

Соколов В.В.

Процесс глобализации и структурирование мирового хозяйства

Современная мировая экономика характеризуется формированием транснациональных экономических структур. В материально-вещественном плане интенсивно развиваются воспроизводственные структуры, расположенные на территории ряда государств. С другой стороны, межнациональное движение стоимостных потоков давно уже лишь в малой степени является отражением движения товаров и услуг: мировые финансовые рынки обрели автономию от производственных процессов, и объем операций на этих рынках растет гораздо быстрее, чем объем операций с товарами и нефинансовыми услугами.

90-е годы отмечены длительным экономическим подъемом в большинстве стран мира, одной из главных предпосылок и одновременно важнейшим следствием которого был интенсивный процесс интернационализации хозяйственной жизни. Внешняя торговля росла быстрее производства, торговля промышленными изделиями — быстрее, чем внешнеторговый оборот в целом. Так, ВВП стран ОЭСР увеличился в 1996 г. на 3%, тогда как их товарный экспорт — на 6,6%, а экспорт промышленных изделий — на 7,2%^[1]. Физический объем экспорта США с 1992 по 1998 гг. возрос на 47,5%, тогда как ВВП в постоянных ценах — на 20,9%^[2]. В свою очередь, международное движение капитала опережало внешнюю торговлю. В 1985-1994 гг. мировой ВВП рос в среднем на 3,2% в год, объем мирового экспорта — на 6,7%, объем международных банковских заимствований — на 12%, а потоки прямых иностранных инвестиций — на 14,3% в год^[3].

Эти тенденции имеют сравнительно недавнее происхождение. В конце XIX — начале XX вв. рост экспорта в большинстве динамично развивавшихся стран отставал от роста производства^[4]. Предпосылки интернационализации хозяйственной жизни развивались на протяжении последних десятилетий. Углубление международного разделения труда изменило характер международной торговли, превратив ее из товарообмена между национальными хозяйствами в движение продукции в рамках единого международного производственного процесса. Технологически взаимосвязанные предприятия, участвующие в выпуске единого готового продукта, нередко располагаются в десятках стран. Растет интернационализация капитала, инвестиционная деятельность крупных банков и компаний все больше приобретает глобальный характер.

Ускорение этих процессов нельзя рассматривать как чисто экономический феномен. Содействие быстрой интеграции мирового хозяйства, которую в последние годы стали именовать глобализацией, является сознательным выбором политических и экономических элит наиболее развитых стран мира. До последнего времени эти элиты сочетали углубление и расширение международного сотрудничества с безусловным признанием национального суверенитета, в том числе в области экономики. Для защиты собственных экономических интересов ими использовались различные способы, но преобладали традиционные инструменты экономической дипломатии. Теперь же стратегия элит ориентируется на глобализацию мировой экономики посредством устранения препятствий на пути транснациональной хозяйственной деятельности. Ими был предпринят ряд согласованных мероприятий по формированию единого мирового хозяйственного пространства, основанного на принципах глобальной конкуренции.

В области мировой торговли прорыв был осуществлен Уругвайским раундом ГАТТ (1986-1993), на основе решений которого была создана Всемирная торговая организация (1995). Согласованные мероприятия по либерализации торговли предпринимались и в рамках

прежней ГАТТ (1947-1994). Однако теперь, помимо понижения таможенных тарифов, резко сужены возможности стран-участниц по применению нетарифных ограничений, принят ряд мер по сближению условий хозяйствования в различных государствах. Принципиальным новшеством стало создание механизма рассмотрения торговых споров, решения которого обязательны к исполнению. При этом объектом спора могут быть не только меры, непосредственно регулирующие внешнюю торговлю, но и мероприятия внутренней экономической политики, ведущие к дискриминации иностранных товаров и услуг. Новый раунд многосторонних торговых переговоров, возможно, закончится заключением многостороннего соглашения об иностранных инвестициях, которое будет содержать не просто правила обращения с действующими в стране иностранными инвесторами, но и определенный перечень форм и видов инвестирования, в осуществлении которых национальное государство не вправе отказать нерезидентам.

