

## **ОБЪЕКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

**Д.В. ДУДКО**

*Учреждение образования «Гомельский государственный  
технический университет имени П.О. Сухого»,  
Республика Беларусь*

Внешнеэкономические связи между фирмами различных стран являются повседневной реальностью современного мирового хозяйства. Каждый год суммарные объемы внешней торговли всех стран мира увеличиваются. В настоящее время практически нет ни одной отрасли, которая прямо или косвенно не имела бы контактов с внешними рынками.

Разработкой проблем международного разделения труда и развития международной торговли ученые занимались начиная с первых школ экономической мысли. Они пытались объяснить причины и предпосылки развития торговли между странами, выяснить последствия специализации стран, предложить рекомендации по проведению экономической политики в области международной торговли, показать, что она является средством, с помощью которого страны могут повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом увеличивать объем производимых товаров и услуг, повышать уровень благосостояния. Авторы теории конкурентных преимуществ указывают, что национальное конкурентное преимущество является результатом эффективного сочетания обстоятельств, существующих в стране, и стратегии, которая избрана компанией. Иначе говоря, эффективность внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования зависит от условий, сложившихся в определенной стране в определенное время, и от самих субъектов хозяйствования, занимающихся внешнеэкономической деятельностью. Исходя из этого, мы предлагаем выделить объективные и субъективные факторы, влияющие на эффективность внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования.

**Объективные** – это факторы, независящие от самих субъектов хозяйствования и других участников рынка, сложившихся в определенной стране в определенное время. К ним можно отнести **природно-географические** и **климатические** условия в стране, определяющие обеспеченность сырьевыми ресурсами; **производственные (экономические) отношения**, существующие в экономической системе, определяющие экономические роли определенных субъектов в экономике и формы развития производительных сил; **характер и уровень развития производительных сил** – вещественных, энергетических, личностных и других факторов, обеспечивающих производство. Производственные (экономические) отношения и развитие производительных сил, в свою очередь, определяют **тип экономической системы общества и форму собственности**, от которых зависит деятельность входящих в экономическую систему субъектов, в том числе и осуществляемая ими внешнеэкономическая деятельность. Кроме того, к объективным факторам можно отнести **место и репутацию страны** в мировой экономической системе и другие факторы.

**Субъективные** – это факторы, непосредственно определяющие конкурентные преимущества субъектов хозяйствования на внешнем рынке, зависящие как от самого субъекта хозяйствования, так и от других участников рынка, прямо или косвенно

влияющих на субъекты хозяйствования и выпускаемую ими продукцию: качество продукции, ценовая конкурентоспособность, система сбыта и продвижения продукции на рынок, форма платежа за продукцию, репутация фирмы, а также проводимая государством внешнеторговая политика и законодательство в этой области, оказывающие прямое воздействие на предприятия, на выпускаемую ими продукцию через систему инструментов торговой политики.

В статье рассмотрим такие объективные факторы, как производственные (экономические) отношения, характер и уровень развития производительных сил, тип экономической системы общества и форма собственности, которые, по нашему мнению, являются наиболее значимыми исходными условиями в создании конкурентных преимуществ страны. Они могут быть различными в разных странах, образуют своеобразный фундамент, на котором строится и от которого зависит деятельность всех хозяйствующих субъектов. Однако для субъектов хозяйствования, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, указанные выше объективные факторы являются особенно важными, т. к. являются начальными условиями, в которых им приходится вести свою деятельность и, от которых зависит, насколько эффективно может осуществляться внешнеэкономическая деятельность по сравнению с другими странами.

Производительные силы и экономические отношения – основные элементы экономической системы в марксистской экономической теории. Производительные силы – это вещественные, энергетические, личностные и другие факторы, обеспечивающие производство. Производительные силы изменяются, поэтому в каждый новый период производства экономической системе присущи новый уровень и характер развития производительных сил. Экономические отношения представляют собой устойчивые связи и взаимодействие людей в производстве, распределении, обмене и потреблении ими благ и услуг. Основным производственным отношением является собственность. Производительные силы – материальная сторона производства, а производственные отношения – общественная сторона производства, определяющая экономические роли определенных субъектов в экономике и формы развития производительных сил. Как степени прогрессирующего развития общества, К. Маркс выделил три основные общественные формации: архаичная, включает в себя первобытнообщинный и, так называемый, азиатский способы производства, их основой служат земледельческие общины с их самообеспечением; вторичная формация, по К. Марксу, та, которая основывается на частной собственности; коммунистическая формация, для которой характерно отсутствие господства частной собственности. На основе такого формационного подхода в экономической литературе выделились пять способов производства: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический, коммунистический.

