



**Современный  
Гуманитарный  
Университет**

**Дистанционное образование**

---

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество \_\_\_\_\_

Факультет \_\_\_\_\_

Номер контракта \_\_\_\_\_

## **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**

### **ЮНИТА 1**

**МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ**

**МОСКВА 1999**

Разработано: Н.А. Бодровой с.н.с.

Рекомендовано Министерством общего  
и профессионального образования  
Российской Федерации в качестве  
учебного пособия для студентов  
высших учебных заведений

## **КУРС: МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**

Юнита 1. Мировое хозяйство и международная торговля.  
Юнита 2. Протекционизм в международной торговле.  
Юнита 3. Международная валютно-финансовая система.

Для студентов Современного Гуманитарного Университета

Юнита соответствует профессиональной образовательной программе №4

## ОГЛАВЛЕНИЕ

	стр.
ПРОГРАММА КУРСА по данной юните .....	4
ЛИТЕРАТУРА .....	5
ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ .....	6
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР .....	7
1. Понятие мирового хозяйства как целостной системы .....	7
1.1. Понятие мирового хозяйства .....	7
1.2. Международное разделение труда - основа формирования мирового хозяйства .....	20
2. Международная торговля .....	24
2.1. Теория сравнительных преимуществ .....	25
2.2. Основы международной торговли .....	29
2.3. Теория факторов Хекшера-Олина .....	31
2.4. Парадокс Леонтьева .....	34
2.5. Современная трактовка влияния факторов производства на структуру внешней торговли .....	38
2.6. Влияние научно-технического прогресса на "цикл жизни продукта" и структуру внешней торговли .....	47
2.7. Теорема Рыбчинского .....	52
2.8. Изменение структуры факторов .....	52
2.9. Современные тенденции конкурентоспособности .....	53
2.10. Оценка внешнеторгового оборота и выгоды торговли .....	55
ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ .....	59
ТРЕНИНГ УМЕНИЙ .....	62
ГЛОССАРИЙ*	

---

\* Глоссарий расположен в середине учебного пособия и предназначен для самостоятельного заучивания новых понятий.

## **ПРОГРАММА КУРСА по данной юните**

Понятие мирового хозяйства. Международное разделение труда. Теория сравнительных преимуществ. Основы международной торговли. Теория факторов Хекшера-Олина. Парадокс Леонтьева. Современная трактовка влияния факторов производства на структуру внешней торговли. Влияние научно-технического прогресса на цикл жизни товара и структуру внешней торговли. Теорема Рыбчинского. Изменения структуры факторов. Современные тенденции изменения конкурентоспособности. Оценка внешнеторгового обмена и выгоды торговли.

## **ЛИТЕРАТУРА**

### **Базовая**

1. Экономика / Под ред. к.э.н. А.С. Булатова. М., 1997.

### **Дополнительная**

2. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П. Фаминского. М., 1994. С. 20-24, 45-65, 115-123, 280-292, 292-306, 354-374.
3. Курс экономической теории / Под ред. проф. М.Н. Чепурина. Киров, 1996. С. 210-221, 374-376, 481-507.
4. Авдакушин Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 1996. С. 4-20, 20-29, 48-66, 102-115, 157-179.
5. Международные экономические отношения / Под ред. Б.П. Супруновича. М., 1995. С. 5-12, 32-37, 38-51, 72-84, 107-119, 141-147, 161-176, 197-202.
6. Международные экономические отношения / Под ред. д.э.н. С.Ф. Сутырина и к.э.н. В.Н. Харламовой. С-Пб., 1996. С. 6-121, 147-164, 164-201.
7. Буглай В.Б., Ливенцев К.К. Международные экономические отношения / Под ред. проф. Е.Е Ливенцева. М., 1996. С. 15-18, 33-63, 63-83.
8. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. М., 1996. С. 324-365, 426-445, 464-479.
9. Бункина М.К., Семенов В.А. Макроэкономика (Основы экономической политики). М., 1996. С. 34-36, 45-47, 71-72, 167-171, 180-182, 186-204, 248-257.
10. Мировая экономика / Под ред. В.К. Ломакина. М., 1995. С. 7-19, 20-34, 61-133.
11. Самуэльсон П. Экономика. М., 1996. Т. 2, С. 248-345.
12. Хойер Вольфганг. Как делать бизнес в Европе. М., 1992. С. 8-20, 87-120.
13. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1996. С. 671-701.
14. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. М., С. 87-113, 274-288, 403-412, 427-475.

---

Примечание. Знаком (\*) отмечены работы, выдержками из которых сформирован тематический обзор.

Современный Гуманитарный Университет

## ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ

№ п/п	Умение	Алгоритм
1.	<p>Определение степени открытости экономики</p> $\text{Эк} = \frac{\text{Эн}}{\text{ВВП}} \cdot 100\%$	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение Эн объема экспорта страны</li> <li>2. Определение ВВП страны</li> <li>3. Расчет Эк экономической квоты</li> <li>4. Определение степени открытости</li> </ol>
2.	<p>Определение доли страны в общем объеме мирового экспорта</p> $\frac{\text{Эн}}{\text{Эм}} \cdot 100\%$	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение объема экспорта страны</li> <li>2. Определение объема мирового экспорта</li> <li>3. Расчет доли страны в общем объеме мирового экспорта</li> </ol>
3.	<p>Расчет внешнеторговой квоты</p> $\text{ВТ}_к = \frac{\text{ВТ}}{\text{ВВП}} \cdot 100\%$	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение объема внешнеторгового оборота ВТ</li> <li>2. Определение валового внутреннего продукта ВВП</li> <li>3. Расчет внешнеторговой квоты</li> </ol>
4.	<p>Расчет показателя импортной квоты</p> $1 \text{ Ик}_1 = \frac{\text{Ин}}{\text{ВВП}} \cdot 100\%$	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение объема импорта страны Ин</li> <li>2. Определение валового внутреннего продукта ВВП</li> <li>3. Расчет показателя импортной квоты Ик<sub>1</sub></li> </ol>
5.	<p>Расчет показателя импортной квоты 2</p> $\text{Ик}_2 = \frac{\text{Ин}}{\text{ВВП} + \text{Ву} - \text{Эн}}$	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение объема импорта страны Ин</li> <li>2. Определение ВВП</li> <li>3. Определение объема экспорта Эн</li> <li>4. Расчет показателя импортной квоты Ик<sub>2</sub></li> </ol>
6.	<p>Расчет индекса условий торговли</p> $\frac{\text{Эн}}{\text{Ин}} \cdot 100\%$	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение индекса экспортной цены Эн</li> <li>2. Определение индекса импортных цен Ин</li> <li>3. Расчет индекса условий торговли</li> </ol>

## ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР\*

### ТЕМА 1. ПОНЯТИЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ЦЕЛОСТНОЙ СИСТЕМЫ

Вторая половина XX в. характеризуется дальнейшим увеличением масштабов хозяйственной деятельности, расширением связей между различными странами, углублением международного разделения труда. Уже не осталось стран, которые не взаимодействовали бы между собой экономически, не были бы включены в систему производственных отношений и взаимозависимостей. В настоящее время весь мир является ареной взаимосвязанной хозяйственной деятельности людей. В научной литературе и повседневной речи широко используются понятия “мировая экономика”, “мировое (глобальное) хозяйство”. Очевидно, что мир при всей его сложности и противоречивости представляет собой определенную целостность, единство.

#### 1.1. Понятие мирового хозяйства

В научной литературе нет единого понимания терминов мировой экономики, мирового хозяйства. Поскольку эти термины имеют широкую область применения, исследователи подчеркивают важные с их точки зрения аспекты. В отечественной литературе наиболее распространенным является понимание **мирового хозяйства** как совокупности национальных хозяйств, взаимосвязанных друг с другом системой международного разделения труда и международными экономическими отношениями.

Основу мирового хозяйства составляет международное и национальное, ограниченное рамками отдельных государств, производство материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление. Каждая из этих фаз мирового воспроизводственного процесса как в глобальном масштабе, так и в рамках отдельных государств в зависимости от их места и роли в целом оказывает влияние на функционирование всей мировой хозяйственной системы. Но и последняя имеет присущие ей как целостному механизму определенные направления своего развития.

Понимание системы исходит из того, что она состоит из ряда обособленных подсистем, обладающих специфическими характеристиками и имеющих разные и даже противоположные цели, но тем не менее подчиненных организующей цели системы в целом. Подсистемы должны быть связаны между собой и взаимно воздействовать друг на друга. Такая структура системы может иметь временный, переходный характер, так как наиболее жизнестойкие подсистемы преобразуют другие или подчиняют их своим целям. В противном случае система распадается.

**Мировая экономика** как система имеет общую цель. В конечном счете ее функционирование направлено на удовлетворение человеческих потребностей (спроса), но в разных подсистемах эта цель модифицируется в силу различных социально-экономических условий. Создание новых предприятий не может быть самоцелью. Оно может быть оправданно, если способствует улучшению условий жизни населения.

Мировая экономика как система не может развиваться без определенного порядка, основанного на нормах международного публичного и частного права, которые регулируют экономические отношения между государствами,

---

\* Жирным шрифтом выделены новые понятия, которые необходимо усвоить. Знание этих понятий будет проверяться при тестировании.

экономическими объединениями, юридическими и физическими лицами. Соблюдение установленных конвенционных и обычных норм обеспечивается самими государствами и коллективными формами контроля за соблюдением международного права, которым занимаются различного рода международные организации. Эти правила уточняются и пересматриваются в соответствии с потребностями развития мировых производительных сил и отдельных подсистем и элементов.

Мировое хозяйство является исторической и политико-экономической категорией. Это объясняется тем, что каждому конкретному историческому этапу присущи определенные масштабы и уровень производства, интернационализации хозяйственной жизни, а также социально-экономическая структура.

Мировое глобальное хозяйство сложилось к началу XX в. в результате дополнения мирового рынка международным переплетением ссудного и предпринимательского капитала, создания системы международной эксплуатации западными державами огромной колониальной периферии. К этому времени был закончен территориальный раздел мира, сформировались международные монополии, процесс обобществления производства приобрел мировой характер. Мировое хозяйство начала XX в. состояло из индустриальных стран Запада - метрополий и их колоний - аграрно-сырьевых придатков.

Условием формирования мирового хозяйства был мировой рынок, образование которого особенно интенсивно проходило с середины XIX в., когда машинное производство стало преобладающим в странах Запада. Мировой рынок сыграл важную роль как в малых, так и в крупных странах. Развитие массового производства способствовало перерастанию мирового рынка в мировое хозяйство. Наряду с обменом товарами большое развитие получили международные производственные связи по изготовлению конечных продуктов. Они развивались благодаря растущей миграции капитала.

Глубокий социально-экономический кризис мирового хозяйства 20-30-х гг. сопровождался общей неустойчивостью экономических связей, вызванной первой мировой войной. Перевод национальных экономик на военные рельсы, физическое уничтожение огромных производственных и людских ресурсов в ходе войны, экономическое разграбление захваченных территорий нарушили прежние хозяйственные связи. В 1917 г. из мирохозяйственных связей выпала Россия. Экономическая блокада, проводимая западными странами, препятствовала восстановлению мирохозяйственных связей на прежней основе.

Мировой экономический кризис ("Великая депрессия") конца 20-х - начала 30-х гг. вызвал сильные тенденции к автаркии (экономике самообеспечения), привел к общему снижению роли экспорта товаров и капитала в мировом хозяйстве, усилил значение национальных сфер производства и сбыта. Экспортная квота ведущих стран в их ВВП в 30-е гг. была в 1,5-2 раза ниже по сравнению с 20-ми гг. Так, в США с 1913 по 1938 гг. она сократилась с 6,1 до 3,6%; в Дании - с 29,1 до 21,3%.

После второй мировой войны произошла новая ломка структуры всемирного хозяйства в связи с образованием мирового социалистического хозяйства, развивающегося на иной социально-экономической основе с огосударствлением промышленности, сферы услуг, коллективизацией сельского хозяйства, с жестко централизованной системой управления в рамках национальных хозяйств. Координация внешнеэкономических отношений, основанная на классовом подходе, сузила сферу прежде единого всемирного хозяйства, но не разрушила всемирный рынок.

При всей обособленности мирового социалистического хозяйства



экономические потребности социалистических и капиталистических стран обеспечивали поддержание внешнеэкономических отношений, которые имели сугубо материально-техническое содержание. Характер взаимодействия был сложен и противоречив. Хозяйственные связи между государствами с различными общественными системами сочетались с противоборством и соревнованием, причем последние моменты преобладали.

Этот период развития всемирного хозяйства протекал в условиях интенсивного роста вывоза предпринимательского капитала в мировой капиталистической экономике. За это время рост зарубежного производства оказал основное влияние на организационно-экономические параметры всемирного хозяйства. Главной силой в производственных связях стали транснациональные корпорации (ТНК), являющиеся носителями единичного разделения труда. Они образовали интернациональные производственные комплексы, включающие создание продукта, его реализацию, расчеты, кредитование.

В условиях дальнейшего сужения хозяйственной территории, противостояния двух общественных систем произошло усиление взаимосвязи между несоциалистическими странами. Резко усилившие свою экономическую мощь в годы второй мировой войны, США внесли большой вклад в экономическое возрождение Западной Европы. Не последнюю роль в этом процессе сыграли политические соображения. После завершения плана Маршалла (1951), по мере распада колониальных империй программы помощи были переориентированы на развивающиеся страны с целью сохранения их в системе взаимоотношений западных стран.

Ликвидация колониальной системы в середине 60-х гг. вызвала на авансцену международной жизни большую группу развивающихся стран, которые до сих пор занимают особое место в мировом хозяйстве. На смену отношениям колониального типа, существовавшим между колониями и метрополиями, пришли связи другого характера. Острейшие внутриэкономические проблемы развивающихся стран, их экономическая отсталость, угроза разрыва сложившихся хозяйственных связей между бывшими колониями и метрополиями оказались решающими факторами поддержания и развития отношений "Север-Юг". Они осуществлялись через вывоз в освободившиеся страны предпринимательского капитала, проведения программ помощи на двусторонней и многосторонней основе.

Потом произошло сближение уровней развития США и других промышленно развитых стран. В 1955 г. совокупный ВВП шести ведущих стран (после США) составлял 74% ВВП США, а уже в 1970 г. - 114%, в 1990 г. - 132%. Однако каждая отдельная страна не смогла достаточно близко подойти к уровню развития американской экономики. Вместе с тем, общемировое экономическое доминирование США стало перерождаться в многополюсную систему.

Кризисная полоса в мировой экономике в 70-80-е гг. не сопровождалась тенденцией к экономической автаркии, как это было в 20-30-е гг. Экспортная квота промышленно развитых стран не только не уменьшилась, но даже возросла за 60-е - первую половину 90-х гг. с 11 до 21%, а развивающихся стран - с 18 до 26%.

Последнее десятилетие XX в. предположительно можно считать началом нового периода в развитии мирового хозяйства. Возросла степень освоения географического пространства, формирования международных, а в ряде случаев - планетарных производительных сил, усилилось экономическое взаимодействие и взаимозависимость.

**Современное всемирное хозяйство** - это многоукладная экономика, образующая единое целое благодаря растущей взаимозависимости образующих

его государств.

Развитие международных экономических отношений во всех их разнообразных формах проявляется в расширении обмена товарами и услугами между странами. В каналы международной торговли ежегодно поступает 1/5 часть всего того, что производится на Земле. Самые современные производительные силы сконцентрированы в основном в 10 ведущих западных странах, на долю которых приходится 4/5 промышленного производства и 2/3 международной торговли стран с рыночной экономикой. При этом США, Япония и Германия с 9% населения планеты аккумулируют половину мирового дохода и обладают более чем 1/3 покупательной способности всех стран мира.

Позиции этих государств в мирохозяйственных связях определяются наличием у них высокоразвитых информационно-индустриального и научно-инвестиционного комплексов, свободного капитала, их контролем над большей частью глобальной инфраструктуры международных экономических отношений, включая услуги, транспорт и т.п.

С 60-х гг. в систему мирового хозяйства вошли развивающиеся страны. К середине 80-х гг. среди них заметно выделялись так называемые НИС - "новые индустриальные страны" Юго-Восточной Азии (первая волна - 4 "малых дракона" - Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур) и страны Латинской Америки: Бразилия, Аргентина, Мексика. В настоящее время на долю НИС приходится 4/5 объема общего производства и экспорта промышленных изделий всех развивающихся стран. Эти страны вывозят продукцию машиностроения, электроники, швейные изделия и др. В то же время остальные развивающиеся страны весьма дифференцированы по уровню своего экономического развития.

В бывших социалистических странах производилась 1/3 мирового национального дохода, в том числе в странах СЭВ - 1/4. В настоящее время в восточноевропейских странах происходят процессы формирования и складывания близких западным государствам экономических и политических структур.

В производственном и социальном плане мировое хозяйство представляет собой арену противоречий, которые разворачиваются как внутри отдельных стран, так и в планетарном масштабе. Они охватывают производительные силы, национальные образования и экономические блоки, группы предпринимателей и наемную рабочую силу. Противоречия принимают разнообразные формы и служат источником самодвижения и развития мирового хозяйства.

