**Оглавление**

**Тема 1. Главные интеграционные группировки мира………………..…………3**

* 1. Содержание и формы международной экономической интеграции…3
  2. Факторы, определяющие интеграционные процессы………………...…4
  3. Цели и эффекты интеграции…………………………………………..…..7
  4. Главные интеграционные группировки мира ……………………………9
  5. ЕС как наиболее зрелая интеграционная группировка….………………9
  6. Перспективы расширения Евросоюза……………………..…………….12
  7. Особенности интеграции в Североамериканском регионе.……………15
  8. Экономическая интеграция в Азиатско-Тихоокеанском регионе.…….17
  9. Интеграция в Латинской Америке………………………………………19

**Тема 2. Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо…………..…………21**

2.1. Зарождение теории сравнительных преимуществ………………………..22

2.2. Сущность и содержание теории сравнительных преимуществ………….24

2.3. Значение теории сравнительных преимуществ в развитии междуна-родной торговли………………………………………………………...….27

**Список литературы……………………………………………………………...…..30**

**Тема 1. Главные интеграционные группировки мира**

**1.1. Содержание и формы международной экономической интеграции**

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

Бурное развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственного (а в ряде случаев 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 или межгосударственными органами управления.

Самая простая и наиболее распространенная форма экономической интеграции - зона свободной торговли в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и прежде всего таможенные пошлины.

Создание зон свободной торговли усиливает конкуренцию на внутреннем рынке между национальными и зарубежными производителями товаров, что, с Одной стороны, увеличивает опасность банкротств, 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, с тем 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 свободу передвижения капитала и рабочей силы, а также согласование экономической политики.

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.

Высшей формой межгосударственной экономической интеграции является экономический и валютный союз, совмещающий все указанные формы интеграции с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики: Этот союз имеет место лишь в Западной Европе. Только здесь процесс экономической интеграции прошел все указанные этапы.

**1.2. Факторы, определяющие интеграционные процессы**

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

* глобализация хозяйственной жизни;
* углубление международного разделения труда (см. гл. 33);
* 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, деятельность ТНК, 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 (США - на американском континенте, Япония и США - в Тихоокеанском регионе, ведущие западноевропейские страны - в Западной Европе). 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, подетальное, 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. Характерными чертами открытой экономики являются:

* глубокая втянутость экономики страны в систему мирохозяйственных отношений (об этом косвенно свидетельствует большая и продолжающая расти экспортная квота по товарам и услугам в ВВП большинства стран мира, которая в 1995 г. составила 18% в среднем по миру);
* ослабление или полная ликвидация ограничений на межстрановые перемещения товаров, капитала, рабочей силы;
* конвертируемость национальных валют.

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.

Другая, не менее важная предпосылка - 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. Примером может служить наиболее развитая форма интеграции, сложившаяся в Европейском союзе.

**1.3. Цели и эффекты интеграции**

Цели международной экономической интеграции конкретизируются в зависимости от той формы, в которой происходит интегрирование. При формировании зоны свободной торговли и таможенного союза (эти формы интеграции сейчас являются наиболее распространенными) страны-участницы стремятся обеспечить расширение рынка и создание благоприятной среды для торговли между собой, одновременно препятствуя продвижению на рынок конкурентов из третьих стран.

В Европе Римский договор (1957 г.), провозгласив в качестве конечной цели создание общего рынка, т.е. целостного рыночного пространства, по существу явился правовой основой для формирования зоны свободной торговли и в дальнейшем - таможенного союза. Реализация этой глобальной цели была конкретизирована Единым европейским актом (1986 г.). Предполагалось:

* создание «зоны без внутренних границ» со свободным движением всех факторов производства;
* проведение общей отраслевой и научно-технической политики в приоритетных сферах хозяйственной деятельности;
* проведение единой региональной политики с целью выравнивания социально-экономического развития как стран-участниц, так и отдельных административных регионов;
* выработка общей внешней политики, политического сотрудничества.

Европейский союз - высшая на данный период времени форма интеграции - имеет целью создание на его территории триединого союза: экономического, валютного, имеющего единую валюту евро, и политического. Предполагается проведение сбалансированной долгосрочной социальной и экономической политики.

Развитие экономической интеграции несомненно имеет положительные эффекты для участвующих сторон и определенные негативные последствия. Так, формирование интеграционных блоков значительно усиливает их экономический потенциал, способствует расширению товарооборота и кооперационно-производствен-ных связей. Это подтверждается развитием многих интеграционных группировок, в том числе ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР и др.

Кроме того, экономическое сближение стран в региональных рамках создает благоприятные условия для фирм стран - участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран.

Далее, интеграционное взаимодействие позволяет его участникам совместно решать наиболее острые социальные проблемы, такие, как выравнивание условий развития наиболее отсталых регионов, смягчение положения на рынке труда, проводить научно-техническую политику, что характерно для стран - членов ЕС.

Однако взаимодействие национальных хозяйств происходит с разной степенью интенсивности, в разных масштабах, проявляясь более четко в отдельных регионах.

Наиболее зрелую форму международной интеграции представляет ЕС; достаточно успешно развиваются интеграционные процессы в Североамериканском и Азиатско-Тихоокеанском регионах. А в Латинской Америке и особенно в Африке слишком различные стартовые условия и разнообразные интересы не позволяют странам этих континентов наладить эффективное прочное межгосударственное сотрудничество.