В валютно-финансовой сфере мощный импульс глобализации дали усилившаяся потребность в заемных средствах стран с реформируемой экономикой, прогрессирующая либерализация валютного регулирования. Только объем облигационных заимствований развивающихся стран и стран с переходной экономикой увеличился с 1994 по 1997 гг. в 2,27 раза (с 56,5 млрд. до 128,1 млрд. долл.)^[5]. В декабре 1998 г. 146 стран соблюдало требования ст. VIII Устава МВФ, предусматривающей конвертируемость национальной валюты по текущим операциям. Из них 80 перешло к конвертируемости национальной валюты в течение последнего десятилетия (1989-1998). Среди этих стран — Турция, Греция, Индия, Пакистан, Таиланд, Филиппины, Польша, Россия, Казахстан, Украина, Китай (Южная Корея и Индонезия выполнили требования ст. VIII в 1988 г.)^[6].

Предпосылкой расширения круга конвертируемых валют стал переход в 70-е годы к ямайской валютной системе, допустившей множественность режимов валютного курса. Режим плавающего курса, который стал доминировать в мировой практике, освободил страну от обязательства поддерживать курс валюты на определенном уровне. В результате значительно снизились требования к экономической стабильности государства, претендующего на право свободно обменивать национальную денежную единицу на иностранные валюты. Одновременно этот режим, усилив неопределенность относительно будущего курса, вынудил участников международных экономических отношений страховать от его колебаний и тем самым дал импульс бурному росту объема операций на валютных рынках.

В то же время, помимо объективных предпосылок, столь интенсивному развитию конвертируемости в большой мере способствовало изменение политики международных финансовых организаций. Как отмечает С.Борисов, "МВФ ... с определенным безразличием стал подходить к оценке состояния ... национальных денежных единиц и гораздо более либерально, чем раньше, реагировать на действия стран, претендующих на установление валютной обратимости"^[7]. Политика Фонда все в большей степени преследует цель не только обеспечения стабильности международной валютной системы, но и активного поощрения транснационализации мировой экономики. Такую же позицию Фонд занял и в отношении регулирования международного движения капитала.

В целом в международных экономических отношениях расширяется сфера применения принципа национального режима, предусматривающего установление одинаковых условий деятельности для резидентов и нерезидентов. Данный принцип все в большей степени внедряется в национальные механизмы хозяйственного регулирования.

В этих условиях, однако, сохраняется множественность национальных валют, которые представляют собой как атрибут государственного суверенитета, так и объект различных

операций на международных финансовых рынках. Национальная валюта, а следовательно, и национальная экономика в целом, попадает в зависимость от действий агентов мирового рынка, экономический потенциал которых превосходит потенциал данного государства, либо которые обладают способностью мобилизовать рыночные силы в масштабах, превосходящих возможности государства. Резкое изменение валютного курса может поставить под угрозу воспроизводственные связи страны с ее важнейшими партнерами.

В сложившихся обстоятельствах некоторые государства предпочитают отказаться от национальной валюты. Наиболее масштабным явлением этого рода стало введение с 1999 г. единой валюты 11 государствами ЕС. В ряде стран Латинской Америки обсуждается идея введения доллара США в качестве национальной валюты. Смягченной формой отказа от валютного суверенитета является система валютного управления, предполагающая жесткую привязку курса валюты к валюте крупного государства-партнера.