В XX в. формационный подход к эволюции экономических систем неоднократно подвергался критике. Американский социолог и политический деятель У. Ростоу в 60-е годы XX в. создал теорию стадий экономического роста, в соответствии с которой экономическую систему любой страны в прошлом или настоящем можно отнести к одной из пяти последовательно сменяющих друг друга стадий экономического роста. В основе их смены лежит прогресс техники и производства. Этими стадиями являются: традиционное и переходное общества, созревающее общество (стадия решающего сдвига), индустриальное общество и стадия массового потребления. Основные формы общества, по У. Ростоу, – это традиционное и индустриальное, остальные стадии являются переходными.

В начале 70-х годов американский социолог Д. Белл противопоставил формационному свой подход. Социально-экономические изменения, по Беллу, происходят вместе с изменениями в производстве и использовании научно-технических знаний. Он выделил в обществе три части: социальную структуру, государственное устройство и культуру.

Общество движется от доиндустриального к индустриальному, а затем – к постиндустриальному обществу.

Существует еще один подход к классификации общества и его тенденций – цивилизационный подход. Он связан с понятием «цивилизация», означая уровень развития материальных и духовных достижений общества. Хотя цивилизации как ступени общества понимаются многими авторами по-разному, по одному из цивилизационных подходов можно выделить такие цивилизации: неолитическая, восточно-рабовладельческая (бронзовый век), раннефеодальная, прединдустриальная, индустриальная, постиндустриальная, информационная.

На основе развития теории экономических систем сформировались современные взгляды на **типы экономических систем общества**, в частности классический капитализм (чистая рыночная экономика), плановая, традиционная и смешанная экономики. Экономическая система может быть рыночной и командной. Под рыночной экономикой понимается такая система хозяйствования, при которой движение ресурсов, технология производства, распределение, обмен и потребление созданных благ осуществляются при помощи рыночного механизма. В случае командной экономики хозяйственные процессы планируются и регулируются государственными координирующими органами. В экономике может быть сочетание различных элементов систем, тогда можно говорить о смешанной экономике. Рассмотрим эти типы экономических систем.

**Классический капитализм** предполагает частную собственность на ресурсы, свободную конкуренцию на рынке товаров и свободное установление цен на продукцию под воздействием спроса и предложения. *Laissez faire* – так характеризовал подобную ситуацию на рынке А. Смит, что в буквальном смысле означает «пусть идет как идет», или «пусть идет своим чередом».

В данной системе на рынке сталкиваются множество продавцов и множество покупателей, каждый из которых руководствуется своими корыстными целями и интересами и результат их деятельности зависит от объема предлагаемых на рынке производственных ресурсов, численности и состава трудовых ресурсов и, естественно, от величины спроса на производимую продукцию. Экономическая власть на рынке в этих условиях распределена среди множества частных собственников. Ограниченность ресурсов и конкуренция производителей и потребителей выступают теми реальными факторами, которые регулируют деятельность субъектов экономики.

Представители классического и неоклассического направлений в экономической теории считают, что именно в условиях чистого капитализма, или капитализма свободной конкуренции, может обеспечиваться наиболее рациональное распределение ресурсов и эффективное функционирование экономической системы.

Государство в этой системе не вмешивается в экономическую жизнь. Его задача сведена к тому, чтобы гарантировать право частной собственности. Правительство обязано соблюдать строгий правовой порядок в обществе, следить за количеством находящейся в обращении денежной массы, чтобы избежать инфляции.

**Плановая (командная) экономика** является альтернативой свободной рыночной экономике, ибо при классическом капитализме хозяйственное развитие регулирует рыночный механизм с его конкуренцией и свободным формированием цен, а при командной экономике объем производства, его структура, размеры потребления и уровень цен устанавливаются централизованно, посредством государственного планирования, регулирования. Так же, как классический капитализм, плановая экономика в чистом виде не существовала, но экономические системы социалистических стран приближены к ней.

Возможность централизованного планирования распределения ресурсов, координации выполнения планов может обеспечиваться только благодаря господству государственной собственности на средства производства и создаваемые блага и услуги. Планы доводятся как до национальной экономики в целом, так и до региональных структур и отдельно

взятых предприятий. Процесс составления планов имеет два встречных движения: снизу вверх и сверху вниз. Движение процесса составления и корректировки плановых заданий снизу вверх предполагает обеспечение демократического принципа планирования, а движение сверху вниз – централизм в планировании. Плановая экономика не может обойтись без использования инструментов рыночного механизма, но рыночный механизм не выступает регулятором установления народнохозяйственных пропорций и не определяет уровня цен.

