



# Концептуальные основы теорий международной торговли

*В.Л. Сельцовский*

*Профессор Кафедры Международной торговли и внешней торговли РФ  
Всероссийской академии внешней торговли, тел. 8(499) 147-50-03*

## Ключевые слова и термины

Абсолютные и относительные преимущества в издержках, факторы производства, трудоемкие и капиталоемкие товары, постоянные расходы (издержки), технологический разрыв, цикл жизни продукта, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, внешнеторговая специализация, диверсификация производства, инновационная деятельность.

Absolute and relative advantages in costs, factors of production, labor-intensive and capital-intensive commodity, fixed costs, technological gap, product life cycle, competitive position, the competitive advantages, foreign trade specialization, diversification of production, innovation activity.

## Аннотация

В статье исследована эволюция и дан анализ как классических, так и современных теорий международной торговли. Рассмотрена суть нового подхода к конкурентоспособности одной из самых распространенных современных теорий международной торговли М. Портера. Дана критика этой теории. Показана актуальность в настоящее время ряда положений, исследованных в теориях международной торговли, для экономики России. Статья полезна для научных и практических работников внешнеэкономических связей, студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов.

The article gives the investigation of the evolution both of classical and modern theories of the international trade and the analysis of these theories. The essence of the new approach to the question of the competitiveness of one of the prevalent modern theories about the international trade developed by M. Porter is considered. The criticism of this theory is given. The article shows the current actuality of a number of tenets of the researched international trade theories for the Russian economy. The article is useful for scientists and practitioners in the field of foreign economic relations, students, post-graduates as well as for lecturers of higher education institutes of economy.

Международная торговля представляет собой исторически первую, наиболее развитую и распространенную форму международных экономических отношений. Ее влияние на экономику стран значительно и крупномасштабно. В настоящее время активное участие стран в мировой торговле связано со значительным повышением эффективности ее экономики: оно позволяет более эффективно использовать имеющиеся в стране ресурсы, использовать мировые достижения науки и техники, в более

сжатые сроки осуществить структурную перестройку своей экономики, а также более полно и разнообразно удовлетворять потребности населения.

Международная торговля в настоящее время развивается под воздействием ведущей тенденции мировой экономики – глобализации. Это тенденция будет определять ее развитие в XXI в. Причем, международная торговля является одним из основных направлений глобализации экономической деятельности, которая



оказывает не только громадное влияние на экономическую жизнь, но и влечет за собой далеко идущие политические социальные последствия.

В этом аспекте значительный интерес представляет изучение как теорий, раскрывающих принципы оптимального участия национальных экономик в международной товарообмене, факторы конкурентоспособности отдельных стран на мировом рынке, так и объективных закономерностей развития мировой торговли. Особую актуальность эти проблемы имеют для России и других стран, вставших на путь создания развитой рыночной экономики, ориентированной на активное участие в мировой торговле. Вопросам анализа теорий международной торговли посвящено значительное число работ отечественных и зарубежных экономистов.<sup>1</sup>

Основными вопросами, поднятыми в теориях международной торговли, были следующие:

- что лежит в основе международного разделения труда?

- какая международная специализация является наиболее эффективной для отдельных стран и регионов и приносит им наибольшие выгоды?

- какими факторами предопределяется конкурентоспособность страны в мировой торговле?

Все эти вопросы актуальны и для России и в настоящее время. Поэтому теории международной торговли представляют несомненный практический интерес.

А. Смит обосновал тезис, в соответствии с которым основой развития международной торговли служит различие абсолютных издержек. Основное положение его теории заключается в следующем: если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-либо товаром по более дешевой цене, чем ты в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом.<sup>2</sup>

Основным недостатком теории А. Смита является то, что она не рассматривает весьма распространенный случай, когда абсолютные преимущества в производстве всех товаров сосредоточены в одной стране или небольшом

числе стран. Таким образом, она не дает ответа на вопрос, возможно ли участие в международной торговле тех стран, которые не располагают никакими абсолютными преимуществами в производстве товаров.

Взгляды А. Смита были развиты в труде Д. Рикардо. «Начало политической экономики и налогового обложения» (1819), где он дополнил теорию Смита положением об относительном преимуществе в издержках. Рикардо утверждал, что стране невыгодно развивать даже те отрасли, где производственные издержки меньше, чем в других странах, но разница в издержках ниже, чем по продукции, выработанной в наиболее производительной отрасли в данной стране.

Основной смысл теории Рикардо виден из приведенного в его труде примера.<sup>3</sup> Производство определенного количества вина в Португалии может требовать труда 80 человек в течение года, а производство сукна – 90 человек в течение того же времени. В Англии для производства того же количества вина необходимо 120 человек, а сукна – 100 человек.

Португалии будет выгодно вывозить вино в обмен на сукно, хотя ввозимое Португалией сукно могло быть произведено в самой Португалии с меньшим количеством труда, чем в Англии. Дело в том, что, переместив труд и капитал из производства сукна в виноделие – отрасль, в которой она имеет большие сравнительные преимущества перед Англией, Португалия путем обмена на вино может получить сукно, затратив труд лишь 80 человек, то есть сэкономить труд 10 человек. Этот обмен будет выгоден и для Англии, так как, сосредоточивая свои усилия на производстве сукна, она может в обмен на сукно получить определенное количество вина, затрачивая труд не 120 человек, а лишь 100 человек. Таким образом, она экономит труд 20 человек.