Мировое хозяйство, являясь целостной системой, состоит из различных частей - подсистем, которые имеют определенную общность и отличия друг от друга. В своем развитии подсистемы преследуют не только общие цели глобальной системы, но и решают свои присущие им задачи. В этом отношении на них воздействуют закономерности двоякого рода - внутренние и внешние.

Для выделения подсистем мирового хозяйства применяют целый ряд критериев: уровень экономического развития; социальная структура хозяйства, уровень и характер внешнеэкономических связей, тип экономического роста. Наиболее распространенным критерием определения подсистемы выступает уровень экономического развития, который в общем характеризуется объемом ВВП на душу населения. Вместе с тем, развитие каждой страны определяется уровнем индустриализации и структурой производства, которые являются важными факторами роста национального дохода. Современный этап индустриального развития характеризуется широким использованием информационной техники и технологии, дающими большую экономию овеществленного труда. В сферу индустриализации и информатизации

включаются не только промышленные отрасли, но и сельское хозяйство, и сфера услуг.

Структура промышленного производства состоит из средств производства и предметов потребления. В индустриальных странах важное место занимает производство потребительских товаров длительного пользования, а уровень производства средств производства и предметов потребления примерно равны.

Уровень экономического развития характеризуется также расходом сырья и энергии на единицу продукции. По мере повышения уровня экономического развития сокращается расход сырья и энергии и вместо натурального сырья во все большей степени используются материалы промышленного, в основном химического происхождения.

По уровню национального дохода на душу населения страны делятся на несколько групп.

Страны с национальным доходом на душу населения свыше 6 тыс. долл. (цены 1989 г.). В их число входят большая часть стран Западной Европы (исключение составляет Албания и республики бывшей Югославии и др.), США, Канада, Япония, а также Саудовская Аравия, Израиль, Гонконг, Сингапур, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты.

Группу средне развитых стран составляют государства с национальным доходом на душу населения от 2,4 до 6 тыс. долл. Она включает Грецию, Португалию, ЮАР, ряд латиноамериканских стран - Венесуэлу, Бразилию, Уругвай, Тринидад-и-Тобаго, а также Южную Корею, Оман, Ливию и др. К ним примыкает большая группа государств, в которую входят восточноевропейские страны.

Большую группу составляют наименее развитые страны, в которых ВВП на душу населения не превышает 600 долл. Это 41 государство. В числе наименее развитых стран Индия, КНР, Пакистан, Индонезия, Нигерия; население каждой из них превышает 100 млн. чел. Эту группу замыкают Мозамбик, Эфиопия, Танзания, Сомали, Бангладеш.

Производительные силы функционируют в определенной системе производственных отношений, которые определяют общий тип социально-экономического развития. Поэтому одним из критериев выделения подсистем в мировом хозяйстве выступает социальная структура экономики, в рамках которой развиваются отдельные страны и группы стран. В ее основе лежат характер и формы реализации собственности, а также связанная с ним отраслевая структура населения.

Немаловажным критерием определения подсистем мирового хозяйства являются количественные и качественные изменения в производстве товаров и услуг. При экстенсивном типе развития экономический рост достигается за счет количественного увеличения факторов производства при неизменной эффективности производства. Интенсивный тип экономического роста базируется на увеличении масштабов выпуска продукции путем качественного совершенствования факторов производства. Это предполагает совершенствование средств и предметов труда, повышение квалификации рабочей силы, улучшение организационных параметров производства, при котором прирост выпуска продукции обеспечивается за счет увеличения общественной производительности труда.

В реальной действительности нет "чистых" типов подсистем. Тем не менее можно говорить о преимущественно экстенсивной или преимущественно интенсивной формах производства.

Характеристика и место подсистем в мировом хозяйстве неразрывно связаны с местом в национальных хозяйствах внешнего сектора, который находит свое выражение в экспорте и импорте товаров и услуг, движении

капитала.

Мировой уровень развития производительных сил, интернационализация производства исключает возможность эффективного ведения хозяйства в рамках замкнутых комплексов. При помощи международного обмена обеспечивается приток недостающих или более дешевых потребительских и капитальных товаров и услуг, а также доступ к дополнительным рынкам сбыта. К числу основных показателей, характеризующих роль внешнеэкономических связей, относятся экспортные и импортные квоты товаров и услуг, товарная структура внешней торговли, характер участия в международном движении капитала, технологии, рабочей силы, степень открытости (интернационализации) хозяйства.

Национальную экономику, интегрированную в мировое хозяйство, достаточно полно реализующую преимущества международного разделения труда, активно использующую различные формы мирохозяйственных связей, выработанные современной практикой, называют **открытой экономикой**. Это такая экономика, все субъекты экономических отношений которой могут без ограничений совершать операции на международном рынке товаров и капитала.

Эволюция процесса "открываемости" экономики началась с периода послевоенного экономического восстановления и в последующие годы, когда правительства стран Запада все активнее освобождались от авторитарного наследия прошлого.

Именно тогда США выступили с тезисами "свободы торговли", "открытости экономики" прежде всего для навязывания своих норм поведения на международном рынке. С позиций ведущей торговой державы мира, вышедшей из второй мировой войны победительницей и еще более богатой, предлагались рецепты нового порядка. Такая "свобода торговли", "открытости экономики" представляла собой орудие доминирующей экономики против менее развитых стран, стремление к безудержной экспансии американских корпораций. В этой связи весьма откровенное определение "открытости" экономики дает французский экономист Мишель Пейро. По его мнению, "открытость, свобода торговли - это наиболее благоприятное правило игры для лидирующей экономики".

Однако по мере изменения социально-экономической ситуации в послевоенном мире, тезис об открытой экономике утрачивает корыстную, одностороннюю направленность интересов американского капитала и приобретает объективный, обусловленный действиями глубинных факторов смысл интернационализации мирохозяйственных связей.

Основными факторами, оказывающими огромное влияние на масштабы и характер интернационализации мировой экономики и повышение ее открытости, явилось государственное вмешательство в стимулирование экспортных производств, в содействие кооперации с зарубежными фирмами, в развитие внешнеэкономических связей. Создавалась прочная правовая основа, облегчавшая приток из-за рубежа инвестиций, технологий, рабочей силы, информации.

Переход стран ко все более открытой экономике был ускорен действиями транснациональных корпораций. Стремясь освоить новые рынки, создавая в разных странах многочисленные филиалы, дочерние компании, ТНК обходили протекционистские барьеры чужих государств.

Заметный прогресс во второй половине XX в. транспортных, информационных средств связи также сыграл огромную стимулирующую роль в развитии открытости национальных экономик, увеличении мобильности населения.

Либерализация международного обмена облегчила адаптацию национальных хозяйств к внешним условиям и воздействиям, способствовала

все более активному их включению в международное разделение труда.

С 60-х гг. процессы открытости начинают распространяться на ряд развивающихся государств. С начала 80-х гг. приверженность политике открытости декларирует Китай. Термин “открытость” вошел в словарь многих стран мира.

Следует различать понятия “свобода торговли” и “открытость экономики”. Тезис о “свободе торговли” восходит к политической экономии А. Смита и не является изобретением современных американских экономистов. Понятие “открытость экономики” шире тезиса “свободы торговли” как торговли товарами, оно включает в себя свободу движения факторов производства, информации, взаимобмен национальных валют.

Открытость экономики следует понимать как антипод автаркии, опоры на собственные силы в ее крайних проявлениях. Становление открытой экономики - это объективная тенденция мирового развития. Действие в соответствии с принципами открытой экономики - это признание стандартов мирового рынка, действие в соответствии с его законами.

Сформировавшаяся открытая экономика и переход к открытой экономике - это не одно и то же. Открытая экономика - это не синоним бесконтрольности и вседозволенности во внешнеэкономических связях государства, прозрачности границ. Открытая экономика требует существенного вмешательства государства при формировании механизма ее осуществления на уровне разумной достаточности.

Абсолютной открытости экономики нет ни в одной стране.

Стихийная открытость, распаханность не только не способствует экономическому развитию, но, наоборот, является угрозой экономической безопасности.

Разумная открытость строится на принципах эффективности, конкурентоспособности, национальной безопасности с учетом анализа структуры экспорта и движения капитала, таможенной, валютной, налоговой, кредитной и инвестиционной политик, оказывающих влияние не только на формы, но и на общие масштабы их взаимодействия с внешним миром.

Для анализа экономического положения стран мира и на его основе степени “открытости” их экономик используется целый ряд показателей.

Основным из них является совокупный **валовой внутренний продукт (ВВП)**. Этот показатель выражает общий объем конечных товаров и услуг, выпущенных на территории той или иной страны независимо от национальной принадлежности действующих там предприятий в определенный период времени. Учет конечной продукции предусматривает исключение повторного счета сырья, полуфабрикатов, других материалов, топлива, электроэнергии и услуг, использованных в процессе ее производства.

Некоторые страны (например, США) используют показатели валового национального продукта (ВНП), который отражает объем производства, контролируемого корпорациями и частными лицами данной национальности. Чтобы получить ВНП, из ВВП вычитают доходы, полученные иностранцами в данной стране (прибыли иностранных корпораций и заработную плату иностранных рабочих и служащих), и добавляют доходы, полученные корпорациями и гражданами данной страны за ее пределами. Различия между показателями ВВП и ВНП в количественном отношении невелико - от нескольких десятых до почти одного процента.

Валовой внутренний продукт подсчитывается на основе системы национальных счетов, которая построена на концепции о производительном характере всех видов деятельности. Подсчет проводится по трем принципам: по производству, по использованию и по доходам.

По принципу использования в ВВП включаются соответственно стоимость

валовых капиталовложений, личное и государственное потребление товаров и услуг. Они оцениваются по расходам. Валовые капиталовложения включают инвестиции в основной капитал, запасы и незавершенное производство. Причем к инвестициям в запасы причисляется разница между стоимостью товароматериальных запасов (сырье и готовые изделия) на определенные даты. Эта разница может быть отрицательной величиной. Точно также оцениваются и вложения в незавершенное строительство. К инвестициям причисляются только запасы у производителей. Последняя часть расходов - экспорт товаров и услуг, при этом учитывается и импорт, поэтому добавляется сальдо этих статей.

По методу производства ВВП подсчитывается по добавленной стоимости или условно чистой продукции отдельных отраслей. Она представляет собой разность между стоимостью валовой продукции и суммой текущих производственных затрат, т.е. стоимость, привнесенную в процессе производства на том или ином этапе. Последняя складывается из перенесенной на продукт амортизации основных фондов, заработной платы, прибыли, налогов, которые учитываются в текущих ценах.

В обобщающие показатели системы национальных счетов включаются не только результаты деятельности занятых в отраслях хозяйства, но и услуги государственного аппарата, армии, полиции и т.д. Они учитываются по расходам. В эти показатели входят также "приписанные", "вмененные" величины, по которым производится оценка продукции, не принимающей денежной формы: условная квартирная плата по индивидуальным домам, условный процент по кредитам и займам. Общая сумма этих "вмененных" величин колеблется от страны к стране в зависимости от условия их экономического развития и государственных расходов. Например, в США она составляет 8% ВВП.

ВВП подсчитывается также по доходам. Он распадается как бы на три части в зависимости от фактора производства. К доходам лиц наемного труда причисляется заработная плата рабочих и служащих вне зависимости от их положения. Далее подсчитываются валовые прибыли частных и государственных компаний, а также рентные доходы и доходы самостоятельно занятых (ремесленники, врачи и т. д.).

С валовым внутренним продуктом связан показатель национального дохода, который рассчитывается как ВВП минус амортизация (получается чистый ВВП), минус косвенные налоги и плюс субсидии. Сумма налогов значительна. Они включаются в рыночные цены товаров и услуг и уплачиваются конечным потребителем. Субсидии оказывают на цены противоположное действие: они понижают их в размере субсидий. Показатель национального дохода приблизительно соответствует понятию произведенного национального дохода.

Сумма доходов, поступающая в распоряжение данной страны (национальный личный доход), подсчитывается как разница между чистым внутренним продуктом и сальдо доходов предприятий и граждан данной страны за рубежом и доходами иностранцев в данной стране. Этот показатель примерно соответствует понятию использованного национального дохода.

В количественном выражении различие между ВВП и произведенным национальным доходом велико и колеблется в пределах 8-11%, что равняется величине амортизационных отчислений в разных странах. Это различие может меняться, так как величина амортизационных отчислений зависит от национальной массы основных фондов. Доля амортизации несколько повышается в периоды спада и снижается в периоды подъема.

Динамика произведенного национального дохода в долгосрочном плане почти полностью соответствует динамике ВВП, поэтому в литературе в



основном используется показатель ВВП.

ВВП и другие показатели, входящие в систему национальных счетов и рассчитанные разными методами, увязываются между собой, поэтому их величины идентичны.

Как видно из анализа методологии подсчета ВВП, этот показатель выражает общую экономическую активность в мире и отдельных странах. С другой стороны, его составные части охватывают основные сферы, отрасли и факторы экономического развития. Все они имеют важное значение при анализе экономического развития. Так, рассмотрение по основным составным частям использования ВВП дает представление об основных факторах спроса, а анализ ВВП по производству показывает изменения структуры как всего хозяйства, так и основных отраслей.

Объем валового внутреннего продукта измеряется в текущих и постоянных ценах какого-либо года. Различие между этими измерениями может быть весьма существенным. Номинальный ВВП или ВВП в текущих ценах растет быстрее, чем реальный ВВП или ВВП в постоянных ценах. Разница в темпах роста связана с изменением цен. При подсчете в неизменных ценах происходит элиминирование (уничтожение) ценностных колебаний. Рост реального ВВП широко рассматривается как показатель экономического развития. Высокие темпы считаются признаком силы экономики.

Подсчет совокупного ВВП мира проводится в единой валюте - долларах США по текущим или неизменным курсам, хотя эти показатели не могут претендовать на точное количественное измерение отдельных стран и регионов. Многочисленные исследования показывают, что обменные курсы валют приближаются к фактическому соотношению национальных цен на товары, поступающие в каналы международной торговли. Значительная масса услуг, недвижимость, которые не являются предметом внешнеторгового обмена, учитываются в показателях национальных счетов по ценам, отличным от американских, поэтому пересчет данных ВВП той или иной страны в доллары по валютному курсу приводит к искажению результатов. Но, тем не менее, такие сравнения выявляют примерный порядок величин и общую тенденцию их изменения.

Для более точной оценки ВВП той или иной страны в других валютах проводится сравнения покупательной способности валют. Они показывают отклонения реальных соотношений цен от валютных курсов. Данные отклонения по ведущим промышленно развитым странам в сторону занижения достигали 20-40%, но и в этом случае определение реальных, естественных валютных курсов зависит от точности определения цен определенного набора продуктов.

Подсчеты МВФ по паритету покупательной способности валют 1990 г. существенно меняют позиции основных подсистем в мировом хозяйстве. На промышленно развитые страны Запада приходится 54,4% мирового ВВП (по текущим валютным курсам - 73%), а вклад развивающихся стран в мировой продукт составляет 34,4% (по текущим валютным курсам - 18%). По этому методу подсчета существенно меняется оценка экономической мощи отдельных стран. На первом месте остаются: США - 21,5% мирового ВВП (26% по текущему валютному курсу), Япония - 8,6% (14%), КНР - 6% (2,4%), ФРГ - 4,6%, далее следуют Индия, Франция - 3,9%, Италия, Великобритания - по 3,6%.

Анализ степени "открытости" производится на базе основных показателей развития экономики.

К числу более комплексных показателей открытости относят внешнеторговую квоту

$$BT_k = (BT/VBP) \times 100\%,$$

где  $BT_k$  - внешнеторговая квота,  $BT$  - объем внешнеторгового оборота.

Отношение внешнеторгового оборота к валовому внутреннему продукту показывает, насколько внешнеэкономические связи данной страны стимулируют ее общий экономический рост. Считается, что внешнеторговый оборот начинает оказывать стимулирующее влияние на хозяйство с того момента, когда он достигает уровня около 25% к валовому внутреннему продукту.

Показатели внешнеторговой квоты в 1995 г. составили для Англии 41,8%, Германии - 50,8%, США - 27%, Японии - 27,8%.

К недостаткам показателя внешнеторговой квоты относится отсутствие учета величины экспорта капитала.

Степень "открытости" экономики может быть определена такими показателями, как экспортная квота (отношение стоимости экспорта к ВВП или ВВП), объем экспорта на душу населения и др.

В послевоенные годы, особенно 70-80-е, отношение объема экспорта к величине валового внутреннего продукта в основных капиталистических странах росло, что свидетельствует о повышении роли внешнеэкономического фактора в экономике. О положении, сложившемся к середине 90-х годов, позволяют судить данные табл. 1.

**Таблица 1**

**Позиции ряда ведущих индустриальных стран  
в мировой торговле (1995)**

Страна	Объем экспорта (млрд. долл.)	Эн/ВВП (%)	Эн/Эм (%)
США	448,16	10,6	12,3
Германия	422,27	38,4	11,6
Япония	339,88	10,2	9,3
Франция	235,77	23,0	6,9
Великобритания	190,00	23,5	5,2
Италия	1778,16	18,1	4,9
Нидерланды	139,93	51,9	3,8
Канада	134,06	26,5	3,7

Эн - объем экспорта данной страны;

Эм - объем мирового экспорта;

Экспортная квота  $Эк = (Эн : ВВП) \times 100\%$

Принято считать степень "открытости" экономики приемлемой, если экспортная квота составляет не менее 10 %.