Более того, периодически возникают противоречия интересов стран-участниц и внутри группировок. Так, решение о введении в ЕС единой денежной единицы - евро разделило входящие в Евросоюз государства на сторонников и противников этой акции (к последним относятся Великобритания, Швеция, Дания).

Функционирование зон свободной торговли, либерализация импорта усиливают конкуренцию на внутреннем рынке, что создает, как уже отмечалось, угрозу для национальных производителей товаров.

**1.4. Главные интеграционные группировки мира**

Как следует из анализа теорий интеграции, ее объективный характер не означает, что она происходит спонтанно, стихийно, вне рамок управления со стороны государства и межгосударственных органов. Формирование региональных интеграционных комплексов имеет договорно-правовую базу. Целые группы стран на основе взаимных соглашений объединяются в региональные межгосударственные комплексы и проводят совместную региональную политику в разных сферах общественно-политической и хозяйственной жизни.

Среди многочисленных интеграционных группировок можно выделить: в Западной Европе - ЕС, в Северной Америке - НАФТА, в Азиатско-Тихоокеанском регионе - АСЕАН, в Евразии-СНГ.

Исторически наиболее четко интеграционные процессы проявились в Западной Европе, где во второй половине ХХ столетия складывалось единое хозяйственное пространство целого региона, в рамках которого формировались общие условия воспроизводства и создавался механизм его регулирования. Здесь интеграция достигла наиболее зрелых форм.

* 1. **ЕС как наиболее зрелая интеграционная группировка**

Официально до 1 ноября 1993 г. ведущая интеграционная группировка западноевропейских стран называлась Европейские сообщества, так как она появилась после слияния в 1967 г. органов трех ранее самостоятельных региональных организаций:

Европейского объединения угля и стали (ЕОУС); Парижский договор о создании ЕОУС вступил в силу в 1951 г.;

Европейского экономического сообщества (ЕЭС); Римский договор о создании ЕЭС заключен в 1957 г., вступил в силу в 1958 г.;

Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом); договор вступил в силу с 1958 г.

Важной вехой в развитии ЕС явился вступивший в силу с 1 июля 1987 г. Единый европейский акт, одобренный и ратифицированный всеми членами Сообщества. Этим актом внесены и юридически закреплены глубокие изменения в договоры об образовании ЕС.

Во-первых, деятельность ЕС в области экономической интеграции соединялась с европейским политическим сотрудничеством в единый процесс. Было предусмотрено создание Европейского союза, который должен был обеспечить не только высокую степень экономического, валютно-финансового, гуманитарного сотрудничества стран-участниц, но и согласование внешней политики и обеспечение безопасности. Реализация Единого европейского акта приведет к тому, что Европейский союз будет иметь структуру федеративного типа.

Во-вторых, в Едином европейском акте была поставлена задача завершения создания в рамках ЕС единого внутреннего рынка как пространства без внутренних границ, в котором обеспечивается свободное движение товаров, капиталов, услуг и гражданских лиц, что и было достигнуто. Для реализации идеи единого рынка Комиссия ЕС разработала примерно 300 программ по устранению преград в торгово-экономическом обмене между странами - членами ЕС. К середине 90-х гг. эти преграды были в основном устранены.

В 1991 и 1992 гг. были подписаны договоры о формировании экономического и валютного союза (Маастрихтские соглашения). С 1 ноября 1993 г., после вступления в силу Маастрихтских соглашений, официальное название этой группировки - Европейский союз.

Развитие интеграции в рамках ЕС прошло ряд этапов, характеризующихся как ее углублением, переходом от низших форм (зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок) к высшим (экономический и валютный союз), так и увеличением числа участников.

С 1 января 1995 г. в ЕС, как полноправные члены, входят 15 стран: Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Франция, Финляндия, Швеция.

В настоящее время в ЕС завершилось создание единого рынка, системы межгосударственного управления, и страны оформили экономический, валютный и политический союз.

Существование экономического союза предусматривает, что Совет министров ЕС разрабатывает основные направления экономической политики ЕС и контролирует соответствие им экономического развития каждой страны-члена.

Политический союз направлен на проведение единой внешней политики, в частности в области безопасности, и выработку общих подходов в рамках внутреннего законодательства: гражданского и уголовного.

Валютный союз означает проведение единой денежно-кредитной политики в рамках ЕС и функционирование общей для всех стран валюты. С этой целью согласно Маастрихтским соглашениям были определены и реализуются сроки введения единой валюты-евро:

* 1997 г. Страны - члены ЕС стараются соблюсти нормы, необходимые для введения на их территории евро: дефицит бюджета - менее 3% ВВП, инфляция - не более чем на 1,5 процентного пункта превышает показатели трех стран с наименьшей инфляцией из числа кандидатов на введение евро;
* начало 1998 г. Определяются страны, которые выполнили требования и могут войти в валютный союз;
* 1 января 1999 г. Страны окончательно привязывают курсы своих валют к евро. Начинает работать Центральный банк ЕС;
* 1999-2002 гг. Банки и другие финансовые институты переходят на пользование безналичным евро;
* 1 января 2002 г. Появляются банкноты евро, национальные валюты продолжают хождение;
* 1 июля 2002 г. Старые валюты прекращают свое существование.