Теория Рикардо получила название «Учение о сравнительных издержках производства». Вместе с тем следует отметить, что в ряде случаев в ее трактовке зарубежными экономистами отмечается следующие моменты. Стране следует специализироваться на экспорте товаров, в производстве которых она имеет либо наибольшее абсолютное преимущество, либо наименьшее не преимущество, в случае отсутствия абсолютного преимущества ни по одному из товаров, стране целесообразно им-



портировать те товары, в производстве которых в смысле производительности труда она имеет наименьшие сравнительные преимущества или наибольшие сравнительные невыгоды.<sup>4</sup>

Дж. Ст. Милль, развивая теорию Д. Рикардо, вскрыл важную проблему, возникающую при развитии торговли между странами. Рикардо при анализе обмена исходил из того, что продукт первой страны при ее специализации на его выпуске, будет полностью закуплен второй страной, которая специализируется на производство другого продукта и увеличение его выпуска будет полностью реализован в первой стране.

Милль показал, что вышеуказанный сценарий происходит не всегда. Одной стране, которая, отказавшись от производства какого-то продукта и переведя рабочую силу и капитал в производство другого продукта, с целью его реализации на внешнем рынке, удастся это сделать, а другой нет. В этой связи очевиден следующий вывод: при специализации страны на производстве товара, который имеет недостаточный спрос, ее положение в мировом хозяйстве оказывается неблагоприятным и возможности страны извлечь доход от внешней торговли ограничены.

Милль вывел закон взаимного спроса, в соответствии с которым: “Стоимости, по которым данная страна обменивается своей продукцией с другими странами, зависит от двух факторов: во-первых, от размера и способности к расширению спроса этих стран на ее товар сравнительно с ее спросом на их товары; во-вторых, от величины капитала высвобождаемого из внутреннего производства товаров для собственного потребления”.<sup>5</sup>

Правда второй фактор, по мнению Милля, не вызывает существенного изменения практического результата в связи с тем, как отмечает Милль, “какой бы ни была часть совокупного дохода страны, затрачивая на закупку иностранных товаров, точно такая же часть ее капитала высвобождается из внутреннего производства этих товаров”. “Этот результат состоит в том, что те страны, товары которых пользуются наибольшим спросом за рубежом и которые сами предъявляют наименьший спрос на иностранные товары, ведут внешнюю торговлю при наиболее выгодных условиях обмена”.<sup>6</sup>

Как отмечает И.П. Фаминский, конкретной иллюстрацией правильности выводов Дж. Ст. Милля может быть ситуация, сложившаяся в 60-е гг. для экспорта развивающихся стран. Относительный спрос на сырьевые и продовольственные товары, на производстве которых эти страны специализировались в мировом масштабе, снизился, цены на них упали, в то время как цены на промышленные изделия, которые они импортировали, росли. Это обстоятельство поставило экономику развивающихся стран в тяжелейшее положение.<sup>7</sup> Следует отметить, что не только для экономики развивающихся, но и для экономики России при падении спроса на топливно-сырьевые товары и соответственно мировых цен в 1990 и в 1998 гг. последствия были очень серьезные.

В теории сравнительных издержек производства Рикардо есть, конечно, рациональное зерно. Не вызывает сомнения тот факт, что стране выгодно продавать те товары, национальные издержки производства которых относительно ниже, чем по другим товарам, и покупать товары, издержки производства которых в данной стране относительно выше. Однако эта теория Рикардо не может рассматриваться в качестве универсальной теории международной торговли.

Теория Рикардо показывает, что основой международного обмена является различие сравнительных издержек, но ничего не говорит о причинах этих различий. В связи с чем, отдельные страны имеют сравнительные преимущества именно в этом товаре, а не каком-либо другом. Рикардо особое внимание обращал лишь на природные ресурсы. Несомненно, природные ресурсы являются одним из важных факторов, влияющих на издержки производства, но далеко не единственными, а в настоящее время и не самым важным. Они имеют существенные значения лишь для отдельных отраслей производства – добывающей промышленности, сельского хозяйства. Важнейшим же фактором является технический уровень производства. В связи с этим преимущества в мировой торговле продукцией обрабатывающей промышленности имеют страны с более высоким уровнем экономического развития.

Подтверждением этого положения может служить международная торговля “Новых индустриальных стран”, которые добились существенных результатов, - обогнав по объему торговли США и ФРГ. При этом, как известно,



эти страны имеют скромные природные ресурсы и сравнительно небольшие территории.