Глобализация и национальная экономическая политика

При всех успехах глобализации даже отдаленная перспектива создания в мировом масштабе однородного рыночного пространства представляется маловероятной. Формирование единого рынка предполагает свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Между тем именно последний фактор производства является наименее мобильным. Даже в рамках национальных хозяйств гибкость рынка труда существенно отстает от гибкости прочих рынков. Что же касается международных миграций, то дополнительными препятствиями на их пути являются языковые и культурные барьеры. Постольку, поскольку такие миграции все же происходят, их направление определяется культурными и психологическими факторами не в меньшей, если не в большей степени, чем соображениями экономической рациональности. Глобальная система, в которой полная свобода передвижения товаров, услуг и капитала не дополнялась бы мобильностью рабочей силы хотя бы на уровне, характерном для ее мобильности внутри национального государства, по одной этой причине была бы обречена на вопиющие диспропорции. С другой стороны, достижение подобной мобильности потребовало бы не только разрушения существующих государственных, этнических, цивилизационных общностей, но и предотвращения возникновения любых других социокультурных общностей, принадлежность к которым способна мотивировать нерациональное (с точки зрения классической экономической теории) поведение при выборе места жительства и рода занятий. Платить подобную цену за рационализацию мировой экономики человечество вряд ли согласится.

Несмотря на сужение возможностей национальных государств, сохраняет актуальность проблема защиты специфических экономических интересов населения определенных стран и регионов. Следовательно, сохраняется и объект национальной экономической политики. Характер ее, однако, существенно трансформируется.

Прежде всего, укрупняются субъекты политики. Формирование единого рынка, неосуществимое в глобальном масштабе, реализуется в рамках региональных группировок. Если обеспечено свободное передвижение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, решающим шагом к упразднению автономии национального хозяйства становится отказ от собственной валюты. Наличие или отсутствие национальной валюты может рассматриваться как критерий национального экономического суверенитета.

Далее, изменение структуры международных воспроизводственных связей, ведет к снижению роли территориальных хозяйственных систем. Глобализация мировой

экономики с производственной точки зрения выражается в формировании транснациональных воспроизводственных комплексов (ТВК), работающих на основе единого ритма, заданного транснациональными технологическими системами. С финансовой точки зрения она проявляется в интернационализации источников финансирования как предприятий, так и государственных бюджетов и растущем подчинении такого финансирования общим законам рынка.

В основе ТВК лежат технологические системы (ТС), понимаемые как "система знаний и методов их реализации, охватывающая разработку, производство и применение (использование) определенного вида изделий"[8]. Технологическое единство в ряде случаев дополняется финансовым и организационным. Компании, контролируемые технологически не связанные между собой производства (конгломераты), обнаружили относительно невысокую устойчивость. Компании же, объединяющие технологически связанные производства разных отраслей, сохраняют и укрепляют свои позиции. Важным феноменом мировой экономики последних десятилетий стала "интернализация рыночных транзакций внутри отдельной принимающей решения единицы — транснациональной корпорации"[9]. Ускорению процесса содействуют: технологический прогресс, позволяющий углублять расчленение производственного процесса; совершенствование средств транспорта; развитие управленческих технологий, позволяющее контролировать географически удаленные производственные единицы; развитие информационных технологий, позволяющее не только контролировать транснациональные производственные цепочки, но и оперативно приспосабливать производство к требованиям конкретного рынка.

В этих условиях меняется характер конкуренции. Углубление разделения труда, специализация и дифференциация производств ведут к дальнейшему сегментированию рынка. Сфера действия традиционных механизмов ценовой конкуренции сужается. Чем выше степень обработки товара, тем большее значение имеет степень его приспособленности к конкретным нуждам потребителя. Основным методом конкурентной борьбы становится организация и периодическая перенастройка ТС с целью освоения перспективных рыночных ниш. Поэтому современная корпоративная стратегия включает сознательное выстраивание ТС и базирующихся на них ТВК — как путем создания новых производств, так и путем включения в свою орбиту уже существующих предприятий. Например, по мнению некоторых американских исследователей, японские компании при поддержке государства уже подчинили своему контролю ряд крупных американских предприятий, манипулируя поставками необходимых ключевых деталей[10]. Значительная часть высокотехнологичных компаний Силиконовой долины США создана выходцами из азиатских стран, привлекающими инвестиции из этих стран. В роли субподрядчиков таких компаний часто выступают предприятия Индии, Малайзии, Тайваня[11].

