**Содержание**

Введение

1. Международная специализация производства и ее основные виды
2. Международная кооперация производства
3. Международная экономическая интеграция

Заключение

Список использованной литературы

**Введение**

Изучение данной темы является чрезвычайно актуальным для современной международной экономики.

Это происходит в силу того, что современное мировое общественное развитие характеризуется усилением связей и взаимодействия между странами.

Тенденция к объединению, на наш взгляд, вызвана потребностью решения, стоящих перед человечеством глобальных проблем, таких как угроза ядерной катастрофы, экологическая проблема, здравоохранение и космос. Но самую глубокую основу укрепления целостности мира составляет нарастающая взаимозависимость государств в экономической сфере. Ни одна страна мира не может претендовать на полноценное развитие, если не втянута в орбиту мирохозяйственных связей.

Исходя из всего вышесказанного, целью данной работы является необходимость охарактеризовать основные виды международных экономических отношений.

Достижение данной цели предполагает решения ряда следующих задач:

1. Охарактеризовать международную специализацию производства и выделить ее основные виды.

2. Описать международную кооперацию производства.

3. Дать характеристику международной экономической интеграции как форму интернационализации основных производственных процессов.

Предмет исследования – процесс развития международных экономических отношений.

Объект исследования – основные формы международных экономических отношений.

В процессе написания данной работы нами были использованы в основном следующие методы:

1. Сравнительный анализ литературных источников.

2. Системный.

В процессе написания данной работы нами в основном были использованы учебные и монографические источники.

**I. Международная специализация производства и ее основные виды**

Мировой рынок оформился как целостность к началу XX века. До машинной стадии международное разделение труда базировалось на своей естественной основе – различиях природно-климатических условий страны, географическом положении, ресурсах, энергии. Поэтому и экономические отношения стран в основном были сконцентрированы на обмене продуктами, которые производились в той или иной стране.

С утверждением крупной машинной индустрии углубляется дифференциация производства, развивается специализация и кооперация, выходящая за национальные границы [7, с. 379].

Сегодня международное разделение труда проявляется не столько в межотраслевой, сколько во внутриотраслевой специализации, то есть в виде отдельных узлов, деталей, изделий, которые вывозятся и ввозятся.

Рост масштабности и серийности снижает издержки производства, масса прибыли растет. А внутриотраслевое разделение труда есть предпосылка международного кооперирования производства [2, с. 23].

Исторически процесс специализации логично связывать с появлением двух форм - территориальной и производственной.

В случае территориальной формы мы имеем дело со специализацией отдельных регионов, стран по производству какой-либо продукции на основе геоположения страны, ее климата, природных ископаемых [2, с. 34]. Так, страны ближнего Востока — это нефть, нефтепереработка; страны Средиземноморья - производство оливок, винограда.

Производственная форма подразумевает внутри- и межотраслевую специализацию.

Внутриотраслевая специализация, в свою очередь, делится на предметную, подетальную, технологическую.

Предметная специализация — это производство готовой продукции в одной отрасли [4, с. 56].

Так, тракторостроение Англии, Германии специализируется на производстве колесных тракторов; а тракторостроители США и Италии - на производстве гусеничных тракторов. Япония специализируется на производстве судов, электроники, автомобилей, часов и др. Намибия - на добыче алмазов, урана. Замбия - на экспорте медной руды и рафинированной меди. Колумбия - на производстве кофе. Италия - на производстве обуви, мебели, продовольствия.

Подетальная специализация предполагает производство отдельных деталей готовой продукции.

Высшим классом является технологическая специализация, то есть по производству комплектного оборудования, систем машин, которые обеспечивают полную автоматизацию производственных процессов. Или же по технологическим операциям - например, сотрудничество между Венгрией и Россией: Венгрия поставляет глинозем, а Россия выплавляет из него алюминий. Большое распространение приобрела специализация по производству узлов и деталей.