Причины различий в относительных издержках производства попытались объяснить шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин. Они разработали теорию соотношения факторов производства. Суть ее состоит в следующем. Стоимость производимых товаров складывается из доходов на три фактора производства: заработной платы за труд, процента за капитал, земельной ренты за землю. Авторы и сторонники<sup>8</sup> этой теории утверждали, что страны неодинаково наделены факторами производства - трудом, землей и капиталом. Такие различия определяют цены этих факторов применительно к производству конкретного товара. Если страна обеспечена в изобилии одним из факторов производства, например, трудом, и соответственно он имеет более низкую цену, то в этой стране товары, в производстве которых используется в большей мере фактор, находящийся в изобилии, в данном случае трудоемкие товары, будут обходиться более дешево. В странах с изобилием капитала более дешевыми будут капиталоемкие товары.

В связи с этим, странам, имеющим избытки дешевой рабочей силы, целесообразно производить и экспортировать трудоемкие товары, а странам, располагающим свободными капиталами, но не имеющим излишка рабочей силы, выгодно специализироваться на изготовлении и экспорте капиталоемких товаров, ввозя трудоемкие из-за границы. Сущность своей теории Олин подчеркивает следующим тезисом: "Товары, требующие для своего производства значительных затрат (избыточных факторов производства) или, напротив, затрат небольших (дефицитных факторов), экспортируются в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции. Так в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются факторы дефицитные"<sup>9</sup>.

Хотя в последние годы была признана необходимость индустриализации развивающихся стран, эта теория по сути дела направлена на сохранение в этих странах сырьевой специализации и развитие тех отраслей промышленности, которые связаны с использованием дешевой рабочей силы. Несомненно ориентировка теории Олина на заинтересованных транснациональных корпораций в создании ряда производств в развивающихся странах.

П. Самуэльсон внес большой вклад в развитие и уточнении теории (модели) Хекшера-Олина, поэтому ее иногда называют теоремой Хекшера-Олина-Самуэльсона. Он доказал, что в процессе международной торговли происходит выравнивание цен факторов производства. Этот процесс выравнивания сводится к следующему. Вначале цена факторов производства, которые имеются в стране в изобилии, будет сравнительно низкой и высокой на те факторы, которых недостает.

Специализация той или иной страны на производстве капиталоемких товаров приводит к интенсивному перемещению капитала в экспортные отрасли, относительно возрастает спрос на капитал по сравнению с его предложением. В связи с этим растет его цена (процент на капитал). Специализация других стран на производстве и экспорте трудоемких товаров и получение больших доходов вызывает перемещение значительных трудовых ресурсов в соответствующие отрасли. Вследствие этого растет спрос на рабочую силу, ее цена (заработная плата) растет.

Таким образом, в соответствии с моделью, разработанной Самуэльсоном, обе группы стран постепенно утрачивают свои первоначальные преимущества, происходит нивелирование уровней их развития. По нашему мнению, выравнивание цен факторов является важным процессом стимулирования международной торговли, т.к. способствует в целях получения наибольшей прибыли, расширению круга экспортных отраслей, более глубокого их проникновения в международное разделение труда с учетом вновь возникших сравнительных преимуществ отдельных факторов производства.

Следует отметить, что указанные в теореме Хекшера-Олина-Самуэльсона, выравнивание факторных цен происходит главным образом не в результате мобильности производственных ресурсов, а в результате международной торговли, которая реализует это выравнивание. На это обстоятельство еще указывал Р. Манделл: "Международная торговля оказывает точно такое же воздействие на факторные цены, как и реальное перемещение факторов производства между отдельными странами, и в этом смысле выступает как субститут международной мобильности производственных ресурсов"<sup>10</sup>.



Необходимо подчеркнуть (по нашему мнению, это является важным теоретическим и практическим моментом), что международная торговля не только реализует преимущества факторов, но и оказывает влияние на цены факторов производства. Международной торговле свойственно постоянные колебания цен, причем изменения цен влияют на цены факторов производства, с использованием которых эти товары были произведены. Указанная взаимосвязь была впервые доказана В. Столпером совместно с П. Самуэльсоном. Суть теоремы состоит в том, что изменения мировой цены товара изменяет цену интенсивно используемого в производстве этого товара фактора производства, причем факторные цены изменяются пропорционально и в большей пропорции, чем цены товаров. Этот эффект известен в мировой экономике как эффект усиления Джонса.

При этом необходимо отметить, что цена (вознаграждение) фактора производства товара, цена которого растет, будет повышаться, а цена на фактор производства, применяемый при производстве другого товара, будет снижаться. В связи с этим, теорема Столпера-Самуэльсона затрагивает такой важный вопрос мировой экономики как распределение доходов внутри страны. В. Волгина правильно отмечает, в соответствии с этой теоремой международная торговля сокращает реальные доходы труда и увеличивает реальные доходы капитала в капиталонасыщенных странах. Избытком капитала по сравнению с трудом обладают развитые страны, и именно в этих странах международная торговля непосредственно влияет на их реальную заработную плату. В особенно неблагоприятную ситуацию попадают неквалифицированные рабочие, так как их доходы снижаются в максимальной степени.

