

рамках экономического пространства с подобными параметрами Республика Беларусь получит шансы на полную реализацию своего потенциала в области производства технологий, инновационных разработок, приобретет возможность организовать более эффективное экономическое взаимодействие с различными странами мира.

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ВСТУПЛЕНИЯ БЕЛАРУСИ В ВТО**

*Солодовников С. Ю., Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь*

В современной экономической теории обязательным условием любых парадигмальных построений, имеющих своей конечной целью какие-либо практические рекомендации, выступает предварительная выработка правильного методологического подхода. В связи с этим представляется не возможным научное рассмотрение социально-экономических проблем и последствий вступления республики в ВТО без выработки некоторых общих методологических представлений.

Внешняя торговля, как целостный социально-экономический процесс, оказывающий влияние на жизненность, социума представляет собой взаимодействие разнообразных и противоположных тенденций, одна из которых, как правило, преобладает (в целом же направленность этого процесса необходимо рассматривать как суммарный вектор взаимодействующих тенденций). Известно, что целью любой социальной системы является упорочение ее жизненности. Вместе с тем социум не является чем-то монолитным и далее не дифференцируемым, а напротив распадается на огромное количество социальных субъектов, различающихся различной степенью агрегированности. Все эти социальные группы и индивиды стремятся к реализации своих социально-экономических интересов, посредством оптимизации которых они могут упорочить свою жизненность. Таким образом, при определении конкретных форм и объемов внешней торговли будет происходить наложение (по вертикали) следующих типов интересов: общественных (интересов социума в целом); социально-классовых; частно-групповых и индивидуальных. В то же время на данный процесс будет оказывать влияние детерминирование в обществе тех или иных экономических интересов. Кроме этого, на конкретные формы и объемы внешней торговли любого государства будут оказывать влияние (в зависимости от исторических условий большие или меньшие) интересы других стран и(или) определенных международных (финансовых и торговых) групп.

Для современных международных экономических отношений характерны следующие атрибутивные признаки: 1) поляризация (как между странами, так и внутри групп стран) и двойственность стандартов (стремление и возможность привилегированных стран диктовать свои условия

всем остальным странам); 2) растущая глобализация, возрастание активности и силы ТНК и невозможность самоизоляции государств в современном мире; 3) демографический взрыв и ограниченность материальных ресурсов; 4) индустриализация развивающихся стран и наступление нового этапа НТР; 5) китаезация и 6) долларизация.

**По приоритету внутренних или внешних проблем, которые стремятся решить, участвуя в международной торговле,** все государства могут быть разделены на: стремящиеся решить преимущественно внутренние проблемы (например, перепроизводство товаров, нехватку сырьевых, энергетических или трудовых ресурсов и так далее); стремящиеся в равной мере решить и внутренние и внешние проблемы; стремящиеся решить преимущественно внешние проблемы (например, в целях установления военного, политического или иного господства в регионе, а также ослабление потенциального или реального соперника путем ограничения или полного прекращения поставок своих и, по возможности, производимых иными странами «стратегических» товаров.

**По признаку господства-подчинения в международной торговле** (международных экономических отношениях) все страны могут быть разделены на: господствующие, т. е. имеющие возможность навязывать выгоды им условия другим государствам; занимающие маргинальное положение, т. е. имеющие некоторую возможность при определенных условиях (время от времени) отстаивать до известной степени свои экономические интересы в международных экономических отношениях; подчиненные, т. е. вынужденные принимать диктуемые (навязываемые) им условия международной торговли.

**По экономическому потенциалу** все государства участники международной торговли могут быть разделены на страны с высоким экономическим потенциалом; со средним экономическим потенциалом; с низким экономическим потенциалом; с разрушенной экономикой, при которой экономический потенциал очень низкий.

**По целям, которые хотят достигнуть участвуя в международной торговле,** все союумы могут быть разделены на: стремящиеся получить или сохранить гегемонию в системе международных экономических и (или) политических отношений; стремящиеся уничтожить своего экономического или политического соперника, либо создать условия для его ослабления; стремящиеся упрочить жизненность своей социально-экономической системы за счет получения необходимых ресурсов и оптимизации условий (льгот) поставки своей продукции в другие страны; стремящиеся защитить свой внутренний рынок с целью усиления экономической безопасности; стремящиеся лучшим образом подготовиться к войне.

Средства, которые используют союумы для реализации своих интересов в международной торговле могут быть разделены на экономические, социально-этические, политические, военные и прочие.

Союумы могут ставить перед собой сразу несколько задач при включении в международную торговлю, а также средства, которые они используют, как правило, носят интегральный характер.