В то же время нельзя игнорировать и другую сторону процесса глобализации. ТВК, не объединенные общим собственником, все равно работают в едином ритме, поскольку этого требует технология производства. Однако операции с активами включенных в них предприятий на финансовых рынках развиваются по собственным законам и лишь опосредованно отражают конкретное положение этих предприятий. Функционирование соответствующих звеньев ТВК зависит, помимо эффективности их производственно-сбытовой деятельности, от таких факторов, как валютные курсы, политика инвестиционных институтов и т.д. Эти факторы способствуют или препятствуют формированию ТС, воздействуя на ценовые пропорции в международной торговле, на приток инвестиционных ресурсов. Для понимания этих процессов необходимо учитывать границы государств и их союзов, конфигурацию ТВК, технологические взаимосвязи,

предопределяющие движение товаров и услуг, направления финансовых потоков, стратегические и этнокультурные аспекты международных экономических отношений [12].

В этих условиях подлежит пересмотру сама концепция национальной экономической политики. Чтобы определить цели, возможности и методы государственного регулирования экономики, необходимо иметь четкое представление об объекте регулирования. Традиционно в качестве такого объекта рассматривалось национальное хозяйство, ограниченное территорией данного государства или союза государств. Целостность хозяйства обеспечивалась единством внутреннего рынка, которое гарантировалось единой системой денежного обращения и единой законодательной базой. Связи национальной экономики с внешним миром оценивались с точки зрения их необходимости для воспроизводственного процесса этой экономики. Определялось, в импорте каких товаров страна заинтересована, кто может их продать, за счет каких средств будут оплачены их закупки, как повлияет импорт на национальное производство и на макроэкономическое равновесие. Исходя из этих соображений и устанавливались пошлины, квоты, субсидии, принимались решения о режиме торговли с разными странами, заключались кредитные соглашения.

Однако на современном этапе иностранные партнеры рассматриваются уже не как "покупатели готовой продукции" и "поставщики сырья", выбираемые в соответствии с рыночной конъюнктурой, а как участники производственного процесса, протекающего в рамках ТВК. Объектом регулирования становится вся глобальная система экономических взаимоотношений, связанных с интересами хозяйствующих субъектов, которые действуют на национальной территории.

Национальные государства и экономические союзы сохраняют в своем распоряжении такие инструменты регулирования, как налоговая, бюджетная, валютная и, в известных пределах, таможенная политика, а также технологическая политика. Сфера действия этих инструментов в последнее время проявляет тенденцию к сокращению. Расширение международного производства, формирование глобальных ТС выводят ряд товаров из сферы действия таможенного регулирования. Возможности произвольного использования технических стандартов в экономических целях также сузились после вступления в силу Соглашения по техническим барьерам в торговле. Принимается ряд мер по устранению торговых препятствий, вызываемых расхождениями в стандартах.

Новые условия конкуренции, однако, открывают новые сферы применения специфических инструментов поддержки национальных экономических структур (в том числе и в их транснациональной деятельности). Конкурентная борьба на мировом рынке сегодня включает:

Борьбу инвесторов за организующую роль в процессе формирования транснациональной ТС, которая может лечь в основу ТВК; борьбу между ТВК за освоение рыночных ниш, потенциально привлекательных для производств, интегрированных в данную систему; борьбу за привлечение финансовых ресурсов для функционирования и расширения соответствующего ТВК, при сохранении финансовой устойчивости и контроля стратегического инвестора.

Способность организовать ТС и занять рыночную нишу в ряде случаев зависит от эффективного использования обстоятельств, сдерживающих доступ конкурентов на рынок. Поэтому даже ограниченное применение инструментов государственного регулирования способно повлиять на процесс формирования таких систем.