Поскольку развивающиеся страны в избытке обладают неквалифицированным трудом, а развитые страны - квалифицированным, в результате обмена последними товарами с высоким содержанием квалифицированного труда на простые промышленные изделия это приведет к падению относительной и даже абсолютной заработной платы неквалифицированных рабочих в развитых странах. Сходную точку зрения высказывают И. Фаминский<sup>11</sup>, В. Трухачев, И. Лякшиева, В. Ерохин<sup>12</sup>, А.Н. Спартак, анализируя положения теоремы

Столпера-Самуэльсена-Джонса, подчеркивает, что в результате международной торговли увеличиваются доходы владельцев фактора, специфического для экспортных отраслей и уменьшаются доходы владельцев фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом<sup>13</sup>.

Чтобы защитить себя от импортной конкуренции в отраслях, где цена фактора производства снижается, развитые страны применяют защитные меры в сельском хозяйстве, текстильной, металлургической и других социально значимых секторах. В то же время необходимо отметить, что Россия, получая значительные доходы от торговли энергоресурсами за счет роста мировых цен, и цена факторов производства в топливно-энергетической промышленности значительно возросла, не защитила свою текстильную промышленность, где цена фактора производства неуклонно падала. Вопрос о введении ограничений на поставку в Россию текстильной продукции из европейских стран в 90-е годы - неоднократно обсуждался, но никаких ограничений так и не было принято. В результате была разрушена отечественная текстильная промышленность. Так, по данным Минэкономразвития России, к концу 90-х годов 82% продаваемых на российском рынке изделий текстильной и легкой промышленности были импортной продукцией. Были полностью остановлены 70% отраслевых российских предприятий, а остальные работали на неполную мощность. Объем промышленной продукции текстильной и легкой промышленности с 1990 по 2000 гг. сократился в 12 раз. В то же время вплоть до 1999 г. Страны ЕС установили на российские текстильные товары квоты, значительно затрудняющие доступ этих товаров на рынок Западной Европы.

Одним из наиболее важных результатов неравномерного развития факторов производства под воздействием внешней торговли состоит в том, что, во-первых, опережающий рост одного из факторов вызывает увеличение выпуска товара в секторе, где он интенсивно используется. Во-вторых, при неизменных мировых ценах в других секторах экономики происходит сокращение производства товаров. Сектор интенсивного использования "подешевевшего" фактора производства "оттягивает" мобильные факторы производства из других секторов экономики. Данный вывод вытекает



из теоремы Т. Рыбчинского, которая также входит в пакет “неоклассической теории Хекшера-Олина”, “увеличивающееся предложение одного из факторов приводит к еще большему процентному увеличению выпуска в том секторе, где этот фактор используется интенсивнее, в то время как в другом секторе наблюдается абсолютное сокращение темпов выпуска<sup>14</sup>”. Теорема имеет большое практическое значение. Она объясняет, каким образом расширение в стране одного из производств может вызвать отток ресурсов из других отраслей, что приведет к их застою и может быть разоряющим для страны. Характерным в этом отношении является пример деиндустриализации Нидерландов, известный как “голландская болезнь”. Разработка Голландией месторождения природного газа в Северном море, более высокая прибыль и заработная плата в этом секторе привели к оттоку ресурсов из других отраслей и прежде всего обрабатывающей промышленности. В результате это привело к значительному падению промышленного производства и промышленного экспорта Голландии.

Симптомы “голландской болезни” проявились в различные периоды времени в ряде других стран, разрабатывающих крупные полезные ископаемые, включая Великобританию, Норвегию, Канаду, Мексику. Несомненно, проявление голландской болезни отмечается в последние годы в России<sup>15</sup>.

Теория Хекшера-Олина является одной из самых популярных и значимых теорий международной торговли после теории сравнительных издержек. Однако еще после Второй мировой войны эта теория подвергалась критике и проверке со стороны ряда экономистов, которые пытались выяснить существование взаимосвязи между капиталоемкостью и трудоемкостью отраслей промышленности отдельных стран и реальной структурой их экспорта и импорта. Так, известный американский экономист В. Леонтьев, исследуя товарную структуру внешней торговли США в 50-х годах прошлого столетия, выявил тенденцию, что вопреки теории Хекшера-Олина в экспорте США преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте - капиталоемкие. Этот результат стал известен как парадокс Леонтьева.

Дальнейшие исследования показали, что противоречие, обнаруженное В. Леонтьевым, может быть устранено, если при анализе структуры торговли расширить факторы производства на квалифицированный/ неквалифицированный труд, капитал и землю.

В. Леонтьев следующим образом объяснил свой парадокс. Он показал, что при данном количестве капитала один человеко-год американского труда эквивалентен трем человеко-годам иностранного труда. Это подтверждает, что США и в самом деле трудоизбыточная страна, так что никакого парадокса нет.

В. Леонтьев также показал, что большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих и, что США экспортируют товары, требующие труда более квалифицированного, чем затрачиваемый на производство “конкурирующего импорта”. Для этого В. Леонтьев разбил все виды труда на пять уровней квалификации и определил, сколько человеко-лет труда каждой квалификационной группы необходимо для производства на 1 млн долл. американского экспорта и “конкурирующего импорта”. Оказалось, что экспортные товары потребовали значительно более квалифицированного труда, чем импортные<sup>16</sup>.

