.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте современную многоярусную систему регулирования международных экономических отношений.
2. Какова роль МВФ в системе многостороннего регулирования экономической сферы.
3. Назовите цели и основные направления деятельности Всемирного банка.
4. Охарактеризуйте деятельность ГАТТ\ВТО как субъекта регулирования международных экономических отношений.

ГЛАВА 6. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

6.1 ПОНЯТИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Экономическое, социально-политическое, культурное развитие последней четверти XX ст. происходит под возрастающим влиянием глобализации. Ее экономическая составляющая связана прежде всего с источниками, факторами, формами хозяйственной поступи. Речь идет об инвестициях и технологиях, рабочей силе, интеллектуальных и финансовых ресурсах, менеджменте и маркетинге и т.п.. Формами проявления этих процессов являются рост международной торговли и инвестиций, невиданная

до сих пор диверсификация мировых финансовых рынков и рынков рабочей силы, ощутимое увеличение транснациональных корпораций в мировых хозяйственных процессах, обострение глобальной конкуренции, появление систем глобального, стратегического менеджмента.

Рассмотрим наиболее принципиальные признаки и характерные особенности глобализации как общественно-экономического процесса. Обобщая имеющиеся определения данного понятия и формы его проявления в разных сферах экономики и общества, следует подчеркнуть прежде всего то, что глобализация является продуктом эпохи пост модерна, перехода от индустриальной к постиндустриальной стадии экономического развития, формирования основ ноосферно-космической цивилизации. Отсюда вытекают качественные и количественные признаки и показатели, которые характеризуют развертывание этого процесса.

Среди главнейших из них следует назвать возрастающую взаимозависимость экономик разных стран, все большую целостность и единство мирового хозяйства, в основе которых - усиление открытости национальных рынков, углубление международного разделения и кооперации труда. Вместе с тем возрастает угроза глобальной ядерной катастрофы, наступления парникового эффекта, вмешательства в естественные способности человека путем генной инженерии, клонирования и т.п.. Отдельные нации и государства постепенно передают свои функции субъектов международных отношений и международного права внешнему контролю наднациональных органов. Формирование так называемого мирового села(global village) казалось бы должно оказывать содействие большей прозрачности хозяйственных трансакций, но пока происходят обратные процессы в соответствии с эффектом "черного ящика"

Особенно ярко это проявилось во время развертывания мирового финансового кризиса в 1997 - 1998 гг.

Возрастают мировые коммуникативные сети за счет внедрения новейших информационных технологий, систем электронной связи, которая

снова же так побуждает к осуществлению многих из них вне государственного контроля.

Научно-технические достижения ведут к сокращению затрат на осуществление межгосударственных и хозяйственных межфирменных контактов. Так, если стоимость трехминутного телефонного разговора между Нью-Йорком и Лондоном стоила в 1930 г. 300 долларов (в долларах 1996 г.), то ныне - лишь один доллар.

Заметно увеличивается количество стран и народов, которые втягиваются в процесс глобализации. Особым динамизмом характеризовались в последнее время новые индустриальные страны Азии и отдельные государства Латинской Америки. Развивается тенденция формирования глобальной цивилизации с общими вкусами, ценностями и общественным сознанием. Зарождаются основы международного гражданского общества, создаются плюралистические структуры глобальных элит. Вестернизируется культурное мировое пространство при одновременном противостоянии этому процессу, в особенности со стороны мусульманских государств.

На авансцену мировой экономической жизни выступают новые актеры, которые наряду с традиционными становятся ныне главными законодателями моды в мирохозяйственных процессах [1, 3 72].

Сегодня выделяют восемь новых главных субъектов, которые оказывают решающее влияние на мирохозяйственные процессы. Это международные организации - Международный валютный фонд (МВФ), Мировой банк. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО), Международная организация труда (МОТ), Мировая организация торговли (ВОТ); страны "большой семерки"; региональные организации, которых насчитывается около 60; многонациональные корпорации (почти 50 тыс.); институциональные инвесторы (пенсионные и инвестиционные фонды, страховые компании); неправительственные организации; большие города;

отдельные выдающиеся личности (научные работники - Нобелевские лауреаты, университетские профессора, известные финансисты, предприниматели и др.) [2, 14]. Подчеркивая значение больших городов, следует отметить, что, например, в одном лишь Токио производится вдвое больше товаров и услуг, чем во всей Бразилии.

Экономика глобализируется вследствие возникновения новых форм конкуренции, когда возрастающее количество актеров мирохозяйственных связей не имеет определенной государственной принадлежности.

Таким образом, глобализация становится постоянно действующим фактором внутренней и международной экономической жизни.

6.2. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Существует два основных главных подхода относительно этапов развития экономической глобализации. В соответствии с первым она началась еще в период великих географических открытий как вялотекущая глобализация, когда экономические связи между государствами имели спорадический, дискретный характер, оставаясь на отдельных локальных ареалах и территориях. От эпохи больших географических открытий к середине XIX ст. она переходит в стадию медленно прогрессирующей глобализации, во время которой формируется мировой рынок, развивается международное разделение труда, обрисовывается профиль специализации отдельных стран и регионов. Следующий этап (середина XIX - 80-тые годы XX ст.) получил название структурной глобализации, которая связана с экономическим переделом мира, распадом мирового хозяйства на противоположные системы и их единоборством. И, наконец, последовательная форма глобализации развивается в условиях единого рыночного мирового хозяйства как объективный процесс и важный признак постиндустриальной цивилизации [3, 81].

Второй подход делает акцент на характеристике глобализации, которая присущая экономическому развитию конца XX ст., то есть связывает ее

генезис с последней четвертью XX ст. На нынешнем этапе она становится определяющим фактором как национального, так и международного развития, превращается в доминирующую тенденцию мирохозяйственных процессов на рубеже второго и третьего тысячелетий.

Развертывание процесса глобализации происходит противоречиво по характеру влияния на национальные экономики и на весь ход современного мирового хозяйственного развития. С одной стороны, глобализация невиданно расширяет возможности отдельных стран относительно использования и оптимальной комбинации разнообразных ресурсов, их более глубокого и всестороннего участия в системе международного разделения труда, с другой - глобальные процессы значительно заостряют конкурентную борьбу, приводят к манипулированию огромными финансовыми и инвестиционными ресурсами, которые представляет реальную угрозу для стран с низкими и средними доходами. "Миллионы продолжают маргинальное существование в мировой экономике, миллионам опыт глобализации не создает ни единых возможностей, стимулируя силы разрушения и уничтожения", - отмечал Генеральный секретарь ООН К.Аннан.

Таким образом, при неопровержимых преимуществах глобализации следует учитывать неоднозначность разно направленность влияния на разные группы стран и областей современного производства. В процессе глобальных структурных трансформаций, которые постепенно распространяются на мировое экономическое пространство, преимущество получают отрасли обрабатывающей промышленности и сферы услуг [4, 63].

Сюда же осуществляется переливание капитала и квалифицированной рабочей силы. Вместе с тем другие области испытывают острый дефицит факторов производства, усиливается их депрессивное состояние (например, угольная промышленность). Другим следствием структурных глобальных изменений становится процесс деиндустриализации, который начался еще в 70-х годах XX ст. вследствие мирового энергетического кризиса ("голландская болезнь" деиндустриализации). В настоящее время

положительным проявлением деиндустриализации можно считать развитие сервисной экономики, ноосферизацию производства, возникновение космических технологий, постепенный переход к неоекономике, постэкономичным формам общества.

Отрицательный аспект деиндустриализации состоит в угрозе возвращения к устаревшим, традиционным, архаическим структурам хозяйства в ряде развивающихся стран, и в переходных экономиках вследствие их не конкурентоспособности и слабости ресурсной базы экономического развития. Главная задача стран с так называемыми возникающими рынками состоит в минимизации влияния внешних шоков и изменения позиций иностранных инвесторов, которые осуществляют вложения больших потоков так называемых летающих капиталов. Наибольшая угроза от глобализации надвигается на страны, которые развиваются, так как именно они ощущают острый недостаток человеческого капитала, учреждений, хозяйственной инфраструктуры, экономических решений, необходимых для реализации имеющихся возможностей [5, 344].

Промышленно развитые страны получают наиболее существенные дивиденды от глобализации. Путем торговли, инвестиций, доступа к внешним источникам ресурсов глобализация облегчает замену квалифицированной рабочей силы за счет тех или других стран. Удельный вес такой рабочей силы в общих затратах возрастает за счет сокращения торговых затрат, страхования уровня зарплаты и доходов. Тем самым в этих странах сокращается налоговая база и вместе с тем возрастает спрос на социальные гарантии при падении возможностей относительно их обеспечения. Итак, глобализация оказывает значительное влияние на индустриально развитые страны мира. Во-первых, изменяются подходы к разработке и осуществлению торговой, промышленной и конкурентной политики. Во-вторых, возрастание внутрифирменных транзакций усложняет реализацию экономической и налоговой политики. В-третьих, правительства сталкиваются с трудностями электронного управления транзакциями,

поскольку возрастающий глобальный рынок ненадлежащим образом связан с географической территорией. В-четвертых, правительствам становится труднее реализовать цели социального благосостояния, поскольку мобильность капитала уменьшает эффективность трудового законодательства и стандарты труда.

Важным элементом анализа процесса глобализации есть рассмотрение ее как многоуровневой, иерархической системы [6, 10 - 13].

Мировой уровень глобализации определяется возрастающей экономической взаимозависимостью стран и регионов, переплетением их хозяйственных комплексов и экономических систем. Глобализация на уровне отдельной страны имеет своими измерениями такие показатели, как открытость экономики, доля внешнеторгового оборота или экспорта в валовом внутреннем продукте, объем зарубежных инвестиционных потоков, международных платежей и др. Отраслевой срез глобализации выразительно иллюстрируется соотношением объемов встречной внутриотраслевой торговли к мировому производству отрасли, соответствующим показателем в сфере инвестиций, а также коэффициентом специализации отрасли, рассчитанным как соотношением национальных и международных экспортных квот отрасли. Наконец, глобализация на уровне компаний зависит от того, насколько она диверсифицировала свои поступления и разместила свои активы в разных странах с целью увеличения экспорта товаров и услуг и использования местных преимуществ, связанных с более широким доступом к естественным ресурсам и относительно дешевой рабочей силе. Мера глобализации компании не в последнюю очередь зависит от таких показателей, как международное размещение поступлений от продаж и главных активов, внутрифирменная торговля и соответствующие технологические трансферты.

Общими предпосылками глобализации компаний есть достижение компьютерных и коммуникационных технологий, которые дают возможность увеличивать обмен идеями и информацией между разными странами, расширять

знания потребителей об иностранных товарах. Кабельные системы в Европе и Азии дают возможность фирмам во многих странах одновременно формировать региональный, а иногда и глобальный спрос. Глобальные коммуникационные сети дают возможность координировать производство и общие цели в мировом масштабе так, что компании находятся в разных частях мира, но вырабатывают один и тот же конечный продукт. Сокращение таможенных барьеров для инвестиций и торговли подавляющим большинством правительств ускоряет открытие новых рынков для международных фирм, которые не только осуществляют экспорт, а и создают производственные мощности для местных производителей. Просматривается также тенденция к унификации и социализации глобального сообщества [7, 10].