Плановая (командная) экономика имеет свои положительные и отрицательные стороны. С одной стороны, она позволяет четче учитывать производственные ресурсы и распределять их по сферам экономики и регионам страны, а с другой – не в состоянии обеспечивать их рациональное использование, ибо ни один государственный орган управления не может четко определить запросы в ресурсах каждого производства. С учетом этого формируются общественные запросы к централизации экономической деятельности или к свободе рыночных отношений.

### **Традиционная экономика**

Этот тип экономики присущ отсталым в экономическом отношении странам. Организация производства, его структура, ритм экономической жизни базируются здесь на обычаях и традициях. Общественные роли и статусы предопределяют устои экономической жизни и социальной деятельности.

Этнические и кастовые преграды препятствуют распространению научного и технического прогресса. С учетом этого разные общества используют неоднозначные институты для решения проблемы редкости ресурсов и максимизации достигаемых результатов. Распространение редких ресурсов по территории нашей планеты весьма неравномерно. Так, страны Ближнего Востока богаты нефтью, что позволяет им аккумулировать огромные общие доходы, в то время как их распределение происходит крайне неравномерно. Формируются чрезмерные бедность одной части населения и богатство другой. В результате общество, весьма богатое естественными ресурсами, оказывается бедным на другие ресурсы, в данном случае – на трудовые. Населения трудоспособного возраста может быть в избытке, но в силу нищеты и бесправия оно безграмотно, стоит в стороне от мировой культуры и оказывается не в состоянии распорядиться естественными и созданными людьми экономическими ресурсами. Политические решения обычно принимаются в угоду «сильным» державам, а не в интересах национальной экономики. Эти особенности и специфика десятилетиями и столетиями довлеют над социально-экономическими преобразованиями многих стран, препятствуя их продвижению к цивилизованным экономическим системам.

### **Смешанные системы**

Рассмотренные типы экономических систем в чистой форме нигде не проявляются. В зависимости от сложившихся условий они проявляются в тех или иных странах. Для смешанной экономики характерным является устойчивое наличие элементов разных типов экономических систем.

К смешанной относится экономика, базирующаяся на предприятиях и структурах, относящихся к разным формам собственности, и использующая разнообразные формы хозяйствования. Главное отличие смешанного типа экономики – ее разнородность. Основными чертами этого типа являются:

- сочетание частного и государственного секторов экономики;
- сочетание рыночного и государственного механизмов регулирования;
- сочетание частнособственнической, рыночной мотивации с мотивацией социальной устойчивости в обществе.

Но смешанную экономику вряд ли верно рассматривать как «новацию» XX в. Специалисты показывают, что еще в XIX в. (II половина) в России складывалась смешанная экономика: многообразие форм хозяйствования, многомерность в экономической жизни и их признание как нормального явления. Свой вклад в разработку

концепции смешанной экономики внесли ряд русских мыслителей: Н.Я. Данилевский, В.П. Воронцов, Н.Ф. Даниэльсон и др.

Рассмотрим сущность **производственных (экономических) отношений**. Производственные (экономические) отношения образуют весьма сложную систему отношений. Их можно классифицировать по формам воспроизводства, тогда среди них выделяется группа отношений непосредственного производства, распределительного отношения, отношения обмена и отношения потребления. Если учитывать уровни развития собственности, то следует останавливаться на экономических отношениях государственного сектора экономики, частных экономических отношениях, отношениях малого бизнеса, экономических отношениях домохозяйств, семейных отношениях и т. д. Можно выделить меж- и внутригосударственные экономические отношения. В свою очередь, внутригосударственные отношения включают в себя отношения между государством и фирмами, отношения между предприятиями и учреждениями, внутри предприятий, между государством и домашними хозяйствами, предприятиями и домашними хозяйствами. С учетом сферы человеческой деятельности существуют экономические отношения в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, торговле, сфере услуг, в народном образовании, здравоохранении, культуре и т. д. Экономические отношения, наконец, существуют во времени и пространстве.

### **Формы собственности**

Можно выделить две формы собственности: частную и общественную, каждая из которых имеет несколько разновидностей. При частной собственности одно лицо (семья) или группа лиц является собственником имущества, ресурсов или факторов производства. При частной собственности имущество передается по наследству или реализуется на рынке. По характеру своего накопления частная собственность может подразделяться на трудовую и нетрудовую. Трудовая собственность лица (семьи) формируется за счет заработной платы, предпринимательской деятельности, доходов от средств, вложенных в акции, облигации, кредитные учреждения. Нетрудовая собственность имеет самые разнообразные каналы формирования, в том числе законные и незаконные.