Таким образом, мы можем сделать общий вывод о том, что международная специализация - это такая форма разделения труда между странами, при которой рост концентрации однородного производства в мире происходит на основе процесса дифференциации национальных производств, выделения в самостоятельные (обособленные) технологические процессы [4, с. 56].

В условиях научно-технического прогресса усиливается взаимосвязь специализации и техники, так как в структуре международного разделения труда активную роль приобретает единичное разделение труда.

А на базе широкого использования персональных компьютеров, робототехники, электроники, микропроцессорной аппаратуры, гибких автоматизированных производственных систем усиливается развитие всех видов специализации: подетальной, поузловой, технологической.

Так, например, сегодня гражданин США, купив автомобиль марки «Понтиак» производства фирмы «Дженерал моторз», совершает уже международную сделку.

Он платит 10 тыс. долларов США, из которых:

- 3 тыс. долларов идут Южной Корее за сборочные операции;

- 1850 долларов - Японии за моторы, ведущие мосты, электронные устройства;

- 700 долларов - Германии за конструирование;

- 400 долларов - Тайваню, Сингапуру, Гонконгу за изготовление мелких деталей;

- 250 долларов - на счета английских фирм за организацию рекламы и сбыта;

- 50 долларов - Ирландии и Барбадосу за обработку данных [4, с. 57].

Таким образом, на долю чисто американских производителей автомобиля «Понтиак» приходится 4 тыс. долларов из 10 тыс., уплаченных при покупке этой машины [4, с. 57].

Международная специализация прошла в своем развитии, по меньшей мере, четыре этапа:

Первый этап охватывает первую половину XX века, когда преобладала межотраслевая специализация. Развитые страны специализировались на производстве готовой продукции, а развивающиеся - на производстве сырья.

В рамках второго этапа развития специализации стала преобладать специализация на уровне первичных отраслей: судостроение, автомобилестроение, тракторостроение, самолетостроение, производство обуви, часов.

Третий этап развития специализации включает в себя вторую половину XX века, когда на первый план вышла внутриотраслевая специализация, стимулируя одновременно развитие подетальной, и технологической специализации.

И, наконец, последний, четвертый этап развития специализации включает в себя 1990-2002 гг. (на стыке XX-XXI вв.) - время, когда развиваются не только традиционные, но и новые формы специализации, такие как производство комплектного оборудования, сооружение предприятий «под ключ».

Международная специализация стран на производстве определенного рода продукции осуществляется разными путями.

Важным направлениям развития международной специализации стран являются взаимные соглашения о специализации производства в различных отраслях промышленности и сельского хозяйства [5, с. 34].

Между странами заключаются как двусторонние, так и многосторонние соглашения по специализации и кооперированию производства. Они предусматривают организацию производства определенного рода продукции на территории данной страны, ее технико-экономические параметры, а также уровень цен на нее.

Соглашения о специализации производства непременно дополняются соответствующими договорами между соответствующими организациями участвующих стран, предопределяющими объемы взаимных поставок согласованных товаров, их качество, а также применение санкций за нарушение взятых на себя обязательств. Вот это непременное дополнение очень сближает заключаемые соглашения о специализации и кооперировании производства с долгосрочными торговыми договорами. Пожалуй, разница состоит только в том, что торговые контракты могут в отличие от соглашений о специализации производства и не упоминать о необходимости налаживания выпуска определенного рода продукции на территории данной страны, так как это просто подразумевается.

Да и эта разница имеет несущественное значение, поскольку упоминание о необходимости производства обусловленных товаров носит весьма ограниченный характер.

Соглашения о специализации производства определяют лишь место производства товара, но не устанавливают, ни масштабов производства, ни размеров предприятий, на которых будут производиться данного рода товары. Эти важные параметры определяются самими участниками соглашений.

Помимо торговых контрактов и соглашений о специализации важным путем развития международной специализации производства могут служить и договоры о совместном строительстве крупных народнохозяйственных объектов на территории отдельных стран. Так, например, при сооружении на территории Монголии медного горно-обогатительного комбината «Эрдэнет» отечественные предприятия поставляли туда необходимое оборудование.