Так, применение импортных пошлин в отношении ввоза определенного товара бесполезно, если товар ввозится в ходе воспроизводственного процесса, осуществляемого в рамках сложившегося ТВК. Однако наличие импортной пошлины может воспрепятствовать формированию определенного ТВК и способствовать возникновению иной конфигурации связей. Поскольку в рамках работающей структуры осуществляется "подгонка" звеньев друг к другу, а также принимаются технологические решения, обуславливающие характер взаимодействия на годы вперед, такая структура может сохраниться и после отмены пошлин. Еще сильнее на формирование ТС влияет различие в национальных стандартах. Даже если торгующие стороны договорились об их взаимном признании, такое соглашение еще не делает совместимыми системы, узлы, детали, спроектированные на основе различных стандартов. В той мере, в какой различия сохраняются, в рамках сферы действия определенного стандарта могут выстраиваться ТС. Важной предпосылкой формирования ТС является развитие инфраструктуры. Определение приоритетов в этой сфере существенно влияет на последующее размещение производств.

Альянс как инструмент конкуренции

Соперничество актеров глобальной экономической сцены за организующую роль в структурировании мирового хозяйства требует выделения "сфер влияния" в мирохозяйственном пространстве. В этих условиях, чтобы отгородиться от конкурентов, важно опередить их путем ускоренного сближения с партнером. Заключение альянсов усиливает стратегические позиции их участников, создавая в то же время препятствия для проникновения в сферу действия альянса конкурентов. Таким образом, ускоренное снижение барьеров внутри определенной группы компаний или стран имеет по отношению к третьим лицам такой же эффект, как и их повышение.

На уровне частного сектора этот процесс выражается в создании частными структурами систем технологической взаимозависимости в рамках существующих стандартов. Поставщики определенного вида техники, обеспечивая единый технологический алгоритм работы своей продукции, создают предпосылки для выстраивания ТС на ее базе, которые, в свою очередь, гарантируют долговременный спрос на товары, услуги, интеллектуально-информационный продукт данной компании. Разработчик соответствующих технологий таким образом может обеспечить себе локальную, а в определенных случаях и глобальную монополию (как, например, компания "Майкрософт").

На государственном уровне он отражается в неравномерности либерализации международных экономических отношений, в согласованных действиях групп государств по снятию или смягчению ограничений. Например, создание зоны свободной торговли группой государств (и даже частичная отмена или ослабление торговых ограничений) при сохранении неизменного режима торговли с третьими странами относительно ухудшает конкурентоспособность товаров третьих стран на рынках данных государств. Наконец, при обсуждении вопросов либерализации международных экономических отношений государство обычно настаивает на опережающей либерализации именно тех сфер экономики, в которых отмечаются сильные позиции национальных предприятий (так, США активно выступают за либерализацию торговли высокотехнологичными изделиями, продуктами информационной индустрии и интеллектуального труда, свободное передвижение капитала, сохраняя в то же время протекционистский режим в отношении ввоза ряда видов аграрной продукции и черных металлов).

Соперничество в организации интеграционных объединений становится элементом конкурентной борьбы между центрами силы на международной арене. Так, США

предложили создать к 2005 г. единую зону свободной торговли в рамках Западного полушария. Однако их доминированию в обеих Америках может помешать создание зоны свободной торговли между ЕС и Южноамериканским общим рынком (МЕРКОСУР). На страны ЕС уже приходится 43% всех прямых иностранных инвестиций, размещенных в государствах МЕРКОСУР. Одним из факторов, способствовавших притоку инвестиций, стали высокие импортные пошлины в южноамериканских странах, которые позволили иностранным инвесторам освоить их внутренний рынок. Теперь либерализация межамериканской торговли облегчит созданным и реорганизованным предприятиям выход на рынки других стран Западного полушария.

