

## ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ И ИЗВНЕ

*Евстигнеев Р. Н.*

(Москва)

В статье обосновано понимание открытой экономики как синонима рыночного хозяйства. Проведено различие между государственным и экономическим протекционизмом. Общетеоретический анализ дополнен исследованием связи открытой экономики с национальным и международным хозяйственным механизмом. Особое внимание уделено экономическим предпосылкам вхождения СССР в мировое хозяйство.

Замкнутость экономик и действующие внутри них военно-приказные методы хозяйствования считались до недавнего времени имманентными социализму. Следствием этого явился глубокий кризис народного хозяйства\*.

Сегодня все шире признается, что перевод народного хозяйства из искусственного командно-административного режима функционирования в нормальный, цивилизованный, основанный на экономических методах, невозможен без активного включения в мировые торговую и финансовую системы, т. е. без предъявления современных жестких требований к экономике. В свою очередь новая модель хозяйства создает необходимые предпосылки для интегрированности стран в мирохозяйственные процессы\*\*.

Указанная диалектическая взаимосвязь дает достаточно веские основания для отождествления новой рыночной модели хозяйства с понятием «открытая экономика»\*\*\*. Это вопрос принципиальный, особенно для Советского Союза, где, иной раз под предлогом необходимости первоочередного решения внутренних проблем или ссылаясь на огромную емкость внутреннего рынка, недооценивают и даже отрицают актуальность активизации партнерства с Западом (не говоря уже о тех, кто видит в новых формах сотрудничества — совместных предприятиях, свободных зонах и т. п. — «распродажу родины империалистам» и другие беды). Актуальность современного решения проблем радикальной хозяйственной реформы и открытости экономики одинакова и для СССР, и для малых стран\*\*\*\*.

\* «Многолетняя жизнь нашей промышленности (можно добавить — всего народного хозяйства.— Р. Е.) в „тепличных условиях“, в изоляции от мирового рынка привела к ослаблению ее иммунной системы, к падению конкурентоспособности советского промышленного экспорта. Начатая реформа призвана устранить завышенную материало-, трудо- и энергоемкость народного хозяйства, повысить качество товаров и услуг», — констатирует председатель президиума Торгово-промышленной палаты СССР В. Л. Малькевич [1].

\*\* Присоединение в свое время ряда социалистических стран с неререформированной экономикой к тем или иным международным экономическим организациям (например, ЧССР — к ГАТТ, СРР — к МВФ) не отменило указанного общего правила, поскольку произошло по внешнеэкономическим причинам, и поэтому, кстати, не закрепилось прочно в этих странах.

\*\*\* М. Лавинь (Франция), например, считает, что основная цель реформ как раз и состоит в вовлечении социалистических стран в мировую экономику [2, с. 85]. Т. Вольф (МВФ) на симпозиуме ООН в Хельсинки (июнь 1989 г.), посвященном хозяйственным реформам в азиатских странах с централизованно управляемой экономикой, Китае, Восточной Европе и СССР и их роли в глобальных экономических отношениях, назвал адаптацию социалистической страны к мировому рынку критерием эффективности экономической реформы, подчеркнув при этом, что речь идет о перспективной эффективности, которая может не совпадать с текущей.

\*\*\*\* Аналогичные проблемы стоят и перед СЭВ как организацией многостороннего сотрудничества социалистических государств, повысить эффективность которого невозможно без взаимной открытости входящих в него стран т. е. без создания их объеди-

В данной статье мы рассмотрим основные проблемы перехода к открытой социалистической экономике, не затрагивая требующего специального изучения вопроса об алгоритме такого перехода, в частности о соотношении «открытости», обеспечиваемой с помощью соответствующих экономических инструментов, и действительной открытости как конкурентоспособности товаров и услуг. Не будут также исследованы варианты подходов Запада к сотрудничеству с социалистическими странами, связанные со степенью переплетения в последних элементов замкнутой и открытой экономики в переходный период.