Эти поставки закрепляли за нашей страной международный профиль крупного производителя горнорудных машин. С другой стороны, с вводом в строй этого комбината Монголия стала производителем и экспортером медного концентрата, то есть ее международный экономический профиль совершенствуется, в ее экспорте возрастает роль промышленных товаров.

Наряду с указанными путями развития специализации производства возможны и другие варианты.

Но какой бы путь реализации международного разделения труда мы ни избрали, в каждом случае результатом будет производство потребительных стоимостей особого рода, то есть специализированной продукции. Специализированная продукция – это обособленно производимые странами – участницами международного разделения труда изделия, которые поставляются ими на мировой рынок. Следствием чего являются эти поставки – результатом соглашения о специализации производства определенного количества данного товара и находящих свое выражение в заключении договоров о его поставках или в подписании не обусловленных подобными соглашениями торговых контрактов, которые побуждают страны производить для международного рынка то же количество этого товара, – решающего значения не имеет. Важно то, что эти поставки осуществляются и в силу этого создаются экономические связи между странами, участвующими в международном разделении труда.

Отнесение экспортной продукции к специализированной не зависит не только от вида соглашений о ее поставках, но и от периодичности этих поставок. Страны, участвующие в международном разделении труда, поставляют товары друг другу через каналы внешней торговли. Часть этих товаров продается на основе случайных разовых сделок, а другая поставляется систематически, из года в год на базе разного рода долгосрочных соглашений.

Независимо от периодичности поставок – разовых или систематических – вся экспортируемая продукция является специализированной, то есть особенной, или обособленно произведенной странами продукцией для удовлетворения потребностей населения или производственных секторов экономики других стран. Разница между ними состоит лишь в том, что систематические поставки создают устойчивые экономические связи между странами, а разовые сделки не всегда ведут к этому. Но и разовые сделки возможны лишь в том случае, если страны производят разные товары, другими словами – эти сделки выражают существующее между странами фактическое разделение труда, хотя оно и не приобрело еще прочного характера.

Ныне, как известно, понятие «специализированная продукция» широко употребляется в качестве какого-то условного показателя, характеризующего уровень развития экономического сотрудничества различных стран.

Выделяя специализированную продукцию из всей массы экспортируемых товаров, некоторые экономисты хотят подчеркнуть, что международное разделение труда поднялось на более высокий уровень развития по сравнению с тем периодом, когда оно осуществлялось на базе не только краткосрочных, но и долгосрочных торговых соглашений.

В заключение необходимо сделать ряд следующих важных выводов.

Под международной специализацией производства понимается такая форма разделения труда между странами, при которой рост концентрации однородного производства и обобществления труда в мире происходит на основе процесса дифференциации национальных производств, выделения в самостоятельные (обособленные) технологические процессы, в отдельные отрасли и подотрасли изготовления однородных продуктов труда сверх внутренних потребностей, что вызывает все большее взаимное дополнение дифференцированных национальных комплексов. Указанные процессы находят отражение в интенсификации международного обмена товарами, услугами, научно-техническими знаниями.

Международная специализация производства развивается по двум направлениям – производственному и территориальному. В свою очередь, производственное направление подразделяется на межотраслевую, внутриотраслевую специализацию и на специализацию отдельных предприятий (компаний).

В территориальном аспекте международная специализация производства предполагает специализацию отдельных стран и регионов на производстве определенных продуктов и их частей для мирового рынка.

**II. Международная кооперация производства**

Специализация производства создает предпосылки для развития второй формы проявления международного разделения труда - кооперации, которая возникает, когда в процессе специализации производства выделяются («отпочковываются») отдельные стадии технологического цикла [2, с. 36].

Процесс кооперации присущ всем странам и всем типам производства, поэтому он также, как и специализация, носит всеобъемлющий характер.