Таким образом, можно сделать вывод, что избыточным фактором производства для США является не столько капитал, сколько научно-технические кадры. На это указывает Линдер, отмечая, что в результате разрешения “парадокса” теория Хекшера-Олина обогатилась новыми результатами.

Вместе с тем следует отметить, что теория Хекшера-Олина и ее модификации имеют слабые места, которые не позволяют в полной мере объяснять развитие международного разделения труда и международной торговли. Во-первых, указанная теория не учитывает международной мобильности факторов производства, а исходит из неограниченной подвижности производственных факторов лишь в пределах страны.

На самом деле в последнее время международное движение факторов производства усиливается, это особенно проявляется в международном движении капитала и рабочей силы. Что же касается неограниченной под-



вижности производственных факторов внутри страны, на которую опирается теория Хекшера-Олина, то здесь как раз, наоборот, в ряде случаев внутренняя мобильность факторов производства затруднена. Например, перемещение рабочей силы внутри страны в отрасли с более высокой оплатой труда, определяемой мировыми ценами на продукцию этих отраслей, зачастую затруднено вследствие проблем с жильем, социальной инфраструктурой, транспортом и т.д.

Во-вторых, теория Хекшера-Олина исходит из абсолютной конкуренции и свободной беспошлинной торговли. На самом деле, как известно, в международной торговле широко используются средства внешнеторговой политики (тарифы, квоты) и другие протекционистские барьеры, увеличивающие цену товара и затрудняющие его проникновение на международные рынки.

Теория Хекшера-Олина также подвергается критике и в зарубежной литературе. Например, зарубежные экономисты абсолютно правильно указывают на другие существенные недостатки этой теории. Они считают, что теория Хекшера-Олина не рассматривает влияние технологических изменений в производстве и торговле в условиях НТР, а также эффект масштаба, когда рост производства товара ведет к сокращению издержек на его производство и как следствие снижению его цены<sup>17</sup>. Познер одним из первых рассмотрел вопрос о влиянии технологических изменений на взаимную торговлю стран, предложив модель технологического разрыва. Основная идея подхода Познера состояла в том, что технические новшества, приобретенные одной страной, позволяют ей иметь сравнительные преимущества в соответствующей отрасли, производя товары с меньшими издержками и, таким образом, выигрывать конкурентную борьбу на мировых рынках<sup>18</sup>. Экспорт этого товара из страны-производителя на мировой рынок будет продолжаться до момента, пока другие страны не преодолеют технологический разрыв в этой отрасли. После нивелирования технологического разрыва, по мнению Познера, исчезают причины для развития торговли данным товаром.

Эта теория объясняет причину торговли между развитыми странами, а также между странами, одинаково наделенными факторами производства.

Г. Хафбауер углубил теорию Познера, введя понятие имитационного лага, т.е. определенного ограниченного периода времени, в течение которого страна может использовать временное технологическое превосходство для получения сравнительных преимуществ в производстве высокотехнологических товаров. Г. Хафбауер рассмотрел также возможность удлинения имитационного лага<sup>19</sup>. Одним из важных элементов для удлинения имитационного лага Хафбауэр считал динамическую экономию от масштаба производства.

Исследование эффекта воздействия экономии от масштаба производства на внешнюю торговлю содержится также в работах П. Кругмана и К. Ланкастера. Следует отметить, что эффект масштаба является важным моментом, объясняющим торговлю между странами, наделенными примерно равными факторами производства, торговлю схожими товарами, а также необходимость специализации стран на производстве товаров в тех отраслях, которые характеризуются наличием эффекта массового производства. Ответы на вышеуказанные вопросы не содержатся в теории Хекшера-Олина и ее модификациях.

Сущность эффекта масштаба состоит в следующем. С увеличением объема (масштаба) производства снижаются издержки производства единицы продукции за счет экономии на условно-постоянных расходах (расходы НИОКР, управленческие и технологические, содержание промышленных зданий и др.), в результате и цена товара снизится. Это приведет к экономии, обусловленной масштабами производства. Специализация и кооперирование производства для обеспечения оптимальных размеров производства является одной из важнейших причин углубления разделения труда. Концентрация крупных производств в отдельных отраслях позволяет вкладывать в них большие средства, создавая крупные предприятия оптимальных размеров с учетом выпуска продукции не только для внутреннего, но и внешнего рынка. Это важные направления повышения эффективности производства. Кроме того, сосредоточение научных и квалифицированных кадров, материальных ресурсов в тех отраслях, в которых данная страна специализируется в мировом масштабе, позволяет повысить технический уровень производства, производительность труда и качество продукции.



Таким образом, для реализации эффекта масштаба производства необходим емкий рынок, который формируется посредством международной торговли, которая позволяет преодолеть ограниченную емкость внутренних рынков. В результате увеличивается ассортимент обменываемых товаров, а их цена снижается.

П. Линдерт в своей работе “Экономика мирохозяйственных связей” отдавал также приоритет в развитии внешней торговли возможности экономии на масштабах производства. Страны с одинаковой обеспеченностью факторами производства смогут извлечь максимальную выгоду из торговли друг с другом, если обе они будут специализироваться в разных отраслях, характеризующихся экономией на масштабах (эффективностью массового производства) – снижением издержек на единицу выпуска по мере наращивания объема производства<sup>20</sup>.