Из данных таблицы видно, что экономика Японии и США в целом меньше зависит от внешнеэкономической сферы. Однако по отдельным отраслям народного хозяйства их экспортные квоты бывают значительно выше (20% и более).

Другим показателем "открытости" экономики, выражающим соотношение между импортом и ВВП, а также импортом и внутренним потреблением, является показатель импортной квоты:

$$Ик_i = (Ин/ВВП) \times 100\%;$$



$$Ик_2 = [Ин / (ВВП + Ин - Эн)] \times 100\%,$$

где  $Ик_1$ ,  $Ик_2$  - импортная квота,  
 $Ин$  - объем импорта страны,  
 $ВВП$  - валовый внутренний продукт  
 $Эн$  - экспорт страны.

В последнее десятилетие стала заметной возрастающая динамика импортной квоты рассчитанной как по отношению к ВВП, так и по отношению к внутреннему потреблению, что свидетельствует о растущих масштабах связей отдельных национальных экономик с мировым рынком.

Другим критерием открытого характера экономики является **коэффициент эластичности внешнеторгового оборота по отношению к ВВП**. Коэффициент эластичности спроса на импорт по доходам свидетельствует о том, насколько возрастает импорт в случае увеличения ВВП на 1% . Коэффициент эластичности спроса на экспорт показывает зависимость между темпами роста экспортной продукции данной страны и ВВП государств, импортирующих эту продукцию. Разумеется, чем больше экспорт “откликается” на рост экономической активности в мире, тем лучше это для экономики страны-экспортера. Коэффициент эластичности экспорта или импорта больше единицы свидетельствует об увеличении открытого характера экономики, коэффициент меньше единицы - о его уменьшении.

Факторами, влияющими на степень открытости экономики и уровень развития международных экономических отношений, являются объем внутреннего рынка страны, уровень ее экономического развития, а также роль участия страны в международном производстве.

Некоторые экономисты выделяют следующую закономерность: чем больший удельный вес в структуре экономики занимают базовые отрасли (энергетика, металлургия, горнорудная и др.), тем меньше “открытость” экономики. По мнению американских экономистов Дж. Сакса и Э. Уорнера, степень “открытости” национальной экономики определяется отсутствием у страны “чрезмерно больших” экспортных и импортных пошлин, наличием “разумного уровня” конвертации национальной валюты, а также тем, что “страна не должна быть социалистической”.

Следует отметить, что все перечисленные коэффициенты и показатели не всегда правильно отражают состояние открытости экономики. Так, что касается внешнеторговой квоты, то, характеризуя в известной степени “открытость” экономики, она не может быть ее синтетическим показателем. Внешнеторговая квота, в основном, отражает степень участия стран в международном разделении труда, что является лишь одной из составляющих понятия “открытости” экономики. Показатель открытости экономики более сложный, комплексный.

В России в 1995 г. внешнеторговая квота составила около 35%. Примерно 25% ВВП приходится на экспорт. Означает ли это, что российская экономика достигла высокой степени “открытости”? Ни по среднему уровню ввозных таможенных пошлин, ни по структуре экспорта, ни по параметрам инвестиционного климата, ни по ряду других показателей положительного ответа дать нельзя.

Германский экономист Х. Шредер отмечает, что вхождение стран СНГ в мировой рынок невозможно без торговых льгот, протекционистских мер и широкой технической поддержки.

Вместе с тем М. Пембро напоминает, что свобода торговли “невозможна без предосторожностей, потому что слепое применение этого правила быстро привело бы к подчинению слабого сильным, к возникновению объективной ситуации экономического “колониализма”, невыносимой для стран”.

Одним из важнейших критериев открытой экономики является благоприятный инвестиционный климат страны, стимулирующий приток капиталовложений, технологий, информации в рамках, определенных экономической целесообразностью.

Открытая экономика предполагает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров, технологий, информации, рабочей силы.

Преимуществами открытой экономики являются:

- углубление специализации и кооперации производства;
- рациональное распределение ресурсов в зависимости от степени эффективности;
- распространение мирового опыта через систему международных экономических отношений;
- рост конкуренции между отечественными производителями, стимулируемый конкуренцией на мировом рынке.

Экономические отношения между странами с открытой экономикой проявляются на различных уровнях экономики:

1) на микроэкономическом уровне субъектами международных экономических взаимоотношений выступают отдельные граждане и отдельные предприятия и фирмы, осуществляющие внешнеэкономические операции;

2) на макроэкономическом уровне основными субъектами международных экономических отношений являются национальные государства, регулирующие и непосредственно осуществляющие внешнеэкономическую деятельность;

3) на наднациональном уровне действуют международные организации и наднациональные институты.

#### **1.1.1. Глобальные проблемы мирового хозяйства**

Одной из наиболее важных тенденций развития современного всемирного хозяйства является растущее воздействие на международное разделение труда, на содержание международных экономических отношений, так называемых глобальных (общечеловеческих) проблем. Какие же характерные для них признаки позволяют говорить о глобальных проблемах как о явлении особом, затрагивающем интересы человечества в целом?

В экономической науке сложились следующие критерии отнесения тех или иных проблем к глобальным. В качестве первого критерия называют планетарный характер проблемы, ее влияние на все группы стран, на все народы мира. Другим критерием является проявление проблемы в качестве фактора развития общества во всех регионах мира. Третий критерий - угрожающий характер проблемы: ее нерешенность может означать регресс производительных сил и условий жизни всего общества. Четвертый критерий - необходимость осуществления комплексных усилий всех государств для ее решения. На основе указанных критериев к глобальным относят следующие проблемы:

- а) разоружение и конверсию военного производства;
- б) экологическую проблему;
- в) проблему обеспечения человечества энергетическими, сырьевыми, продовольственными ресурсами;
- г) проблему освоения мирового океана и космоса;
- д) демографическую проблему.

Остановимся подробнее на рассмотрении одной из них, например, экологической.

Масштабы экологической опасности, тесная взаимозависимость стран в области природопользования обусловили развитие процесса экологизации

мирового хозяйства. Природоохранные факторы оказывают сейчас непосредственное воздействие на структуру мировой торговли и торговую политику государств, на конъюнктуру мировых товарных рынков, на направления зарубежных инвестиций, на функционирование международных экономических организаций. Сфера экологической безопасности стала одной из приоритетных областей деятельности как государства, так и частного бизнеса, особенно в экономически развитых странах. Межгосударственные споры на почве загрязнения окружающей среды могут привести к серьезным осложнениям в сфере экономических отношений, а экологические требования зачастую используются в качестве средства экономического давления.

Динамично развивается мировой “экорынок” - рынок природосберегающих товаров и услуг. К ним относится в первую очередь оборудование, предназначенное для борьбы с загрязнением окружающей среды и для производства экологически чистой продукции. Это, например, установки для сжигания токсичных отходов, очистители для тепловых электростанций, устройства, снижающие содержание вредных веществ в выхлопных газах автомобилей, холодильники и аэрозоли с пониженным содержанием хлорфторуглеродов, подверженные биораспаду пластмассы и т.д. По имеющимся оценкам, совокупный объем продаж на “экорынке” составляет сегодня в мире более 150 млрд. долл. в год и имеет тенденцию к устойчивому росту.

Экология сегодня - важный фактор, определяющий структуру международного разделения труда, формирующий его новые направления. Одним из них является утилизация отходов, превратившаяся в динамично развивающуюся отрасль промышленности (только в странах ЕС в ней занято более 2 млн. чел.) с растущим числом использующих самую передовую технологию крупных компаний. Деятельность последних приобретает в современных условиях транснациональный характер. Характерный пример - западногерманская “Берцелиус Умвельт сервис”, действующая также в США, Испании, Австрии, Италии и других странах. Эта компания специализируется на вторичной переработке отходов производства с целью извлечения металлосодержащих компонентов (цинка, никеля, хрома). Остающиеся после этого шлаки используются в качестве строительного материала.

Экологические параметры оказывают все более значительное влияние на конкурентоспособность производимой продукции. Потребители в разных странах мира предпочитают пусть более дорогие, но экологически чистые продукты. В этих условиях многие представители международного бизнеса вынуждены уделять экологии повышенное внимание. Так, автомобильные компании значительно увеличили выпуск машин, оборудованных каталитическими конверторами. Появилось новое направление автомобилестроения - рециклинговая индустрия. Разрабатываемые модели конструируются с таким расчетом, чтобы в последующем детали могли бы использоваться повторно, что существенно облегчает задачу уничтожения отслужившей свой срок техники. В новых моделях “БМВ” рециклические части составляют до 80%.

Природоохранные мероприятия осуществляются и совместными усилиями компаний ряда стран. Так, ряд компаний, среди которых “ИБМ”, “Бритиш телеком” и др., объединились в группу “Бизнес и окружающая среда”. В 1989 г. производители аэрозолей в ЕС подписали соглашение о добровольном отказе от применения фреонов. Примеры такого рода не единичны.

Мощным фактором экологизации мирового хозяйства служит регулирующая деятельность национальных государств. Современные формы экологического регулирования и контроля, в частности введение многими индустриально развитыми странами жестких экологических стандартов,

выступают как своеобразная разновидность протекционизма. Развивающиеся страны, напротив, используют свое льготное природоохранное законодательство для привлечения иностранного капитала. Возможность экономии на природоохранных издержках представляет для ТНК несомненный интерес. По имеющимся оценкам американские химические компании тратят на охрану окружающей среды в своих зарубежных филиалах в среднем на 44% меньше средств, чем на аналогичных предприятиях на территории США. В этих условиях не удивительно, что перенос за рубеж наиболее экологически опасных производств получил довольно широкое распространение.

Вместе с тем постепенно начинает набирать силу и противоположная тенденция - к ужесточению природоохранных требований в сфере внешнеэкономической деятельности. В частности, в США при реализации крупных федеральных проектов за пределами страны предусматривается проведение специальной экологической экспертизы. Она все шире входит в практику крупнейших американских банков. Например, в экспортно-импортном банке она опосредует до 40% предоставляемых кредитов.

Вопросы охраны окружающей среды стали неотъемлемой частью стратегических программ многих ведущих государств в области науки и техники. Так, важную роль в процессе экологической перестройки производственной базы западноевропейских стран играют научно-техническая и технологическая политика ЕС, являющегося организатором разработки и реализации крупномасштабных исследований, в которых природоохранные проекты являются приоритетными. В качестве примера могут быть названы программы "Защита окружающей среды. Климатология и природные катастрофы" и "Эврика", где более трети проектов имеют природоохранную направленность, охватывая такие области, как экологический мониторинг и контроль, охрана природы и чистые технологии.

Вопросами охраны окружающей среды занимаются и международные организации. К их числу относится, например, ЮНЕП - Программа Организации Объединенных Наций по окружающей среде. В ее функции входят исследование проблем и разработка и реализация конкретных проектов охраны почв и вод, растительного и животного мира, градостроительства и энергетики, информации и экологического образования.

## **1.2. Международное разделение труда - основа формирования мирового хозяйства**

Материальной основой производственных, научно-технических, торгово-экономических связей между всеми странами мира является **международное разделение труда (МРТ)**. Оно представляет собой форму интернациональной организации производства, предполагающую специализацию отдельных стран на производстве тех или иных видов продуктов, их взаимный обмен.

Развитие международного разделения труда обусловлено системой факторов, имеющих в разные периоды времени различное значение.

Исторически и логически исходным фактором развития международного разделения труда являются природно-географические различия между странами: в климатических условиях, запасах полезных ископаемых, плодородии почв, в величине территории и численности населения и т.д.

В современных условиях доминирующим фактором, предопределяющим участие стран в МРТ, стала, научно-техническая революция (НТР). Она ведет к тому, что интернационализация производства все в большей мере сопровождается интернационализацией исследований и разработок. Удорожание НИОКР (научных исследований и разработок), усиление дифференциации специализации научных исследований требуют углубления

международной специализации и развития широкого кооперирования в научных исследованиях. Каждые 7-10 лет происходит удвоение расходов на научные разработки. При этом наиболее дорогостоящими являются не столько сами научные исследования, сколько доведение их разработок до промышленного применения. По расчетам специалистов, затраты на научные разработки соотносятся следующим образом: 1 : 3 : 6 : 100, где

1 - затраты на чисто научные фундаментальные исследования, разработку общей теории того или иного вопроса;

3 - затраты на фундаментальные исследования, ориентированные на практические сферы применения;

6 - прикладные исследования;

100 - конкретные технологические разработки.

Реализация уже имеющихся научных открытий и новых технологических идей требует огромных средств на создание новых производственных мощностей, на реконструкцию существующего оборудования, освоение новой продукции. В настоящее время в мире не существует практически ни одной страны, которая могла бы позволить себе развивать собственные научные разработки, не учитывая преимуществ МРТ, возможностей объединенных усилий в рамках мирового сообщества.

Участие стран в МРТ зависит также от уровня социально-экономических особенностей развития их национального хозяйства и внешнеэкономических отношений.

Международное разделение труда - сложный, диалектически противоречивый процесс. Он имеет временную и пространственную составляющие. Различные обособившиеся в ходе развития процесса труда виды трудовой деятельности сосуществуют и последовательно сменяют друг друга во времени. Это обуславливает производственно-функциональную дифференциацию производителей. Разделение труда в пространстве предполагает экономико-географическое, территориальное закрепление видов трудовой деятельности.

Главными компонентами международного разделения труда являются международная специализация и обусловленное ею международное кооперирование.

Под **международной специализацией** производства понимается такая форма интернациональной организации производства, которая предполагает обособление, выделение видов производств и отраслей в международном масштабе.

Развитие специализации производства является следствием технического прогресса. В условиях современного этапа НТР усиливается взаимовлияние специализации и развития техники. Оно происходит следующим образом. В структуре международного разделения труда наиболее активную роль приобретает единичное разделение. Развитие комплексной механизации и автоматизации производства на базе широкого использования ЭВМ, микропроцессорной техники и робототехники, в том числе внедрение гибких автоматизированных производственных систем, обуславливает углубление в первую очередь подетальной, поузловой и технологической международной специализации производства.

Одной из характерных тенденций развития современного производства является также его диверсификация, сопровождаемая процессом ускоренной отраслевой дифференциации, отпочкованием все новых и новых видов производств и отраслей. Это усиливает специализацию. Наряду с этой тенденцией проявляется также противоположная - возрастающая конструктивно-технологическая общность выпускаемых видов продукции. Сегодня большая часть деталей и узлов всех машин (60-70%) сходна и даже

тождественна. Разнообразные комбинации одних и тех же технологических приемов и определенного набора узлов, деталей и комплектующих изделий позволяют получать различные по своему функциональному назначению изделия. Узлы и детали становятся исходными конструктивными элементами новых видов продукции.

Перспективным направлением развития современной промышленности является создание унифицированных блоков-модулей, поставляемых в порядке кооперации. По мере роста обособленных производств по выпуску узлов, деталей, комплектующих изделий и выявления их конструктивно-технологической общности происходит интеграция идентичных производственных единиц. Формируются самостоятельные предприятия и отрасли по выпуску продукции межотраслевого назначения. Поэтому характерная черта современной промышленности - специализация межотраслевых производств как в национальных рамках, так и в международном масштабе. Использование агрегатных, функциональных, унифицированных блоков изделий позволяет быстрее создавать различные модификации продукции с помощью одних и тех же конструктивных частей и преодолевать противоречие между расширением номенклатуры продукции и низкой серийностью ее производства. Это также содействует активному развитию кооперационных связей.

Современная организационная структура производства в обрабатывающей промышленности предполагает оптимальное сочетание предметно-специализированных сборочных заводов с предприятиями, специализирующимися на изготовлении заготовок, деталей, узлов, агрегатов массового отраслевого и межотраслевого применения.

Таким образом, развитие специализации создает предпосылки для международного кооперирования. Разделение труда предполагает его кооперацию. **Международное кооперирование производства** - форма длительных рациональных производственных связей, которые устанавливаются между специализированными предприятиями.

В настоящее время многие крупные компании предпочитают не иметь в своем составе предприятия, занимающегося первичной обработкой сырья и материалов, а приобретать детали и узлы и производить на своих головных предприятиях сборку конечной продукции. Использование такими фирмами специализированных компаний в качестве субпоставщиков позволяет повышать степень использования оборудования, совершенствовать технологию, увеличивать производительность труда. При этом в качестве субпоставщиков унифицированных комплектующих деталей для крупных компаний выступают не только мелкие, но и крупные фирмы. Так, в Англии из пяти тысяч компаний, действующих в стране, шесть крупных специализированных компаний - "Лукас Индастриз", "Смит", "Данлоп-Пирелли", "ГНК", "Бармид" и "Отомэтив Продактс" контролируют поставки основной массы комплектующих изделий для автомобильных и других компаний. Крупнейшая из них фирма "Лукас Индастриз" производит комплектующие изделия широчайшей номенклатуры главным образом для предприятий автомобилестроения и тракторостроения. Она имеет девяносто производственных предприятий в Англии и сорок два - за границей. В Англии "Лукас" поставляет комплектующие изделия дочерним компаниям американских ТНК: "Дженерал Моторз", "Форд", "Крайслер" и др. "Лукас" реализует свою продукцию западноевропейским фирмам либо с предприятий в Англии, либо с дочерних предприятий в соответствующих странах. Она имеет кооперационные связи с фирмами "Фиат", "Фольксваген", "Вольво" и др.