Интеграция: политика и экономика

Необходимыми предпосылками интеграционного процесса являются достаточно высокая степень развития международных экономических связей и политическая воля. Конкретные очертания интеграционных объединений определяются политическими решениями, на которые, помимо состояния и перспектив экономического развития, влияют стратегические, идеологические, культурные и другие соображения. Не следует считать, что они всегда и во всех случаях негативно сказываются на экономике. Политические факторы могут создать предпосылки для выбора того или иного из экономически возможных вариантов структурирования рыночного пространства. В результате складывается та или иная конфигурация интеграционного объединения. В свою очередь, эта конфигурация становится геоэкономическим фактором, определяя до некоторой степени расположение производственных структур.

Так, экономической базой европейской интеграции первоначально была необходимость объединения Рурско-Лотарингского промышленного района. Политическим стимулом к объединению, однако, стало стремление сплотить страны Западной Европы, исключить возможность войн между ними, стабилизировать систему рыночной экономики и политической демократии. Долгое время задача формирования общего рынка стран-участниц доминировала над задачей территориального расширения объединения. Однако в 80-90-е годы европейская интеграция получила новую сверхзадачу, которой стало объединение Европы, формирование политической, экономической и культурной общности в масштабах континента. При этом соображения экономической рациональности отступили на задний план, и критерии членства страны в ЕС оказались существенно смягчены.

Завершающей стадией формирования экономического союза в рамках ЕС стало введение единой валюты, которое позволит не только избавиться от последствий курсовых колебаний, но и сэкономить на трансакционных издержках, способствуя дальнейшему уплотнению внутриевропейских хозяйственных связей. Согласованность и последовательность, с которыми осуществлялась торговая интеграция, предшествовавшая валютной, принесли свои плоды.

Иначе развивается процесс в Южной Америке. Страны-участницы МЕРКОСУР с 1995 г. освободили от пошлин 90% взаимного товарооборота и запланировали на 2001 г. завершение формирования таможенного союза. Однако Аргентина одновременно интегрируется в области торговли с Бразилией, а в валютной области — с США. Она осуществила жесткую привязку национальной валюты к доллару США и рассматривает вопрос о полной замене песо долларом. В результате в условиях снижения курса бразильской валюты Аргентина была лишена возможности реагировать на рост импорта как посредством тарифных и количественных ограничений, так и посредством изменения валютного курса. Наплыв бразильских товаров нанес значительный ущерб аргентинским

производителям. Таким образом, интеграция "в двух плоскостях" создает для страны ряд дополнительных трудностей.

Информация как производственный ресурс

Среди важнейших ресурсов, определяющих мирохозяйственное положение предприятий, ТВК, государств, необходимо выделить информацию. Одним из факторов возрастания роли информации является усиление изменчивости производственно-технологических структур. Своевременное "вычисление" возникновения новой рыночной ниши относится к числу ключевых предпосылок ее занятия. Другой фактор связан с функционированием финансовых рынков. Чтобы ТВК работали нормально, их оборот должен своевременно обеспечиваться финансовыми ресурсами, источником которых все в большей степени становятся мировые финансовые рынки. Ускорение мирового экономического развития породило усиленную потребность в привлечении портфельных инвестиций, а также заемных средств, за счет которых финансируются расширяющиеся и вновь возникающие транснациональные экономические структуры. В этих условиях, однако, инвестиционная привлекательность предприятия в значительной мере определяется факторами, которые не имеют прямого отношения к его текущему положению. Способность предприятия привлекать финансовые ресурсы зависит от оценки его эффективности портфельными инвесторами. При этом у ряда инвесторов (особенно в условиях широкой либерализации финансовых рынков) отсутствует как необходимая информация о состоянии предприятия, так и достаточная квалификация для оценки соответствующей информации. В результате экономическое положение предприятий и целых стран зависит от поступления искаженной информации или неадекватной реакции на нее. Известный рыночный феномен "лидерства в ценах", в соответствии с которым масса участников рынка устанавливает цены, ориентируясь на крупных продавцов (покупателей), дает крупным и авторитетным инвестиционным институтам возможность манипулировать рынком, направляя его динамику в желаемую сторону.