С 1 января 1999 г. евро функционирует как расчетная единица. Однако в валютный союз с 1 января 1999 г. вошли не все члены ЕС. Вне зоны евро остались Великобритания, Греция, Дания и Швеция. По итогам 1998 г. Греция не соответствовала «маастрихтским критериям» по величине государственного долга (107,7% к ВВП) и темпам инфляции (4,5%). Великобритания отложила свое вступление как минимум до 2002 г., не желая расставаться с собственной валютой до очередных парламентских выборов. Швеция и Дания - против сокращения социальных расходов государства, что предусматривается в рамках ЕС.

* 1. **Перспективы расширения Евросоюза**

На рубеже ХХI в. предусматривается значительное расширение Евросоюза. Число его членов должно увеличиться с 15 до 26 за счет, главным образом, стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), а также Балтии. Стремление стран ЦВЕ присоединиться к ЕС обозначилось уже в начале 90-х гг., когда были подписаны соглашения об их ассоциации с ЕС. Данные соглашения предусматривали сближение законодательств ассоциируемых стран с законодательством ЕС, расширение внешнеэкономических связей, создание между сторонами в течение 10 лет зоны свободной торговли промышленными товарами путем постепенной взаимной отмены таможенных пошлин и других барьеров. По большинству промышленных товаров ЕС с 1995 г. отменила пошлины для стран Центральной и Восточной Европы; по черным металлам и текстильным товарам свободный доступ введен с 1996-1997 гг. Со второй половины 90-х гг. промышленные товары ЕС свободно поступают на внутренние рынки ассоциируемых стран.

Но для того, чтобы иметь право претендовать на членство в ЕС, страны Центральной и Восточной Европы должны обеспечить выполнение целого ряда условий: стабильность институтов, гарантирующих демократию; правовой порядок; соблюдение прав человека и защита национальных меньшинств; наличие функционирующей рыночной экономики; способность справляться с конкуренцией и действием рыночных сил в Союзе; возможность принять на себя обязательства члена, в том числе задачи политического, экономического и валютного союза. Пока страны Центральной и Восточной Европы не обладают всеми необходимыми экономическими и социальными предпосылками для того, чтобы стать полноправными членами ЕС.

На присоединение к Евросоюзу претендуют Болгария, Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Польша, Румыния, Словакия, Словения, Чехия, Эстония. Однако степень готовности этих стран вступить в Союз различна. И дело не только в значительном отставании в экономическом развитии от стран - членов ЕС. Разительна и внутренняя дифференциация претендентов по показателю ВВП на душу населения, структуре хозяйства, зрелости рыночных отношений, уровню заработной платы, инфляции.

Если в ЕС показатель ВВП на душу населения составляет в среднем 22 тыс. долл., то в Болгарии - всего 1540 долл., Польше - 2400, Чехии - 3200, Венгрии - 3840, Словении - 7040 долл. '

Исходя из этого, Совет Евросоюза разработал для каждой из стран-претендентов специальную стратегию присоединения, разделив их на два эшелона.

Первая группа стран: Венгрия, Польша, Словения, Чехия, Эстония ведут индивидуальные переговоры с ЕС с 30 марта 1999 г. Предполагается, что расширение ЕС за счет этих стран начнется с 2003-2004 гг.; остальные - Болгария, Румыния, Словакия, Латвия, Литва будут находиться под наблюдением специальной Европейской конференции, и срок их вступления в ЕС не определен.

Расширение Евросоюза имеет как плюсы, так и минусы. С одной стороны, наращивается ресурсный потенциал ЕС за счет новых территорий и населения, значительно расширяется рынок для нынешних членов, усиливается политический статус ЕС в мире. С другой стороны, от ЕС потребуются огромные затраты, в частности, рост бюджетных расходов на субсидии и трансферты новым членам ЕС. Возрастет риск нестабильности в Евросоюзе, так как присоединятся страны с отсталой структурой экономики, требующей коренной модернизации. Развитие интеграции вширь несомненно будет происходить в ущерб ее углублению за счет сокращения расходов на социальную, региональную и структурную политику, проводимую в ЕС в настоящее время.

Присоединиться к ЕС в дальнейшем предполагают также Албания, Македония, Хорватия, Турция, состоящая в таможенном союзе с ЕС. Мальта в 1996 г. изменила свое решение о членстве в ЕС.

Партнерство России с ЕС юридически было оформлено в 1994 г. Соглашением о партнерстве и сотрудничестве (СПС) признано, что Россия является страной с переходной экономикой. Соглашение предусматривает осуществление для сторон в их внешнеэкономических связях режима наибольшего благоприятствования в общепринятой в международной практике форме: расширение сотрудничества в многочисленных направлениях (стандартизации, науке, технике, космосе, связи), расширение торговли товарами и услугами, поощрение частных инвестиций и т.д.