Здесь мы, наконец, подошли к тому, что же следует понимать под открытостью экономики. Обыденное сознание прочно усвоило традиционный критерий открытости, характеризующийся степенью включения страны в международную торговлю на основе теории сравнительных издержек. Привычными стали и такие измерители открытости, как доля экспорта и импорта в ВВП или объем внешнеторгового оборота на душу населения. Эти измерители широко применялись и продолжают применяться и в капиталистических, и в социалистических странах, хотя в последних они и недостаточно надежны из-за необоснованности цен и валютных курсов, весьма условной сопоставимости внутренних и мировых цен.

Но времена меняются. И экспортная квота сама по себе все меньше говорит о том, насколько повышается или понижается степень открытости экономики или насколько экономика одной страны является более открытой по сравнению с экономикой другой. В социалистических странах экспорт все чаще рассматривается прежде всего как средство покрытия импортных потребностей и поддержания внешнеторговой сбалансированности. Ради ее обеспечения страна нередко идет на увеличение неприбыльного экспорта или сокращение импорта, стимулируя в последнем случае рост импортозамещающей продукции ценой любых затрат (не говоря уже о прямом негативном результате — ограничении личного и инвестиционного потребления). Возрастает внешняя задолженность, компенсируя неэффективность хозяйственного механизма. Исчерпание ресурсов экстенсивного роста и соответственно появление отмеченных выше проблем внешней торговли ведут к тому, что мирохозяйственные связи усложняются, переставая ограничиваться чисто торговыми. Начинают активизироваться внешнеэкономические факторы интенсивного роста.

В западных странах уже давно наблюдается, как отмечают специалисты, «постепенное стирание экономических границ между странами, слияние национальных хозяйств в некое единое целое, единый экономический организм, развивающийся по одним и тем же общим законам» [5, с. 302]. Весьма показательной в этом отношении является происходящая «в течение последних двух десятилетий синхронизация делового цикла» [там же]. Н. Шмелев и В. Попов отмечают, что «государственная национальная экономическая политика теперь оказывается эффективной только в том случае, если согласована в международном масштабе, скоординирована с национальной стратегией других стран» [там же, с. 303]. Иными словами, осуществляется переход от простых количественных, в том числе бартерных, обменов к качественным, т. е. основанным на переливах капитала, на международной специализации и кооперировании производства (что, кстати, ведет вначале к некоторому сокращению объема товарооборота). Соответственно чисто количественные оценки открытости экономики (экспортная квота и другие) уступают место качественным, характеризующим прогрессивные струк-

турного рынка, а последнее — без открытости всей организации по отношению к мирохозяйственным процессам (подробнее см. [3]). По справедливому замечанию А. Н. Быкова, «сегодня такая внерегиональная направленность интеграционного процесса как фактора его интенсификации становится все более необходимой» [4, с. 79]. К сказанному можно добавить, что Запад больше заинтересован именно в таком сильном, рыночно интегрированном сотрудничестве социалистических стран (как, впрочем, и каждой отдельной страны), чем в сотрудничестве, слабо интегрированном преимущественно политическими, а не экономическими методами.

турные сдвиги, улучшение ассортимента и потребительских свойств продукции, вообще ускорение НТП, связанное с интегрированностью в мировое хозяйство.

Только на этом этапе понятие открытости экономики обретает свой истинный смысл. Открытость начинает пониматься как способность самой экономики включаться в мирохозяйственные процессы, как ее восприимчивость к НТП и внутри страны, и в мировом масштабе, как ее конкурентоспособность. Здесь решающее значение приобретает рынок, на котором действуют предприятия и иные хозяйственные организации, вступающие друг с другом в деловые отношения.

Расстояния, которые предстоит пройти от первого до второго этапа капиталистическим и социалистическим странам, несоизмеримы. Западные страны, живущие в условиях нормальной рыночной экономики, это расстояние уже почти преодолели, несмотря на усилившуюся в последние годы монетаризацию хозяйства, а может быть, как раз благодаря ей. Предприятия относительно легко перестраиваются из агентов чисто торговых отношений в агентов экономического сотрудничества. В социалистических же странах, где рынок до сих пор еле теплится и где, как уже было сказано, даже бюджетная и любая другая эффективность внешней торговли — весьма ненадежные показатели, предприятия мучительно превращаются сначала в субъекты просто внешней торговли, а затем, прямо «на марше», в субъекты международной предметной, подетальной, технологической специализации и кооперации. Этот процесс — составная часть экономических реформ, направленных в конечном счете на превращение всех хозяйствующих субъектов в собственников и на формирование интегрированных национальных рынков как адекватной среды их функционирования.