Частная собственность возникла как следствие развития производительных сил и товарного производства. Известно, что предшествующие капитализму рабовладельческая и феодальная формы собственности также являлись частными. Однако работник здесь был юридически зависимым от своего господина. При капитализме же он стал юридически свободен. В начале развития капитализма господствовала индивидуальная частная собственность, что объяснялось небольшими масштабами производства. Машинное производство выросло из мануфактурного и достигло стадии, когда сами машины начали производиться машинами. Тогда резко усилился процесс концентрации производства, роста его масштабов. Концентрация производства на определенном этапе сама подвела экономику к появлению монополий и монополистических союзов в промышленности.

Формирование монополистической собственности также было подготовлено развитием производительных сил. Новые виды машин, технологии и формы организации труда, качественные структурные сдвиги в экономике – все это резко усилило процесс концентрации производства. Возникшие на этой основе монополии представляли собой хозяйственные объединения, осуществляющие контроль на рынке сбыта товаров посредством концентрации в своих руках материальных и финансовых ресурсов. Монополистические объединения превратились в господствующую форму производства. Появление монополистических союзов дало мощный толчок развитию частной собственности. Можно выделить следующие наиболее важные факторы роста монополистической собственности: усиление процесса концентрации производства, возникновение системы монопольных цен, вывоз капитала в отличие от вывоза товаров, неокOLONиализм.

Государственная собственность может быть как частной собственностью, при которой субъектом собственности выступает государство, а может быть общественной собственностью, при которой субъектом собственности выступает общество (народ) [5]. Эта форма собственности имеет длительную и вполне самостоятельную историю развития. Еще в период зарождения капитализма государство проявляло заботу о своем экономическом благополучии и поэтому само организовывало мануфактуры, мастерские, монетные дворы, шло на союз с купеческим и ростовщическим капиталом, создавая совместные с ними компании для колониальных захватов, поиска дешевых рынков сбыта своих товаров. Государство постепенно прибирало к своим рукам феодальную земельную собственность, а на природные ресурсы, воды, леса оно сохранило свою исключительную монополию. Государство пошло на экономический контакт со всеми агентами производства, включая монополии, частное предпринимательство, мелкий бизнес, развитие подсобных индивидуальных производств, сферы быта и т. д. Наряду с налоговой политикой государство использует кредитную политику, ведет операции на рынке ценных бумаг. Все это говорит о том, что государство становится крупнейшим предпринимателем, крупнейшим банкиром и самым активным торговцем, благодаря чему возрастают его активы как собственника.

Когда речь заходит об общественной собственности, последняя обычно ассоциируется с социалистическим преобразованием общества. В таких случаях устанавливается собственность всего народа на основные средства производства и производимые блага и услуги. Основными субъектами собственности здесь выступают работник, трудовой коллектив, государство.

Для нынешнего этапа экономического развития характерно нарастание многообразия форм и методов организации экономической жизни, а следовательно, и усложнение структуры отношений собственности.

Итак, мы охарактеризовали одни из самых значимых объективных факторов, являющихся исходными условиями в создании конкурентных преимуществ страны по сравнению с другими странами, выяснили, что они не зависят ни от самих субъектов хозяйствования, ни от других участников рынка, а существуют в стране на определенном этапе, однако их изменение происходит, и для того, чтобы эффективно работать на внешнем рынке, необходимо знать, анализировать и учитывать эти факторы.

## **Литература**

1. Современные теории внешнеэкономических отношений: реферативный сб. /сост. Л.А. Зубченко. – М.: [б. и.], 1992.
2. Козловский, В.В. Мировая экономика (социально-ориентированный подход): курс лекций /В.В. Козловский, Э.А. Лутохина; под ред. Э.А. Лутохиной. – Мн.: Равноденствие, 2004.
3. Мовсесян, А.Г. Мировая экономика: учебник /А.Г. Мовсесян, С.Б. Огневцев. – М.: Финансы и статистика, 2001.
4. Экономическая теория: пособие /под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. – Мн.: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2002.
5. Егоренков, Н.И. Стационарные состояния товарно-денежного хозяйства /Н.И. Егоренков, Е.Н. Казакова, М.Н. Старадубцева //Вестник ГГТУ им. П.О. Сухого. – 2002. – № 2. – С. 77–85.

*Получено 02.11.2004 г.*