Однако реализация СПС в полной мере стала возможна лишь после ратификации его парламентами всех стран - членов ЕС и России, для чего потребовалось определенное время. Чтобы приблизить момент выполнения достигнутых договоренностей, в июне 1995 г. было подписано Временное соглашение о торговле между Россией и ЕС, включающее статьи СПС, которые не требовали ратификации, т.е. не вели к изменению законодательств государств, участвующих в соглашении. С 1 декабря 1997 г. СПС вступило в силу.

Евросоюз является главным торговым партнером России. На его долю приходится 40% ее внешнеторгового оборота, против 5%-с США. При таком соотношении долларизация внешнеэкономических связей России не вполне оправдана и в перспективе евро может потеснить доллар с его определяющих позиций в экономических отношениях России с ЕС. Допуск евро во внутрирос-сийский валютный оборот может способствовать дальнейшему развитию внешнеэкономических связей России с Евросоюзом.

В ближайшие годы главной задачей в отношениях с ЕС будет реализация СПС и решение конкретных спорных вопросов в сфере торговли, в частности, по антидемпинговой политике, проводимой в отношении России.

Вместе с тем Евросоюз считает, что необходимые экономические и правовые предпосылки для вступления России в ЕС еще не созрели.

* 1. **Особенности интеграции в Североамериканском регионе**

Вся территория Северной Америки является зоной свободной торговли, называемой официально Североамериканским соглашением о свободной торговле (НАФТА), объединяющим США, Канаду и Мексику и функционирующим с 1994 г. Длительное время интеграционные процессы протекали здесь на фирменном и отраслевом уровнях и не были связаны с государственным и межгосударственным регулированием. На государственном уровне американо-канадское соглашение о свободной торговле было заключено лишь в 1988 г. Мексика присоединилась к нему в 1992 г.

О масштабах экономической взаимосвязи этих стран на основе взаимной торговли и движения капитала можно судить по следующим данным. В США реализуется около 75-80% канадского экспорта (или 20% ВНП Канады). Доля в иностранных прямых инвестициях США в Канаде - свыше 75% и Канады в США - 9%. В США направляется около 70% мексиканского экспорта, а оттуда поступает 65% мексиканского импорта.

Существующая структура североамериканского интеграционного комплекса имеет свои особенности по сравнению с европейской моделью интеграции. Главное отличие - асимметричность экономической взаимозависимости США, Канады и Мексики. Взаимодействие хозяйственных структур Мексики и Канады далеко уступает по глубине и масштабам канадо-американской и мек-сикано-американской интегрированности. Канада и Мексика скорее являются конкурентами на американском рынке товаров и рабочей силы, соперниками по привлечению капитала и технологий американских корпораций, чем партнерами по интеграционному процессу.

Другая особенность североамериканской экономической группировки заключается в том, что ее участники находятся в разных стартовых условиях. Если Канаде за последнее десятилетие удалось приблизиться по главным экономическим макропоказателям (объему ВНП на душу населения, производительности труда) к США, то Мексика, долгие годы находившаяся на положении экономически отсталого государства с большой внешней задолженностью, пока еще сохраняет значительный разрыв с данными странами по основным базовым показателям.

Ключевыми моментами Североамериканского соглашения о свободной торговле, подробно регламентирующего многие аспекты экономических отношений между тремя соседними странами, являются:

* ликвидация всех таможенных пошлин к 2010 г.;
* поэтапное упразднение значительного числа нетарифных барьеров в торговле товарами и услугами;
* смягчение режима для североамериканских капиталовложений в Мексике;
* либерализация деятельности американских и канадских банков на финансовом рынке Мексики;
* создание американо-канадо-мексиканской арбитражной комиссии.

В перспективе предусмотрено не только углубление внутрирегионального сотрудничества в рамках НАФТА, но и расширение состава за счет других латиноамериканских стран.

В апреле 1998 г. в столице Чили г. Сантьяго на встрече глав государств и правительств 34 стран Северной, Центральной и Южной Америки (за исключением Кубы) была подписана Декларация Сантьяго о создании к 2005 г. Панамериканской зоны свободной торговли с населением 850 млн человек и общим объемом производимого ВВП более чем 9 трлн долл. Таким образом, речь идет о формировании межрегионального торгово-экономического сообщества.

* 1. **Экономическая интеграция в Азиатско-Тихоокеанском регионе**

Особенностью интеграционных процессов в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) является формирование субрегиональных очагов интеграции, степень интегрированности внутри которых очень различна и имеет свою специфику. В регионе сложился целый ряд локальных зон из двух или нескольких стран. Так, между Австралией и Новой Зеландией заключено соглашение о свободной торговле. На основе развития региональной торговли происходит взаимодополняемость экономик таких стран, как Малайзия и Сингапур, Таиланд, Индонезия. Однако главным центром притяжения остаются Япония и Китай. Они занимают доминирующие позиции в регионе.

В Юго-Восточной Азии сложилась довольно развитая структура - Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), в которую входят Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Бруней, Вьетнам, Мьянма и Лаос. Ассоциация возникла в 1967 г., но лишь в 1992 г. ее участники поставили перед собой задачу создать к 2008 г. зону региональной свободной торговли путем поэтапного снижения тарифов внутри нее. Каждая из стран - членов АСЕАН связана с экономикой Японии, США и с новыми индустриальным странами Азии. Значительная часть азиатско-тихоокеанской торговли (в том числе и внутри АСЕАН) приходится на торговлю между местными филиалами японских, американских, канадских, тайваньских и южнокорейских корпораций. Растет значение Китая, особенно в странах конфуцианской культуры.