Требование открытости экономики в новом понимании можно свести, таким образом, к необходимости разрушить государственный протекционизм — традиционную монополию внешней торговли (введенное в СССР несколько лет назад понятие монополии на внешнеэкономическую деятельность не изменило сути дела). Разрушить, чтобы дать возможность самим производителям налаживать взаимовыгодные кооперационные связи под общим контролем (но не по указаниям) внешнеторгового ведомства. «Советский Союз никогда не приблизится к мировым уровням технологии, — подчеркивает Д. Хаф, — если не поведет смелую атаку на протекционизм» [6, с. 77]. Во время этой атаки ему предстоит преодолеть два основных рубежа. Первый: отмеченную выше традиционную монополию — детище командно-административной системы. Второй: после воцарения модели экономического централизма — экономический протекционизм, чтобы включиться на равных в мировые торговую и финансовую системы. Советский Союз находится пока в самом начале пути, и лишь немногие социалистические страны ушли чуть дальше. «Протекционизм в СССР был воплощением самого существа его экономической системы, а не является результатом хорошо отработанных тарифов и эмбарго» [6, с. 55]. Отработка этих и других находящихся в том же ряду инструментов — дело обозримого будущего. В результате протекционистская политика станет гибкой, построенной на взаимных уступках в целях достижения все более глубокой взаимной интегрированности национальных хозяйств.

Венгерский исследователь А. Надь [7] показывает на примере своей страны важность последовательного и неуклонного движения к этой цели. Взрыв мировых цен на энергоносители в 70-е годы застал Венгрию врасплох. Понадеявшись уберечься от негативных последствий этого события за частоколом СЭВ, отгораживающим ее от внешнего мира, страна оказалась в скором времени перед лицом огромных материальных потерь, приведших кроме всего прочего к растущему внешнему долгу. Этого, по мнению автора, не случилось бы, если было бы допущено прямое воздействие внешнеторговых цен на внутренние, а критерием работы предприятий стала прибыль. И производители, и потребители постепенно адаптировались бы к новым условиям, произошла бы структурная

перестройка в экономике, но ценой усиления социальной напряженности. Тогда политическая обстановка была стабильнее, чем сейчас, поэтому все проблемы разрешились бы легче [7, с. 28]. Не происходит ли нечто подобное и у нас? Не слишком ли медленно входим мы в мировое хозяйство, за что чем позже, тем дороже придется платить?

Анализируя проблемы открытости экономики, невольно задаешься вопросом: являются ли они специфическими для социалистических стран или имеют более широкое значение? Конечно, автаркичность национальных хозяйств — характерная черта социалистических государств. Но ведь не только социалистических. Как и степень развитости рынка. И, наверное, не случайно в западной экономической литературе и в соответствии с терминологией, принятой ООН, водораздел проводится не между социалистическими и капиталистическими странами, а между «центрально планируемыми» и «рыночными» экономиками. А в последнее время и такое разделение все чаще подвергается критике: центрально планируемая и производные от нее планово-рыночная, рыночно-плановая или господствовавшая до сих пор в СФРЮ договорная экономика объявляются просто антиподами нормальному, цивилизованному, т. е. рыночному, хозяйству. Только переход к такому хозяйству является, по мнению директора Венского института сравнительных экономических исследований Г. Финка, предпосылкой внедрения высоких технологий и включения в мировую экономику (из устного выступления на упомянутом симпозиуме в Хельсинки в июне 1989 г.).

Видимо, подход с позиции открытости снимает также противопоставление Востока и Запада, Севера и Юга, хотя не устраняет, разумеется, другие важные признаки, определяющие эти понятия. Нельзя поэтому считать вполне строгими и имеющиеся дефиниции развитых и развивающихся стран: где пролегает граница между ними (речь идет и о капиталистических, и о социалистических странах)? В данной связи представляет интерес спор о принципах присоединения новых индустриальных государств (Южной Кореи, Тайваня и др.) к ГАТТ и другим международным экономическим организациям: подходить ли к ним как к развивающимся или развитым странам? Этот спор имеет и иной аспект: сам факт появления новых индустриальных стран рассматривается как доказательство неэксплуататорской сущности внешнеэкономических связей развитых стран с развивающимися\*.