Таковыми являются важнейшие особенности глобализации на современном этапе.

6.3. ФОРМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Развертывание процесса глобализации происходит в определенных формах или, другими словами, глобализация имеет свои имманентные формы проявления. Они большей частью выкристаллизовываются и имеют свое материальное воплощение в увеличении объемов и диверсификации структуры международной торговли; в международных прямых и портфельных инвестициях, которые все более широко используются в системе мероприятий национального экономического развития; в перемещениях рабочей силы по всему полю мирового хозяйства; в возрастающем использовании знаний, технологий, менеджмента, маркетинга, которые продуцируются в более развитых странах, а используются в экономических системах, которые постепенно конвертируются в мирохозяйственные процессы и др.

Средний объем мирового экспорта товаров и услуг на протяжении 1980 - 1989 гг. составлял 2,683 млрд. долларов США, а следующего десятилетия - уже 5,736 млрд. долларов США, то есть возрос в 2,1 раза.

Возрастает открытость экономик ведущих стран мира, которая

удостоверяет их активное участие в процессах глобализации. Так, удельный вес внешнеторгового товарооборота в ВВП выросший с 1950 до 1990 г. в США с 6 до 20 %, во Франции - с 20 до 35-37 %, в Германии - с 20 до 40-42 %, в Англии - с 40 почти до 50 %.

Высокую внешнеторговую квоту, обусловленную, конечно же, другими факторами, но сопоставимую с развитыми странами, имеет и Украина, что побуждает к необходимости учета в экономической политике противоречивого влияния глобализации как на экономическое развитие, так и на экономическую безопасность нашего государства.

Таблица 6.1. Мировой экспорт товаров и услуг (млрд. долларов США)

1980-1989	1990-1999	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
2,683	5,736	4,271	4,388	4,713	4,719	5,265	6,236	6,549	6,752	6,972 *	7,498 *

* по оценкам

Источник: WORD ECONOMIC OUTLOOK. - May. - 1998. - P. 174.

На протяжении 1990 - 1996 гг. среднегодовые темпы роста мирового ВВП составляли 1,5 %, а мирового товарного экспорта 6 %, в том числе готовых изделий - 6,5, сельскохозяйственной продукции - 4,5, продукции добывающих отраслей промышленности - 4 %. В 1996 г. мировой товарный экспорт равнялся 5,115 млрд. долларов США, в том числе готовые промышленные изделия составляли 3,700 млрд., сельскохозяйственные продукты - 586 млрд., продукция добывающей промышленности - 574 млрд. американских долларов.

Лидирующие позиции в мировом экспорте занимают страны "большой

семерки", среди них на первом месте - США с годовым объемом экспорта 624,5 млрд. долларов, который составляет 11,8 % мирового экспорта. Замыкает семерку Канада с объемом экспорта 201,6 млрд. долларов США и частицей в мировой торговле 3,8 %.

Важным направлением развития международной торговли, которое проявляется вопреки процессу глобализации, есть ее регионализация, когда торговые потоки направляются в страны, объединенные разного рода торгово-экономическими соглашениями. Наибольшей региональной группировкой в настоящее время есть Азиатское-Тихоокеанское экономическое сообщество (АПЕК), доля которого составляет почти 50 % международной торговли. На втором месте -Европейский Союз с долей мировой торговли 37,3 %. Третью ступеньку занимает североамериканское региональное объединение НАФТА, на которую приходится 18,7 % мирового торгового оборота. Южноазиатская региональная группировка государств АСЕАН занимает 6,8%, а латиноамериканское МЕРКОСУР - 1,5 % международной торговли. Существуют проекты создания американской зоны свободной торговли, которая будет объединять 34 страны Северной и Южной Америки.

Одним из ярчайших проявлений процесса глобализации является взрывоподобный рост в настоящее время мирового финансового рынка, финансовых трансакций, которые осуществляются между разными субъектами мирохозяйственных связей. Если в 1978 г. ежедневный объем операций по купле-продаже иностранных валют составлял 15 млрд, долларов США, в 1992 г. - 880 млрд., то в 1995 г. этот показатель возрос до 1,3 трлн. американских долларов. Зарубежные операции американских, немецких и японских инвесторов с ценными бумагами возросли с меньше чем 10 % в ВВП в 1980 г. до соответственно 135, 170 и 80 % в ВВП в 1993 г. [8, 70]. Главными субъектами международного финансового рынка являются пенсионные и общие фонды, страховые компании и трасты, транснациональные банки.

Толчком для такого бушующего развития международных финансовых потоков постоянная существенная либерализация валютных рынков, валютного регулирования. Уже в конце 40 - в начале 50-х годов возник рынок евродолларов на базе долларовых авуаров бывшего СССР, которые размещались, в частности, в Московском народном банке в Лондоне, и потому не подлежали правилам валютного регулирования в соответствии с законодательством США и Великобритании. В дальнейшем понятие евродолларового рынка расширилось и ныне включает в себя любые операции с национальной валютой за пределами страны. И все же в условиях Бреттон-Вудской системы (1944 г.) фиксированных обменных курсов валютный контроль оставался довольно жестким вплоть до начала 70-х годов. Распад Бреттон-Вудской системы и переход к плавающим курсам на основе Ямайских соглашений (1976 г.) означал постепенный демонтаж развитыми странами контроля за движением капиталов. В конце 80 - в начале 90-х годов развивающиеся страны, которые развиваются, тоже открыли свои рынки.

События последнего времени, а именно - европейский валютный кризис 1992 - 1993 гг., мексиканский финансовый кризис 1994 г., и в особенности обострение финансовых проблем в Юго-Восточной Азии в 1997 г. и в России и Бразилии в 1998 г. с новой силой привлекли внимание к международным финансовым проблемам. С одной стороны, наблюдается гетерогенность, фрагментарность, мозаичность мирового финансового рынка, с другой - невиданно возросли его масштабы. Эти два процесса усиливают турбулентность международных финансовых потоков, формируют благоприятный климат для спекулятивных манипуляций, волнообразных приливов капиталов в отдельные страны и их резких отливов, что приводит к острым кризисным явлениям в тех или иных государствах, а то и в регионах, как это случилось в Юго-Восточной Азии. Такой ход событий в валютно-финансовой сфере мировой экономики побуждает к поиску механизмов и рычагов, которые бы сделали невозможным возникновение процессов,

которые не только тормозящих экономическое развитие, а и отодвигающих отдельные страны далеко назад от достигнутого хозяйственного уровня.

В связи с этим предлагается ввести пять ключевых элементов, которые станут предпосылкой для укрепления национальных финансовых систем и формирования новой архитектуры международной валютно-финансовой системы.

Они охватывают:

- транспарентность, то есть прозрачность экономической политики и валютно-финансовых отношений;
- укрепление банковской и финансовой систем;
- привлечение частного сектора;
- либерализацию;
- модернизацию международного финансового рынка.

Прозрачность экономических действий предусматривает предоставление членами МВФ, участниками международного финансового рынка более полной информации об экономическом развитии и об основах экономической политики, в особенности учитывая расширенный круг финансовых индикаторов, которые вводятся в соответствии с так называемой системой специальных рассеянных стандартов МВФ. Они должны быть доступными как для государственных, так и для частных участников финансового рынка.

Укрепление финансовой и банковской системы - в плоскости создания жестких границ регулирования и надзора, их адаптации и совместимости с мировыми стандартами учета, аудита, страхования, безопасности, платежных систем и банковского надзора. Возрастание международных финансовых потоков требует включения в систему стандартов также информации относительно регуляторных учреждений, в особенности в ведущих финансовых центрах мира. Регуляторные организации должны в свою очередь отслеживать и проверять угрожающую финансовую информацию, которая поступает из офшорных центров и исследовать, внебалансовые

позиции, отсутствие которых затрудняет всесторонний анализ по уязвимым странам и задерживает определение совокупного потенциала баланса в зависимости от всей совокупности платежных проблем страны.

Значение частного сектора в предотвращении и решении кризисных финансовых проблем возможно по двум главными направлениями. Во-первых, путем создания надлежащих побудительных мотивов, которые бы делало авансы частный сектор к участию в глобальных рынках капиталов, минимизируя риски неожиданных изъятий ресурсов. Во-вторых, реализуя первое условие, следует избегать моральных рисков. Предлагается такой механизм взаимодействия МВФ и его членов с частным сектором:

- установление тесных контактов с частными кредиторами с целью лучшего разъяснения механизмов и программ поддержки со стороны МВФ и усовершенствование способов финансирования частным сектором определенного залога, которая поможет частным кредиторам во время кризиса;

- дальнейшее изучение возможностей включения в облигационные контракты положений относительно держателей этих контрактов, которые бы предусматривали в случае неплатежей, проведение переговоров относительно их реструктуризации;

- распространение политики МВФ относительно финансирования своих членов на зону, которая включает так называемые суверенные облигации;

- поощрение к принятию твердого законодательства относительно банкротства и улучшения операций на внутреннем и международном рынке капиталов;

- рекомендовать странам проявлять осторожность при предоставлении государственных гарантий относительно сокращения риска возрастания частных долгов, передавая эти вопросы для решения самими инвесторами.

Либерализация финансовых отношений имеет целью достижение прогресса в постепенном, но организованном приспособлении к новым реалиям либеральной системы движения капиталов в контексте постоянной необходимости последовательного осуществления финансовых реформ и

обеспечения уравновешенных макроэкономических балансов.

Модернизация международных рынков направляется на распространение на все международные финансовые операции практики ведущих, лучших финансовых центров на основе мировых стандартов, которые действуют в монетарной и финансовой сфере, в том числе в системе МВФ. Они включают учет, аудит, банкротство, корпоративное управление, которые касаются всех агентов международного финансового рынка.

Таким образом, глобализация финансовых потоков сопровождается серьезными экономическими флюктуациями, которые требуют внесения важных корректив в систему координации и регулирования международных финансовых рынков.

Противоречивость, неоднозначность развертывания процесса глобализации вообще и международных финансовых отношений в частности подтверждаются и тем, что неравномерно развиваются его отдельные сегменты, с одной стороны, и далеко неодинаковым есть влияние международной финансовой составляющей на экономическое развитие отдельных групп стран.

Например, совокупные прямые иностранные инвестиции после Второй мировой войны имеют устойчивую тенденцию к возрастанию с 68 млрд. долларов США в 1960 г. до 211 млрд. американских долларов в 1973 г. и 3,2 трлн. долларов в 1996 г. [9, 151], что удостоверяет возрастающую роль этого фактора в экономическом развитии отдельных стран. Вместе с тем основная доля (2/3) инвестиционных потоков приходится на 10 наибольших принимающих стран, тогда как 100 развивающихся стран, являются наименьшими реципиентами, получая лишь 1 % глобальных прямых иностранных инвестиций. Аналогичная картина складывается среди наибольших экспортеров капитала, где пять ведущих стран (США, Германия, Англия, Франция и Япония) вывозят около 2/3 совокупных инвестиций [10,.

Другой показатель - объем вывоза прямых иностранных инвестиций в ВВП, взятый за период с 1914 по 1996 гг. указывает на уменьшение роли

данного фактора для ведущих стран-инвесторов.