Специализированные поставки комплектующих изделий другим фирмам осуществляют сегодня и крупнейшие ТНК. Например, "Дженерал Моторз" на основе кооперационных связей поставляет подшипники, "Локхид" - электронные детали, английская компания "Роллс Ройс" - авиационные



двигатели, которыми оснащено свыше 5% парка гражданских самолетов западных стран.

Производственное кооперирование получило наибольшее развитие в таких отраслях, как автомобильная промышленность, судостроение, электроника и т.п. О росте масштабов международного производственного кооперирования в современных условиях свидетельствует увеличение более чем вдвое доли промежуточной продукции - компонентов, частей, деталей, поступающих в международный товарооборот. Эта доля уже в 80-е гг. составляла 40% от общей стоимости продукции машиностроения стран с рыночной экономикой.

Согласно подсчетам экспертов ООН международные соглашения о техническом сотрудничестве и обмене узлами и деталями на основе кооперации в среднем примерно на 14-20 месяцев сокращают сроки налаживания производства новых видов продукции, на 50-70% снижают стоимость освоения производства, позволяют достигнуть 93-99-процентного уровня качества продукции зарубежного партнера, тогда как освоение иностранной технологии своими силами дает возможность достигнуть лишь 70-80% этого уровня.

Наряду с производством как таковым международная кооперация охватывает также его научно-техническую подготовку и сбытовую деятельность.

В международной практике наибольшее распространение получили следующие формы кооперирования:

1. Подрядное кооперирование. При этом одна сторона договора - "заказчик" - выдает другой стороне - "подрядчику" - заказ на производство деталей, частей, узлов и деталей, которые должны войти составной частью в продукт, реализуемый заказчиком.

2. Кооперирование на основе организации совместного производства. Оно предполагает организацию фирмами-кооперантами совместного производства нового единого конечного изделия (обычно технически сложного) путем объединения финансовых, научно-технических, материальных и трудовых ресурсов партнеров и закрепления за каждым из них полной ответственности за выпуск определенной части изделия.

3. Соглашения о разделе производственных программ на основе договорной специализации. Обычно они заключаются между конкурирующими компаниями с целью разграничения и закрепления за каждым участником определенного ассортимента конечной продукции и устранения дублирования производства. Одним из важных условий в таких соглашениях является положение о тесном сотрудничестве партнеров в форме субподрядных поставок, проведения совместных научных исследований и разработок.

4. Совместные предприятия (СП). Характерными чертами этой формы кооперирования являются соединение на долевой основе собственности взаимодействующих партнеров, совместное управление предприятием, совместное несение производственного и коммерческих рисков, раздел прибыли между партнерами в соответствии с условиями договора. Конкретными организационными формами СП могут быть общество с ограниченной ответственностью (данная форма наиболее распространена в международной практике) и акционерное общество.

На основе специализации и кооперирования производства переплетение производственных, научно-технических, финансовых связей крупных (да уже и средних) фирм усилилось настолько, что речь идет о формировании непосредственного международного производства. Основным организующим началом в этом процессе выступают транснациональные корпорации (ТНК), воплощающие в себе современный международный бизнес.

## ТЕМА 2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Международная торговля занимает особое место в сложной системе мирохозяйственных связей. Хотя в современных условиях ведущей формой международных экономических отношений является не вывоз товаров, а зарубежное инвестирование, все же международная торговля по своим масштабам и функциям в общем комплексе МЭО сохраняет исключительно важное значение. Она опосредует практически все виды международного сотрудничества, включая совместную производственную деятельность транснациональных субъектов, международный трансферт (обмен) технологий и т. п.

И исторически, и логически интернационализация хозяйственной жизни началась со сферы товарного обращения. Развитие шло от эпизодической меновой (без посредства денег) торговли к локальным рынкам. Эпоха великих географических открытий привела к энергичному развитию заморской торговли (что явилось одной из важнейших предпосылок становления капитализма в Англии и на европейском континенте). В XVI-XVII вв., в эпоху так называемого первоначального накопления капитала, произошло стягивание, перерастание локальных центров международной торговли в единый мировой (капиталистический) рынок.

Попытки разработки последовательной экономической концепции, объясняющей причины внешней торговли и ее место в хозяйственной жизни страны, начали предприниматься при ликвидации феодальной раздробленности европейских стран. Выступая против местничества отдельных феодалов, европейские государи обеспечивали создание централизованного государства с помощью сильной армии и флота; и то, и другое требовало полноценных денег, ассоциировавшихся в тот период с золотом и серебром.

Потребности в денежном металле, в золоте и серебре, определили направленность теоретических разработок меркантилизма - господствовавшего экономического учения, отражавшего интересы торговой буржуазии в период разложения феодализма и становления капитализма (XV - XVIII вв.). Меркантилисты исходили из положения, что источником богатства является сфера обращения, а не сфера производства, богатство же отождествляли с денежным капиталом; они считали, что благосостояние государства зависит от возможно большего накопления в стране денег (золота и серебра), и добивались преобладания вывоза товаров за границу над ввозом их в страну.

Внешняя торговля, считали меркантилисты, должна быть ориентирована на получение золота, поскольку в случае простого товарного обмена (например, шерсти на вино) оба товара, будучи использованными, перестают существовать. Торговля при этом рассматривалась как игра с нулевой суммой, когда выигрыш одного участника автоматически означает проигрыш другого и наоборот.

Для получения максимальной выгоды предлагалось усиление государственного вмешательства и контроля за состоянием внешней торговли. Учеными подготавливались рекомендации и в отношении торговой политики, сводившиеся к тому, чтобы стимулировать экспорт и ограничивать импорт, вводя таможенные пошлины на иностранные товары и получая взамен своих товаров золото и серебро.

Поскольку количество металла в каждый определенный момент было фиксированным, то приобретение большего количества золота было возможно только за счет других стран или наций при ограничении их экспорта. Подобное обстоятельство способствовало развитию национализма, стремлению получить больше преимуществ за счет других стран и как следствие - увеличению числа конфликтных ситуаций.

Вводившиеся в одностороннем порядке ограничения импорта осложняли



международную торговлю. На захваченные колониальные территории должны были ввозиться товары только из метрополий; другие поставщики “отсекались” жесткими ограничительными барьерами.

Международная торговля разделилась на “зоны”, удовлетворяющие интересы метрополий и связанных с ними колониальных стран (Англии, Франции, Испании и т. д.).

Примером меркантилистской политики была политика французского государства эпохи Людовика XIV, российского царя Петра I.

Однако подобные действия противоречили развитию капиталистического производства, ориентированного на активный передел мировых рынков, всестороннее расширение международной торговли; требовались новые концепции.

### **2.1. Теория сравнительных преимуществ**

В конце семнадцатого столетия появилась идея (теория) “свободы торговли” классиков английской политической экономии А. Смита и Д. Рикардо.

Главной в работе А. Смита “Исследование о природе и причинах богатства народов” была идея о том, что основой богатства нации и народов служит разделение труда. Автор сформулировал следующий вывод: выгоду получают страны, активно участвующий в международном разделении труда.

Международное разделение труда, утверждал Д. Смит, должно осуществляться с учетом тех абсолютных преимуществ, которыми обладает та или иная страна. Каждая страна должна специализироваться на производстве того товара, где она обладает абсолютным преимуществом.

“Путем применения стеклянных рам, парников и теплиц в Шотландии возможно выращивать очень хороший виноград и из него можно также выделять очень хорошее вино, обходящееся по меньшей мере в тридцать раз дороже такого же количества вина, привозимого из-за границы. Но если очевидной нелепостью было бы обращаться к какому-либо занятию в тридцать раз большее количество капитала и промышленного труда страны, чем для того, чтобы купить за границей такое же количество нужных товаров, то также является нелепостью, хотя и не столь же вопиющей, но совершенно такого же рода - обращаться к подобному занятию хотя бы на одну тридцатую или одну трехсотую долю больше капитала или промышленного труда.”

Отказ от производства товаров, по которым страны не обладают абсолютными преимуществами, и концентрация ресурсов на производстве других товаров приводят к увеличению общих объемов производства, росту обмена между странами продуктами своего труда.

Заключение А. Смита противоречило выводам меркантилистов. Не столько золото или драгоценные металлы, притекающие в страну как следствие превышения экспорта над импортом, сколько активное участие в международном разделении труда за счет использования природных и абсолютных преимуществ, которыми обладает страна, обеспечивает рост государственного благосостояния.

Рассмотрим эти положения на условном примере взаимной торговли Украины и России.

По климатическим условиям Украина может оказаться в преимущественном положении при производстве свеклы, что позволяет ей производить 4 т свеклы на 1 чел.-день работы по сравнению с 3 т свеклы на 1 чел.-день в России. Картофель же более выгодно выращивать в России, где за 1 чел.-день производится 1 т картофеля по сравнению с 900 кг на Украине.

Работая два дня, Россия произведет 3 т свеклы и 1 т картофеля, а Украина - соответственно 4 т свеклы и 0,9 т картофеля. Предположим, однако, что

Россия, ориентируясь на тот товар, по которому она обладает преимуществом (картофель), специализируется только на его производстве, вывозя его на Украину. В этом случае, продав картофель на рынке Украины (для упрощения транспортные расходы, курсы валют не учитываются) и купив пропорциональное количество свеклы (цены на свеклу и картофель как на Украине, так и в России пропорциональны затратам на их производство), Россия сможет приобрести около 4,4 т свеклы. Общим результатом торговли для России станут 1 т картофеля и 4,4 т свеклы.

Можно легко определить выгоду, получаемую Украиной от такого разделения труда.

Поскольку именно развитие производства на базе абсолютных преимуществ отдельных стран и свободный торговый обмен обеспечивают рост всеобщего благосостояния, то на этой основе учеными и разрабатывались рекомендации в области внешнеэкономической политики, прямо противоположные взглядам меркантилистов.

Государству при этом предлагалось свести до минимума свое вмешательство в отбор отраслей межгосударственной специализации, предоставив его «невидимой руке конкуренции».

Вмешательство же государства во внешнеторговый обмен допускалось лишь в редких случаях: с целью нейтрализации государственной поддержки экспорта в другой стране, в связи с необходимостью обеспечить безопасность или укрепить обороноспособность страны.

А. Смит, например, оправдывал положение Навигационного акта Великобритании, запретившего использование судов враждебной в то время Голландии для перевозки английских товаров. Претворение в жизнь этих положений значительно ослабило позиции Голландии, специализировавшейся на морских перевозках, и обеспечило протекционистскую защиту для развития английского судостроения.

Впоследствии тезис об исключительности позиции отдельных отраслей промышленности, требующих особого покровительства по тем или иным причинам, стал широко использоваться для обоснования программ национального протекционизма в ряде государств.

Дальнейшее развитие теории международного разделения труда связано с именем Д. Рикардо, которому удалось доказать, что абсолютные преимущества, рассматриваемые А. Смитом, представляют собой лишь частный случай общего правила. Даже страны, имеющие более высокие абсолютные уровни издержек производства по обоим товарам, могут выиграть от торгового обмена.

Предположим, что производство вина в Англии и сукна в Португалии осуществляется в соответствии с индивидуальными издержками. Учитывая их, можно построить пример сравнительных преимуществ Д. Рикардо. Количество труда (в единицах), необходимое для производства:

Страна	Сукна (1штука)	Вина (1 барель)
Португалия	90	80
Англия	100	120

Из примера видно, что Португалия имеет абсолютное преимущество по всем видам товаров; она может произвести дешевле как 1 бочку (баррель) вина, так и 1 шт. сукна. Однако, отмечал Д. Рикардо, для Португалии именно торговля вином является выгодной, поскольку ее преимущество в производстве вина выше, чем аналогичное преимущество в производстве

сукна. Различия в сравнительных преимуществах позволяют каждой нации выигрывать при обмене.

Продав 1 бочку вина, обошедшуюся в 80 единиц, за 120 единиц в Англии и купив по соответствующей издержкам цене сукно, португальская фирма может приобрести в Англии 1,2 шт. сукна. Если бы аналогичное количество труда (80 единиц) использовалось для производства сукна в Португалии, оно бы дало 8/9 шт. сукна. Другими словами, выигрыш Португалии, принявшей решение произвести вино и, продав его, купить сукно, составит  $120/100 - 8/9 = 1,2 - 0,8 = 0,31$  шт. сукна.

От внешней торговли выигрывает и Англия. Специализируясь на производстве сукна, она при его успешной продаже в Португалии сможет приобрести 9/8 барреля вина по сравнению с 5/6 барреля, которые она получила бы, если бы затратила первоначальное количество труда, равное 100 единицам, на вино, но не произвела бы сукна на продажу. Выигрыш для Англии составит в данном случае  $9/8 - 5/6 = 7/24 = 0,29$  барреля вина.

Доктриной сравнительных преимуществ часто руководствуются и в других ситуациях, а не только при анализе результатов внешней торговли. Фирме или отдельному лицу целесообразно специализироваться на тех видах деятельности, где они обладают сравнительными преимуществами, приобретая остальное путем обмена.

Рассмотренные примеры абстрактны. Для того чтобы они были ближе к реальной ситуации, надо соблюсти следующие условия:

1. Труд должен быть мобилен только внутри страны, но не между торгующими странами. В примере, приводимом Д. Рикардо, мы предполагаем, что все рабочие, перешедшие на производство вина в Португалии, будут делать его так же качественно и быстро. Аналогичные требования предъявляются и к английским работникам, специализирующимся на производстве сукна.

2. Не учитывать в расчетах дополнительные расходы на транспорт, уплату таможенных пошлин, другие ограничения, накладываемые на торговлю.

3. Не игнорировать изменения в издержках на производство товаров, вызываемые внедрением новой технологии, созданием качественно новых образцов машин, массовостью производства и т. д.

Исследования ученых, продолживших работу Д. Рикардо, касались тех ограничений и условий, при которых данный обмен будет иметь место. В примере с вином и сукном Португалия выгадает от обмена вина только тогда, когда за каждый баррель вина она будет получать больше, чем 9/8 шт. сукна. Англия же выиграет только в том случае, если она за каждый баррель вина даст не больше, чем 5/6 шт. сукна.

Развивая этот тезис, можно отметить, что в Португалии трудозатраты на 1 баррель вина идентичны затратам на 8/9 шт. сукна в Португалии и 0,8 шт. в Англии. В этих пределах и будет осуществляться обмен между странами.

Таким образом, свободная торговля, стимулируя международную специализацию, обеспечивает следующее преимущество: позволяет каждой стране потреблять не меньшее количество товаров, что и до специализации, минимизируя реальные расходы рабочего времени, необходимые для создания данного объема товаров.

Однако здесь не учитывается то обстоятельство, что в реальности обмен происходит с участием денег. Страны обменивают одну валюту на другую, чтобы расплатиться друг с другом. Д. Рикардо удалось доказать и то, что отмеченное преимущество сохранится, если учитывается и обменный курс национальной валюты. В данном случае вероятен факт несбалансированности экспортно-импортных платежей. Подобное неравновесие компенсируется путем изменения курса валют или корректировки всех цен в какой-либо стране.

Общий итог действия на практике доктрины сравнительных преимуществ остается неизменным.

В соответствии с доктриной устанавливается, что торговля осуществляется за счет использования преимуществ в отношении условий производства. Однако при этом не определяется, какие конкретные количества товаров будут обмениваться.

В рассматриваемом примере (Англия и Португалия) можно принять широкий диапазон внешнеторговых цен. Баррель португальского вина в Англии не может продаваться дешевле, чем за сумму денег, адекватную оплате 80 чел.-дней, но и не дороже оплаты 120 чел.-дней. Аналогично для английского сукна в Португалии эти суммы колеблются в пределах оплаты от 90 до 100 чел.-дней.

После установления соотношения между ценами на экспортируемые и импортируемые товары следует ввести такое понятие, как **“условия торговли”** (*terms of trade*). Для определения условий вводится индекс, рассчитываемый по формуле:

$$\text{индекс условий торговли} = \frac{\text{индекс экспортных цен}}{\text{индекс импортных цен}} \cdot 100 = \frac{Э_{\text{и}}}{И_{\text{и}}} \cdot 100$$

Рост величины индекса, например, со 100 до 105 свидетельствует об улучшении условий торговли, т.е. меньшее количество экспорта потребуется для того, чтобы оплатить данное количество импорта. Все страны стремятся улучшить условия торговли, т.е. добиться более благоприятного соотношения цен на импортируемые и экспортируемые товары.

На практике условия торговли будут зависеть, во-первых, от изменения спроса на отдельные товары в соответствии с колебаниями цен. Производители товаров (например, поставщики нефти и нефтепродуктов), спрос на которые остается практически неизменным, несмотря на изменение цен, будут, очевидно, иметь преимущество.

Во-вторых, условия торговли взаимосвязаны с “эластичностью” поставок или производства. В тех случаях, когда поставщики или производители товара быстро реагируют на изменение цен на данный продукт, страна-экспортер вряд ли существенно выиграет от увеличения потребности в данном товаре. Примером товаров подобного рода могут быть машины и оборудование, производство которых гибко реагирует на спрос.