Наконец, вовсе свободна от какой-либо идеологизации проблема экономической открытости больших и малых стран. Когда-то бытовало понятие так называемой объективной открытости, согласно которому крупные державы уже благодаря масштабам своих внутренних рынков меньше нуждаются в открытости внешнему миру, чем малые. Судя по статистике, так оно, казалось бы, и есть на самом деле. Однако, думается, что это была дань административно-командному видению проблемы, не обращающему никакого внимания на конкретное наполнение таких показателей, как экспортная квота и ей подобные. Более глубокий сравнительный анализ открытости США, например, и какой-либо западноевропейской страны обнаруживает, что, несмотря на различие указанных показателей в этих странах, степень взаимопроникновения воспроизводственной структуры каждой из них в другие не сильно отличается друг от друга. Или еще один пример: сравнение темпов «открывания» экономик двух великих социалистических держав — СССР и КНР. Пока такое сопоставление не в пользу нашей страны: Китай за прошедшее десятилетие предпринял, как известно, ряд весьма решительных шагов в сторону открытой экономики. Причем главная выгода от создания свободных экономических зон, например, оказалась пока больше не прямая (доходы), а косвенная (способ включения страны в международное разделение труда).

Из сказанного напрашивается вывод: проблема открытости любой страны, в том числе социалистической, должна быть максимально де-

\* Оригинальное исследование проблем открытости экономик развивающихся стран провел научный сотрудник Массачусетского технологического института Л. Тэйлор [8].

идеологизирована. Ее следует рассматривать в общем контексте движения от замкнутой к открытой экономике (в разделяемом здесь смысле) независимо от того, к какой из перечисленных социально-экономических групп принадлежит та или иная страна. Для нас одинаково интересен и важен опыт любой страны, идущей или пришедшей к открытой экономике.

Теперь от исходных теоретических посылок можно перейти к некоторым практическим аспектам открытой экономики, рассмотрев ее «изнутри», т. е. с позиций связи с национальным хозяйственным механизмом, и «извне», т. е. с точки зрения взаимоотношений с механизмом функционирования мирового хозяйства. В обоих случаях нам придется иметь дело с так называемым внешнеэкономическим блоком хозяйственного механизма — объединяющим звеном между национальной и мировой экономикой.

Проблема стыковки этого блока с внутренним хозяйственным механизмом начала исследоваться в социалистических странах еще в 60-е годы. С тех пор определенную эволюцию прошли как организационные, так и хозрасчетные формы связи промышленных предприятий с внешне-торговыми, методы планирования внешнеэкономической деятельности. По мере налаживания прямых отношений между предприятиями стран СЭВ, создания первых совместных предприятий акцент в осуществлении внешнеэкономических связей стал все более перемещаться в производственную сферу. Появился и начал быстро возрастать интерес к маркетингу. Отработка взаимного сотрудничества социалистических стран на микроуровне послужила своеобразным прологом к возникновению аналогичных форм и в сотрудничестве с несоциалистическим миром. Этот процесс шел и продолжает идти неровно: изменения во внешнеэкономическом блоке то опережают изменения во всем хозяйственном механизме, то отстают от них. С повестки дня не сходит вопрос об их синхронизации, т. е. о приведении в соответствие того, что государство разрешает или не разрешает предприятиям во внешнеторговой деятельности, с общими правилами хозяйствования. Но главная задача, очевидно, состоит в другом — в переходе стран от командно-административной и даже нормативной к рыночной модели хозяйства [9], когда на передний план вместо внутривнутри-национальных способов стыковки производства с внешней торговлей выдвигаются такие инструменты открытой экономики, как валютный курс и конвертируемость, внешнеторговые цены и таможенные ставки. Когда предприятиям будет позволено, основываясь на этих инструментах, осуществлять во внешнеэкономической сфере все, что не запрещено законом.