Повышение роли информации в мировой экономике породило требования соблюдения принципа "прозрачности" в отношении экономического положения предприятий и государств. Принцип "прозрачности" записан в документах ряда международных организаций, в частности, МВФ и ВТО. Эти требования, однако, вступают в противоречие как с некоторыми традициями международного права и рыночной экономики, так и с некоторыми элементами формирующейся мирохозяйственной системы.

Повышение уровня прозрачности финансового положения предприятий может быть воспринято как нарушение коммерческой тайны, а повышения уровня прозрачности государственных финансов — как ограничение национального суверенитета. Архитекторы современной глобальной экономической системы считают, что возросшая взаимозависимость национальных экономик и хозяйствующих субъектов делает необходимым пересмотр соответствующих представлений. Однако расширение объема информации и повышение степени ее доступности противоречит также одному из важнейших элементов современной мирохозяйственной системы — расширению сферы действия прав интеллектуальной собственности. В условиях общего расширения сферы применения рыночных принципов и коммерциализации ряда важнейших социальных функций информация все в большей степени превращается в товар, причем рынок этого товара отличается высокой степенью монополизации. В результате одновременно с нарастанием общего потока информации растет и избирательность доступа к ней. Ограничивается массив общедоступной информации, которая выступает в качестве общественного блага, бесплатно используемого всеми желающими. Подключение субъекта к определенной информационной сети в значительной мере определяет его

последующее поведение. Ограничивают использование информации и некоторые условия Соглашения по правам интеллектуальной собственности, входящего в систему ВТО (например, рестроспективное применение прав интеллектуальной собственности в тех странах, где они ранее не действовали, дает возможность ограничить распространение информации, уже поступившей в оборот).

Новые мирохозяйственные условия и национальная стратегия развития

В сложившихся условиях свобода маневра стран с развивающейся рыночной экономикой в процессе интеграции в мировое хозяйство значительно сужается. Прочной основой такой интеграции может быть, с одной стороны, создание достаточно диверсифицированной производственной базы, продукция которой будет находить устойчивый спрос на мировом рынке, с другой — достаточно динамичное развитие национальной экономики, обеспечивающее технологическую связь между экспортным сектором и внутренним производством. На практике это означает формирование ТВК, которые включали бы в качестве необходимых звеньев производства, расположенные как внутри страны, так и за рубежом.

К числу первоочередных проблем относится финансирование такого развития. Гарантией его сбалансированности является привлечение значительной (в зависимости от масштабов национальной экономики и других факторов) доли инвестиций за счет внутренних источников накопления. В то же время масштабы и темпы современных мирохозяйственных операций таковы, что в ряде случаев формирование производственных структур, способных встроиться в систему международного разделения труда, требует привлечения иностранных инвестиций.

Несмотря на возросшие возможности мировых финансовых рынков, странам с развивающейся рыночной экономикой (особенно если они не завершили формирование национальных рыночных институтов) не следует переоценивать возможности развития за счет зарубежных портфельных инвестиций. Устойчивые экономические структуры могут создаваться как за счет внутренних источников накопления, так и за счет прямых иностранных инвестиций. Стратегическое инвестирование позволяет строить (или перестраивать) производство с учетом перспектив развития отрасли и мирового хозяйства в целом, работать над оптимальным вариантом включения его в ТВК. Процесс либерализации движения капитала должен согласовываться с темпами формирования производственных связей, эффективных в рыночных условиях, и в любом случае не должен опережать становление рыночной инфраструктуры.

Соответственно, условиями успеха национальной экономической политики являются, во-первых, формирование рыночных структур в масштабах страны, обеспечение целостности национального рынка, создание благоприятного инвестиционного климата и, во-вторых, содействие оптимальному распределению инвестиций.