Наконец, в-третьих, условия торговли изменяются в зависимости от изменений условий производства или потребления товара. Для производителей сахарного тростника, например, негативным моментом явилось снижение мирового производства сахара, изготавливаемого из сахарного тростника, в связи с увеличением производства свеклольного сахара.

В 50-70-е гг. среди экономистов широко распространялось мнение об ухудшении условий торговли стран, менее развитых, специализирующихся на экспорте первичных сырьевых товаров, и, наоборот, об улучшении условий торговли стран, специализирующихся на производстве готовых изделий.

Поскольку даже в развитых капиталистических странах в этот период цены на готовые изделия росли быстрее, чем цены на сырье, то следовал вывод об улучшении условий торговли стран, специализирующихся на экспорте сложной готовой продукции.

Худшие условия торговли менее развитых стран объясняются также монополистическим характером производства основной массы готовых изделий. Монополии, специализирующиеся на производстве готовых изделий, совершенствуя производство и вводя технологические новшества,

предпочитают сохранять цены на прежнем уровне, присваивая монопольную прибыль. Вместе с тем технологический прогресс в производстве минерального сырья и сельскохозяйственной продукции параллельно ведет к снижению цен на продаваемое сырье.

Однако возможности расширения производства сельскохозяйственного и минерального сырья ограничены. Нехватка свободной земли, невозобновляемость природных ресурсов не позволяют быстро реагировать на возрастание спроса, и в отличие от положения со сбытом готовых изделий производитель сырья назначает высокие цены, не утруждая себя заботами об увеличении производства.

Примером такой ситуации стало многократное повышение цен на нефть и ряд сырьевых товаров в начале 70-х гг. Соответственно за период с 1973 по 1979 г. условия торговли США ухудшились на 20% в связи с повышением цен на импортную продукцию в основном из-за роста цен на нефть.

Индекс условий торговли дает информацию, характеризующую положение страны в мировой торговле, но он имеет ряд недостатков. Важнейший из них заключается в том, что, свидетельствуя об общем улучшении условий, этот показатель не учитывает количества проданного товара. Другими словами, наряду с улучшением условий торговли может ухудшаться платежный баланс из-за сокращения объема экспортируемых товаров и, наоборот, из-за увеличения объема импортируемых товаров.

## 2.2. Основы международной торговли

В каналы внешней торговли ежегодно поступает 1/5 часть всей произведенной в мире продукции, и эта доля постоянно возрастает, особенно в условиях международной интеграции (см. табл. 2).

**Таблица 2**

**Динамика ВВП и международной торговли  
(в % к предыдущему году)**

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Мировой ВВП	4,5	3,2	1,6	0,3	0,8	1,1	2,5
Промышленно развитые капиталистические страны	4,5	3,3	2,4	0,7	1,6	1,0	2,5
Страны с переходной экономикой	4,5	2,1	-6,2	8,8	-15,2	-8,6	-6,0
Развивающиеся страны	4,5	3,5	3,0	3,4	4,9	5,2	5,0
Международная торговля*	7,3	8,0	5,6	4,6	5,5	2,7	6,0

\* Объем мирового экспорта в неизменных ценах.

**Международная торговля** - сфера международных товарно-денежных отношений, специфичная форма обмена продуктами труда (товарами и услугами) между продавцами и покупателями разных стран. Международная торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира. При этом внешняя торговля отдельных государств, регионов выступает составным элементом международной торговли. Хотя мировой рынок и международная торговля вторичны, производны от международного разделения труда, они, однако, не являются пассивным отражением последнего, а оказывают на него (и соответственно на развитие мировой и национальных экономик) активное обратное воздействие.

Внешнюю и международную торговлю характеризуют три важных характеристики: общий объем (товарооборот), товарная структура и географическая структура. **Внешнеторговый оборот** - сумма стоимости экспорта и импорта той или иной страны. При этом различают стоимостный и физический объемы внешней торговли. **Стоимостный**, объем исчисляется за определенный период времени в текущих ценах соответствующих лет с использованием текущих валютных курсов. **Физический** объем внешней торговли рассчитывается в постоянных ценах и, следовательно, позволяет производить необходимые сопоставления, определять ее реальную динамику (см. табл. 3.).

**Таблица 3**

**Развитие мирового экспорта**

	1985	1990	1991	1992	1993	1994
<b>Стоимость экспорта (млрд. долл.)</b>						
Всего	1906	3419	3493	3708	3639	3814
Промышленно развитые страны	1282	2454	2502	2647	2524	2624
Страны с переходной экономикой	121	124	105	91	*	*
Развивающиеся страны	503	841	886	970	1026	1137
<b>Физический объем экспорта (ежегодный прирост в %)</b>						
Всего	3,0	5,6	4,6	5,5	2,7	6,0
Промышленно развитые страны	4,7	5,1	3,7	4,2	1,3	5,0
Страны с переходной экономикой	-0,6	-9,5	-18,8	-11,3	*	*
Развивающиеся страны	0,1	8,7	8,7	8,5	8,3	7,4

\* Специалисты ООН воздерживаются от приведения итогов по группе стран с переходной экономикой ввиду отсутствия достаточно надежных показателей по ряду стран. По данным Госкомстата РФ экспорт России возрастал в 1993 и 1994 гг.

В отличие от объема внешней торговли отдельных стран, **объем международной торговли** (мировой товарооборот) подсчитывается путем суммирования только объемов экспорта всех государств, обычно выражаемых

в долларах США (см. таблицу 3). В 1990 г. объем международной торговли, определяемый подобным образом, составил 3,4 трлн. долл. В том же году суммарный объем импорта составил 3,54 трлн. долл. Чем объясняется неравенство взаимных товаропотоков в пользу импорта? Оно проистекает из различия метода логической базы статистических оценок внешнеторговых операций. Учет экспортных поставок осуществляется в так называемых ценах FOB (свободно на борту), или франко-граница страны-экспортера, импорт учитывается в так называемых ценах CIF (включающих стоимость страхования и фрахта), или франко-граница страны-импортера. Это приводит к дополнительному включению в объемы импорта расходов на перевозку и страхование грузов до порта страны назначения или ее границы.

Во внешней торговле различают несколько видов экспорта товаров в зависимости от их происхождения и назначения:

1) обычным и самым массовым видом экспорта является вывоз товаров, изготовленных (произведенных и переработанных) в данной стране;

2) большое значение в современных условиях приобретает вывоз отечественных товаров, особенно сырья и полуфабрикатов, для переработки за границей под таможенным контролем с последующим возвратом;

3) особой разновидностью экспорта является **реэкспорт** - вывоз товаров, ранее ввезенных из-за границы, включая товары, проданные на международных аукционах, товарных биржах и т.д.;

4) к экспорту относятся также случаи временного вывоза за границу отечественных товаров (на выставки, ярмарки и т.д.) с последующим их возвратом или вывоза временно ввезенных иностранных товаров (на аукционы, выставки, ярмарки и т.д.);

5) специфической формой экспорта становятся поставки в рамках ТНК, а также вывоз продукции в порядке прямых производственных связей, прежде всего в машиностроении.

Не менее многообразным является и импорт, в фиксируемый таможенной статистикой объем которого включаются:

1) ввоз из-за границы товаров, технологий для реализации и приложения на внутреннем рынке страны-импортера, а также возмездное получение от иностранного партнера услуг производственного или потребительского назначения;

2) специфическая форма импорта - **реимпорт** как обратный ввоз из-за границы отечественных товаров, ранее вывезенных туда;

3) импорт товаров (сырья, полуфабрикатов, узлов, деталей) для переработки в данной стране и последующего вывоза за границу. Этот вид импорта резко возрастает в условиях кооперационных и научно-технических связей;

4) временно ввозимые (на международные выставки, ярмарки, аукционы) товары;

5) импортные поставки продукции в рамках ТНК.

### 2.3. Теория факторов Хекшера-Олина

Главным фактором, влиявшим на производство товаров, считали А. Смит и Д. Рикардо, был труд, и цена зависела от трудовых издержек, т. е. они придерживались трудовой теории стоимости.

Последующие исследования дали возможность использовать в качестве определяющих такие факторы производства, как земля и капитал. Если рыночной ценой труда была величина заработной платы, которую мог получать рабочий, то цена капитала определялась процентной ставкой, а цена земли - величиной земельной ренты.



В 30-е гг. шведские ученые **Э. Хекшер** и **Б. Олин** развили доктрину Д. Рикардо.

Основные положения их теории сводились к следующему:

1) в странах наблюдается тенденция экспортировать товары, для изготовления которых используются имеющиеся в избытке факторы производства, и, наоборот, импортировать товары, для производства которых необходимы относительно редкие факторы. **Теория факторов производства** объясняет производство товаров как результат использования первичных элементов - факторов производства. Классическая экономическая теория выделяет три основных фактора: труд, землю, капитал;

2) в международной торговле, при соответствующих условиях, прослеживается тенденция к выравниванию "факторных цен". Под **ценой фактора** подразумевается вознаграждение, которое получает владелец фактора за его использование для труда, - это заработная плата, для капитала - процентная ставка, для земли - рента.

3) экспорт товаров может быть заменен перемещением факторов производства.

Э. Хекшер и Б. Олин, являясь последователями Д. Рикардо, негативно оценивали различные ограничения, затрудняющие межстрановое перемещение как товаров, так и факторов производства.

**Концепция Хекшера-Олина** включает ряд положений, касающихся особенностей функционирования факторов.

В соответствии с *первым положением* допускается постепенное уменьшение величины предельной полезности каждого из дополнительно включаемых в производство факторов. Это означает, что при увеличении, например, численности рабочих, занимающихся производством картофеля на 10%, объем выпуска продукта увеличится на меньшую величину. Дальнейшее увеличение численности рабочих будет вести к меньшему росту объема производимых товаров.

Среди экономистов нет единого мнения относительно того, в каком направлении изменяется предельная полезность дополнительно вовлекаемых факторов. Д. Рикардо исходил из постоянной величины предельной полезности; многие же его последователи утверждали, что в ряде случаев, особенно при организации массового производства, предельная полезность возрастает

*Второе положение* характеризует особенности потребления товаров. В обеих странах структура потребления, вкусы, привычки населения предполагаются одинаковыми. Все производители находятся в равных условиях, имеют аналогичные производственные возможности. Практически не изменяются тарифы, транспортные расходы и другие издержки производства.

*Третье положение* констатирует возможность страны расширить производство товаров, использующих значительное количество имеющихся в избытке факторов. В стране-производителе такие факторы будут расходоваться во всевозрастающих объемах, а их цена - повышаться по мере снижения предельной полезности каждого нового фактора. В стране-импортере, где потребность в данном факторе заменится потреблением соответствующего товара, цена фактора будет уменьшаться.

Например, производство шерсти и зерна в Австралии и Новой Зеландии с последующей продажей этих товаров в Великобританию будет означать расширение использования дешевых австралийских и новозеландских земель под зерновые и пастбища. Результатом должно стать повышение цены земли в Австралии и Новой Зеландии и снижение земельной ренты

в Великобритании, которая начнет импортировать австралийское зерно.



Что касается “мобильных факторов”, прежде всего труда и капитала, то по концепции Хекшера-Олина, признающей возможность их передвижения за пределы национальных границ, прогнозируется вероятность замены движения товаров движением факторов производства. Так, Германия вместо расширения экспорта товаров в Польшу может перевести туда свой капитал и построить завод, начав на месте производство данного товара в Польше.

Внешняя торговля в соответствии с концепцией Хекшера-Олина осуществляется следующим образом.

Предположим одновременное существование двух стран. Назовем их условно “Индустриальной”, специализирующейся на производстве промышленных товаров, и “Аграрией”, производящей сельскохозяйственную продукцию.

В “Индустриальной” имеется избыточное количество капитала и относительно незначительное количество рабочей силы; в “Аграрии”, наоборот, - относительный избыток земли при нехватке капитала.

При производстве некоторых видов товаров наличие капитала является решающим фактором. Так, переработка нефти, электронное машиностроение, производство группы машин и оборудования представляют собой капиталоемкое производство при незначительном количестве работающих. Страна, обладающая избыточной массой капитала, будет ориентироваться на развитие именно этих производств.

Вместе с тем в ряде производств - в зерновом хозяйстве, для разведения рогатого скота - требуется значительное количество земельных ресурсов. Именно ими богата “Агрария”, поэтому здесь в основном и будут производиться сельскохозяйственные товары.

“Индустриальная” сможет использовать имеющиеся ограниченные земельные площади для производства промышленных товаров, обмениваемых на ввозимые из “Аграрии” зерно и мясо. Общим результатом станет более эффективное использование капитала и земли.

В качестве классического примера подобного разделения труда называлась внешняя торговля Англии с такими странами, как Австралия, Новая Зеландия, Канада. В обмен на машины и оборудование в Великобританию поставлялись зерно, шерсть, мясо.

Неоклассическая концепция Хекшера-Олина оказывалась удобной для объяснения причин развития торговли между метрополиями и колониями, когда в обмен на сырьевые товары, поступающие в развитые страны, обратно вывозились машины, оборудование, капитал.

Концепция Хекшера-Олина использовалась для объяснения преимуществ стран в экспорте отдельных видов продукции в современных условиях. Например, преимущества Южной Кореи в экспорте таких трудоемких товаров, как одежда или электронные блоки, объяснялись наличием у нее значительного избытка дешевой рабочей силы, а преимущества Швеции в экспорте продукции сталелитейной промышленности - очень малым количеством фосфора, содержащегося в железной руде, позволяющего получать качественную сталь при минимальных производственных издержках. Преимущества Канады и Норвегии в выплавке алюминия были вызваны географическими условиями, позволяющими вырабатывать дешевую электроэнергию.

Повышение значимости внешней торговли в экономике индустриально развитых государств в конце 40-х - начале 50-х гг. потребовало решения ряда экономических и политических вопросов.

Появление “Общего рынка” вызвало необходимость выяснения воздействия создаваемой общеевропейской таможенной “стены” на движение американского капитала.

Не менее важным представлялось определение влияния либерализации

торговли между западноевропейскими странами на развитие однородных производств, а соответственно и на занятость в этих странах. Возникли такие вопросы, как влияние ликвидации внешнеторговых барьеров на заработную плату, развитие внутриевропейской торговли и т. д.

Неоклассическая концепция Хекшера-Олина отвечала на поставленные вопросы следующим образом.

Торговля должна быть наибольшей и особенно эффективной между странами с максимально различающейся структурой экономики (вследствие различной наделенности факторами производства). Однородные производства следует сосредоточить в одной стране.

Развитие торговли эффективно в том случае, если стимулирует отдельные государства отказаться от производства однородных товаров, т.е. усиливает межотраслевую специализацию производства.

Странам надо экспортировать товары, при производстве которых максимально используются относительно избыточные факторы. Свободная торговля при этом должна выравнивать цены таких факторов. В результате внешней торговли необходимо выравнивать заработную плату, процентные ставки, рентные платежи и т.д. Международные инвестиции должны стимулироваться различиями в обеспеченности факторов. Наконец, необходима взаимозаменяемость международной торговли и международных инвестиций.

Несовпадение этих положений с реальным мировым внешнеэкономическим развитием привлекло внимание исследователей уже в первые послевоенные годы. В середине 50-х гг. в связи с программами создания "Общего рынка" в Европе проверка фактического соответствия тенденций развития внешней торговли теоретическим положениям неоклассиков стала особенно актуальной.

## 2.4. Парадокс Леонтьева

Среди многочисленных исследований, посвященных практической проверке положений и выводов концепции Хекшера-Олина, следует остановиться на работе американского экономиста В. Леонтьева, попытавшегося определить правильность тезиса о том, что страна, обладающая избыточными дешевыми факторами производства, экспортирует товары, требующие для своего производства преимущественно эти дешевые факторы.

**В. Леонтьев**, работник Госплана России в 20-х гг., будущий Нобелевский лауреат, использовал для расчетов межотраслевые балансы "затраты - выпуск", подготовленные для американской экономики за 1947 г.

Промышленность была разделена на 50 секторов (из которых 37 секторов выходили со своими товарами на внешний рынок); что касается факторов производства, то их было взято два: труд и капитал.

Затем были выделены две "корзины" товаров общей стоимостью в 1 млн. долл. каждая, представляющие типичные наборы импортных и экспортных товаров. Например, если сельскохозяйственное машиностроение составляло 5% общей суммы экспорта, то и в "корзине", равной 1 млн. долл., на сельскохозяйственное машиностроение приходилось 5% суммы, т.е. 50 тыс. долл.

Аналогичным образом была подсчитана сумма затрат труда и капитала, требуемая для производства 1 млн. долл. импортированных товаров.

Некоторые товары (кофе, олово и др.), которые в США не производятся, в подсчете не учитывались.

Результатом исследований стало сравнение суммы капитала и труда, необходимого для производства 1 млн. долл. экспортируемых и 1 млн. долл.

импортируемых товаров (табл. 4.).