Собственно говоря, требования к открытости экономики, предъявляемые «изнутри», в конечном счете смыкаются с требованиями «извне». Построение названных инструментов на общепринятых в мире принципах, активное их использование — необходимые предпосылки включения стран в мирохозяйственные процессы. В свете этой аксиомы нужно, по-видимому, более корректно подходить к вопросу о дискриминации социалистических стран в их торговле с Западом. Списки КОКОМ, поправки Джексона — Вэника и Стивенсона и т. п. — это явная дискриминация. Но можно ли к ней отнести специфические требования, предъявляемые к социалистическим странам, где все еще продолжает господствовать государственная монополия внешней торговли? Где отсутствует связь внутренних и внешнеторговых цен и поэтому не могут применяться тарифные скидки как способ предоставления режима наибольшего благоприятствования? Разве не является естественным желание торговать с нами по правилам, принятым во всем мире?

Надо признать, что в случаях, не связанных с политическими мотивами, западные страны обычно стараются идти навстречу социалистическим. Раздаются даже голоса, призывающие ради облегчения вхождения этих стран в мировое хозяйство изменить действующие там «правила игры». В частности, правила вступления в ГАТТ для тех из них, которые в нем еще не состоят, и для превращения остальных стран из

членов в реальных участников Соглашения. Так, Дж. ван Брабант (ООН) недавно заявил: «Мир требует такого института, который отражал бы интересы всех стран, участвующих в системе многосторонней торговли» [10, с. 24], предложив возродить идею Международной организации торговли, которую не удалось создать 40 лет назад и вместо которой родилось Генеральное соглашение по тарифам и торговле, чьи правила были целиком ориентированы на рыночные методы хозяйствования и не учитывали специфику плановой экономики. Симптоматичен сам факт появления такой рекомендации, хотя трудно ожидать, что она может осуществиться. Более реалистичным представляется постепенное приспособление хозяйственных механизмов СССР и других социалистических стран к общим правилам.

Напомним, что экономические предпосылки вхождения Советского Союза в мировое хозяйство, вытекающие из проводимой хозяйственной реформы, состоят в превращении предприятий в самостоятельные субъекты хозяйства и в формировании системы рынков (товарного, денежного, рабочей силы).

Первая предпосылка существенна потому, что влечет за собой превращение самих предприятий в субъекты внешнеэкономической деятельности. За последние 3 года в нашей стране было принято несколько важных решений в этой области, завершившихся предоставлением с 1 апреля 1989 г. всем предприятиям, объединениям, кооперативам и другим организациям права непосредственного осуществления экспортно-импортных операций. К началу июля 1989 г. было уже зарегистрировано 5000 таких организаций [11]. Внешнеторговые операции должны проводиться в них на основе валютной самокупаемости, финансовые результаты — входить органической частью в итоги хозяйственной деятельности, влиять на формирование фондов экономического стимулирования и валютных фондов. Намечен постепенный отказ от использования при пересчете фактических контрактных цен в советские рубли огромного числа дифференцированных валютных коэффициентов: с 1 января 1991 г. в таких расчетах будет применяться новый валютный курс. Предусмотрены свободный обмен средствами валютных фондов между продуцентами, продажа и покупка этих средств на валютных аукционах.

На начало июля 1989 г. в стране было зарегистрировано свыше 680 совместных предприятий [11]. Зарубежным инвесторам гарантируются сохранность их собственности, вывоз капитала и прибылей, налоговые и таможенные льготы, свобода выбора формы предприятия, размеры оплаты труда занятых, назначение менеджеров. Намечена дальнейшая либерализация статуса совместных предприятий. Широко обсуждаются в стране проекты зон свободного предпринимательства, открытых секторов в экономике.

Вторая предпосылка включения нашей страны в сложившиеся мировые экономические отношения — усиление рыночных критериев оценки деятельности предприятий. Главное место здесь занимает система ценообразования, связь внутренних и внешнеторговых цен. Как уже было сказано, в скором времени ожидается введение более реального валютного курса. При разработке нового таможенного тарифа предполагается исходить из возможности его использования в процессе формирования цен на импортируемые товары, регулировании спроса на внутреннем рынке страны, а также как базы для проведения международных торговых переговоров, в том числе с ГАТТ и ЕЭС [12, с. 17]. В 1989 г. впервые вводится таможенная статистика, давно применяемая в других странах.