Подобное содействие не должно ущемлять права инвесторов. Речь идет о системе льгот для инвестиций в определенные отрасли и регионы, предоставляемых в рамках четко установленных правил. В свою очередь, эти правила должны базироваться на национальной стратегии развития, разработанной исходя из прогноза перспектив мировой экономики и оценки национального потенциала. Соответственно, необходимо сотрудничество между государственными органами и бизнесом в вопросах оценки таких перспектив при обеспечении "равноудаленности" государственных органов от различных группировок бизнеса.

Важным элементом такой стратегии должно быть регулирование темпов структурных сдвигов в национальной экономике с целью максимального использования имеющегося потенциала на всех этапах структурной перестройки и смягчения негативных социальных последствий этой перестройки. Наконец, одним из ключевых моментов является заключение международных альянсов, двусторонних и многосторонних соглашений, участие в региональных интеграционных группировках и прочих объединениях.

При этом для малых и средних стран, расположенных внутри компактного региона, отличающегося интенсивными экономическими взаимосвязями, оптимальным вариантом является участие в региональной интеграции, вплоть до создания наднациональных структур. Для крупных государств, а также для малых и средних стран, расположенных на перекрестке различных регионов и интенсивно взаимодействующих со всеми этими регионами, наилучшей стратегией можно считать развитие сотрудничества со всеми ключевыми партнерами без принятия на себя преимущественных обязательств перед какой-либо группировкой, либо с установлением четких пределов, дальше которых подобные обязательства идти не могут.

Примечания

- 1) Рассчитано по: OECD. Main Economic Indicators. February 1999, pp.9, 37.
- 2) Рассчитано по: International Financial Statistics. April 1999, pp.764,768.
- 3) Trade and Development Report, 1997. UN, New York and Geneva, 1997, p.71.
- 4) Промышленное производство в США росло в 1860-1913 гг. в среднем на 5,7% в год, а их экспорт увеличивался в 1870-1913 гг. на 4,9% в год. Та же тенденция наблюдалась в Канаде (соответственно 5,3% и 4,1%). В Западной Европе, правда, экспорт увеличивался быстрее, чем промышленное производство, но совсем незначительно (3,2% против 3%). Решающее влияние на этот показатель оказала динамика развития крупнейшей тогдашней торговой державы — Великобритании, промышленное производство которой росло на 2% в год, а экспорт -на 2,8% . Однако в европейских странах с более высокими темпами промышленного роста — Германии, Италии, Голландии, Дании, Швеции — производство увеличивалось быстрее экспорта. Из 11 стран, по которым имеются данные, только в четырех (Бельгии, Великобритании, Швейцарии и Японии) экспорт опережал промышленный рост (Trade and Development Report, 1997. UN, New York and Geneva, 1997, p.78). При этом для США, Дании, Швеции, Германии были характерны также более высокие темпы роста ВВП по сравнению с другими названными странами (см. А.Мэддисон. Экономическое развитие в странах Запада. М., 1967, с.294-296).
- 5) World Economic Outlook and International Capital Markets. Interim Assessment. December 1998. International Monetary Fund, Washington DC, p.27.
- 6) International Financial Statistics. April 1999, p.8.
- 7) Деньги и кредит №1, 1999, с.54.
- 8) Экономика и коммерция, 1997, вып.1, с.4. Наше понимание роли технологических систем в организации международного разделения труда см.: В.В.Соколов. Интеграция России в мировую экономику: структурный аспект. — В кн.: Развивающиеся страны и Россия на путях интеграции в современную систему мирохозяйственных отношений. Сборник статей. М., ИМЭМО РАН, 1998.
- 9) Transnational Corporations in Wold Development. Trends and Prospects. UN.N.Y., 1988, p.16.
- 10) См. МЭ и МО №3, 1999, с.26.
- 11) См. Эксперт №27, 19 июля 1999 г., с.64.

12) Вопрос о составлении геоэкономического атласа мира, отражающего данные мирохозяйственные факторы, поставлен Э.Кочетовым. См.Э.Г.Кочетов. Геоэкономика (Освоение мирового экономического пространства). М., 1999, с.123-138.