Экономическое развитие Украины также связывается с широким привлечением иностранных инвестиций, положительная динамика которых удостоверяет возрастание их совокупного объема с 1994 по 1998 гг. почти в 10 раз (с 219,3 млн. долларов США до 2053,8 млн. долларов) [11, 5; 12,7].

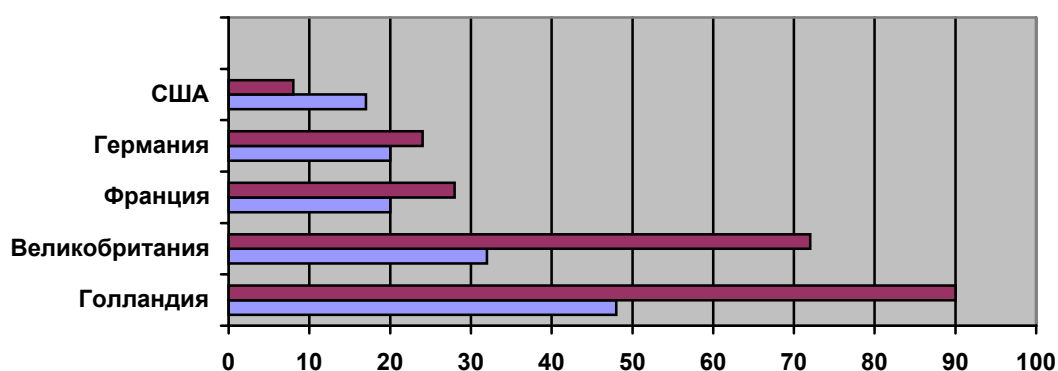


Рис. 6.1. Объем прямых иностранных инвестиций, % от ВВП

Источник: The economist- 18th, - 1997. - Р. 104

Одной из форм глобализации есть формирование и развитие многонационального предпринимательства на основе значительного экономического развития современной цивилизации расширения и диверсификации деятельности транснациональных фирм и корпораций. Они, в частности, контролируют половину мировой торговли готовыми изделиями, большую часть торговли услугами, 80 % посевных площадей, которые специализируются на экспорте сельскохозяйственного сырья. В 1995 г. общий объем продаж транснациональных корпораций и их зарубежных филиалов достиг 7 трлн. долларов США, который сопоставим с общемировым экспортом. На них приходится около 7 % международного технологического обмена, ноу-хау, патентов, лицензий.

Главными мотивами такой активной деятельности этих компаний является, во-первых, значительное расширение рынка путем развития

горизонтальной и вертикальной интеграции. Во-вторых, существенное снижение затрат производства за счет возрастания его масштабов и привлечения дешевого сырья и рабочей силы. В-третьих, контроль над технологическими трансфертами, значение которых на современном этапе стремительно возрастает.

Таблица 6.2. Отраслевое распределение прямых иностранных инвестиций в экономику Украины по состоянию на 1.01.1998 г.

Отрасли	Объем (млн. долл. США)	Доля (%)
Всего	2053,8	100
Пищевая промышленность	422,1	20,6
Внутренняя торговля	337,6	16,4
Финансы, кредит, страхование	174,1	8,5
Машиностроение и металлообработка	168,7	8,2
Химическая промышленность	141,2	6,9
Здравоохранение	114,9	5,6
Строительство	90,6	4,4
Транспорт	59,7	2,9
Промышленность строительных материалов	58,3	2,8
Сельское хозяйство	45,9	2,2
Деревообрабатывающая и целлюлозно-	44,6	2,2
Черная металлургия	40,9	2,0
Легкая промышленность	32,5	1,6
Другие области	316,7	15,7

Источник: Украина в цифрах в 1997 р.; Корот. стат. довідн. - К., 1998. - С. 95,

Таким образом, глобальная фирма есть главным субъектом многонационального производства. Она объединяет в едином организационном, финансовом, технологическом режиме процесс

производства продукции, международные транзакции, управление, маркетинг, научные и технологические исследования и прочие элементы стратегической деятельности фирмы. Характерной особенностью таких фирм есть также развитие и углубление внутрифирменной торговли в виде простых поставок компонентов и полуфабрикатов материнской компании или же в форме обмена высокоспециализированными конечными изделиями. Эта вторая форма есть показателем того, как филиалы предприятия внедряют свой продукт в международную сферу, приспособливают его к требованиям зарубежных рынков. Торговля специализированными изделиями доминирует в фирмах и секторах с высокой степенью глобализации. Взаимодействие международных производственных систем поставок товаров обеспечивается такими высшими формами кооперации, как субконтрактная (subcontracting outsourcing).

Система субпоставок включает в себя разные виды промежуточных товаров и компонентов совместно спроектированных изделий, формирование международных логистических систем и стратегического маркетинга. Все это создает предпосылки для международного сотрудничества фирм разных типов и размеров в международной кооперационной сети. Наконец, еще одним проявлением глобализации фирм есть создание стратегических альянсов на основе формирования системы постоянных связей между многими фирмами разных стран. Членами альянсов являются преимущественно большие олигополистические фирмы, но в системе субконтрактов могут принимать участие и компании, которые специализируются на товарах не чувствительных к масштабам производства.

Значительная часть стратегических альянсов сосредоточена в сфере научных исследований и технологических разработок. В производстве компьютеров, телекоммуникационных систем, например, принимают участие большие американские, европейские и японские фирмы, которые создают в конечном итоге олигополистические рыночные структуры, которые играют доминирующую роль в соответствующих сегментах рынка [13, 35-36].

Таким образом, экономическое развитие на основе глобализации деятельности фирм приобретает новый толчок за счет получения ими дополнительных источников и ресурсов.

Одной из выдающихся черт современного производства есть использование глобальных источников (Global sourcing) развития. Спорадичное привлечение разных товаров и факторов из международного рынка в национальную экономику, известное еще из давних времен, не может считаться использованием глобальных источников. Этот процесс присущий современному этапу и означает применение пакета стратегических мероприятий, направленных на обеспечение долгосрочного экономического успеха предприятия [14, 266]. При этом речь идет, по крайней мере, о внедрении новых каналов поставок из международных рынков, которые бы качественно отличалось от имеющихся рутинных ресурсопотоков. Необходимость уменьшения промежуточных затрат требует от поставщиков активного взаимодействия с процессом развития продукта, которое бы учитывало потребности потребителей и гарантировало бы удовлетворение их повышенных требований. Такой подход требует соответствующих инвестиций для создания надлежащих логистических и информационных систем.

Глобальные ресурсные источники могут быть единичными (single sourcing) и многочисленными (сложными) (multiple sourcing).

В первом случае главной задачей является достижение высокого качества поставок путем подключения поставщиков к процессу развития изделий и к информационным системам предприятия. Многочисленные глобальные источники имеют целью уменьшение производственных затрат за счет замены неэффективных поставщиков с высокими затратами на кооперантов с более благоприятной структурой. По системе многосторонних глобальных источников поставщики выполняют преимущественно свои классические функции, ориентируясь вместе с тем на современные высокостандартные продукты.

- 1 - очень важно
- 3 - средне-важно
- 5 - совсем неважно

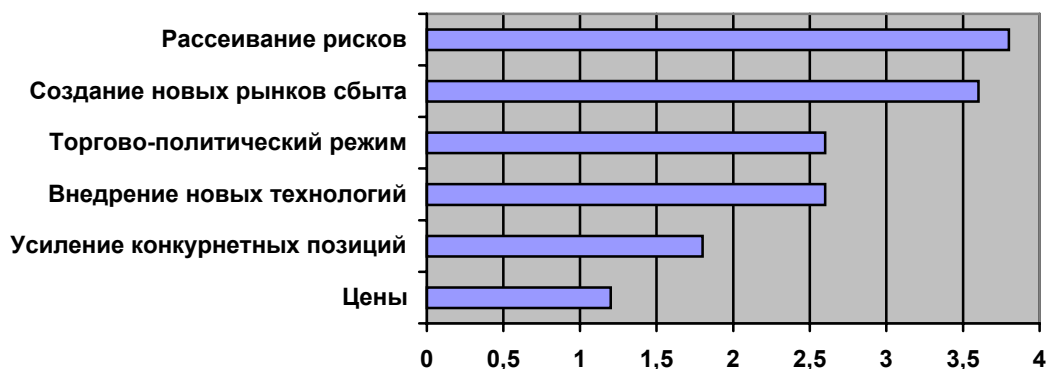


Рис.6.2. Глобальные источники в немецком автомобилестроении

Источник:Global Management. - P.274.

Итак, глобальные источники становятся в конце XX ст. имманентной составляющей транснациональных корпораций, основой их динамизма.

Персонифицированным фактором и показателем глобализации есть один из определяющих компонентов производства - рабочая сила. Как и другие производственные факторы, рабочая сила перемещалась по хозяйственному полю планеты и раньше. Но лишь в конце XX ст. количество перемещений, интенсивность миграционных потоков между странами, их динамизм удостоверяют действительно глобальные масштабы этого процесса. Если на протяжении XVII - XVIII ст. 15 млн. африканцев были как рабы вывезены в Бразилию, Карибские страны и в Северную Америку, то ныне, по данным Международной организации труда, свыше 80 млн. человек работают за пределами своих стран. Еще 20 млн. находятся за границей как беженцы или политэмигранты. Ежегодно эмигрирует около 1,5 млн. человек и почти 1 млн. находят временный приют в других странах.

Данный глобализационный фактор есть одним из наиболее

противоречивых в системе современного мирового экономического развития. С одной стороны, имеет место количественное возрастание эмиграционных процессов и увеличение влияния зарубежной рабочей силы на экономический подъем отдельных стран и регионов. Например, в начале 80-х годов из 13 млн. общего населения государств Персидского залива свыше 4 млн. составляли эмигранты, а из 4,3 млн. человек трудоспособного населения почти 2,5 млн. были иностранцами. В 1985 г. численность мигрантов достигала здесь уже 6 млн. В отдельных странах количество иммигрантов превышает коренное население. В Кувейте их насчитывалось 60 % общего количества, а в Катаре и в Объединенных Арабских Эмиратах - 75 %. В Люксембурге некоренное население составляет 89 %, а в Нидерландах - 25 %. С другой стороны - события 90-х годов, связанные с распадом бывшего СССР и Югославии, с созданием единого европейского экономического и валютного союза, привели к внедрению жесткого иммиграционного законодательства, которое притормозило развитие миграционных процессов в мире.

Другой сдерживающей причиной является превосходящий спрос на миграцию высококвалифицированной рабочей силы, что находит свое проявление в соответствующем национальном законодательстве. Именно этот аспект является предметом особой заинтересованности со стороны транснациональных корпораций, которые всячески оказывают содействие свободному передвижению рабочей силы из страны в страну для ликвидации дефицита в тех из них, где ощущается острая нехватка квалифицированных работников. Учитывая такой ход событий считается, что в настоящее время формируются предпосылки для развития глобального рынка "человеческого капитала", то есть высокообразованной рабочей силы.

Миграционные процессы в Украине разделяют на два коротких этапа. С 1991 по 1994 гг. происходил прирост населения и трудовых ресурсов за счет иммиграции из бывших республик СССР. В 1994 г. сальдо миграций стало отрицательным и данная тенденция остается поныне. В первом полугодии

1997 г. население Украины уменьшилось вследствие миграционного оттока на 45,7 тыс. лиц. Миграционный отлив последнего времени характерен практически для всех областей Украины за исключением Киевской. Наибольший отток населения присущ Донецкой, Харьковской, Луганской и Львовской областям [15, 6].