Помимо АСЕАН в Азиатско-Тихоокеанском регионе действует еще несколько самостоятельных экономических объединений, среди которых созданное в 1989 г. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сообщество (АТЭС), представленное вначале 18 странами (Австралия, Бруней, Гонконг, Канада, Китай, Кирибати, Малайзия, Маршалловы острова, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Республика Корея, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили), к которым затем (через десять лет) присоединились Россия, Вьетнам и Перу.

Деятельность АТЭС направлена на стимулирование взаимной торговли и развитие сотрудничества, в частности, в таких направлениях, как технические стандарты и сертификация, таможенная гармонизация, развитие сырьевых отраслей, транспорта, энергетики, малого бизнеса.

Предполагается, что к 2020 г. в рамках АТЭС будет образована крупнейшая в мире зона свободной торговли без внутренних барьеров и таможен. Однако для развитых стран, входящих в АТЭС, эта задача должна быть решена к 2010 г.

Признанным курсом тихоокеанских экономических организаций является так называемый открытый регионализм. Суть его в том, что развитие кооперационных связей и снятие ограничений на движение товаров, трудовых ресурсов и капитала внутри данного региона сочетается с соблюдением принципов ВТО/ГАТТ, отказом от протекционизма в отношении других стран, стимулированием развития внерегиональных экономических связей.

Развитие межгосударственного экономического сотрудничества на пути к интеграции происходит и в других регионах Азии. Так, в 1981 г. на Среднем Востоке возник и функционирует по настоящее время Совет по сотрудничеству арабских государств Персидского залива, объединивший Саудовскую Аравию, Бахрейн, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты и Оман. Это так называемая нефтяная шестерка.

В 1992 г. было объявлено о создании Организации экономического сотрудничества и развития центральноазиатских государств (ОЭС-ЭКО). Инициаторами явились Иран, Пакистан и Турция. В будущем предполагается создание на этой основе Цент-ральноазиатского общего рынка с участием также Азербайджана, Казахстана и среднеазиатских республик, входящих ныне в СНГ.

В основе формирования торгово-экономических группировок все чаще лежит общность религиозно-мировоззренческих и культурных корней. В июне 1997 г. в Стамбуле на встрече высокопоставленных представителей стран различных регионов: Турции, Ирана, Индонезии, Пакистана, Бангладеш, Малайзии, Египта и Нигерии было решено создать «мусульманскую восьмерку» с целью торгового, валютно-финансового и научно-технического сотрудничества.

* 1. **Интеграция в Латинской Америке**

Экономическая интеграция латиноамериканских стран имеет свою специфику. Для Латинской Америки на первом этапе (70-е гг.) было характерным создание многочисленных экономических группировок с целью либерализации внешней торговли и защиты внутрирегионального рынка посредством таможенного барьера. Многие из них формально существуют и сейчас.

К середине 90-х гг. интеграционные процессы усилились. В результате заключенного в 1991 г. и вступившего в силу с 1 января 1995 г. торгового пакта между Аргентиной, Бразилией, Уругваем и Парагваем (МЕРКОСУР), образовался но^ый крупный региональный торгово-экономический блок, в котором около 90% взаимной торговли освобождается от любых тарифных барьеров и устанавливается единый таможенный тариф в отношении третьих стран. Здесь сосредоточено 45% населения Латинской Америки (более 200 млн человек), свыше 50% совокупного ВВП.

МЕРКОСУР имеет определенную систему управления и координации интеграционными процессами. В нее входит Совет общего рынка в составе министров иностранных дел, Группа общего рынка -исполнительный орган и подчиняющиеся ему 10 технических комиссий. Деятельность МЕРКОСУР способствует стабилизации экономического развития входящих в него стран, в частности, сдерживанию инфляции и спада производства. Вместе с тем имеются и нерешенные проблемы: валютное регулирование, унификация налогообложения, трудового законодательства.

Стремление стран Центральной Америки (Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа и Сальвадор) к экономическому взаимодействию получило правовое выражение в заключенном между ними еще в 60-е гг. договоре, который предусматривал создание зоны свободной торговли, а затем Центральноамериканского общего рынка (ЦАОР). Однако сложившаяся в дальнейшем экономическая и политическая ситуация в этом регионе значительно затормозила процесс интеграционного взаимодействия.

С середины 90-х гг. на базе ЦАОР, деятельность которого к тому времени значительно ослабла, создается с помощью Мексики зона свободной торговли. В результате внутрирегиональный товарооборот значительно возрос. Для интеграционных процессов, происходящих в Латинской Америке, характерно, что ряд стран одновременно входят в различные экономические объединения. Так, страны, входящие в МЕРКОСУР, одновременно с другими государствами (всего 11 государств) являются членами крупнейшего интеграционного объединения Латинской Америки - Латиноамериканской ассоциации интеграции (ЛАИ), в рамках которой в свою очередь функционирует с 1969 г. Андская субрегиональная группировка, включающая Боливию, Колумбию, Перу, Чили, Эквадор, Венесуэлу. Боливия и Чили в то же время имеют статус ассоциированных членов блока МЕРКОСУР.