В то же время, как правильно, отмечают некоторые отечественные и зарубежные исследователи, эффект масштаба производства имеет также негативные последствия. К негативным последствиям эффекта масштаба следует отнести его связь с концентрацией производства и процессом укрупнения фирм, которые могут превратиться в монополистов, что неизбежно приведет к нарушению совершенной конкуренции и изменению структуры рынков. Рынки становятся либо олигополистическими с преобладанием межотраслевой торговли однородными продуктами, либо монополистическими с развитой внутриотраслевой торговлей дифференцированными продуктами. В последнем случае международная торговля все больше концентрируется в руках гигантских международных фирм, транснациональных корпораций (ТНК). В результате возрастает объем внутрифирменной торговли, направления которой определяются не принципами сравнительных преимуществ или соотношением факторов производства, а стратегическими целями корпорации<sup>21</sup>.

Кроме Познера, Хафбауера, Кругмана и Ланкастера, к представителям технологических теорий международной торговли, несомненно, относится Вернон, разрабатывающий концепцию жизненного цикла товара для объяснения направлений и структуры международной торговли.

Согласно теории Вернона, товарная структура торговли изменяется во времени по мере того, как товары проходят различные этапы своего жизненного цикла: рождение (изобретение), рост, зрелость, упадок.

Как и в теории технологического разрыва, страна имеет возможность эффективно использовать сравнительное преимущество до тех пор, пока она является единственным обладателем новой технологии. С расширением рынков и распространением технологий страна нововведения лишается производственных преимуществ. Поэтому, исходя из теории Вернона, с развитием НТР и стандартизацией технологий производства (на этапе зрелости) появляются стимулы перемещения выпуска многих товаров в страны, где более низкий доход, и, следовательно, основой сравнительных преимуществ является дешевая рабочая сила, а не сфера НИОКР. В связи с этим, вышеуказанная теория приводит к выводу о необходимости перемещения в развивающиеся страны трудоемких и сборочных производств с целью последующего экспорта готовых изделий.

На наш взгляд, теория Вернона имеет существенные недостатки. Во-первых, существуют товары с коротким жизненным циклом. Например, моральный износ многих электронных и других приборов проходит достаточно быстро, так что распространять их производство в мировом масштабе нецелесообразно. В то же время, как правильно отмечает И.П. Фаминский, жизненный цикл многих видов продукции обрабатывающей промышленности тянется десятилетиями и даже столетиями (шотландские виски, итальянский вермут, французские духи и т.д.)<sup>22</sup>.

Во-вторых, теория не совсем удовлетворительно объясняет современное состояние дел в связи с массовым распространением в мире функционирования транснациональных компаний, которые внедряют новые товары на отечественном и зарубежных рынках практически одновременно. Вместо того чтобы просто учитывать потребности внутренних рынков компании, разрабатывают продвижение нового товара в глобальном масштабе. Таким образом, транснациональная активность крупных ТНК нивелирует различия между странами в наделенности факторами производства, девальвируя эти различия для развития международной торговли, замещая ее такими форма-





ми внешнеэкономических связей как движением инвестиций и международным производством.

С. Линдер предложил модель объяснения развития международной торговли не со стороны предложения (издержек производства), а со стороны вкусов и предпочтений потребителей, т.е. их спросом, определяемым величиной дохода на душу населения.

По его мнению, в странах, примерно одинаковым уровнем доходов на душу населения, у потребителей одинаковый спрос на высококачественные или сложные промышленные товары, которые удовлетворяются производителями разных стран. С этой целью внешняя торговля способствует расширению ассортимента предлагаемых товаров, главным образом, потребительским, с точки зрения дизайна, моды, качества и др. параметрам. По мнению Линдера, чем более схожим будет характер спроса двух стран, тем более интенсивной является торговля между ними<sup>23</sup>.

С. Линдер считает также, что его теория верна также и для обмена товаров производственного назначения.

Следует отметить, что С. Линдер явно абсолютизирует свою модель. Ряд развивающихся стран имеют примерно одинаковый среднедушевой национальный доход, но торгуют не между собой, а с развитыми странами. Да и в некоторых развитых странах, несмотря на одинаковый доход на душу населения, доля внутриотраслевого обмена в их взаимной торговле невелика (например, США и Япония). Что касается товаров производственного назначения, то их обмен между странами с одинаковым уровнем национального дохода на душу населения осуществляется в соответствии со специализацией их производства, а не стремлением к разнообразию применяемого оборудования. Все-таки в какой-то степени теория Линдера объясняет развитие торговли потребительскими товарами между развитыми странами стремлением к расширению ассортимента этих товаров на рынках указанных стран.

В условиях научно-технического прогресса, расширения и углубления процессов интернационализации производства, приобретших глобальный характер усложнилась структура международной конкуренции. Наиболее всесто-

ронне суть нового подхода к оценке конкурентоспособности стран и возможностей их специализации в международном разделении труда была сформулирована американским экономистом М. Портером в его работе “Конкурентные преимущества наций”, где он подчеркивал ограниченность традиционных теорий международной торговли и их неспособность объяснить многие современные явления в мировой экономике, что стало особенно очевидным в условиях глобализации конкуренции и усилении технологической мощи<sup>24</sup>.