Невиданные до сих пор масштабы экономических потоков, которые несет с собой глобализация, могут быть сопоставимы с огромной силы естественными явлениями и катаклизмами. В такой ситуации экономически более слабые страны являются чрезвычайно уязвимыми и часто беззащитными перед действием глобальных экономических, финансовых, технологических и других факторов. Все это требует создания национальных и международных механизмов, которые бы упреждали, смягчали отрицательное влияние глобализации на внутреннее и мировое экономическое развитие.

6.4. НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Теория постиндустриального информационного общества была сформирована и приобрела большое распространение в экономической литературе Запада, начиная с 80-х годов нашего столетия. Ее основатели исходят из того, что в передовых, высокоразвитых странах мира сектор «индустрии информации» по темпам и масштабам роста начал опережать традиционные отрасли промышленности. Проведенные прогнозы показали четко выявленную тенденцию усиления этого движения в будущем. Более того, этот процесс постепенно захватывает другие страны мира, включая развивающиеся страны. Он приобретает глобальный характер, масштабы и качества. Сегодня уже следует говорить о формировании глобальной индустрии информации и глобальных влияниях этого фактора на развитие общих и национальных трансформационных процессов.

Анализируя процессы глобальной информатизации, мы имеем

основания отметить постепенное выравнивание их развития от страны к стране, от региона к региону. Это объясняется и спецификой информационного ресурса-товара. Информация не терпит пустоты. Она проникает во все ниши и щели глобального общества эффективнее и интенсивнее, чем другие товары-ресурсы. Для нее уже практически не существуют границ и других барьеров.

Отраслевая структура экономики передовых стран мира и мировом экономике в целом фиксировала все более значительные сдвиги и сторону информационного сектора. Например, в США в середине 80-х годов в информационном секторе было занято 46,6 % экономически активного населения, в сфере услуг - 28,8 %, а в промышленности (без производства компьютерного и коммуникационного оборудования) - 22,5 %, в сельском хозяйстве только 2,1 %. В Японии за период 1965-1986 годов произошел большой взрыв компьютеризации. Общее количество стационарных (не персональных) компьютеров возросло с 1445 единиц до 244148 единиц, или в 169 раз, а стоимость со 130 миллиардов иен до 7 триллионов 636 миллиардов иен, то есть в 59 раз. В 1985 году в Японии использовалось 93000 промышленных роботов, почти в 5 раз больше, чем в США. Количество построенных на принципах информационных технологий промышленных роботов в Японии в несколько раз превышало их общее количество в других странах мира в целом. О масштабах глобализации индустрии информатизации говорят данные табл. 6.3.

Таблица 6.3. Состав и структура информационных банков Японии в 1985 г. [16]

Информационные сектора	Количество банков		
	Зарубежные	Национальные	Всего
Общий	212	56	268
Новости	54	14	68
Технология	568	67	635
Медицина	118	12	130
Химия	103	6	109
Электроника	52	9	61
Бизнес	563	200	763
Общество и культура	136	3	139
Товарные рынки	95	14	109
Мировая экономика	98	7	105
Финансы	59	21	80
Другие	9	21	30
Всего	1401	301	1702

Как видим из данных табл. 6.3, удельный вес зарубежных информационных банков, которые используются в Японии, в общем количестве используемых информационных банков в 1985 г. составлял 82,3 %. То есть Япония, информатизация экономики которой достигла высокого уровня, тотально зависит от глобальных информационных потоков и является в полной мере интегрированной в глобальные информационные сети, эксплуатируя их в национальных интересах. Высочайшего уровня эта

информационная эксплуатация достигла в таких секторах, как технология (89,4 %), химия (94,5 %), электроника (85,2 %), бизнес (73,8 %), мировая экономика (93,3 %), товарные рынки (90,5 %) и др. Другие страны (США, ФРГ, Франция, Италия) также идут по этому пути.

На протяжении последней четверти XX ст. индустрия информации ведущих стран реально превратилась в особую, качественно новую отрасль общей структуры экономики. Тут началось продуцирование товара нового типа - глобального товара с новыми экономическими свойствами - неограниченного воспроизводства и накопления многоразового использования. Поэтому речь идет уже о возникновении нового нетрадиционного источника стоимости, или фактически сверхстоимости, который становится основным ее источником и который связан с реализацией интеллектуального потенциала, накопленными знаниями работника, а не с приложением его психофизических усилий. В условиях информационной экономики стоимость способна порождать сверхстоимость, так как в условиях индустриальной экономики капитал порождал капитал.

Поэтому в рамках теории постиндустриального, информационного общества возникла новая концепция стоимости - информационная, согласно которой доминирующим типом стоимости продуцируемого труда в структуре общественного труда стал целостный, интегрированный вплоть до глобального уровня, интеллектуальный, информационно и научно-вооруженный труд, базирующийся на знаниях. В связи с этим некоторые исследователи приходят к совсем неожиданным выводам. Один из основателей теории информационного общества Д. Белл утверждает: «Если знания в своей системной форме применяются в практической переработке существующих производственных ресурсов... то можно сказать, что именно они, а не труд являются источником стоимости» [17]. Тут есть только один аспект, с которым трудно согласиться. Он касается экономической природы и сути знания. Поскольку знание является результатом интегрированного, или обобществленного труда, и является товаром многоразового

пользования, который накапливается, то, с нашей точки зрения, его следует считать особой субстанцией прошлого, овеществленного труда. То есть, знание - это труд, а поэтому источником как стоимости, так и сверхстоимости выступает все-таки труд, а не знание. И все это еще и потому, что любое активное применение знаний - это тоже труд.

В условиях постиндустриальной экономики производство и потребление знаний становится самым большим приоритетом национальных экономических стратегий. Там, где страны создали и последовательно реализуют стратегические программы информации и саентификации (научного насыщения) экономики, темпы экономического прогресса впечатляющие, что видно из данных табл. 6.4.

Таблица 6.4. Удельный вес наукоемких отраслей в структуре перерабатывающей промышленности, % [18]

Страны	Годы		
	1970	1975	1982
Япония	14.1	12.2	13.4
США	14.6	12.5	10.8
Великобритания	12.2	11.2	12.5
ФРГ	11.9	12.1	12.0
Франция	10.3	11.1	11.3
Италия	11.7	11.2	12.1
Нидерланды	11.8	12.3	12.3
Швеция	9.6	10.3	10.0
ЕС	11.4	11.3	11.7

Приведенные в табл. 6.4. данные поражают своей стабильностью, однопорядковостью как в разрезе отдельных стран по годам, так и между отдельными странами. Нет сомнения, что достигнутые ими примерно одинаковые уровни научного насыщения экономики - важное условие

глобальной интеграции.

Достижение таких высоких уровней научного насыщения промышленности было реализовано в этих странах через соответствующие долгосрочные инвестиционные стратегические программы. Данные табл. 6.5 показывают не только лидирующие позиции США и Японии в инвестициях в научные работы, но и динамику неуклонного роста абсолютных и удельных расходов на науку в передовых промышленных странах и резкое отставание бывшего СССР, даже на вершине пирамиды его развития, что является причиной сегодняшнего кризиса науки и в Украине [19].

Как показывают данные табл. 6.5 за период 1970 - 1985 годов расходы на R+D в США возросли в 4,16 раза, намного опережая рост ВВП и национального дохода, в Японии расходы на R+D возросли за этот период в 6,8 раза. В процентах к национальному доходу в США эти расходы возросли на 5,9 %, а в Японии на 62,8 %.

Таблица 6.5. Абсолютные и удельные расходы на науку в передовых промышленных странах и СССР в 1970-1985 гг.

Страны	Годы	Расходы на R+D (млн. USD)	В % от национального дохода	Удельный вес государственных фондов
США	1970	26134	2.89	57.0
	1980	35213	2.57	47.0
	1985	108782	3.06	46.8
Япония	1970	5011	1.96	25.2
	1975	10991	2.11	27.5
	1980	19635	2.35	25.8
	1985	34025	3.19	19.4
ФРГ	1985	1775	3.25	39.6
Франция	1985	1184	2.33	53.5
Великобритания	1983	999	2.47	48.9
СССР	1985	3236	4.85	47.2

Отмечается рост негосударственных расходов на R+D в США, Японии и СССР и, принимая во внимание тотальную милитаризацию советской науки в 80-е годы, мы вынуждены придти к выводу о стратегическом отставании

СССР в этой области, что стало одной из причин падения конкурентоспособности экономики СССР и экономического коллапса. В 1984 году по абсолютным расходам на R+D СССР отстал от США в 33,6 раза, а от Японии в 10,5 раза. Речь идет об отставании, которое не может быть ликвидировано даже за 25 - 30 лет. За период 1984 - 1991 гг. это отставание СССР еще больше углубилось и достигло уже исторических масштабов. Сегодня бывшие республики СССР, в том числе и Украина, отстали от США и Японии в вопросах финансирования развития науки приблизительно на 50 - 60 лет. Будет необходима мобилизационная стратегия большого напряжения для ликвидации этого отставания.

При разработке национальных стратегий информатизации, интеллектуализации и научного насыщения экономики и общественного производства невозможно решать эту проблему отдельно. Это общеструктурная проблема генеральной экономической стратегии. Сегодня в мире объективно растет удельный вес работников с высоким уровнем образования. В США он составляет 44 %. ФРГ 40 %, Великобритании 50 %, Японии – 45 %. Отмечается тенденция к дальнейшему его росту. В соответствии с прогнозами, после 2000 г. практически на всех дополнительных рабочих местах в промышленно развитых странах будет необходимо высшее образование.

Во второй половине XX ст. развитие мировой экономики ознаменовалось большими качественными сдвигами в соотношениях живого человеческого капитала и традиционного, классического финансового капитала. Это стало результатом формирования нового технологического способа производства в условиях научно-технической революции. Современные производственные системы продиктовали коренные изменения отношений между наемным работником и собственниками капитала. Без высокой и растущей квалификации работника, без его творческого интеллектуального труда, без его непосредственной заинтересованности в высоких результатах, функционирование современных производственных

систем становится невозможным. Поэтому и промышленных корпорациях Запада (США, Великобритания, ФРГ, Франция, Япония) практикуется привлечение работников к управлению, распространяются акции, разрабатываются системы социального партнерства, формирование «корпоративной семьи» Это не социальная демагогия и не популизм. Речь идет о полной ликвидации отчуждения непосредственного производителя от средств и результатов производств, что было характерно для классического капитализма XIX ст.

В результате происходят радикальные изменения в распределении вновь созданной стоимости в пользу непосредственного производителя, что ведет к ускоренному росту благосостояния большей части наемных работников и к последовательному росту удельного веса оплаты труда в национальном доходе. Сегодня в США удельный вес зарплаты в национальном доходе превышает 60 %, а в Японии – 75 %. Уже за период 1970- 1985 гг. почасовая плата в перерабатывающей промышленности ведущих западных стран возросла в несколько раз, уменьшились национальные различия в почасовой оплате, что видно из данных табл. 6.6.