Кооперация в наше время стала воспроизводственной базой социально-экономического и научно-технического прогресса, сердцевиной мирохозяйственных связей и процесса интернационализации [2, с. 36].

Эта форма взаимодействия субъектов хозяйствования выступает основой структурных перестроек в национальных экономиках. По сути, это отношения между предприятиями различных стран, базирующиеся на долговременной основе.

В экономической науке термин «кооперация» используется в узком и широком смыслах: в узком как кооперация исключительно производственной деятельности, а в широком - как кооперация различных сфер хозяйственной деятельности: науки, материально-технического обеспечения, непосредственно процесса производства, сбыта продукции, управления предприятием..

Самыми важными чертами кооперации являются:

- долгосрочность хозяйственных связей;

- совершенствование производства;

- повышение производительности труда;

- повышение качества продукции;

- повышение эффективности производства.

Кооперирование производства - это организация производственных связей между предприятиями, отраслями, а также между странами в целях совместного изготовления продукции на основе общественного разделения труда и специализации производства [8, с. 46].

Кооперированные поставки - процесс обмена сырьем, материалами и полуфабрикатами между специализированными предприятиями на основе хозяйственных договоров [8, с. 46].

Научно-техническая революция (НТР) способствовала углублению процессов специализации (интеграции) и кооперации производства в масштабе мирового хозяйства. На базе новейших материалов и технологий создаются новые отрасли.

Процесс специализации идет внутри постоянных и временных союзов, транснациональных корпораций (ТНК), концернов и ассоциаций.

Углубление специализации (интеграции) и развитие кооперационных связей достигли наибольшего размаха в ТНК. Только на путях углубления экономической интеграции и всестороннего развития кооперационных связей в условиях НТР стал возможен тот гигантский технологический скачок, который был совершен передовыми капиталистическими странами за последние десятилетия.

К концу восьмидесятых годов на межотраслевые и внутриотраслевые кооперационные поставки приходилось до 45% общего объема международной торговли машинами и оборудованием. При этом наблюдается тенденция увеличения доли кооперационной торговли, а также развитие по узловой и подетальной производственной кооперации.

Производственная кооперация представляет собой совместное производство товаров, а также совместную разработку конструкций машин, производство и поставку узлов и деталей по технической документации заказчиков или по переданным образцам. В этом случае заказчик и поставщик связаны единым производственным процессом.

Подрядные соглашения, как правило, предусматривают самостоятельную разработку конструкций кооперируемых узлов и деталей по техдокументации заказчика. При этом зачастую, в соглашениях оговаривается передача подрядчиком лицензий и "ноу-хау". Целью такой кооперации является снижение издержек производства при повышении уровня качества и увеличении объемов производства.

Инициатива осуществления производственной кооперации обычно принадлежит промышленным предприятиям. Внешнеторговые организации выполняют посреднические функции в обмене кооперируемой продукцией в соответствии с контрактами, которые являются договорами подряда. Если сотрудничество между партнерами носит, долгосрочны и характер, то контрактам могут предшествовать долгосрочные соглашения. Так как кооперационные соглашения и контракты связывают производственные процессы хозяйственно независимых фирм, их условия обычно содержат жесткие санкции за некачественную продукцию и несвоевременные или неритмичные поставки. В них, наряду с выплатой штрафных санкций, может быть предусмотрено возмещение прямых убытков и упущенной выгоды в случае, если их величины превышают максимально установленные суммы штрафов.

Отечественные предприятия электротехнической промышленности, автомобильного и транспортного машиностроения имеют определенный опыт кооперационного сотрудничества с фирмами капиталистических стран.

Производственная кооперация существует в следующих формах [4, с. 59]:

1. Сбытовая кооперация представляет собой сотрудничество хозяйственно независимых производителей, которые вкладывают средства в совместные предприятия по сбыту выпускаемой имя продукции; проводят совместные рекламные компании; используют сбытовые сети друг друга; готовит общие техно-коммерческие предложения.