В соответствии с теорией М. Портера в системе факторов, которые определяют позиции страны в международной конкуренции и ее внешнеторговую специализацию определяющая роль отводится факторам конкурентоспособности, понимаемым намного шире, чем просто факторы производства, обладание последними уже не является достаточным для успеха на мировом рынке.

Суть нового подхода к конкурентоспособности в теории М. Портера четко подчеркнута А. Спартаксом в двух моментах. Во-первых, в том, что помимо имеющихся факторов производства, включая административную, технологическую, научную и информационную инфраструктуру, принимались во внимание эффективность стратегий и управления на микроуровне, условия спроса, предпринимательской деятельности и конкуренции, состояние смежных и поддерживающих отраслей. Во-вторых, инновационно-технологическая составляющая конкурентоспособности стала определять развитие страны, оказывая растущее влияние на весь процесс формирования национальных конкурентных преимуществ. Отрасли и производства, располагающие эффективной совокупностью конкурентных преимуществ, позволяющей им повышать производительность и расширять присутствие на мировом рынке, получили название кластеров конкурентоспособности (competitive clusters)<sup>25</sup>.

Как отмечает М. Портер, задачи, стоящие в деле повышения конкурентоспособности страны и усиления ее позиций в международной торговле вызывают необходимость перехода от эксплуатации традиционно понимаемых сравнительных преимуществ (природные ресурсы, дешевая рабочая сила и др.) к использованию конкурентных преимуществ, основанных на диверсификации производства за счет



уникальных продуктов и более эффективных технологических процессов. В широком смысле это переход на инновационную деятельность, предполагающую интенсивную разработку новых продуктов и технологических процессов, что позволяет стране опережать другие страны в технологическом плане.

В соответствии с взглядами М. Портера «в развитых странах с относительно высокой стоимостью рабочей силы и равным доступом к глобальным рынкам производство стандартной продукции с использованием стандартных приемов не обеспечит поддержания конкурентного преимущества»<sup>26</sup>.

Таким образом, по мнению Портера, стратегическим направлением деятельности страны должно быть инновационная диверсификация производства, которая более эффективна, чем меры по реструктуризации и снижению затрат.

В основе конкурентных преимуществ фирм М. Портер видит четыре детерминанты:

1. Параметры факторов - наделенность факторами, их иерархия и создание новых.

2. Параметры спроса на внутреннем рынке на товары, предлагаемые отраслию.

3. Наличие в стране конкурентоспособных на внешнем рынке отраслей, позволяющих обеспечить быстрый доступ к дорогостоящим ресурсам и оказывать содействие процессу нововведения, а также сложных отраслей, производящих взаимодополняемую продукцию.

4. Конкурентоспособность отрасли зависит от национальных черт, определяющих особенности создания и управления фирмами и характера конкуренции на внутреннем рынке.

Безусловно, теория Портера является прогрессивной и актуальной. Вместе с тем, по нашему мнению, Портер, недостаточно внимания уделяет факторам производства и, прежде всего, снижению уровня издержек производства. Несомненно, что производство формирует основы конкурентных преимуществ фирм и отраслей, и внешняя торговля во многом зависит от уровня развития производства.

Еще К. Маркс писал по этому поводу, что «обмен заключен в производстве как его момент»<sup>27</sup> и что «внешняя торговля и мировой рынок является как предпосылкой, так и результатом капиталистического воспроизводства»<sup>28</sup>.

Таким образом, несмотря на разнообразие теорий международной торговли, формирующих ее методологические параметры, ни одна из них не объясняют все реально существующие тенденции развития современной торговли. Вместе с тем современное развитие мировой торговли подтверждает актуальность и жизнеспособность всех теорий и необходимость их постоянной модификации, расширения, дополнения новыми идеями, что обусловлено объективными тенденциями НТП и общей либерализацией, международных экономических отношений.

## Примечания:

<sup>1</sup> Бурмистров В.Н. Международная торговля – М.: Весть, 2008; Волгина Н.А. Международная экономика – М.: Эксмо, 2006; Международные экономические отношения / Под ред. И.П. Фаминского – М.: Экономисть, 2004; Трухачев В.И., Лякшиева Н.И., Ерохин В.Л. Международная торговля – М.: Финансы и статистика, 2006; Фомичев В.И. Международная торговля – М.: ИНФРА-М, 1998; Экономика / Под ред. А.С. Бугатова – М.: Издательство БЕК, 1997

<sup>2</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука, 1962. С. 333

<sup>3</sup> См.: Риккардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч. В 3 т. Т. 1. М., 1955. С. 116-117.