Особенно большое значение имеют глубинные трансформации и сдвиги в отношениях собственности. Если в конце XIX ст. полным собственником капитала был индивидуальный капиталист, то сейчас речь идет о демократизации распределения собственности через малый бизнес и через акционирование средних и больших компаний. Кроме того, растет удельный вес, доля таких институтов как страховые фонды, пенсионные фонды, банки в общих размерах собственности. Идет процесс глобальной деперсонификации частной собственности. Соотношение юридических и физических лиц в собственности сегодня составляет в США примерно 50/50 %, в странах Западной Европы -60/40 %, в Японии - 70/30 %. Общим трендом в секторе собственности в 80-90-е годы является дальнейшее углубление процессов в ее обобществлении, или социализации. Эта тенденция опирается и поддерживается новыми факторами, связанными с

новыми продуктивными силами постиндустриальной, информационной экономики. Поэтому следует ожидать дальнейшего усиления этой тенденции на изломе XX и XXI ст.

Таблица 6.6. Средняя почасовая оплата в перерабатывающей промышленности (1970-1985 гг.) [20]

Страны	Валюта	Почасовая плата в национальной валюте		Почасовая плата в долларах США	Индекс (Япония - 100)
		1970	1985		
США	доллар	3.36	9.53	9.53	158
Канада	доллар	3.01	11.59	8.49	141
Япония	йена	33.6	1439	6.03	100
Швеция	крона	12.17	49.33	5.73	95
ФРГ	марка	6.20	16,20	5.50	91
Нидерланды	гульден	4.82	16.16	5.04	84
Италия	лира	635	8.54	4.86	81
Великобритания	фунт	0.55	3.71	4.80	80
Франция	франк	5.92	37.75	4.20	70

Как показывают проведенные нами и другими авторами исследования, современные трансформации индустриальной экономики в пост-индустриальную неизбежно должны внести революционные изменения не только в процессы общественно производства, но и в процессы общественного и индивидуального потребления. Речь идет не о возврате к концепции или стадии экономики потребления западного типа, а о принципиально новой системе производства-потребления. Западные страны уже прошли природную эволюцию общества потребления. Его

общественные ценности не привлекательны для большинства стран, в том числе стран с переходной экономикой, таких как Украина, Россия и другие. Речь идет о новых, иных концепциях системы производство-потребление.

Известно, что без соответствующей системы, масштабов и эффективности потребления не может нормально развиваться производство. Известно также, что в условиях бывших социалистических стран деспотически господствовал примат производства, а потребление было задушено, ограничено остаточным принципом. Механизмы распределения и перераспределения в социалистических странах также были подчинены примату производства. Все это стало одной из основных причин глубокого экономического кризиса социалистических стран даже в условиях индустриальной экономики. Уже в начале 80-х годов стало ясно, что социалистическая экономика неспособна перейти и в фазу постиндустриальной системы, К сожалению, и на нынешнем переходном этапе продолжается тяжелая динамичная инерция индустриальной экономики и ее систем производство-потребление. Потреблению отводится второстепенная роль. Чрезвычайно важным является принцип, согласно которому в национальных экономических стратегиях экономической трансформации бывших социалистических стран будут учтены императивы потребления информационной, постиндустриальной экономики. В этих условиях невиданно растет роль государства при разработке новой экономической системы и новой экономической стратегии.

Переход к постиндустриальной, информационной экономике диктует необходимость нового типа экономического роста и расширенную воспроизводства. Во-первых, в отличие от индустриальной экономической системы, для которой был характерен преимущественно экстенсивный тип экономического роста, который не даст повышения эффективности труда и производства, постиндустриальная, информационная экономика требует преимущественно интенсивного типа. Причем интенсификация экономики идет уже не на материально-физическом уровне, а на уровне

интеллектуальном, научно-техническом, информационном, системно-организационном. При этом достигается значительное повышение эффективности производства.

Постиндустриальная трансформация экономики, ее интенсификация имеют большие глобальные как положительные, так и отрицательные последствия продолжительного характера. Они неизбежно приведут к новым качественным изменениям во взаимоотношениях общества и природы. Еще более острой становится проблема выживания человечества. Растет роль государства в развитии особой сферы деятельности общества - природоохраны, которая нуждается в огромных материальных затратах.

На национальном уровне экономические стратегии должны быть заменены эколого-экономическими стратегическими программами выживания и развития. В связи с тем, что в условиях научно-технической революции проблемы защиты окружающей среды, экологические проблемы превратились в глобальные, для выживания человечества, стало необходимым формирование единой, глобальной эколого-экономической системы воспроизводства. Включение в эту систему посткоммунистических стран будет особенно сложным, поскольку еще не решена проблема трансформации их экономических, социальных и политических систем и чрезвычайно сложными будут проблемы гармонизации и синхронизации их развития с развитием передовых стран Запада. Всем посткоммунистическим странам необходимо будет отказаться от натурально-физического фетишизма в их экономических стратегиях и реальной экономической политике. В постсоветской экономической теории законсервировалась концепция, согласно которой важнейшим фактором роста производительности труда является фондовооруженность производства. Это означает, что изменение овеществленных факторов производства является первичным, приоритетным относительно живого труда. И наоборот, современные экономисты Запада, как ни парадоксально, давно отошли от концепций фетишизации физического капитала и отдают предпочтение человеческому капиталу, или

человеческому фактору. Они считают, что только живой труд обуславливает изменение овеществленных факторов. Отсюда следуют и практические рекомендации относительно того, что в структуре национального дохода должна возрастать та его часть, которая используется на личное потребление населения.

Рост фонда личного потребления населения должен сопровождаться ростом уровней потребления на душу населения, повышением качества и улучшением структуры потребления. Максимизация фонда потребления должна быть по времени согласована с оптимизацией производства и накопления.

Анализируя существующие концепции постиндустриальной цивилизации следует, с нашей точки зрения, исходить из того, что впервые в истории экономика на этой исторической фазе развития станет глобальной социальной экономикой.

Новой технологической базой и основной технологической структурой общества становится полная комплексная системная автоматизация производства, управления, обслуживания, распределения, транспортировки, базирующаяся на электронике и информатике. Суть и особенность этой полной технологической базы заключаются не только в максимально высоком уровне автоматизации, а и в том, что, во-первых, ее технологические структуры уже будут способны к развитию самовоспроизводящих структур на принципах расширенного воспроизводства, а, во-вторых, что это будет по сути глобально интегрированная технологическая база, связанная между собой средствами глобальной технотронной информатизации. Исходя из этого, постиндустриальную глобальную экономику следует, на наш взгляд, определять как глобальную технотронно-информационную экономику.

С развитием новой технологической базы постепенно сформируется новый тип субъекта труда, предмета труда и орудия труда. Человек тут перестанет быть непосредственным физически-энергетическим элементом и

агентом производства. Он станет носителем, как правило, интеллектуальных и творческих функций создания, наладки и контроля функционирования комплексно-автоматизированных производственных систем. Экономическая суть этой трансформации состоит в том, что главным богатством общества станет глобальный и национальный интеллектуальный ресурс, а основной формой собственности станет интеллектуальная собственность человека - работника, семьи, трудового коллектива, региона, страны, глобальная интеллектуальная собственность. Формирование индивидуальной, коллективной и глобальной интеллектуальной собственности постепенно снимет феномен отчужденности человека от средств производства и собственности, характерный для индустриальной цивилизации и индустриальной системы экономики. Интеллектуальный потенциал, интеллектуальную собственность человека у него отнять станет невозможно, как нельзя отнять мечты, мысли, чувства.

Постиндустриальная, технотронно-информационная экономическая система предусматривает революционные изменения в экономической, воспроизводящей, территориальной и институциональной структуре общественного производства. Должен резко уменьшиться удельный вес промышленности и сельского хозяйства по показателям удельного веса работающих. Резко возрастет удельный вес работающих - в сфере обслуживания занято 70 % работающего населения. Наибольшие масштабы и удельный вес по численности занятых будут приобретать информационный сектор, индустрия информатизации и сектор научного обслуживания производства.

В отличие от индустриальной системы экономики, где определяющими факторами эффективности производства были масштабы и концентрация производства, разделение труда и специализация производства, рост массовости и серийности производства, интенсификация живого труда, его дегуманизация, то для постиндустриальной экономической цивилизации будет характерным главная ориентация производства на удовлетворение

индивидуальных нужд потребителя на основе дестандартизации, индивидуальных заказов. В результате изменятся состав и структура производственных и организационных систем - предприятий, компаний, фирм. Огромные предприятия – гиганты, комбинаты и комплексы будут постепенно заменены высокотехнологическими средними и малыми производственно-экономическими структурами лабораторно-промышленного типа. Уже и сегодня эта линия выразительно намечается в промышленной политике передовых стран. Например, строятся миниметаллургические заводы, минизаводы по монтажу компьютеров и т. п.

Изменения в структуре и системе общественного производства приведут к глубокой интеграции сфер материального и интеллектуального производства на всех уровнях от индивидуального до глобального. Глобальное увязывание человеческой деятельности станет законом развития. Органическое сочетание всех элементов постиндустриальной технотронно-информационной экономики на всех уровнях даст возможность реализовать невиданный ранее эффект глобальной технологической и экономической синергии и повысить уровень эффективности производства, распределения и потребления до высот, которые сегодня еще трудно представить. К этому следует добавить радикальные изменения в потребностях человека. Постиндустриальная экономика будет работать не только на удовлетворение первичных физиологических потребностей человека, которые стабилизируются на определенном уровне потребления, а главным образом на удовлетворение интеллектуально-духовных потребностей, которые будут отражать новое качество жизни.

Исследуя процессы трансформации индустриальной экономической системы в постиндустриальную, интересно ответить на вопрос об исторических этапах этой новой стадии человеческой цивилизации. Очевидно, следует исходить из того, что мир в целом находится на начальном этапе зарождения постиндустриальной глобальной экономики.

В начале 80-х годов В. Леонтьев (США) вполне обоснованно заявил, что

новая волна технологических изменений, связанная с технотронной информатизацией, своего пика достигнет примерно в первой четверти XXI ст. Но существует еще один аспект этой проблемы -действие закона ускорения цивилизационного развития. Если реализация принципов индустриальной системы заняла два столетия (XVIII-XX), то сроки постиндустриализации измеряются уже десятилетиями.

Кроме того, существует очень большая неравномерность этого процесса. Ныне отдельные передовые страны уже реально вступили в фазу постиндустриального развития. Другие страны находятся на стадии формирования элементов постиндустриального общества. Третьим странам необходим значительный исторический период для преодоления фазы индустриального развития. Из необратимости глобального постиндустриального направления развития следует исходить и при разработке национальных стратегий стран с переходной экономикой, в том числе Украины. Во-первых, они еще не имеют четко определенных и обоснованных национальных и международных стратегий развития. Во-вторых, уже сложившиеся элементы стратегий не несут в себе достаточной ориентации на глобальные постиндустриальные трансформации, носят характер концепций индустриального развития.

Очевидно, история не дает какого-то дополнительного времени на то, чтобы одни страны догоняли другие. Исторический вызов и императив состоит в том, чтобы национальные стратегии гармонизировали и синхронизировали свое развитие с глобальными процессами, селективно ориентируясь на передовые страны мира. Потенциальные возможности для этого имеются и в Украине. Главное - не потерять время в реализации имеющегося научно-технологического потенциала, интеллектуального ресурса.