Развитие сбытовой кооперации связано с углублением процесса специализации и концентрации производства. Фирмы, специализирующиеся на выпуске узкой номенклатуры товаров, стремятся к совместному сбыту с фирмами, выпускающими смежные виды изделий, чтобы в наибольшей степени удовлетворить покупателей и повысить конкурентоспособность своих товаров.

2. Производственно-сбытовая кооперация. Сбытовая кооперация, слипаясь с производственной, превращается в производственно-сбытовую. Компании, производящие различные виды изделий, не только дополняют друг друга на рынке, но и организуют сбыт продукции, являющейся результатом совместных разработок и кооперированного производства. Международная производственно-сбытовая кооперация получила наибольшее развитие в станкостроении, автомобилестроении, робототехнике. Целью производственно-сбытовой кооперации является совместная разработка новых видов продукции, специализация сторон на производстве узлов и деталей, раздельный выпуск готовой продукции и сотрудничество в ее сбыте.

3. Многосторонняя кооперация.

Примером многосторонней кооперации является распределение производства комплектующих узлов и деталей для автомобиля ВАЗ между рядом стран Восточной Европы в рамках межправительственных соглашений.

Наряду с межгосударственными соглашениями, отношения по специализации и кооперированию могут регулироваться хоздоговорами, заключенными между отечественными внешнеторговыми организациями и фирмами других стран. Хоздоговоры содержат обязательства сторон по производству кооперируемой продукции с указанием ее характеристик, объемов и сроков поставок, устанавливают методику определения цен, а также порядок заключения основных контрактов на взаимные поставки. В контракты могут включаться обязательства сторон по выполнению монтажных работ, техобслуживанию, поставкам запасных частей, передаче техдокументации, опыта и обучению специалистов.

Одной из эффективных разновидностей производственно-сбытовой кооперации с иностранными поставщиками является частичная комплектация импортируемых машин и оборудования отечественной продукцией. Обычно такая кооперация осуществляется на основе соглашений, заключаемых с иностранными партнерами, отечественными объединениями и предприятиями, самостоятельно выходящими на внешний рынок.

Например, эту форму торговли использовал «Судоимпорт», поставляя на комплектацию судов, строящихся за границей по российским заказам, оборудование, приборы, инструменты и инвентарь. В общей стоимости судов, строящихся по заказам «Судоимпорта» в Финляндии в конце 80-х годов, доля отечественных поставок на их комплектацию составляла около 10% [4, с. 61].

Импортируемое российскими предприятиями технологическое оборудование может комплектоваться электродвигателями, трансформаторами, насосами и другой продукцией отечественного производства. Комплектация импортных закупок снижает валютные затраты на стоимость комплектующих изделий, уменьшает зависимость от иностранных поставщиков запчастей. Поставки отечественными предприятиями комплектующих изделий, узлов и деталей представляют собой также (хотя ограниченный) выход на внешний рынок. Требования о включении в импортируемое оборудование комплектов узлов и деталей отечественного производства должны включаться в договоры между заказчиками и импортирующими организациями.

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, необходимо сделать следующие выводы.

Кооперация в наше время стала воспроизводственной базой социально-экономического и научно-технического прогресса, сердцевиной мирохозяйственных связей и процесса интернационализации. Эта форма взаимодействия субъектов хозяйствования выступает основой структурных перестроек в национальных экономиках. По сути, это отношения между предприятиями различных стран, базирующиеся на долговременной основе.

**III. Международная экономическая интеграция**

Международная экономическая интеграция — это процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных формах [7, с. 382].

На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие отдельных фирм близлежащих стран на основе формирования разнообразных экономических отношении между ними, в том числе создания филиалов за границей. На межгосударственном (макро-) уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Бурное развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственного (а иногда и надгосударственного) регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы между странами в рамках данного региона, на согласование и проведение совместной экономической, валютно-финансовой, научно-технической, социальной, внешней и оборонной политики. В результате - создаются целостные региональные хозяйственные комплексы единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими задачами, финансовыми фондами, общими наднациональными и межгосударственными органами управления.