**Таблица 4**

**Итоги исследования**

Необходимые затраты	Экспорт	Конкурирующие импортные товары
Капитал, цены 1947 г., долл. США (C)	2550000	309100
Труд, чел.-лет (L)	182	170
Соотношение C/L, долл. США на 1 чел.-год	14011	18182

Для производства экспортных товаров стоимостью 1 млн. долл. требовалось около 2,5 млн. долл. капитала, а для аналогичных конкурирующих импортных товаров - 3,09 млн. долл. Что касается затрат труда, то здесь, наоборот, наиболее трудоемкими были экспортные товары - 182 чел.-года, по сравнению с 170 чел.-годами для производства конкурирующего импорта. Другими словами, импорт был почти на 30% более капиталоемким, а экспорт не более чем на 25% трудоемким.

В послевоенный период США были лучше обеспечены капиталом по сравнению с другими странами, и заработная плата там намного выше. В соответствии с неоклассической концепцией США отводилась роль страны, экспортирующей капитал и, наоборот, импортирующей трудоемкие товары.

Были предприняты многочисленные попытки объяснить возникшее противоречие. Первое объяснение заключалось в том, что 1947 г. был вторым послевоенным годом и ситуация, описываемая моделью В. Леонтьева, является исключительной. Стремясь опровергнуть эти возражения, В. Леонтьев повторил свои расчеты в 1956 г., используя статистические данные за 1951 г., который считается годом окончания послевоенного восстановления экономики. Найденный уровень трудоемкости американского экспорта был на 6% выше уровня трудоемкости американского импорта. Противоречие было уменьшено, но не исключено полностью.

Другое объяснение может быть связано с импортными тарифами, ограничивающими ввоз и стимулирующими производство аналогичных товаров в своей стране. Исследования структуры таможенных тарифов показали наибольшую защищенность в США трудоемких товаров. Однако по подсчетам даже в случае ликвидации тарифов изменения будут недостаточными для влияния их на "парадокс Леонтьева".

Убедительным по отношению к выводам В. Леонтьева может быть возражение о том, что немалая часть импортированных в США товаров требует для своего изготовления значительного количества дешевых природных ресурсов, не имеющих в Америке. Импорт капиталоемких товаров может быть объяснен следующим образом: США импортируют сырьевые товары, производство которых крайне капиталоемкое.

В своих последующих работах В. Леонтьев пытался учесть перечисленные обстоятельства. Результаты оказались противоречивыми в связи с трудностью выяснения, на каком этапе обработки товар оказывается зависящим от наличия трудовых или природных ресурсов. Определение уровня обеспеченности той или иной отрасли промышленности природными или трудовыми ресурсами - процесс субъективный.

Наконец, еще один очень важный момент, который должен быть учтен

при попытках объяснить “парадокс Леонтьева”, - это квалификация рабочей силы. Кадровый потенциал создается прежде всего за счет “инвестиций” в образование. Достижение высокой квалификации и профессиональная подготовка работников требуют длительного времени, являются дорогостоящими и представляют собой самостоятельное направление в производстве.

Принять во внимание такой момент - означает возможность сохранения неоклассической концепции путем увеличения числа исследуемых факторов производства, включив в качестве отдельной переменной квалифицированный труд.

Исследования, направленные на развитие идей В. Леонтьева, проводились и в других странах. Так, анализ экспортно-импортных операций Японии за

1959 г. показал, что страна экспортирует капиталоемкие и импортирует трудоемкие товары. Это противоречит прогнозу, вытекающему из концепции Хекшера-Олина. Однако анализ двусторонней торговли США с Японией выявил прямо противоположные результаты, соответствующие положениям концепции.

Противоречивые данные были получены индийским ученым Р. Бхарадважем, исследовавшим внешнюю торговлю Индии. Теоретически внешнеторговые связи Индии должны ориентироваться на экспорт трудоемких и импорт капиталоемких товаров, так как она располагает избытком рабочей силы. Вместе с тем опубликованные в 1962 г. результаты торговли Индии с США привели ученого к противоположным выводам.

Несмотря на определенную неоднозначность исследований, общие их итоги подтвердили обоснованность расчетов В. Леонтьева и наличие противоречий между реалиями внешнеэкономических связей и положениями неоклассической концепции.

Многие исследователи пытались решить вопрос о несоответствии неоклассической концепции практике развития внешнеторговых связей конкретных стран и избрали путь “поправок” отдельных элементов неоклассической концепции при сохранении главных ее положений. В подавляющей части поправки сводятся к увеличению числа факторов, прежде всего к включению дополнительного фактора: “технология” или “квалификация рабочей силы”.

Стимулировали такой путь преимущественные темпы роста вывоза наукоемких товаров по сравнению с динамикой всего внешнеторгового оборота. Например, американский исследователь И. Кравис выдвинул идею о том, что наряду с ценой не меньшее значение имеют преимущества, связанные с более высоким качеством товаров, производимых в отдельных странах. Он утверждал: передовые производственные знания распространяются с определенным запаздыванием; страна, имеющая более высокий уровень технологии, получит в течение определенного промежутка времени конкурентные преимущества.

Этой теории придерживался и В. Леонтьев, объясняющий причины выявленного им феномена в торговле США тем, что они обладают избыточным количеством такого важного фактора, как квалифицированный труд.

Необходимость введения квалифицированного труда в качестве самостоятельного фактора производства была доказана американским ученым Д. Кисингом. Он утверждает, что характер и направление международной торговли для группы готовых изделий определяются относительным избытком квалифицированного и неквалифицированного труда. За основу для разработки теории были взяты данные переписи населения США 1960 г.; производственные рабочие в исследуемых отраслях промышленности были разделены на семь групп в зависимости от квалификации. Далее Д. Кисинг попытался

оценить уровень квалификации, воплощенный во внешнеторговых товарах, поступающих из промышленно развитых в менее развитые государства.

Подсчеты Д. Кисинга показали высокий уровень “квалификационной насыщенности” товаров, экспортируемых из США, по сравнению с уровнем импортируемых товаров.

К числу особенностей квалифицированного труда, позволяющего стране сохранять более высокий уровень “наделенности” этим фактором в течение определенного периода, исследователь относит: культурные различия, приводящие к неодинаковой способности к обучению, иммиграционную политику, наличие “первоначального задела” в виде квалифицированных преподавателей, стажеров и наставников и т. д.

Исследования, проведенные в разных странах, выявляют преимущественно высокий уровень “квалификационной насыщенности” в отраслях, ориентированных на экспорт, по сравнению с уровнем в тех отраслях, для которых типична преимущественно импортная ориентация.

США обладают сравнительными преимуществами в квалификации рабочей силы, наличии некоторых природных ресурсов. Более мощный научный потенциал ведет к положительному сальдо в торговле технически сложной продукцией. Квалифицированный труд позволяет иметь преимущества в экспорте капитала, маркетинговых услуг, патентов, лицензий. Избыток сельскохозяйственных угодий дает возможность экспортировать продукты умеренной зоны. Это компенсируется импортом тех товаров, где возможности США ограничены: минерального сырья, нефти, тропических культур.

Япония существенно зависит от импорта природных ресурсов и сырья (продукции сельского хозяйства, рыболовства, лесной и обрабатывающей продукции). Оплачивается импорт за счет преимущества Японии в экспорте трудоемкой продукции, что объясняется сравнительной избыточной обеспеченностью страны квалифицированными научными кадрами.

Канада экспортирует сырьевые товары в обмен на услуги и наукоемкие промышленные товары. Внешнее сравнительное преимущество Канады в торговле стандартными промышленными товарами связано с избытком сырья.

Западноевропейские страны имеют сходные с Японией сравнительные преимущества, но при более сбалансированном импорте и экспорте.

Россия должна оцениваться как страна, обладающая сравнительными преимуществами в области переработки минерального сырья и энергоресурсов, а также лесотехнической продукции. Другие страны СНГ, прежде всего государства Средней Азии, располагают ресурсами сырьевых товаров и рабочей силы.

Последовательное дробление факторов производства позволяет на основе огромного числа их разновидностей объяснить тенденции в развитии внешней торговли. В частности, уникальный опыт японской фирмы “Тойота” в области автомобилестроения, превращает его в новый фактор производства, способствующий завоеванию мировых рынков. В качестве факторов производства могут рассматриваться предпринимательские способности, технология и т. д.

Например, наличием факторов “предпринимательская способность” одних компаний и “технология производства” у других можно объяснить взаимное сотрудничество американской и японской самолетостроительных фирм “Боинг” и “Мицубиси”, совместные разработки в области самолетостроения российских и американских фирм и т.д.

## 2.5. Современная трактовка влияния факторов производства на структуру внешней торговли

Последователи теории Хекшера-Олина подвергали их теорию самым разнообразным проверкам. Они отошли от абстрактных моделей бартерной торговли, принимавшей во внимание только две страны, два товара и два фактора производства, обратившись не к условным примерам, а к реальным данным, в частности к существовавшей в недавнем прошлом структуре международной торговли.

Для проверки выводов теории Хекшера-Олина сопоставим относительную обеспеченность факторами производства и структуру внешней торговли отдельных стран в 1982 г., представленные соответственно на рис. 1. и 2.

На рис. 1. показаны доли шести ведущих стран в мировом (без учета стран Восточной Европы) объеме некоторых факторов производства. В целях выявления общей картины (с некоторыми ее деталями мы уже знакомы) обеспеченность каждым отдельным фактором противопоставляется суммарной обеспеченности факторами производства (валовому национальному продукту - ВВП), которая приводится в крайнем правом столбце. Распределение капитала (1 столбец) несколько смещено в сторону более богатых стран. В пяти из шести ведущих стран капитал является несколько более избыточным по сравнению с остальными факторами: так, США располагают 33,6% суммарного объема капитала в мире (данные оценочные), что выше, чем их доля в 28,6% во всех факторах, создающих НД. В остальном мире, соответственно наблюдается некоторый недостаток капитала: 27,3% его мирового объема против 39,3% по суммарной обеспеченности факторами.

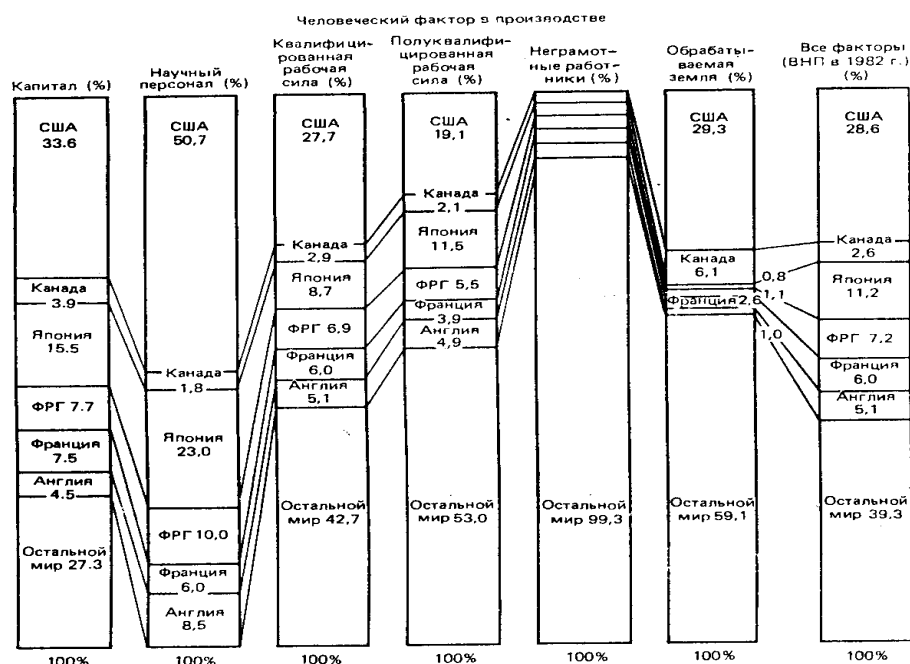
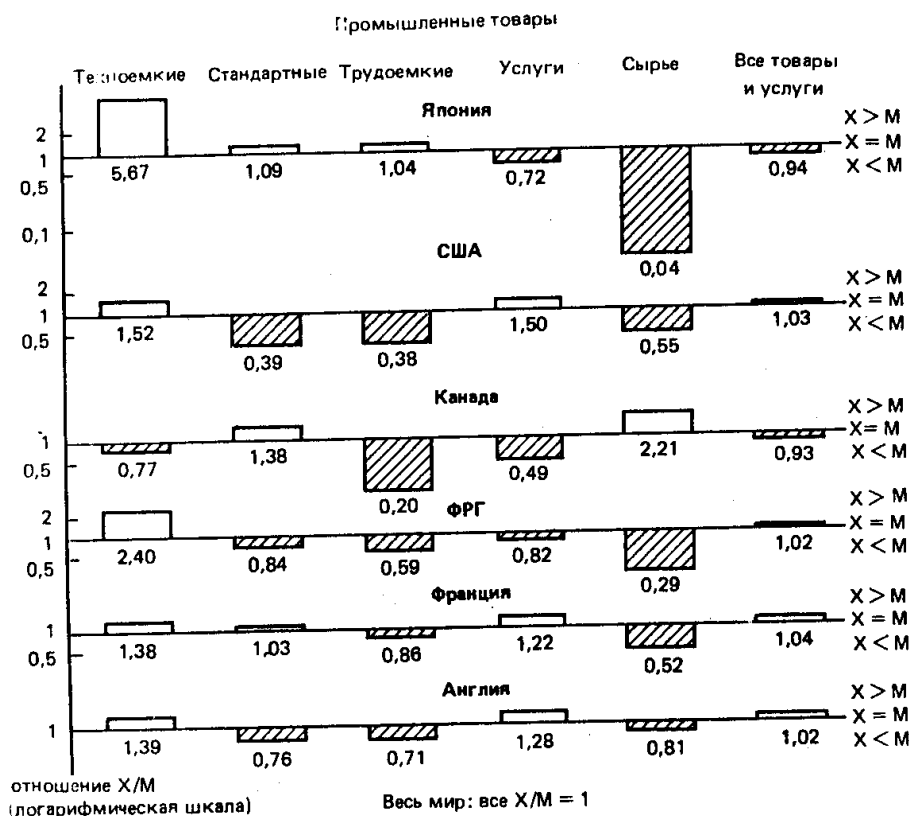


Рис. 1. Доли в мировой обеспеченности факторами производства



**Рис 2. Структура сравнительного преимущества**

Гораздо более высокая концентрация наблюдается в распределении ученых, занятых в научных исследованиях и разработках (НИОКР), - важнейшем элементе затрат при производстве товаров новейшей технологии. У нас нет данных о численности ученых во всех странах, по приблизительной оценке, в шести названных странах сосредоточено 85% всех ученых мира (без восточноевропейских стран). В частности, ученые относительно избыточны в США, Японии, Западной Германии и Великобритании.

Двигаясь вниз по шкале качества в затратах труда, мы снова встречаемся со знакомой картиной. Высокой концентрации ученых, занятых в НИОКР в нескольких ведущих странах, противостоит прямо противоположная ситуация, когда речь заходит о неквалифицированном труде, представленном здесь его самой низкой ступенью - неграмотными работниками. Неквалифицированная рабочая сила может быть использована только для ручного труда, и работники с самым низким уровнем квалификации сконцентрированы, конечно, в густонаселенных беднейших странах мира. Что касается промежуточных групп, квалифицированных и полуквалифицированных работников, межстрановые различия здесь не так велики. Все страны располагают ими в пропорции, не слишком отличающейся от соотношения суммарной обеспеченностью факторами производства.



Наконец, рис. 1. подтверждает то, что мы уже знаем о распределении обрабатываемой земли. Ее концентрация относительно высока в Северной Америке и некоторых странах, включенных здесь в "остальной мир": Латинской Америке, Китае, Индии и т.д. (а также бывшем СССР). Особенно бедны обрабатываемой землей Европа и Япония. Если бы мы располагали соответствующими данными об обеспеченности другими природными ресурсами - минеральным сырьем, лесами, правами на отлов рыбы, картина была бы несколько иной. Канада по-прежнему была бы обеспечена в относительном избытке, а США уже нет. Кроме того, относительно избыточно обеспечены природными ресурсами нефтедобывающие страны, а также производители металлических руд (Австралия, Боливия, Китай, Ямайка, Заир, Замбия).

Если выводы теории Хекшера-Олина справедливы, неравномерное распределение факторов производства должно соответствующим образом отразиться на структуре внешней торговли: каждая страна должна экспортировать те товары и услуги, в производстве которых относительно интенсивно используются избыточные факторы. Рис. 2 дает общее представление о структуре внешней торговли рассматриваемых стран в 1979 г., которая в целом сохраняется и по сей день. Относительное преимущество оценивается отношением экспорта к импорту (X/M), рассчитанному для каждой товарной группы.

Структура внешней торговли шести ведущих стран дает наглядное подтверждение справедливости выводов теории Хекшера-Олина. Япония существенно зависит от импорта интенсивного в отношении природных ресурсов "первичного сырья" (продукции сельского хозяйства, рыболовства, лесной и обрабатывающей промышленности), поскольку не может сама производить их в количестве, достаточном для удовлетворения высокого спроса, соответствующего высокому уровню жизни в этой стране. В отсутствие внешней торговли Япония была бы гораздо более бедной страной. Оплатить этот импорт Японии помогает особое преимущество в экспорте "техноёмкой продукции\*", как и предсказала бы теория Хекшера-Олина, исходя из избыточной обеспеченности этой страны научным персоналом. Вопреки некогда широко распространенному, а теперь забытому мнению Япония не располагает сравнительным преимуществом в производстве трудоемких промышленных товаров\*\*.