В более широком контексте предпосылками неконфронтационной постиндустриальной трансформации являются продолжительный мир, глобальная международная безопасность, максимально полное и справедливое ис-

пользование достижений современного научно-технологического прогресса.

Литература

1. Weidenfeld W. Demokratie am Wendepunkt. Die Demokratische Frage als Project des 21. Jahrhunderts - Berl, 1996
2. Кузнецов В. Что такое глобализация // Мировая экономика и международные отношения. - 1998. - № 3.
3. Комаренко Г., Ефимов В. Экономическая глобализация: теория и практика // Экономист. - 1998. - № 11.
4. Тейт А.А. Глобализация - угроза или новые возможности для Европы? // Проблемы теории и практики управления. - 1998. - № 5
5. Sutherland P.D. Managing the Intenational Economy in an Age of Globalization // IMF. Survey, November 2. - 1998.
6. Соколенко С.И. Глобальные рынки столетия: перспективы Украиныю - К., 1998
7. Ball A.D., Mc Culloch Jr.W. International Business. The Challenge of Global Competition, 1996
8. UNCTAD. Trade and Development Report, 1997. Globalization, Distribution and Growth. - N.Y., Geneva, 1997
9. ЮНКТАД 1997. Женева, 1997, с.2 Comparativ Leipziger Beiträge zur Universal Geschichte und vergleichenden Gesellschaftsordnung - 5 Jahrgang, 1995, Heft 4.
10. Доклад о мировых инвестициях, 1996. - Нью-Йорк, Женева, 1996.
11. Прямі іноземні інвестиції за 1994 рік. - К., 1995
12. Прямі іноземні інвестиції за 1997 рік. - К., 1998
13. Struktury Przemyslowe w Gospodarce Aspekty Economiczne Spoleczno - kulturowe i polityczne. Wroclaw, 1997
14. Global management. - 1996
15. Інформаційний бюллетень Державного комітету статистики України - 1997. - № 7-8
16. Japan - 1988. - p.28.
17. Д.Делл. Социальные рынки информационного общества. - М., 1986. - С.332.

18.OE CD Science and Technology Indicatorods, 1988. - P.28.

19.Japan. - 1988. - p.26.

20.An International Comparison - Japan. - 1988. - p.68.

Контрольные вопросы

1. Какие принципиальные признаки и характерные черты присущи процессу глобализации?
2. Раскройте основные этапы экономической глобализации
3. В каких формах развивается экономическая глобализация?
4. Каким образом глобализация экономического развития проявляется в мировой торговле, международной финансовой политике, в миграции рабочей силы?
5. Какие требования выдвигает глобализация к экономике Украины?

ГЛАВА 7. ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Итак, несмотря на существующее разнообразие и многовариантность развития составных частей мирового хозяйства, его будущее развитие будет характеризоваться растущим единством и повышением уровня интегрированности. Будущее мировое хозяйство будет единой системой, интегрированной на глобальной инновационно-информационной и денежной основе. В его развитии будет возрастать роль всеобщих мировых экономических интересов, под которыми мы понимаем глобальные экономические интересы всего человечества. Наряду с этими новыми тенденциями развития мировой экономики происходит ускорение развития производительных сил и дальнейшее усиление взаимозависимости национальных экономик. В экономически развитых странах вырисовывается тенденция к трансформации из общественных производительных сил, как результата экстенсивного развития, в общие (всеобщие) производительные силы, как результат интенсивного экономического развития. Эти общие производительные силы будут базироваться на творческом интеллекте человека как носителя новых производственных отношений, основанных на интеллектуальной собственности, адекватным характеру общих производительных сил. Мы склонны эти общие производительные силы называть глобальными производительными силами, так как они выйдут за национальные границы. На этой экономической основе начнется формирование новой глобальной цивилизации постиндустриально-информационного типа.

Процессы формирования новой глобальной мировой экономики, интенсификация коммуникаций, усиление мировых хозяйственных и гуманитарных связей будут идти параллельно с глобализацией основных проблем и угроз развитию. Основные проблемы развития, такие как ресурсные, продовольственные, энергетические, экологические, инфор-

мационные, демографические, космические, еще недавно носившие национальный и региональный характер, во второй половине XX ст. превратились в глобальные проблемы человечества. Критическое обострение и усложнение глобальных проблем диктуют необходимость всестороннего усиления международного сотрудничества на основе согласованного развития глобального мирового хозяйства и создания глобальной универсальной системы всеобщей (всемирной) безопасности. Как видим, на глобальном уровне экономическое развитие органически связано с политическим развитием и с проблемами безопасности. Эти тенденции усиливаются.

В современных условиях, как показал Чернобыль, угроза ядерного и экологического самоуничтожения человечества еще не предотвращена, а другие угрозы растут в своих масштабах. Обеспечение мира и социального прогресса, как общего (глобального) общечеловеческого интереса, уже стало безальтернативной доминантой современной эпохи. При этом надо помнить, что большая часть человечества пребывает еще на доиндустриальной стадии развития. Экономика многих стран переживает сложные системные трансформации. Индустриальная трансформация отсталых стран происходит под ответственность современного мира. Помогая экономически отсталым странам, передовые страны тем самым содействуют интернационализации производительных сил национальных хозяйств.

В настоящее время одной из наиболее противоречивых проблем экономического развития является проблема транснационализации национальных экономик. Некоторые авторы склонны считать, что транснациональные корпорации (ТНК) являются основным принципиальным звеном международного разделения и международных отношений. Международные организации (ООН) уже разработали определенные стратегии развития ТНК и Кодекс поведения ТНК. Однако эффективный принципиальный механизм функционирования мирового хозяйства еще отсутствует. Не разработаны стратегии развития мировой инфраструктуры,

которая также приобрела глобальный характер. Не созданы действенные механизмы контроля ТНК.

Сегодня очень важной задачей является разработка новой стратегии глобальной интеграции, исходя из принципиального положения об экономическом единстве мира. Необходимо найти рациональные связи и соотношения между интересами национального экономического развития и глобальной, а так же региональной экономической интеграцией. Глобальная экономическая интеграция, как главное направление трансформации мировой экономики, ведет к формированию целостного мирового хозяйства, техническую основу которого составляет современная информационно-компьютерная технология. Поэтому, как нам кажется, механизмы глобальной интеграции следует формировать одновременно как снизу, от производства, так и сверху, - на макроуровне экономики. Речь идет о необходимости предварительного усиления степени общественной интеграции в развивающихся странах, а также в странах с переходными экономическими системами, включая Украину.

Исходя из сущности конкурентного рыночного предпринимательства, заключающегося в самоувеличении капитала, выход капитала за национальные рамки и формирование мирового хозяйства были исторически неизбежными. Суть нового этапа трансформации мирового хозяйства состоит еще и в том, что национальные производственно-экономические институты трансформируются в непосредственные субъекты мирового хозяйства. То есть идет трансформация национальных организационно-экономических структур в глобальные с их прямым участием в решении глобальных социально-экономических проблем.

В своем развитии мировая экономика непрерывно трансформируется, выдвигая все новые и новые приоритеты. Новый современный этап ее трансформации происходит под приоритетом потенциала человека, в первую очередь интеллектуального. Уже сегодня среди критериев оценки конкурентоспособности разных стран в составе мирового хозяйства качество

рабочей силы опережает такие показатели, как качество продукции, качество технологии, рыночная ориентация и конкуренция. Исследованию трудовых ресурсов наибольшее внимание уделяют международные организации.

Процессы интернационализации и глобальной экономической интеграции в современных условиях развиваются на фоне экономической дифференциации стран мира. Отличия в экономических системах, в масштабах и уровнях экономического развития характерны не только для основных социально-экономических подсистем - групп стран, но и в среде этих подсистем. Для исследования, анализа и оценки дифференциации применяют такие критерии, как уровень и характер развития производительных сил во взаимосвязи с их организационно-экономическим оформлением (степень развития рынка внутри страны); специфика многоукладности экономики и особенности системы государственного регулирования экономики; масштабы и качество внешнеэкономических связей.

Как нам кажется, эта система критериев может быть применена и для исследования экономической дифференциации в среде основных групп стран - подсистем мирового хозяйства. Исследования показывают, что экономические отличия обоих видов - это наибольший тормоз мировой экономической интеграции. Здесь возникает известная проблема экономической стыковки структурного и динамического. Следует объективно признать, что, несмотря на положительные результаты послевоенного экономического развития, страны трех разных подсистем мировой экономики находятся на разных уровнях развития экономической цивилизации с точки зрения качества экономического развития и роста.

В то же время, когда большинство стран развитой рыночной экономики перешло на постиндустриальный этап развития и активно формирует прообразы структуры информационной экономики, две другие группы стран подсистемы мировой экономики находятся соответственно на этапе индустриальном и доиндустриальном. Это очень затрудняет и еще долгое

время будет затруднять стыковку экономических и народнохозяйственных структур этих групп стран, тормозит процессы международной производственной и экономической интеграции.

Выход из этого положения может быть найден только на пути успешной реализации стратегий и национальных программ информатизации производства и экономики в целом. Информационно-компьютерная технология окончательно стала основой современных глобальных производительных сил. В результате этого полностью объективно трансформируется и должна трансформироваться как структура производственного процесса, так и отраслевая структура экономики. Системно-структурная трансформация экономики на новой информационно-компьютерной основе - это чуть ли не единственный шанс индустриализированных стран переходной экономики (в том числе Украины и России) догнать передовые рыночные страны по уровню экономического развития в последующие 35-40 лет. Эти страны потенциально готовы к структурным отраслевым сдвигам в пользу наукоемких отраслей, так как имеют большой научно-технический потенциал и высококвалифицированную рабочую силу. Опыт показывает, что новые рыночные страны при рациональном выборе национальных экономических стратегий могут обеспечивать очень высокие темпы роста ВВП и личного потребления на душу населения на уровне 10-15% ежегодно. Примеры Китая, азиатских тигров и других стран являются тому подтверждением.

Как уже упоминалось, современная мировая экономика и экономика экономически развитых стран - это многоукладная экономика. Причем, речь идет не только об экономической, а и о технологической многоукладности. Многоукладность экономики в развитых странах сложилась объективно на базе разнообразных форм высокоорганизованного рыночного хозяйства, сформировались и функционируют специфические механизмы внутренней интеграции хозяйства. Теперь звучит как аксиома, что так называемые открытые экономики западных стран являются высокоинтегрированными

экономиками. Вместе с тем их открытость означает структурно-системную способность к внешней международной и глобальной интеграции.

Наши исследования 80-90-х годов, посвященные проблемам внутренней интеграции экономик социалистических стран, показали, что интеграция, базирующаяся на плановом принуждении, не имея под собой соответствующей экономической основы и достаточных рыночных механизмов, не является эффективной. Хотя закономерность и тенденции повышения уровня интеграции производства дают себя знать, особенно в промышленности. Стратегическая задача стран с переходными экономическими системами - формирование многоукладной экономики на базе разгосударствления и реальной, а не формальной приватизации.