Достаточно развитой интеграционной группировкой Латинской Америки является КАРИКОМ, или Карибское сообщество, объединяющее 15 англоязычных стран бассейна Карибского моря. Цель этой группировки - создание Карибского общего рынка.

В рамках всех интеграционных группировок Латинской Америки приняты программы либерализации внешней торговли; разработаны механизмы промышленного и финансового сотрудничества, определены методы регулирования отношений с иностранными инвесторами и система защиты интересов наименее развитых стран.

**Тема 2. Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо**

Меркантилисты утверждали, что государство должно продавать на внешнем рынке как можно больше любых товаров, а покупать как можно меньше. Но если все страны будут придерживаться такой доктрины, то о международной торговле не может быть и речи и такая теория может привести только к абсурду, как внутри страны, так и в межгосударственных отношениях.

Экономическое сотрудничество между людьми стало закладываться примерно 10 тысяч лет назад. Основу объединения национальных хозяйств во всемирное хозяйство составило международное разделение труда. Оно представляет собой специализацию отдельных стран на производстве определенных видов продукции. Это были первые попытки сближения народов, во многом обусловленные различиями природного фактора в выборе хозяйственного направления. Подлинное взаимодействие началось на ранних стадиях развития капитализма. Сложившиеся до этого двухсторонние и трехсторонние внешнеторговые связи начинают перерастать во всемирную связь.

По мере развития крупной машинной индустрии, увеличения масштабов производства, углубления специализации в самой промышленности стало невозможным выпускать постоянно увеличивающуюся номенклатуру изделий в рамках отдельных стран. Получают распространение наиболее развитые формы внутриотраслевой специализации в самой промышленности. Дальнейшее развитие всемирных производительных сил обусловило тенденцию к углублению международного разделения труда.

Каждая страна располагает определенным количеством природных богатств, исторически накопленным интеллектом людей.

Первым аргументом в пользу обмена результатами хозяйственной деятельности между двумя такими странами будет различие условий производства: в одной стране есть то, чего нет в другой, но без чего не может развиваться современная промышленность. Это относится и к предметам личного потребления.

Вторым аргументом в пользу обмена выступают издержки производства. Затраты на производство той или иной продукции в разных странах неодинаковы. Издержки на единицу мощности легкового автомобиля в Японии ниже по сравнению с автомобильной промышленностью США. Это обусловлено многими факторами. Южнокорейская и Тайваньская электроника дешевле Японской, прежде всего по причине дешевизны рабочей силы. Таких примеров можно приводить бессчетное количество. Чаще бывает выгоднее купить у других, чем производить все в полном объеме у себя.

**2.1. Зарождение теории сравнительных преимуществ**

Теория Адама Смита основывалась на “выгодности” производства товара внутри страны и продаже его другой стране, где он производится с большими затратами. Подкрепил он это положение простым примером: «Вполне возможно, - писал он, произвести виноградное вино в Англии, но затраты будут при этом чрезмерны. Выгоднее производить в Англии овес и обменивать его на вино из Португалии».

Со временем, на смену модели Адама Смита пришла модель Давида Риккардо. Это более общий принцип взаимовыгодной торговли Закон Сравнительного преимущества.

Давид Риккардо пошел дальше, обосновывая этот принцип на трудовой теории стоимости и доказал, что от специализации выигрывают обе страны. Он считал также, что выгоду от специализации получают, в конечном счете, все классы, поскольку она ведет к накоплению капитала, соответственно - к экономическому росту и увеличению спроса на рабочую силу.

Создав теорию сравнительных издержек, Д. Риккардо показал, каким образом все участники мирохозяйственных связей извлекают выгоды для себя и способствуют росту эффективности использования производительных сил мира. Оценивая эту теорию, Самуэльсон пишет, что если бы теории, подобно девушкам, могли одерживать победу на конкурсах красоты, теория сравнительных издержек, несомненно, котировалась бы высоко, ибо она является стройной и логичной теорией.

Значение теории сравнительных издержек состоит в том, что она дает базу для понимания сущности международного разделения труда и международного обмена. Принцип сравнительных затрат справедлив не только в отношении любых двух стран, но и любого числа товаров и стран.

Теория сравнительных издержек исходила из национальных различий в стоимости, обусловленных затратами труда. Переход в конце XIX начале ХХ в. к монополистическому капитализму ознаменовался тем, что возникла всемирная система хозяйства, для которой характерен ряд новых признаков: развилась акционерная форма ведения хозяйства; крупному капиталу стало тесно в рамках внутреннего рынка и в погоне за новыми прибылями он устремился в другие страны; вывоз капитала и расширившийся обмен сопровождались интернационализацией хозяйственных отношений; возникли международные монополии и на их основе, в конечном счете, произошел раздел мирового экономического пространства.

Основоположник теории «сравнительных преимуществ», Давид Риккардо родился в Лондоне в 1772 году, в семье иммигранта. Получив довольно бессистемное образование, в возрасте 14 лет Риккардо начал заниматься бизнесом вместе со своим отцом. В 1793 году Риккардо женился и начал самостоятельную деловую жизнь. Эти годы были отмечены войной и финансовой нестабильностью. Молодой Риккардо заработал репутацию очень проницательного и умного человека и быстро сделал карьеру.