Экономическая интеграция имеет в своей основе ряд объективных факторов, среди которых важнейшее место занимают:

- глобализация хозяйственной жизни;

- углубление международного разделения труда;

- общемировая по своему характеру научно-техническая революция;

- повышение открытости национальных экономик.

Все эти факторы взаимообусловлены.

В современных условиях развитие устойчивых экономических связей между странами и особенно между их фирмами на основе международного разделения труда приняло глобальный характер. Все большая открытость национальных экономик, развернувшаяся НТР, международная торговля, миграция капитала, современные системы транспорта, связи и информации способствовали переходу процесса интернационализации хозяйственной жизни на такой уровень, на котором образовалась глобальная сеть взаимосвязей в целостном мировом хозяйстве с активным участием в нем основной массы фирм большинства стран мира.

Глобализация хозяйственной жизни наиболее интенсивно идет на региональном уровне, так как большая часть фирм имеет контакты с фирмами соседних стран. Поэтому одна из основных тенденций глобализации мирового хозяйства — образование вокруг той или иной страны или группы наиболее развитых стран интеграционных зон, крупных экономических мегаблоков.

В свою очередь, в рамках региональных интеграционных блоков иногда формируются субрегиональные очаги интеграции, что особенно характерно для Тихоокеанского региона.

Продолжается углубление международного разделения труда.

Под влиянием НТП усиливается предметное, технологическое разделение труда на внутрифирменном и межстрановом уровнях. Возрастает взаимосвязь (взаимозависимость) производителей отдельных стран на основе не только обмена результатами труда, но и организации совместного производства на базе кооперирования, комбинирования, взаимодополняемости производственно-технологических процессов. Интенсивное развитие кооперирования между фирмами разных стран привело к появлению крупных международных производственно-инвестиционных комплексов, инициаторами создания которых чаще всего являются ТНК.

Фактор, стимулирующий интеграционные процессы — повышение открытости национальных экономик.

Развитию межгосударственной экономической интеграции способствует наличие целого ряда предпосылок. Так, интеграционные процессы наиболее продуктивно происходят между странами, находящимися примерно на одинаковом уровне экономического развития и имеющими однородные хозяйственные системы.

Очень важна географическая близость интегрирующихся стран, расположенных в одном регионе и имеющих общую границу. Возможность и целесообразность интегрирования во многом определяется наличием между странами исторически сложившихся и достаточно прочных экономических связей. Большое значение имеет общность экономических интересов и проблем, решение которых совместными усилиями может быть значительно эффективнее, чем порознь.

Препятствия на пути интеграции развивающихся стран:

- интегрирующиеся страны слабо дополняют экономики друг друга, что сдерживает процесс интеграции; отсюда следует, что необходимы структурные изменения;

- не развита инфраструктура;

- различия уровней и потенциалов развития;

- политическая нестабильность.

Самая простая и наиболее распространенная форма экономической интеграции — зона свободной торговли, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и, прежде всего, таможенные тарифы и квоты. При этом в отношениях с третьими странами - у каждого своя политика.

Создание зон свободной торговли усиливает конкуренцию на внутреннем рынке между национальными и зарубежными производителями товаров, что, с одной стороны, увеличивает опасность банкротства, а с другой — является стимулом для совершенствования производства и внедрения нововведений. Отмена таможенных пошлин и нетарифных ограничений касается, как правило, промышленных товаров; в отношении сельскохозяйственных товаров либерализация импорта ограниченна. Это было характерно для ЕС и сейчас наблюдается в Североамериканском регионе и Латинской Америке.

Другая форма — таможенный союз — предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран.

В обоих случаях межгосударственные отношения касаются лишь сферы обмена, для того чтобы обеспечить для стран-участниц одинаковые возможности в развитии взаимной торговли и финансовых расчетов.