В странах бывших республик СССР, таких как Украина, Россия, благодаря командно-административной системе управления, был достигнут высокий уровень государственной интеграции экономики. Но по своей природе государственная интеграция, базирующаяся на 95% государственной собственности, не стала и не могла стать общественной интеграцией производства и экономики. Низкий уровень общественной интеграции хозяйства в этих странах является очень инерционным процессом, последствия которого будут ощутимы еще много лет. Интеграция предприятий с государством, неразделенность финансов предприятий и государства приводит к бюджетной перенагрузке государства, истощает механизмы саморазвития предприятий, консервирует внеэкономические механизмы, формирует методы организации хозяйства. Анализ показывает, что даже в условиях активного реформирования экономики эта система воспроизводится, что ведет к тотальному внеэкономическому перераспределению национального дохода и препятствует внедрению более сложных форм и механизмов рыночной организации хозяйства.

СССР и другие бывшие социалистические страны проходили фазы «форсированной индустриализации» и принудительной коллективизации на политической, а не на экономической, рыночной основе. В результате

имеющиеся структурные перекосы настолько сложны, что будут нуждаться в долгосрочной системно-структурной трансформации, реиндустриализации, реприватизации сельского хозяйства, и переводе экономики на товарно-рыночные рельсы. Практика доказала, что законы рыночного товарного производства и предпринимательства оказались самыми адекватными с точки зрения развития производительных сил, внутренней и внешней интеграции производства, так как они создают условия для самоувеличения капитала. С другой стороны - административно интегрированный государственный «единый народнохозяйственный комплекс» СССР распался, как только союзные республики получили независимость, поскольку экономические интересы и товарно-денежные отношения, как основа для интеграции, не сформировались.

Возникает закономерный вопрос, а на каких основах будет базироваться интеграция мирового хозяйства в условиях перехода к постиндустриальным экономикам. С нашей точки зрения, все последующие возможные трансформации экономики не отменяют товарного характера производства и рыночно-экономического характера международной и глобальной интеграции.

Например, некоторые передовые западные страны, такие как ФРГ, Швеция, Норвегия, Дания, Нидерланды, Финляндия демонстрируют ускоренные темпы социализации капитализма. Они в этом понимании быстрее, чем США, двигались и двигаются от рыночной экономики к смешанной экономике, затем к социально ориентированной экономике, как новой фазе социализации капиталистического общества на основе демократии. Но товарно-денежные отношения при этом остаются объективной основой взаимосвязи и взаимозависимости, или внутренней общественной интеграции. Экономические интересы и товарно-денежные отношения остаются основой и внешней интеграции субъектов мирового хозяйства (ТНК, стран, международных группировок). Очевидно, что общие интересы к экономическому прогрессу и только они могут стать основой глобальной

экономической интеграции и кооперирования стран в решении глобальных социально-экономических проблем.

Современная организационно-экономическая структура мирового хозяйства отражает его социально-экономическую сущность, как противоречивую целостность и диалектическую взаимосвязь национальных хозяйств в системе международных экономических отношений. В составе глобальной организационно-экономической структуры большинство исследователей склонны выделять лишь две подструктуры: региональную и функциональную. Как нам кажется, надо так же выделять и отраслевую структуру. И сегодня, и в будущем будет говориться о мировой черной металлургии, и о мировой промышленности, и о мировом сельском хозяйстве и т. д. Ошибочно, наверно, определять региональную подструктуру мирового хозяйства только как экономические объединения стран, базирующихся на территориальном принципе. Даже если объединений и нет, региональная структура мирового хозяйства объективно существует. Она определяется удельным весом данного региона в глобальном экономическом потенциале.

По этой логике отраслевая структура мирового хозяйства характеризуется составом и удельным весом отдельных отраслей мирового хозяйства в общем объеме ВВП или в других агрегированных показателях.

Анализ показывает, что некоторые современные исследователи ошибочно, с нашей точки зрения, отождествляют региональную и функциональную структуру мирового хозяйства с региональными и функциональными международными организациями и объединениями, их составом и структурой. К региональной подструктуре мирового хозяйства они, например, относят региональные экономические комиссии ООН. Это совершенно неверно. Как и то, что к функциональной подструктуре мирового хозяйства они относят специализированные организации ООН и межгосударственные отраслевые организации, такие как МОТ (Международная организация труда).

Вероятно, не следует отождествлять организации международного

сотрудничества с базовыми международными или транснациональными экономическими организациями, такими как ТНК, или межгосударственными базовыми экономическими организациями, такими как Европейский Союз (ЕС) (бывшее Европейское Экономическое Сообщество), с международными региональными организациями системы ООН типа Европейской экономической комиссии (ЕЭК), которая, так же как и другие международные организации, относится не к базе, а к надстройке. Понятно, что ЕС -это региональная базовая интеграция, которая сегодня реально трансформируется в гигантское целостное хозяйственно-политическое образование - основу будущих Объединенных штатов Европы. В этом реально осуществляется постепенный переход от национальных экономических (хозяйственных) структур к целостной системе евроэкономики. Но Европа не заканчивается территорией ЕС, и поэтому ЕС не репрезентует в законченном виде весь регион Европы в региональной структуре мирового хозяйства. Региональную структуру мирового хозяйства делегирует соответствующая полная совокупность стран Европы.

Развитие мирового хозяйства, как определенной целостности на основе соприкосновения со всеобщими мировыми производительными силами, происходит на базе объективно возрастающей заинтересованности государств в функционировании мирового хозяйства. Последнее означает неуклонное углубление взаимозависимости стран - субъектов мирового хозяйства. Но реализация этих принципов является нелегким делом. В случае с Украиной, которая вместе с другими странами стремится интегрироваться в европейскую и мировую экономику, речь идет о том, чтобы предварительно решить очень сложные проблемы становления собственной государственности, демократии, подвести под нее соответствующую экономическую основу. Международная экономическая интеграция Украины в решающей степени зависит от масштабов, темпов и «качества» трансформации внутренней (национальной) экономической системы (опираясь на собственные факторы развития), а далее от сбалансированной

стратегии экономического сотрудничества с Востоком и Западом. Тут особое значение имеет трансформация системы собственности и государственного менеджмента, системы государственного регулирования.

Но одного желания Украины интегрироваться в европейскую экономику недостаточно. Большую роль будут играть политические и экономические интересы стран Запада, такие интересы объективно существуют. Их реализация будет зависеть от того, какую политику (внутреннюю и внешнюю) будет проводить Украина как равноправный стратегический партнер ведущих стран Запада, и прежде всего США. В современных условиях особенно актуальной задачей является разработка под эгидой ООН, ЕС и других международных организаций проекта Международной стратегии развития на ближайшие 5-10 лет с целью содействия переходу к рыночной экономической системе стран - республик бывшего СССР и других стран Восточной Европы и Азии. Опыт разработки таких международных стратегий уже имеется. Как известно, в системе ООН создан РСИТОЗ - Подготовительный комитет для новой международной стратегии развития, который успешно разработал проекты Международной стратегии развития на 1981-1990 и 1992-2000 гг. с целью содействия социально-экономическому прогрессу в развивающихся странах рыночной экономики. Несмотря на рекомендательный характер, такие стратегии имеют большое значение.

На сегодняшнем этапе развития глобальных производительных сил происходит глубокая трансформация функциональной структуры мирового хозяйства. Основное направление трансформации "переориентация и переход к постиндустриально-информационному типу функционирования всех систем и функций производства, обмена информации, инноваций, сервисной индустрии, управления, инфраструктуры, кредитования торговли, научного обслуживания и сопровождения. Современная теория мирового хозяйства, с нашей точки зрения, ошибочно и необоснованно трактует функциональную подструктуру мирового хозяйства как объединение стран (и иных субъектов рыночной системы, которые действуют на основе конкретных

экономических интересов). Сторонники упомянутой концепции не отделяют вовсе отраслевую структуру мирового хозяйства, а ее составляющие относят к функциональной подструктуре.

С нашей точки зрения, функциональная подструктура мирового хозяйства определяется составом, пропорциями и удельным весом систем, выполняющих разные экономические функции в общей системе мирового хозяйства. Например, удельный вес непосредственно производственных подсистем, или подсистем индустрии информации, или подсистем производственной и общей инфраструктуры сервисного обслуживания в общем мировом объеме ВВП. Удельный вес функциональных подсистем можно определить и посредством других агрегатных показателей развития мировой экономики.

Отраслевая структура мирового хозяйства в процессах своей трансформации более консервативна в сравнении с региональной и функциональной структурами. Она демонстрирует большую динамическую инерционность. Для заметных сдвигов в отраслевой структуре хозяйства нужны десятилетия. На нынешнем этапе речь идет о некоторых новых тенденциях в развитии отраслевой структуры мирового хозяйства, таких как повышение удельного веса новых прогрессивных отраслей - электроники, биотехнологических производств, производства средств переработки и передачи информации.

Как показывают исследования, глобальная экономическая эволюция ведет к формированию интегрированной структуры мирового хозяйства как всевозрастающей противоречивой целостности, которая является динамичной системой. В этой интегрированной структуре следует отдельно выделять социально-экономическую подструктуру мирового хозяйства. Эта важная синтетическая подсистема генерирует больше всего противоречий и разногласий. К сожалению, современные экономические теории еще не дают четкого определения социально-экономической структуры мирового хозяйства. И не удивительно, так как экономическая глобалистика и теория

мирового хозяйства еще находятся на начальном этапе развития. С нашей точки зрения, социально-экономическая подструктура мирового хозяйства может быть определена как соотношение (удельный вес групп) стран, отличающихся уровнем экономического развития и народного потребления, посредством показателей объема ВВП и потребления на душу населения. Конечно, можно рекомендовать также другие количественные методы оценки динамики социально-экономической структуры мирового хозяйства. Но следует помнить, что она носит качественный, синтетический характер.

Современная эволюция мирового хозяйства характеризуется тремя основными тенденциями интернационализации, транснационализации и глобализации производства и обмена. Некоторые исследователи не склонны дифференцировать эти три направления, выделяя только одно - интернационализацию экономики. С нашей точки зрения, этого не достаточно, так как интернационализация, транснационализация и глобализация - это разные экономические категории. Кроме того, в современных процессах трансформации мировой экономики именно транснационализация и глобализация имеют наибольшее значение, выступая как основа глобальной интеграции экономики.

Сегодня можем с большой уверенностью утверждать, что мировое хозяйство и все без исключения его национальные структурные составные части находятся на переходном этапе формирования и развития. Масштабы и уровень интеграции мировой экономики растут и становятся необратимыми явлениями и процессами.

Растет и открытость национальных экономик, их способность к дальнейшей интеграции. В развитых странах уже сегодня процесс расширенного воспроизводства невозможен без растущих внешнеэкономических связей, без дальнейшего усиления экономической взаимозависимости стран.

Существующее противоречие между разными социально-экономическими подсистемами в составе глобального мирового хозяйства (развитые

страны, страны переходной экономики, развивающиеся страны) состоит в разном «качестве» их экономических систем и разных достигнутых уровнях экономического и социального развития. Наиболее развитые рыночные страны на нынешнем новом этапе, решительно ставшие на путь дальнейшей «социализации капитализма», опережают на этом пути все другие страны. Отставание других стран заостряет противоречие развития мировой экономики. Это противоречие может быть решено только постепенно, путем принятия соответствующих международных стратегий синхронизации взаиморазвития и сотрудничества.