Сейчас, по мере приближения к Северной Америке по жизненному уровню и ставкам заработной платы, Япония стремительно теряет остатки сравнительного преимущества во всех трудоемких производствах.

США располагают сравнительным преимуществом, основанным на обеспеченности рабочей силой определенной квалификации и некоторыми природными ресурсами. Положительное сальдо в экспорте технически передовой продукции отражает относительную избыточность в обеспеченности страны научным и соответствующим производственным персоналом. Сравнительное преимущество в экспорте услуг частично отражает ту же обеспеченность квалифицированным трудом и, кроме того, предшествующее накопление капитала. Америка выступает чистым экспортером заемного капитала и других финансовых услуг (до 1985 г.), управленческих услуг и услуг в области маркетинга, патентных лицензий. Эти услуги частично являются техноёмкими, а частично - капиталоемкими. Наконец, благодаря относительному избытку сельскохозяйственных угодий США сохраняют сравнительное преиму-

---

\* Здесь представлена машинами и транспортным оборудованием, химическими товарами и профессиональным инструментом.

\*\* Здесь - текстильные изделия, одежда, обувь, изделия из кожи.

щество в производстве продуктов зоны умеренного климата, однако на рис. 2 их экспорт перекрывается огромным чистым импортом другого сырья (особенно нефти, прочего минерального сырья, тропических культур).

В других странах сравнительные преимущества не являются столь ярко выраженными. Западноевропейские страны располагают сходными с Японией сравнительными преимуществами, но при более сбалансированном соотношении экспорта и импорта. Канада экспортирует преимущественно сырьевые товары в обмен на услуги и технoемкие промышленные товары. Даже ее видимое сравнительное преимущество в "стандартных" промышленных товарах объясняется экспортом энерго- и материалоемкой продукции нефтехимии, металлургии, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. При таком избытке природных ресурсов на душу населения, как в Канаде, нельзя ожидать иной структуры экспорта.

Так что в целом структура внешней торговли 1979 - 1981 гг. и последующих лет вполне согласуется с выводами теории Хекшера-Олина.

### **2.5.1. Структурные сдвиги в торговле промышленной продукцией в 60 - 80 -х гг.**

Анализ тенденций конкуренции на рынках промышленной продукции в последние десятилетия, представленных в табл. 5, говорит как о достоинствах, так и об ограниченности теории Хекшера-Олина.

Некоторые сдвиги в сравнительном преимуществе по промышленным товарам, имевшие место начиная с 60-х гг., отражали, в соответствии с теорией Хекшера-Олина, изменения в относительной обеспеченности факторами производства. Усиление позиций Японии по сравнению с США в торговле технoемкой продукцией происходило параллельно опережающему росту численности научного персонала. Однако наблюдались и процессы, противоречащие положениям теории Хекшера-Олина. Например, в Западной Европе рост численности научного персонала не сопровождался ростом соотношений X/M в торговле технoемкой продукцией.

Вообще в эти годы было подорвано относительное превосходство Северной Америки в обеспеченности научным персоналом, квалифицированным трудом и капиталом. Это привело к выравниванию пропорций в обеспеченности факторами производства между развитыми странами. Вскоре к ним приблизились и новые индустриальные страны.

В соответствии с теорией Хекшера-Олина можно предположить наличие связи между двумя тенденциями в изменении позиций США. В Америке капитал и квалифицированная рабочая сила (в расчете на единицу общей численности рабочей силы) росли медленнее, чем у таких ее конкурентов, как Япония и новые индустриальные страны. Соответственно ухудшились позиции США в торговле технoемкой и стандартной (обычно капиталоемкой) промышленной продукцией. Взаимосвязанность этих процессов вполне объяснима в рамках теории Хекшера-Олина.

В то же время процессы, начало которым было положено в 60-е гг., показывают ограниченность теории Хекшера-Олина. Во-первых, данные, приведенные в табл. 5, не всегда свидетельствуют об однонаправленном изменении сравнительного преимущества и относительной обеспеченности факторами производства, как должно бы происходить согласно теории Хекшера-Олина. С чего бы это, например, в 70-е гг. ухудшились позиции ФРГ и Великобритании в торговле технически сложной промышленной продукцией, если у них такими темпами росла численность научного персонала? Почему во Франции происходило прямо противоположное (заметный рост сравнительного преимущества по технoемким товарам при вялом расширении

Таблица 5

**Различия в приросте факторов и изменения в структуре торговли промышленной продукцией в 1963-1980 гг.**

**А. Различия в росте относительной обеспеченности факторами в 1963 - 1980 гг. (среднегодовые темпы прироста в расчете на единицу общей численности рабочей силы, %)**

Страна	Капитал	Ученые, занятые в НИОКР	Квалифицированные рабочие
Япония	8,3	5,1	2,7
США	1,4	-1,1	1,0
Канада	2,0	1,1	1,3
ФРГ	3,0	5,6	2,5
Франция	4,9	1,9	2,7
Англия	3,3	5,6	1,5
Шесть НИС	6,2	...	2,6

**Б. Сдвиги в конкурентоспособности в торговле промышленной продукцией: соотношения Х/М**

Страна	Технoемкая		Стандартная		Трудоемкая	
	1969 г.	1979 г.	1969 г.	1979 г.	1969 г.	1979 г.
Япония	3,41	5,67	1,50	1,09	14,92	1,04
США	1,78	1,52	0,53	0,39	0,33	0,38
Канада	0,78	0,77	1,29	1,38	0,22	0,20
ФРГ	3,04	2,40	0,71	0,84	0,73	0,59
Франция	1,13	1,38	0,83	1,03	1,31	0,86
Англия	3,16	1,39	0,60	0,76	1,22	0,71

\* НИС - новые индустриальные страны. Обычно к этой группе относят Бразилию, Мексику и "банду четырех" из Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань, Гонконг и Сингапур), но здесь речь идет об Аргентине, Бразилии, Гонконге, Индии, Южной Корее и Мексике.

Источник. Mutti and Morici, 1983, Tables 3, 10.

занятости в НИОКР)?

Во-вторых, изменения в обеспеченности факторами производства, показанные в верхней части табл. 5, свидетельствуют о формировании совершенно новой структуры международной торговли. Они указывают на сближение развитых в промышленном отношении и недавно вставших на путь промышленного развития стран. Сократилось или вовсе сошло на нет отставание от лидеров в обеспеченности капиталом, квалифицированной рабочей силой и научным потенциалом, существовавшее в 60-е гг. В роли таких лидеров, сдавших свои позиции в результате низкого прироста обеспеченности факторами, выступают Канада и (особенно) США. Западная

Европа в этом отношении оказалась менее неповоротливой, но и только. Япония и НИС по обеспеченности учеными, квалифицированной рабочей силой и капиталом на одного работающего опередили и Северную Америку, и Западную Европу. Если так будет продолжаться, то у стран с развитой промышленностью произойдет постепенное выравнивание структур обеспеченности основными факторами производства при сохранении разрыва между ними и менее развитыми странами третьего мира. Согласно теории Хекшера-Олина, это должно сопровождаться: 1) снижением стимулов к торговле между промышленными странами и 2) расширением торговли "Север - Юг", между развитыми (Север) и развивающимися (Юг) странами.

### **2.5.2. Рост внутриотраслевой торговли между "подобными" странами**

Еще два явления в экономике послевоенного периода заставляют усомниться в истинности теории сравнительного преимущества Хекшера-Олина.

1. Значительный и постоянно растущий удельный вес торговли между странами с одинаково высоким уровнем доходов. В 1953 г., в период окончания Корейской войны, взаимная торговля развитых стран составляла всего 42% мировой (без восточноевропейских стран и СССР) торговли. Сейчас этот показатель приближается к 60%. Больше того, эти страны сблизилась по уровню дохода на душу населения. Поскольку одинаковый уровень доходов обычно свидетельствует о сходстве пропорций в обеспеченности факторами производства (более высокий доход ассоциируется с более квалифицированным трудом, большим объемом капитала и т.д.), очевидно, что вопреки основным постулатам теории Хекшера-Олина торговля концентрируется в странах не с разными, а с одинаковыми пропорциями в обеспеченности факторами производства. Почему это происходит? И можно ли это согласовать с теорией Хекшера-Олина?

2. Высокий и всевозрастающий удельный вес в мировой торговле встречных поставок сходных промышленных товаров. Экономисты сначала документально зафиксировали это явление, показав, что опережающими темпами из страны А в страну Б растет экспорт тех же категорий продукции (по стандартной промышленной классификации - цветные металлы, электромашиностроение, автомобили и т.д.), что и экспорт из Б в А. Если бы на этом все и кончилось, можно было бы отмахнуться от подобного "статистического миража", порожденного субъективизмом и неразработанностью промышленных классификаций (в самом деле, каков экономический смысл объединения, скажем, электромоторов и автоответчиков в одну и ту же категорию "электромашиностроение"? Что между ними общего?). Но наряду с этим наиболее высокими темпами растет и торговля между отраслями/странами, где не наблюдается резких различий в обеспеченности такими основными факторами, как труд или земля. Почему? Не противоречит ли это теории Хекшера-Олина?

### **2.5.3. Расширение теории Хекшера-Олина**

Экономисты до сих пор продолжают спорить, каким образом обновить или заменить основные постулаты теории Хекшера-Олина, чтобы получить удовлетворительное объяснение развитию новых структур в международной торговле. Мы рассмотрим только два направления из всех предложенных. Первое дает возможность расширить теорию Хекшера-Олина, по-новому определив факторы производства, так чтобы разница в обеспеченности ими

объясняла подавляющую часть изменений в структуре международной торговли. Второе направление полностью отрицает теорию Хекшера-Олина и предлагает совершенно новый подход к проблеме.

#### **2.5.4. Учет большего числа менее крупных факторов**

Одна из возможностей состоит в признании нереалистичности сведения всей совокупности факторов производства только к капиталу, земле и нескольким типам труда. Действительно, существует масса их разновидностей. Кроме того, есть факторы, присущие только отдельным подотраслям или даже отдельным фирмам. Неоднородность особенно ярко проявляется на высших уровнях управления и в других редких профессиях. Так, когда речь идет об автомобилях, можно, скажем, утверждать, что Э. Тойота из фирмы “Тойота” обладает управленческими талантами именно в области автомобилестроения, что и превращает его в уникальный фактор производства. То же самое можно сказать о запатентованных моделях, которыми владеет только какая-то одна фирма, отрасль, страна. Действительно, предпринимательские способности, технология, знания могут сами по себе рассматриваться как факторы производства, находящиеся в чьем-то владении.

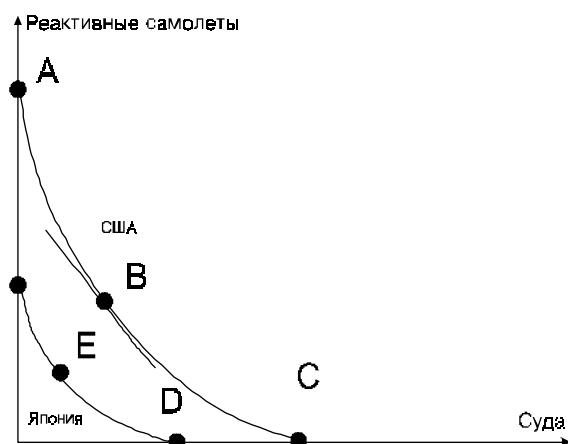
Разукрупнение факторов производства вплоть до учета самых мелких из них могло бы повысить объясняющую способность теории Хекшера-Олина, придающей такое значение пропорциям между факторами. Как только мы научимся проводить более тонкие различия между факторами производства, обеспеченность ими различных отраслей предстанет перед нами совершенно в другом свете. В конце концов может оказаться, что межстрановые различия в обеспеченности специфическими для каждой отрасли факторами столь велики, а интенсивность их использования в отраслевом производстве столь высока, что это с успехом разрешает все неясности в структуре международной торговли. Рассмотрим, например, как с помощью такого подхода можно было бы объяснить наличие крупных встречных потоков в торговле транспортным оборудованием между США и Японией, если обе страны в одинаковых пропорциях наделены и капиталом, и соответствующей рабочей силой. Почему Япония закупает такое количество самолетов в США, одновременно снабжая их и весь остальной мир судами? Теория Хекшера-Олина не даст ответа на этот вопрос, если мы по-прежнему будем считать, что во всех производствах отрасли транспортного машиностроения используются одни и те же факторы и в одной и той же пропорции. Однако если расценивать управленческий и иной опыт, накопленный “Боингом” и другими американскими авиастроительными фирмами, как нечто отличное от опыта, накопленного “Мицубиси” и другими японскими судостроителями, то получим объяснение этого конкретного сочетания сравнительных преимуществ в рамках теории сравнительной обеспеченности факторами производства.

#### **2.5.5. Снижающиеся издержки (эффект масштаба)**

Согласно другой точке зрения, теория Хекшера-Олина нуждается не в доработке, а в полной замене, и это мнение приобретает все больше сторонников. Исходным является заявление, что соотношение факторов почти ничего не объясняет, поскольку страны либо наделены основными факторами в сходных пропорциях, либо различные отрасли в действительности не столь уж различны в использовании этих факторов. Такая однородность, действительно, все в большей степени характеризует взаимную торговлю развитых стран. Затем утверждается, что 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 (возрастающим эффектом масштаба, или эффективностью массового производства) - снижением издержек на единицу выпуска по мере наращивания объема производства.

Как функционирует торговля в условиях экономии на масштабах, как обе страны извлекают выгоду, показано на рис. 3, где мы возвращаемся к примеру с американскими самолетами и японскими судами. В отсутствие торговли, пожелай каждая из стран иметь и самолеты, и суда, им пришлось бы производить понемногу того и другого в неэффективных точках вроде *B* для США и *E* для Японии. Однако кривые производственных возможностей являются вогнутыми, что отражает экономию на масштабах. Каким образом - можно понять, "двигаясь" на северо-запад из точки *C* вдоль кривой производственных возможностей США. Первые несколько самолетов обойдутся очень дорого, если учесть непостроенные суда (кривая является



**Рис. 3**  
**Торговля и специализация в**  
**условиях снижающихся издержек**

довольно пологой). Но по мере приближения к точке *A* и наращивания выпуска самолетов при сокращении производства судов издержки на каждый новый самолет в пересчете на суда, от выпуска которых приходится отказываться, становятся все ниже (кривая приобретает крутизну), предположительно в результате того, что в самолетостроении производство ведется в экономически эффективных масштабах, а в судостроении - наоборот и что с каждым непостроенным судном высвобождается все большее количество ресурсов. Те же самые рассуждения справедливы для кривой производственных возможностей Японии.

Здесь, как и в примере Рикардо с возрастающими издержками, у стран появляется стимул к полной специализации\*.

Соединенным Штатам нет смысла оставаться в неэффективной точке вроде *B*. Из характера кривых на рисунке следует, что США располагают незначительным сравнительным преимуществом в производстве самолетов, а Япония - судов. При любом соотношении цен типа существующего в точке *B* США могут специализироваться в производстве самолетов в точке *A* и, обменивая их на японские суда, достичь потребления в точке (здесь не показанной), превосходящей точку *B*. Япония соответственно может специализироваться в точке *D* и обеспечить себе более высокое потребление, чем прежде в точке *E*.

Насколько реалистична эта новая теория? Экономисты продолжают исследовать ее достоинства и недостатки. Конечно, с ее помощью удастся объяснять явления вроде только что рассмотренной торговли самолетами и



судами. Но окончательное решение о том, сможет ли она заменить теорию Хекшера-Олина в качестве основного инструмента для объяснения структуры международной торговли, еще не вынесено.

Подход с точки зрения экономии на масштабах, если он верен, заставит нас по-новому взглянуть на многие вещи. Из микроэкономической теории мы знаем, что в отраслях, где эффективно массовое производство, как правило, отсутствует совершенная конкуренция. Первая же фирма, которой удастся увеличить выпуск до объема, позволяющего занять доминирующее положение на рынке, сможет, благодаря экономии на масштабах, снизить цены и тем самым вытеснить всех прямых конкурентов с внутреннего рынка, а может, и с мирового. Если, действительно, внешняя торговля все в большей степени опирается на экономию, связанную с расширением масштабов производства, в конце концов она окажется в руках гигантских международных фирм. Потребуется, кроме того, пересмотреть и вопрос о распределении выгод, полученных в результате торговли. Вместо предположения, что одним факторам производства внешняя торговля приносит доход, а другие при этом терпят убытки, может оказаться, что внешняя торговля выгодна для гигантских международных фирм и их клиентов (благодаря низким ценам), и в то же время нет какого-то определенного слоя, несущего потери. Если это так, дальнейшая либерализация торговли может проходить относительно безболезненно. Однако эти взаимоисключающие предположения еще ждут своего подтверждения.