В 1799 году Риккардо прочитал книгу А. Смита «Богатство народов» и заинтересовался политической экономией (так тогда называлась экономическая наука). В 1809 г. вышли в свет его первые сочинения по экономике. Это была серия газетных статей «О высокой цене золота». Несколько других коротких работ увеличили его популярность в этой области. В 1814 году он уходит из бизнеса, чтобы посвятить свое время занятиям политической экономией. Давид Риккардо, в своей книге «Начала политической экономики и налогообложения» в 1817 г. убедительно доказал, что межгосударственная специализация выгодна не только в тех случаях, когда какая-либо страна имеет абсолютное преимущество в производстве и сбыте данного товара по сравнению с другими странами, т.е. не обязательно, чтобы затраты на производство этого товара были меньше по сравнению с затратами на аналогичные товары, созданные за рубежом. Вполне достаточно, по мнению Д. Риккардо, чтобы эта страна экспортировала те товары, по которым у нее есть сравнительные преимущества, т.е. чтобы по этим товарам соотношение ее затрат с затратами других стран было бы более благоприятным для нее, чем по другим товарам.

**2.2. Сущность и содержание теории сравнительных преимуществ**

Д. Риккардо сделал следующий шаг в теории международной торговли, доказав ее целесообразность и для тех случаев, когда страна не обладает абсолютным преимуществом в производстве каких-либо товаров. Он показал, что всегда, когда в отсутствии торговли сохраняются различия между странами в соотношении издержек производства разных товаров, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом: у нее всегда найдется товар, производство которого будет более эффективно, чем производство остальных при существующем соотношении издержек в разных странах. Именно на производстве такого товара страна должна специализироваться и экспортировать его в обмен на другие товары.

Теория сравнительных преимуществ основана на ряде допущений. Она исходит из наличия двух стран и двух товаров; издержек производства только в виде заработной платы, которая к тому же одинакова для всех профессий; игнорирования различий в уровне заработной платы между странами; отсутствия транспортных издержек и наличия свободной торговли. Эти исходные предпосылки были необходимы для выявления основных принципов развития международной торговли.

Рассмотрим действие принципа сравнительных преимуществ в международной торговле на его знаменитом условном примере:

Д. Риккардо исходит из ситуации абсолютного преимущества в издержках производства Португалии над Англией по обоим товарам. Пример, конечно, условный. Англия уже в то время обладала более развитой промышленностью по производству шерстяных тканей. Но все-таки Португалия действительно превосходила Англию по экономическим параметрам в производстве не только вина, но и сукна. Казалось бы, в таком случае Португалии не стоило торговать с Англией. Но это совсем не так. Д. Риккардо развил далее теорию А. Смита, введя положение о сравнительном преимуществе в издержках производства. Суть этого тезиса состоит в том, что международная специализация страны выгодна на изготовлении той продукции, которую она выпускает с наименьшими издержками производства по сравнению с теми товарами, которые обладают абсолютными преимуществами по сравнению с иностранными предприятиями.

Португалия изготавливает сукно с меньшими затратами, чем Англия, но ей есть все же смысл не производить сукно, а выменивать его у Англии на вино. В самом деле, переместив труд из производства сукна, где Португалия имеет абсолютное преимущество в 10 человек в течение года, в производство вина, где ее абсолютное преимущество составляет 40 человек, и, обменяв вино на английское сукно, Португалия сэкономит труд 10 человек. Не останется в накладе и Англия. Она получит бочку вина не трудом 120 человек, а 100 человек, использованных на производстве сукна, т.е. сэкономит труд 20 человек.

Специализация, основанная на использовании принципа сравнительных преимуществ, обеспечивает более эффективное размещение мировых ресурсов и рост мирового производства соответствующих товаров.

Однако следует иметь в виду, что рассматриваемая модель разделения труда основана на ряде упрощений. Она исходит из наличия лишь двух стран и двух товаров; свободной торговли; рабочей силы внутри каждой; постоянных издержек производства; полной взаимозаменяемости ресурсов при альтернативном использовании; игнорирования различий в уровне заработной платы между странами, а также отсутствия транспортных затрат и технических изменений.

Эти исходные предпосылки необходимы для выявления основных принципов развития международной торговли. На практике расширение производства во многих отраслях связано с ростом предельных издержек, поэтому выпуск каждой последующей единицы данного товара требовал отказа от всего возрастающего количества всех остальных. Особенно наглядно эта закономерность проявляется в отраслях добывающей промышленности, где по мере истощения богатых и удобно расположенных месторождений приходиться переходить к разработке более бедных и трудно доступных месторождений.

Кроме того, далеко не всегда производственные ресурсы взаимозаменяемы при переходе к производству альтернативных товаров. Издержки могут возрастать при перемещении ресурсов из одной отрасли в другую, поскольку производство разных товаров требует разного сочетания затрачиваемых ресурсов. Имеет место и неравномерный рост уровня заработной платы в различных странах.

Рост издержек при увеличении объемов производства товаров ставит границы специализации. В силу всех этих обстоятельств на практике в большинстве случаев отсутствует полная специализация стран на товаре, в производство которого она обладает сравнительными преимуществами. Так, в промышленно развитых странах не прекращается выпуск для внутреннего рынка товаров, которые частично импортируются.