Одним из главных современных противоречий мировой экономики является противоречие между интересами стран развитой рыночной экономики и интересами стран переходной, от централизованно руководимой к рыночной экономике. В развитых рыночных странах увеличивается концентрация и интеграция капитала и экономики, стремительно развивается НТП и на его основе - экономический рост, в странах переходной экономики продолжается длительный системный экономический кризис, трансформационные процессы угрожающе задержались на много лет, растет их относительное и абсолютное отставание в экономическом развитии. Этот потенциал угроз может привести к глобальной экономической войне за выживание и развитие. Западные страны должны понять, что синхронизация глобального экономического развития становится одним из самых значимых императивов сегодняшнего дня.

В процессах трансформации современной региональной структуры глобальной экономики особое место занимают проблемы углубления европейской экономической интеграции и формирования европейского экономического пространства. На сегодняшний день еще не проведен глубокий экономический анализ этих проблем, не разработаны национальные концепции и стратегии участия в европейской интеграции. Эти выводы особенно характерны и для таких новых стран, как Украина, где происходят сложные трансформационные процессы. Европейский регион еще не

сложился как завершенная целостная экономическая система. Новая тенденция развития Европейского региона состоит в том, что он объединяет защиту региональных интересов с развитием сотрудничества с другими регионами. В недрах региона очень медленно растут масштабы совместного предпринимательства, в том числе между западноевропейскими и восточноевропейскими странами, медленно идет процесс инвестирования и передачи технологий. Вместе с тем для новых рыночных стран, в том числе и для Украины, стратегически важно найти собственные источники развития, полагаться на свои силы и искать оптимальные соотношения внутренней системно-структурной трансформации и внешней интеграции.

Одним из рациональных приоритетных направлений взаимодействия европейских стран является совместный поиск самых эффективных механизмов решения, прежде всего, глобальных социально-экономических, экологических, информационных и ресурсных проблем. Глобальная Чернобыльская проблема -только один из примеров успешного международного сотрудничества.

В процессе глобального экономического развития постепенно формируется новая серьезная угроза для всех стран, отставших в своем экономическом развитии. Она все более проявляется в отношениях экономической асимметрии и деформации взаимозависимости наиболее развитых стран и менее развитых. Взаимозависимость трансформируется таким образом, что менее развитые страны, из-за нерациональной структурной трансформации, становятся все более зависимыми от богатых стран, а богатые страны постепенно лишаются ресурсной, сырьевой зависимости от менее развитых. Это становится угрозой глобальной дезинтеграции. Усиливается дифференциация стран по уровню социально-экономического развития, темпам и масштабам структурной перестройки. Так, например, Азиатско-тихоокеанский регион развивается очень быстро на базе рациональной модернизации национальных экономических структур с переходом от трудоемких, ресурсоемких и капиталоемких к наукоемким

отраслям. Ряд стран Европейского региона, в том числе Украина, теряют международную конкурентоспособность. Большая семерка, страны ЕС и ОЭСР усиливают свои господствующие позиции в мировом хозяйстве, как в относительном, так и в абсолютном понимании.

Современные противоречия развития мирового хозяйства охватили все его структуры социально-экономическую, региональную, функциональную, отраслевую, технологическую, видообразующую. Речь идет о полном продолжительном кризисе мирового хозяйства и об общепринятых направлениях выхода из него, к составу которых относятся демилитаризация и реконверсия национальных экономик, реструктуризация хозяйства и реиндустриализация стран, стратегическое сосредоточение усилий на решении неотложных глобальных проблем - энергетической, сырьевой, продовольственной, экологической, информационной. Объективные закономерности развития современного мирового хозяйства содействуют согласованию национальных экономических интересов, повышению уровня глобальной интеграции экономики.

Литература

1. Білорус О.Г., Лук`яненко Д.Г. та ін. Глобальні трансформації і стратегії розвитку. - К.: ВІПОЛ, 1999
2. Пахомов Ю. Крымский С. Павленко Ю. Пути и перепутья цивилизаций. - К., 1998

Контрольные вопросы

1. Назовите основные проблемы и угрозы экономического развития
2. Как экономическая дифференциация стран мира влияет на процессы международной экономической производственной интеграции?
3. Охарактеризуйте современную организационно-экономическую структуру мирового хозяйства
4. В чем состоят проблемы углубления и европейской экономической

интеграции и формирования европейского экономического пространства.

ЛИТЕРАТУРА

1. "Commission communication to the Council and Parliament "Benchmarking the competitiveness of European industry". October, 1996.
2. "Industrial policy in the Community". Memorandum from the Commission of the European Communities. 1970. p.15.
3. An International Comparison - Japan. - 1988. - p.68.
4. Ball A.D., Mc Culloch Jr.W. International Business. The Challenge of Global Competition, 1996.
5. Benchmarking Financing of Innovation Pilot Study" Final Report. 1998.
6. Commission of the EC. "Growth, Competitiveness, Employment' The Challenges and Ways forward into the 21st Century. White Paper." 1993.
7. Dunning J.H. The Theory of International Production // The International// Trade Journal. - 1988. - №1.
8. Global management. – 1996.
9. Japan - 1988. - p.28.
10. Japan. - 1988. - p.26.
11. Messner, D and Nuscheller, F. Global Governance. - Development and Peace Foundation. Policy Paper 2, Bonn, 1996, p.7.
12. OECD Science and Technology Indicators, 1988. - P.28.
13. Statistical abstract of the LISA.-1990.-P.521.
14. Struktury Przemysłowe w Gospodarce Aspekty Ekonomiczne Społeczno - kulturowe i polityczne. Wrocław, 1997.
15. Sutherland P.D. Managing the International Economy in an Age of Globalization \ IMF. Survey, November 2. - 1998.
16. The Economist. May 22nd, 1999, p.128.

17. UNCTAD. Trade and Development Report, 1997. Globalization, Distribution and Growth. - N.Y., Geneva, 1997.
18. Weidenfeld W. Demokratie am Wendepunkt. Die Demokratische Frage als Project des 21. Jahrhunderts - Berl, 1996.
19. Білорус О., Соколенко О. Інформаційна безпека України//Віче.-1992.- №2.
20. Білорус О.Г., Лук'яненко Д.Г. та ін. Глобальні трансформації і стратегії розвитку. - К.: ВІПОЛ, 1999.
21. Внешнеэкономические связи России: Международное промышленное сотрудничество и промышленная политика России / Под ред. И.Л.Фаминского и Ю.Ф.Кормнова - М.: ВНИИВС, 2000. - 175 с.
22. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество.-М.,1969.-С.455.
23. Гоутри Р. Дж. Деньги и кредит.-М.,1930.
24. Громенкова С.В., Кузнецов В.Г. Іноваційний та інвестиційний процеси - основа економічного зростання в Україні// Проблем развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов.- Донецк: ДонНУ, 2001.-С.242-243.
25. Д.Делл. Социальные рынки информационного общества. - М., 1986. - С.332.
26. Доклад о мировых инвестициях, 1996. - Нью-Йорк, Женева, 1996.
27. Інформаційний бюллетень Державного комітету статистики України - 1997. - № 7-8.
28. Каутский К. Материалистическое понимание истории.-Т.2.-М.,1931.- С.432.
29. Комаренко Г., Ефимов В. Экономическая глобализация: теория и практика // Экономист. - 1998. - № 11.
30. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры//Вопросы конъюнктуры. Т.1. Вып.1.-М.1925.-С.60.

31. Корнаи Я. Экономика дефицита. - М., 1988.
32. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. - М., 1991.
33. Кузнецов В. Что такое глобализация // Мировая экономика и международные отношения. - 1998. - № 3.
34. Ленин В.И. Империализм как высшая стадия развития капитализма. - М., 1956.
35. Макконел К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. - М: Республика, 1992. - Т.1 - С.95.
36. Макконел К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы политика. - Т.1. - С.94.
37. Макогон Ю.В. Внешнеэкономическая деятельность региона в условиях глобализации// Матеріали міжнародної конференції "Глобалізація економіки: нові можливості чи загроза людству?". - Т.1. - Донецьк: ДонДУЕТ, 2001. - С.45-49.
38. Макогон Ю.В. Интеграция региона в мировую экономику через свободные экономические зоны и территории приоритетного развития// регион, город, предприятие в условиях переходной экономики (сборник научных трудов). - Донецк: ИЭПУ НАН Украины, 2000. - С.141-151.
39. Маркс К., Энгельс Ф. Избр. произв. - Т.1 - М., 1979 - С.71.
40. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - Т.42 - С.115.
41. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - Т.42 - С.136.
42. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - 2-е изд. - Т.3 - С.4.
43. Маркс К., Энгельс Ф. Соч.. - Т.21. - С.173.
44. Международная экономика. Учебное пособие/ Ю.В.Макогон, В.С.Миронов, М.И.Кравченко; Под ред. Проф. Ю.В.Макогона. - Донецк, ИД "Родник", 2001. - 110с.
45. Менгер К. Основание политической экономии. - Одесса, 1903. - С.55.

46. Міжнародні організації. Навчальний посібник/ Під ред. Проф. Ю.В.Макогона.- Одеса, 2001. - 288с.
47. Пахомов Ю. Крымский С. Павленко Ю. Пути и перепутья цивилизаций. - К., 1998.
48. Платонов С. После коммунизма. - М., 1989. - С.8.
49. Полуэктов А. Многосторонняя система ГАТТ: до и после "Уругвайского раунда" // Внешняя торговля. - 1994. - № 4. - С.2-23.
50. Промышленность СССР.-М.,1988-С.13-14.
51. Прямі іноземні інвестиції за 1997 рік. - К., 1998.
52. Прямі іноземні інвестиції за 1994 рік. - К., 1995.
53. Региональные экономические связи и свободные экономические зоны. Учебное пособие/ Ю.В.Макогон, В.И.Ляшенко, В.А.Кравченко. - Донецк: ДонНУ, ИЭП НАН Украины, 2001. – 177 с.
54. Самуэльсон П. Економікс.-М., 1968.
55. Соколенко С.И. Глобальные рынки столетия: перспективы Украины - К., 1998.
56. Стороженко О., Левил А. Роль специализированных международных организаций в движении капитала // Бизнес информ. - № 5-6, 1999. - С.53-55.
57. Тейт А.А. Глобализация - угроза или новые возможности для Европы? // Проблемы теории и практики управления. - 1998. - № 5.
58. Эрхард Л. Благосостояние для всех. - М., Посев, 1990.
59. ЮНКТАД 1997. Женева, 1997, с.2 *Comparativ Leipziger Beiträge zur Universal Geschichte und vergleichenden Gesellschaftsordnung* - 5 Jahrgang, 1995, Heft 4.

Подписано в печать 20.08.2001 г. Формат 60х90/16. Бумага типографская.
Офс. печать. Усл. печ. л. 15. Тираж 300 экз. Заказ № 287.

Издательство: Лаборатория компьютерных технологий Донецкого национального
университета,
83055, г.Донецк, ул. Университетская, 24
Напечатано: Лаборатория компьютерных технологий Донецкого национального университета,
83055, г.Донецк, ул. Университетская, 24