<sup>4</sup> Außenhandel und Wirtschaftswachstum von Dr. Gunter Gabisch. – J.C. V. MOHR, 1976, p. 4

Moderne Außenwirtschaftstheorie Von Wilfried J.Ethier –R. Oldenbourg Verlag München-Wien, 2001, p. 78-82

<sup>5</sup> Милль Дж. С. Основы политической экономии. М.: Прогресс, 1980. Т 11, с. 369

<sup>6</sup> Милль Дж. С. Основы политической экономии. М.: Прогресс, 1980. Т 11, с. 370

<sup>7</sup> Международные экономические отношения / Под ред. И.П. Фаминского. – М.: Экономисть, 2004, с.50

<sup>8</sup> К сторонникам этой теории относятся такие зарубежные экономисты, как Киндлебергер, Мид, Тауссиг, Хаберлер, Харрод, Эллсворт и др.

<sup>9</sup> Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. - М.: Прогресс, 1992, с. 34.

<sup>10</sup> Mundell R. A. International Trade and Factor Mobility // American Economic Review, June 1957. №47. P. 321-335



<sup>11</sup> Международные экономические отношения / Под ред. И.П. Фаминского. – М.: Экономистъ, 2004, с.65.

<sup>12</sup> Трухачев В.И., Лякшиева И.Н., Ерохин В.Л., Международная торговля. – М.: Финансы и статистика, 2006, с.40.

<sup>13</sup> Спартак А.Н. Россия в международном разделении труда. – М.: Макс Пресс, 2004, с.26-27.

<sup>14</sup> Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992, с 501.

<sup>15</sup> Сельцовский В.Л. Внешнеторговая стратегия России в современной системе мирохозяйственных связей: методологические аспекты количественных оценок. – М.: Вестъ, 2008, с. 269-273.

<sup>16</sup>См.: Leontiev V. Factor Proportions and the Structure of American Trade, Further Theoretical and Empirical Analysis // The review of Economics and Statistics. 1956. № 4. P. 398-399.

<sup>17</sup>Gablisch L. AuBenhandel und Wirtschaftswachstum. Tubingen : J.C.B. MOHR, 1976, pp. 71-79

<sup>18</sup> Moderne AuBenwirtschaftstheorie Von Wilfried J.Ethier –München-Wien: R. Oldenbourg Verlag, 2001, pp. 190-192, 194-195

<sup>19</sup> Hufbauer G.S. Synthetic Materials and the Theory of International Trade.- Cambridge, MA: Harvard University Press, 1966, p. 72-84.

<sup>20</sup> Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. – М.:Прогресс, 1992, с.43

Международные экономические отношения / Под ред. И.П. Фаминского. М.: Экономистъ, 2004, с.86

Gablisch L. AuBenhandel und Wirtschaftswachstum. Tubingen : J.C.B. MOHR, 1976, p. 149

Moderne AuBenwirtschaftstheorie–Verlag München-Wien: R. Oldenbourg 2001, pp. 74-76, 195-196

<sup>21</sup> Вавилова Е.В., Бородулина Л.П. Международная торговля.- М: Гардарики, 2006, с.17-18.

<sup>22</sup> Международные экономические отношения / Под ред. И.П. Фаминского. – М.: Экономистъ, 2004, с.77

<sup>23</sup> Linder S.B. Causes of Trade in Primary Products versus Manufactures// International trade and Finance Frontiers for Research. Cambridge, 1975 p. 46

<sup>24</sup> Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press. London: Macmillan

Press, 1990. On competition. Cambridge, Massachusetts: Harvard Business School Press, 1998, p. 15-27.

<sup>25</sup> Спартак А.Н. Россия в международном разделении труда: выбор конкурентоспособной стратегии – М.: МАКС Пресс, 2004, с.14

<sup>26</sup> Porter M.E. National Innovative Capacity.// The Global Competitiveness Report 2001-2002, New York, Oxford University Press, 2002, p. 102

<sup>27</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т.12, с. 725

<sup>28</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т.26, с. 262

## Библиография:

Бурмистров В.Н. Международная торговля – М : Вестъ, 2008. - 359 с.

Волгина Н.А. Международная экономика – М : Эксмо, 2006. - 736 с.

Международные экономические отношения / Под ред. И.П. Фаминского – М.: Экономистъ, 2004. - 880 с.

Сельцовский В.Л. Внешнеторговая стратегия России в современной системе мирохозяйственных связей: методологические аспекты количественных оценок. – М.: Вестъ, 2008. - 436 с.

Спартак А.Н. Россия в международном разделении труда: Выбор конкурентоспособной стратегии. – М.: МАКС Пресс, 2004. - 524 с.

Трухачев В.И., Лякшиева Н.И., Ерохин В.Л. Международная торговля – М.: Финансы и статистика, 2006. - 416 с.

Фомичев В.И. Международная торговля – М.: ИНФРА-М, 1998. - 496 с.

Экономика / Под ред. А.С. Булатова – М.: Издательство БЕК, 1997. 816 с.

Moderne AuBenwirtschaftstheorie Von Wilfried J.Ethier – München-Wien: R. Oldenbourg Verlag, 2001. - 837 p.

Peter Zweifel, Robert H. Heller, 2001 Internationaler Handel – Heidelberg: Phusica – Verlag, 1997. - 413 p.

Dixit, A.K., Norman V. Theory of International Trade, London, Cambridge University Press, 1980. - 392 p.