Как видно из приведенного примера, международная специализация стран на основе сравнительных преимуществ способствует экономии трудовых ресурсов в этих странах при сохранении в прежнем объеме (или даже увеличении) в них потребления товаров; подразумевается, что оплата труда в обеих странах одинаковая. Но даже если она и разная, то, как указывали последователи Риккардо, это не вносит принципиальных изменений в теорию сравнительных преимуществ.

Таким образом, теория относительных преимуществ рекомендует стране импортировать тот товар, издержки, производства которого в стране выше, чем по экспортируемому товару. В последующем экономисты доказали, что это распространяется не только на две страны и два товара, но и на любое количество стран и товаров.

Главным достоинством теории сравнительных преимуществ является убедительное доказательство того, что международная торговля выгодна всем ее участникам, хотя одним она может давать меньше выгоды, а другим - больше. В этом - огромное достижение риккардианской теории, которая доказывает, что и во внешней торговле подтверждается идея Смита о выгодности разделения труда для всех его участников. Основным недостатком теории Риккардо можно считать то, что она не объясняет, почему сложились сравнительные преимущества.

**2.3. Значение теории сравнительных преимуществ в развитии международной торговли**

Специализация, основанная на использовании принципа сравнительных преимуществ, обеспечивает более эффективное размещение мировых ресурсов и рост мирового производства соответствующих товаров. Однако следует иметь в виду, что рассматриваемая модель разделения труда основана на ряде упрощений. Она исходит из наличия:

1. лишь двух стран и двух товаров;

2. свободной торговли;

3. совершенной мобильности труда (т. е. рабочей силы) внутри каждой страны и его мобильности (отсутствия перелива) между странами;

4. постоянных затрат производства;

5. отсутствия транспортных затрат;

6. отсутствия технических изменений;

7. полной взаимозаменяемости ресурсов при их альтернативном использовании.

Эти исходные посылки были необходимы для выявления основных принципов развития международной торговли.

Далеко не всегда производственные ресурсы взаимозаменяемы при переходе к производству альтернативных товаров. Издержки могут возрастать при перемещении ресурсов из одной отрасли в другую, поскольку производство разных товаров требует разного сочетания затрачиваемых ресурсов.

Рост издержек при увеличении объемов производства товаров ставит границы специализации. В силу всех этих обстоятельств на практике в большинстве случаев отсутствует полная специализация страны на товаре, в производстве которого она обладает сравнительными преимуществами. Так, например, в промышленно развитых странах не прекращается выпуск для внутреннего рынка товаров, которые частично импортируются.

Международная специализация стран на основе сравнительных преимуществ способствует экономии трудовых ресурсов в этих странах при сохранении в прежнем объеме (или даже увеличении) в них потребления товаров.

Если страна, специализируясь на производстве тех или иных товаров, добивается высокой эффективности и высшей производительности, она получит выгоду от торговли этими товарами на мировом рынке. Таким образом, ключевой момент в модели Риккардо - фактор производительности как основы выхода страны на мировой рынок. Следовательно, теория сравнительных преимуществ внешней торговли покоится на теории трудовой стоимости, развитой Риккардо. Поэтому для стран выгодно концентрировать свои ресурсы на эффективных, производительных производствах страны с неодинаковой относительной производительностью труда в разных отраслях будут специализироваться на производстве разных товаров. Благодаря такой специализации они получают выгоду в международной торговле.

Д. Рикардо использовал понятие альтернативной цены, или издержек замещения, которые представляют собой простое сравнение цен единиц двух внутренних товаров на внутреннем рынке, выраженное через количество рабочего времени, затраченного на их производство. Сущность этой теории заключалось в том, что Риккардо исходил из фактора производительности труда как единственного условия, делающего выгодным торговлю всеми товарами, которая страна может производить независимо от смитовских абсолютных преимуществ.

Эта теория получила позже известность как однофакторная модель Риккардо в механизме внешней торговли. Собственно Риккардо развил ключевой принцип международного разделения труда. Теория сравнительных преимуществ позволяет строить внешне экономические связи на научной базе, дает возможность доказать ущербность ограничительной практики во внешней торговле.

Завершая теорию сравнительных издержек Д. Риккардо, необходимо сказать, что она выдержала испытание временем и явилась отправным пунктом для дальнейшего исследования проблем мировой экономики.

**Литература**

1. Абрамов В. Л. Мировая экономика. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2007.
2. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2008.
3. Борко Ю. Расширение и углубление европейской интеграции Мировая экономика и международные отношения, 2004, № 7.
4. Евдокимов А. И. и др. Международные экономические отношения – М.: ТК Велби, 2003.
5. Журавлева Г. П. Экономика. – М.: Юристъ, 2004.
6. Зверев Ю. М. Мировая экономика и международные экономические отношения. – Калининград, 2008.
7. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей / Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1992.
8. Мировая экономика / Под ред. Николаевой И. П. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
9. Стрыгин А. В. Мировая экономика. – М., 2001.
10. Фомичев В. И. Международная торговля: Учебник. – М., 1998.
11. Экономика. Учебник. Под ред. Булатова А. С. – М.: Экономистъ, 2005.