Ключевой проблемой открытости экономики является несомненно конвертируемость валюты. В интервью журналу «Бизнес уик» Н. И. Рыжков подчеркнул важность для Советского Союза перехода к конвертируемому рублю: «Внутри страны он нужен для того, чтобы внешнеэкономическая деятельность советских предприятий стала органической частью их общей хозяйственной деятельности. Конвертируемость сомк-

нула бы советский рынок с мировым, позволила бы достоверно оценивать результаты хозяйственного сотрудничества с зарубежными странами» [Рыжков Н. И. Внешнеэкономические связи: новый этап//Правительственный вестник. 1989. № 13].

Большинство специалистов считают, что предпосылки обратимости рубля в нашей стране еще не сложились, что для этого нужны, во-первых, стабилизация и оздоровление финансового положения страны (т.е. насыщение товарами внутреннего рынка, сдерживание инфляции и восстановление доверия к рублю); во-вторых, реформа ценообразования (включая приближение внутренних оптовых цен на важнейшие товары к мировым); в-третьих, переход к оптовой торговле средствами производства. Некоторые добавляют еще создание конкурентоспособной экспортной базы, необходимой для поддержания платежного баланса страны и стабильного курса советской валюты на мировых денежных рынках. Разработанную поэтапную программу перехода к обратимости рубля намечено реализовать во второй половине 90-х годов.

Соглашаясь с тем, что волевым актом проблему внешней конвертируемости не решить, нельзя в то же время рассматривать ее как изолированную от внешнего рынка (вот решим свои внутренние вопросы, тогда перейдем к ней). Только активно вторгаясь на мировой рынок, в том числе с помощью экономически обоснованного валютного курса, пусть даже на первых порах заметно девальвирующего рубль, можно, очевидно, способствовать и созданию перечисленных выше предпосылок конвертируемости, включая внутреннюю конвертируемость рубля\*, и проведению действительно радикальной хозяйственной реформы как главного средства спасения нашей экономики.

К сказанному можно добавить, что в условиях гласности, когда общественности становятся доступными все более крупные массивы информации, и экономической тоже, постепенно снимается и это препятствие для вхождения Советского Союза в мировое сообщество, особенно международные организации. Дело, правда, не только в наличии информации, но и в ее надежности: очевидно, наиболее полная объективность экономических показателей может быть достигнута только в условиях развитого рынка.

Конечно, изложенные выше меры по включению в мировую экономику, хотя они и являются главными, не могут не испытывать на себе давления общей экономической ситуации. Сбалансированность внутреннего и внешнего рынков намного облегчила бы задачу. К сожалению, несбалансированность того и другого имеет сейчас тенденцию к усугублению.

Одна из важнейших причин внешней несбалансированности — поднявшийся на новый уровень структурный барьер в торговле Восток — Запад. Речь идет, с одной стороны, об ускорившейся структурной перестройке западной экономики: быстром замещении материало- и энергоемких производств наукоемкими, особенно в США и Японии. С другой стороны, в СССР промышленная структура продолжает оставаться практически неизменной, экономического рост замедлился. В то же время с середины 80-х годов и до недавнего времени шло резкое падение мировых цен на нефть, тянувшее за собой цены на нефтепродукты и другие виды энергоносителей (а как известно, эти товары обеспечивают до 80% валютной выручки СССР). Одновременно увеличились затраты на добычу и транспортировку топлива и сырья. Если добавить к этому порожденную нашей безрыночной экономикой низкую конкурентоспособность большинства изделий обрабатывающей промышленности, то

\* По свидетельству Г. Матюхина, в капиталистических странах «переход к конвертируемости идет от создания сначала внешней конвертируемости, а затем уже внутренней» [13]. Представляется, что этот принцип в еще большей степени применим к социалистическим странам, хотя далеко не все экономисты, в том числе западные, разделяют эту точку зрения. Они считают, что такое вообще невозможно без достижения товарной конвертируемости национальной валюты. Кроме того, как полагает, например, американский ученый Э. Приг, девальвированный в результате внешней конвертируемости рубль «подольет масла в огонь» инфляции [14].