Таможенный союз часто дополняется платежным союзом, обеспечивающим взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной единицы.

Более сложной формой является общий рынок, который призван обеспечивать его участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешнеторговым тарифом, полное устранение препятствий для перемещений всех факторов производства, а также согласование экономической политики, включающее выравнивание экономических показателей. При функционировании единого рынка формируются общие фонды содействия социальному и региональному развитию, создаются наднациональные органы управления и контроля, совершенствуется правовая система, т.е. возникает единое экономическое, правовое, информационное пространство.

Экономический союз возникает на этапе высокого экономического развития. Проводится согласованная (или даже единая) экономическая политика и на этой основе идет снятие всех препятствий. Создаются межгосударственные (надгосударственные) органы и одновременно идут крупные экономические преобразования во всех странах-участницах.

Валютный союз - форма и одновременно крупная составляющая экономического союза. Характерными чертами валютного союза являются:

- согласованное (совместное) плавание национальных валют;

- установление по соглашению фиксированных валютных курсов, которые целенаправленно поддерживаются Центробанками стран-участниц;

- создание единой региональной валюты;

- формирование единого регионального банка, являющегося эмиссионным центром этой международной валютной единицы.

Этот союз имеет место лишь в Западной Европе. Только здесь процесс экономической интеграции прошел все указанные этапы.

Полная экономическая интеграция - единая экономическая политика и, как следствие, унификация законодательной базы, которая проводится в условиях общей налоговой системы, наличия единых стандартов, единого трудового законодательства.

**Заключение**

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, необходимо сделать ряд следующих выводов.

Международное разделение труда постепенно охватило все структурные элементы общественного разделения труда. Обмен, осуществляемый на международном уровне, способствовал и тем самым сам явился результатом углубленного разделения труда между крупными сферами экономики – промышленностью и сельским хозяйством, между отраслями этих сфер, усилии предметную, технологическую и подетальную специализацию.

Современный этап развития мирохозяйственных связей характеризуется нарастанием зависимости, обусловленной переводом производства в развитых экономических системах на новую технологическую базу, с преобладанием информационных технологий.

Новое качественное состояние производительных сил стимулировало интернационализацию воспроизводственных процессов, основной формой которых является международная экономическая интеграция.

Интеграция означает взаимопроникновение отдельных национальных хозяйств, согласование действий правительств в выработке экономической политики, отвечающей интересам всех участвующих в интеграционном процессе сторон, а также по отношению к третьим странам.

Интеграция обеспечивается концентрацией и переплетением капиталов.

Интеграционные процессы носят региональный характер, приобретают форму объединений, направленных на достижение общих экономических целей.

**Список используемой литературы**

1. Колесов, В.П. Кулаков, М.В. Международная экономика: Учебник/В.П. Колесов, М.В. Кулаков.- М.: ИНФРА – М, 2004.- 474с.
2. Ломакин, В.К. Мировая экономика: Учебник.- 3-е изд. перераб. и доп./В.К. Ломакин.- М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2007.- 672с.
3. Маслов, Д.Г. Мировая экономика/Д.Г. Маслов.- Пенза: ПГУ, 2004.-153с.
4. Мировая экономика/под ред. Ю.А. Щербанина.- М.: Юнити – Дана, 2004.- 318с.
5. Михайлушкин, А.И., Шимко, П.Д. Международная экономика: Учебник/А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко.- М.: Высшая школа, 2002.- 336с.
6. Носова, Н.С., Роньшина Н.И. Международные экономические отношения/Н.С. Носова, Н.И. Роньшина.- М.: ЭКСМО, 2008.- 160с.
7. Современная экономика.- Ростов – на – Дону: Феникс, 2007.- 608с.
8. Стрыгин, А.В. Мировая экономика: Учебник.- 2-е изд. перераб. и доп./А.В. Стрыгин.- М.: Экзамен, 2004.- 512с.