можно себе представить, насколько ограничили экспортные и соответственно импортные возможности Советского Союза\*, а также возможности погашения накопившейся внешней задолженности.

В 1989 г. СССР, как было сообщено на I Съезде народных депутатов, уже превысил 25%-ное соотношение платежей на погашение кредитов и валютных поступлений. Но главное сегодня, как представляется, это не абсолютные размеры долга, а качество его приложения, т. е. то, в какое хозяйство вкладываются средства — в просто потребляющее их или способное использовать с максимальной отдачей. Но это в принципе та же проблема перехода от старой к новой модели хозяйствования\*\*.

В последнее время широкое распространение получило понятие международной экономической безопасности стран. Еще совсем недавно социалистические страны, с опаской поглядывая на Запад, стремились обеспечивать свою неуязвимость преимущественно собственными силами. И предпочитали выходить на диалог с западными странами, лишь укрепившись самостоятельно, каких бы затрат это ни стоило. В современных условиях содержание понятия экономической безопасности (неуязвимости) в корне изменилось: оно включает уже не автаркичность, а, наоборот, создание такой системы экономических отношений с внешним миром, которая оптимально сочетает национальные и международные факторы роста. Экономическая безопасность является частью безопасности всеобщей, частью движения к открытому обществу, более демократическому и способному влиться в международное сообщество.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Малькевич В. Л. Экономические отношения Восток — Запад и перспективы их развития//Внешняя торговля. 1989. № 1.
2. Лавинь М. Проблемы ускоренного вовлечения социалистических стран в мировую экономическую систему//Вопр. экономики. 1989. № 10.
3. Евстигнеев Р. Н. Формирование объединенного рынка СЭВ//Проблемы теории и практики управления. 1989. № 1.
4. Быков А. Перестройка и экономическое сотрудничество в Европе//Экономическое сотрудничество стран — членов СЭВ. 1988. № 7.
5. Шмелев Н., Попов В. На переломе: экономическая перестройка в СССР. М.: Изд-во АПН, 1989.
6. Hough G. F. Opening up the Soviet Economy. Washington, 1988.
7. Nagy A. Why Does Not it Work?//Acta oeconomica. 1988. V. 39. № 1—2.
8. Taylor L. Economic Openness — Problems to the Century's End. Helsinki, 1988.
9. Евстигнеев Р. Н. Логика хозяйственных реформ//Экономика и мат. методы. 1989. Т. XXV. Вып. 2.
10. Brabant G. von. Planned Economies in the GATT. Framework: The Soviet Case//Soviet Economy. 1988. V. 4. № 1.
11. Сообщение Госкомстата СССР. Энергичнее перестраивать экономику. Социально-экономическое развитие СССР в первом полугодии 1989 г.//Правда. 1989. 29 июля.
12. Постановление Совета Министров СССР «О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений и организаций» от 2 дек. 1988 г.//Экон. газета. 1988. № 51.
13. Матюхин Г. Конвертируемый рубль//Правда. 1989. 10 мая.
14. Приг Э. Перестройке не хватает экспортной стратегии//Известия. 1989. 16 авг.
15. Барановский В., Зуев В. Путь к «общеевропейскому дому»: экономические аспекты//Коммунист. 1989. № 8.
16. Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. М.: Правда, 1989.
17. Хауард М. Восток — Запад: Взгляд в будущее (Беседа с директором Лондонского международного ин-та стратегических исследований)//Известия. 1989. 30 июня.

Поступила в редакцию  
31 VII 1989

\* Товарооборот СССР с западноевропейскими странами сократился в 1988 г. на четверть по сравнению с 1983 г. [15, с. 109]. Только в 1988 г. появились первые признаки улучшения ситуации в этой области (см. [16, с. 57—59]).

\*\* Вот только одно из многочисленных высказываний по этому поводу, взятое из статьи директора Лондонского международного института стратегических исследований М. Хауарда: «...до тех пор, пока советская экономика не сможет действительно эффективно функционировать и распоряжаться такими техническими достижениями, как, например, компьютеры, вряд ли можно ожидать, что передача технологий даст сколько-нибудь заметные результаты» [17].