Мы выяснили, что со стороны предложения основой торговли выступает различие в сравнительных издержках. Если сравнивать затраты факторов на единицу выпуска, может оказаться, что в какой-то из стран производство буквально всех товаров превосходит по эффективности производство в других странах, но и в этом случае сохраняется стимул для внешней торговли, поскольку степень этой эффективности неодинакова для разных товаров. Закон сравнительного преимущества утверждает, что этой стране выгоднее сосредоточить усилия в производстве тех товаров, где она добилась относительно большей эффективности, и экспортировать их в обмен на товары, по которым ее относительное преимущество минимально. Таким образом, внешняя торговля не является «игрой с нулевой суммой», где выигрыш одной стороны определяется проигрышем другой. Торговля выгодна всем, и участие в ней по крайней мере не ухудшает положения по сравнению с тем, что было до установления торговых отношений.

Основные положения закона сравнительного преимущества в предположении постоянства издержек впервые были сформулированы Д. Рикардо в начале девятнадцатого века. Ослабление этой предпосылки допущением возрастания (или убывания) издержек замещения не опровергает теории сравнительного преимущества.

Межстрановые различия в сравнительных преимуществах или в форме кривых производственных возможностей объясняются главным образом тем, что 1) в производстве различных товаров факторы используются в различных соотношениях и 2) неодинакова относительная обеспеченность стран факторами производства. Построенная на этом теория Хекшера-Олина утверждает, что страны будут стремиться экспортировать товары, в производстве которых они более интенсивно используют относительно избыточные факторы, в обмен на товары, в чьем производстве пришлось бы интенсивно использовать дефицитные для них ресурсы.

Теория Хекшера-Олина успешно объясняет многие закономерности, наблюдаемые в международной торговле. Страны, действительно, вывозят преимущественно продукцию, в затратах на производство которой доминируют относительно избыточные у них ресурсы. Утрата США в послевоенный период



сравнительного преимущества в техноёмкой продукции сопровождалась интенсивным наращиванием капитала и научного потенциала в Японии и других странах.

Однако не все явления укладываются в схему, предложенную теорией Хекшера-Олина. Изменение конкурентных позиций некоторых стран, особенно в Европе, наблюдавшееся в последние годы, не согласуется с имеющимися данными о сдвигах в обеспеченности факторами производства. Статистика свидетельствует, что структура обеспеченности промышленно развитых стран производственными ресурсами постепенно выравнивается. А это может означать, что теория Хекшера-Олина, основанная на учете межстрановых различий в относительной обеспеченности факторами производства, неуклонно устаревает. Кроме того, центр тяжести в международной торговле постепенно смещается в сторону взаимной торговли “подобных” стран “подобными” товарами, а вовсе не продукцией совершенно различных секторов промышленности.

Проблемы, возникшие в последнее время в результате противоречия эмпирических данных теории Хекшера-Олина, можно разрешить путем либо ее развития, либо замены. Экономисты пока не пришли к соглашению, какой путь перспективнее. Объясняющую способность теории Хекшера-Олина можно повысить более скрупулезным учетом всевозможных факторов производства. Предлагается также заменить теорию Хекшера-Олина теорией, согласно которой основой внешней торговли является выигрыш от специализации в отраслях, характеризующихся экономией на масштабе (возрастающим эффектом масштаба, или снижающимися издержками, производства).

## **2.6 Влияние научно-технического прогресса на “цикл жизни продукта” и структуру внешней торговли**

Связываемая с именами американских ученых Ч. Киндельбергера, Р. Вернона, Л. Уэлса теория “**цикла жизни продукта**” отразила реальность 60-х гг., когда разработанные на основе научных разработок для американского рынка и потребляемые в США товары стали постепенно распространяться в другие развитые страны.

Как подчеркивают сторонники теории, США отличаются от других стран тем, что они имеют многочисленный круг потребителей с высокими уровнями образования, квалификации, доходов. На таких потребителей ориентируются фирмы, изготавливающие новые и новейшие продукты. Новые товары появляются в США не потому, что там наиболее квалифицированные разработчики. Здесь значительно выше спрос на новейшие товары. За границей обеспеченные группы населения “тянутся” за американцами, покупая дорогие импортные товары. В этом случае фирмы США, разработавшие новейшие товары, начинают экспорт за границу - первый этап экспорта.

По мере роста спроса за границей на ввозимый товар на него начинают реагировать местные производители, и следовательно, начинает развиваться национальное производство. Местные фирмы имеют преимущество перед американскими, так как лучше знают свой рынок, у них меньше расходы на рабочую силу.

Это второй этап экспорта из США, характеризующийся замедлением его роста и развитием национального производства в ранее импортировавшей данный товар стране. Национальные производители начинают вытеснять американцев на рынках третьих стран.

Наконец, на третьем этапе экспорта из США, по мере того как местное производство набирает силу, оно постепенно начинает поставлять товары в

Америку, где за счет более низких расходов постепенно вытесняет американские товары. В это время американские компании переходят к производству нового, более совершенного и дорогостоящего товара, осваивая новое технологическое производство.

Некоторые исследователи добавляют четвертый этап, связанный с расширением экспорта в развивающиеся страны (особенно новые индустриальные) и последующими поставками из них в США. Хронологические показатели “цикла жизни продукта” могут быть различными и длиться от нескольких лет до десятилетий. Разбивка производства на этапы условна, поскольку часто бывает так, что товар сразу же с первого переходит на четвертый этап.

Классическим примером прохождения товара через эти этапы может быть история развития такого появившегося на гребне научно-технической революции товара как электроника. В течение первых лет после второй мировой войны производители США доминировали на мировом рынке радиоаппаратуры, действовавшей на базе вакуумных трубок. Япония, используя дешевую рабочую силу, оказалась в состоянии обеспечить производство более дешевых и не уступающих по качеству радиоприемников. В свою очередь США наладили производство транзисторных радиодеталей и сделали следующий “виток” в “цикле жизни продукта”. Через несколько лет Япония смогла, организовав местное производство транзисторов, догнать США и захватить значительную часть международного рынка. Следующий “виток” был связан с разработкой и производством в США интегральных схем и других форм миниатюризации, типичных для современного радиопроизводства.

Теория “цикла жизни продукта” широко распространилась, так как объясняла закономерности развития внешней торговли большой группы товаров.

В соответствии с этой теорией объяснялось производство хлопчатобумажных тканей в Пакистане и Индии, консервов в Аргентине и Бразилии и т.д. Здесь длительность “цикла жизни”, начиная от производства хлопчатобумажных изделий в Англии и кончая их изготовлением в Индии, составила десятки, а иногда и сотни лет. Несмотря на технические трудности, связанные с невозможностью дать точные количественные характеристики “циклу жизни продукта” во внешней торговле, теория распространилась как среди экономистов, так и политиков высокого ранга. Она использовалась прежде всего для объяснения торговли технологически сложными товарами.

Последующие события выявили недостатки теории, некоторое ограничение ее приложения. Во-первых, производство ряда товаров (например, ориентированных на спрос элитарных групп населения таких дорогостоящих товаров, как яхты, автомобили и т.д.) сохранялось в узкоспециализированных районах и не распространялось на другие страны.

Во-вторых, теория закрепляла за США лидирующее положение, поскольку они его уже занимали. Это делало бесперспективными попытки развивающихся стран добиться изменения своего положения в международном разделении труда. Вторые роли отводились и развитым странам Европы и Японии.

Однако в последнее время некоторые страны (Япония и Германия) смогли догнать и даже перегнать США, специализируясь на определенных видах производств.

В дальнейшем в теорию “цикла жизни продукта” были включены дополнения. Понятие “нововведение” охватило открытия и технические усовершенствования, направленные не только на удовлетворение вкусов наиболее обеспеченных потребителей, но и на сокращение потребностей в земельных ресурсах (что важно для западноевропейских фирм) и в сырье (в этом заинтересованы японские компании).

Дополнения отразили реальные тенденции развития японских и западноевропейских монополий, потеснивших американские за последние десять-пятнадцать лет. В ряде случаев производство высококачественных товаров, ориентированных на удовлетворение вкусов элитарных потребителей, продолжало сохраняться в одном месте, не обнаруживая никакой тенденции к перемещению за границу.

Несоответствия на практике дополнялись нерешенностью ряда проблем внешней торговли. Вопрос, который постоянно задавали политические руководители развитых стран, звучал так: "Почему отдельные фирмы ряда стран приобретают конкурентные преимущества в специфических отраслях промышленности, уступая одновременно лидерство в других областях?"

Требовались конкретные рекомендации относительно государственных программ поддержки национального предпринимательства, его выведения на мировой рынок.

Американский исследователь М. Портер предпринял попытку совместить элементы неоклассической теории и теории внешнеторговой деятельности фирм, чтобы ответить на вопрос: "Почему фирмы конкретных стран приобретают конкурентные преимущества в отдельных отраслях?"

В конце 80-х гг. ученый провел исследования в десяти крупнейших промышленных странах, на которые приходилась 1/2 мирового экспорта. Результаты исследований позволили ему разработать *теорию "международной конкурентоспособности наций"*, показывающую взаимосвязь четырех главных параметров, от которых зависит конкурентоспособность страны на мировых рынках.

По мнению М. Портера, *четырьмя главными параметрами*, определяющими развитие современной внешней торговли, являются: факторные условия; условия спроса; близкие и обслуживающие отрасли; стратегия фирмы и конкуренция.

Изменения этих условий и их соотношений между собой ведут к структурным изменениям в производственной программе и внешней торговле.

Дополняя учение неоклассической школы, М. Портер признает значимость первого параметра - факторных условий, численность которых увеличивается путем введения новых.

В отличие от создателей неоклассической теории он считает, что эти факторы страной не наследуются, а создаются в процессе расширения производства. Например, нехватка такого фактора, как земля, стала основой для разработки в Японии компактных технологических процессов, востребованных впоследствии на мировом рынке. Нехватка пространства заставила японцев создать методику жестко гарантированной поставки товаров в срок. В других странах ситуация аналогична. Швейцарские фирмы, столкнувшиеся после второй мировой войны с нехваткой рабочей силы, пошли по пути повышения производительности труда.

Второй параметр - условия спроса - представляет собой требования внутреннего рынка, определяющие развитие фирмы, взаимосвязь с потенциальным развитием мирового рынка.

Нерешенным оказался вопрос о национальных культурных, образовательных и экономических особенностях, способствующих выходу национальных фирм на мировой рынок. Чем объясняются конкурентные преимущества, скажем, какой-либо японской отрасли, а не американской или швейцарской?

М. Портер утверждает, что требования внутреннего рынка являются важнейшими для воздействия на деятельность компании. Например, японцы, проживающие в небольших комнатах, ориентировались на потребление дешевых энергосберегающих кондиционеров, которые стала выпускать японская промышленность. Впоследствии такие кондиционеры стали широко

использоваться во всем мире, что обеспечило их экспорт японскими компаниями. Американская система быстрого приготовления пищи завоевала популярность во всем мире и обеспечила экспорт американской технологии соответствующего типа.

Третий параметр - близкие и обслуживающие отрасли - характеризует наличие эффективного производственного окружения, непосредственно влияющего на деятельность фирмы. Итальянские фирмы, производящие ювелирные изделия, процветают потому, что Италия выступает мировым лидером по производству машин для обработки драгоценных камней и металлов.

Близкие контакты между производителями кожаных изделий и высокий уровень выделки кожи в Италии дают значительные преимущества итальянским обувным предприятиям, лидирующим на мировом рынке.

Наконец, четвертый параметр - стратегия фирмы и конкуренция - связан с фирменной стратегией и организационной структурой. При этом нельзя выделить какую-либо единую и универсальную систему управления, которая была бы одинаково применима для всех.

Итальянским фирмам, лидирующим в производстве мебели, светотехнических устройств, упаковочных машин, свойственны динамизм, отсутствие жестких форм управления, способность к быстрым изменениям. Для немецких фирм, специализирующихся в области производства оптики, точного машиностроения, типична жесткая система централизованного управления.

Очень важно присутствие конкурентов на внутреннем рынке. М. Портер категорически отрицает потенциальную полезность концентрации производства на одной национальной фирме, защищенной государственной поддержкой. Большинство таких государственных фирм отличается низкой эффективностью, расточительным использованием природных ресурсов, низкой производительностью.

Большинство конкурентоспособных компаний действует одновременно, конкурируя в равных условиях. Итальянские ювелирные фирмы сосредоточены в городах Ареццо и Валенца, компании по производству кухонных ножей и вилок - в Золингене (Германия), Секи (Япония) и т.д.

Острая конкуренция на внутреннем рынке стимулирует выход фирмы за границу, способствуя поиску ею внешних рынков и изменению структуры экспорта. Внутренняя конкуренция не позволяет национальным фирмам, обвиняя в своих неудачах иностранцев, искать государственной поддержки. Вместе с тем та же конкуренция на внутреннем рынке разрешает активно искать внешний сбыт при условии достаточной конкурентоспособности товара.

Теория М. Портера признана официально, о чем свидетельствует тот факт, что ученый принимал участие в разработке практических рекомендаций по государственной политике повышения конкурентоспособности национальных товаров США, Австралии, Новой Зеландии.

Основные тенденции в развитии мирового товарного обращения, прежде всего связанные с научно-техническим прогрессом, можно было бы классифицировать следующим образом:

1. Научно-технический прогресс обуславливает высокую динамику международной торговли, опережающую рост промышленного и сельскохозяйственного производства. Следует иметь в виду, что динамика международной торговли отличается неравномерностью в зависимости от циклических колебаний производства. В кризисные годы темпы ее роста, резко сокращаются, а после кризисов, как, например, в 1982 г., сокращаются и абсолютные размеры торговли.

2. Быстрое обновление товарной номенклатуры международной торговли находит отражение в появлении на мировых рынках большого числа

принципиально новых товаров, преимущественно продукции наукоемких отраслей, сферы высоких технологий (лазерная техника, быстродействующие ЭВМ, оборудование для АЭС и т.д.). НТР резко ускоряет моральное старение многих товаров. При этом "отмирание" определенных узлов и элементов зачастую идет в скрытой форме и подчас неожиданно приводит к гибели целых поколений машин и оборудования. Так, например, моральное старение систем управления резко снижает эффективность целого парка машин в важнейших отраслях промышленности. В этих условиях незнание производителями рынка, его объема и потенциальных потребителей ведет к тому, что товары умирают, еще не сойдя с конвейера. Еще одним важным фактором, сжимающим до предела "цикл жизни продукта", выступают структурные, экологические и другие кризисы, потрясающие мировое хозяйство. В связи с этим наблюдается переход от эволюционной формы развития товара к скачкообразной, предполагающей внезапное появление его многих разновидностей.

3. НТР дала новый толчок разделению труда, специализации производства, которая достигает особо широких масштабов в машиностроении. В результате резко возрастает обмен узлами, деталями, компонентами, часто изготавливаемыми на предприятиях различных стран. В итоге произведенная продукция является результатом международных кооперационных связей, а внешняя торговля выполняет не только функцию реализации конечного продукта, но все больше превращается в связующий элемент производственного процесса. Данная тенденция особенно заметно проявляется применительно к ведущим индустриальным странам мира. В экспорте их машиностроительной продукции доля комплектующих изделий уже в середине 80-х гг. вплотную подошла к 50% и по-прежнему продолжает расти.

4. Еще одним следствием НТР являются снижение энерго- и металлоемкости производства, внедрение прогрессивных методов обработки первичных материалов, ресурсосберегающих технологий. Вследствие этого для 80-90-х гг. характерно относительное падение значения торговли сырьем и топливом. В 1992 г. на последнюю группу товаров приходилось, чуть более 15% совокупного товарного экспорта против 29 % в 1989 г., когда эта доля была наиболее значительна (см. табл. 6.).

5. Качественные сдвиги в международной торговле находят отражение и в изменении форм связи между продавцом и покупателем. Для большинства

**Таблица 6**

**Товарная структура мирового экспорта товаров (в %)**

	Доля в мировом экспорте товаров				Годовой рост объема экспорта товаров		
	1960	1970	1980	1992	1960-1970	1970-1980	1980-1990
Сельскохозяйственные продукты	32	21	15	9,2	3,9	3,5	3,1
Сырье и топливо	17	17	29	15,1	7,2	1,7	-1,5
Готовые изделия	51	62	56	74,8	10,5	7,1	8,3

готовых изделий, особенно продукции технически передовых отраслей промышленности, широкое распространение получила практика заблаговременного долгосрочного согласования поставок между предприятиями различных стран. Это особенно характерно для хозяйственных комплексов транснациональных корпораций.

Следует подчеркнуть, что деятельность ТНК как важнейшего современного субъекта международных экономических отношений в целом оказывает всевозрастающее значение на международную торговлю. Сказанное относится прежде всего к внутрифирменному обмену в рамках отдельных корпораций-гигантов, составляющему интегральную часть международного товарооборота (статистика включает внутрифирменный товарообмен в общий итог международной торговли), но происходящему по иным законам, отличающим его от традиционной внешней торговли, например по особенностям ценообразования.

## **2.7. Теорема Рыбчинского**

Последствия неравномерного роста факторов приводят к тому, что определяющий рост одного из них не только повышает удельный вес сектора, где он интенсивно используется. При неизменных мировых ценах это приводит также к сокращению выпуска в остальных секторах экономики. Почему это происходит? Потому что каждый раз сектор, где наиболее интенсивно используется подешевевший фактор производства, “переманивает” у другого все мобильные факторы производства. В этом и заключается теорема Рыбчинского: “при неизменных ценах и наличии в экономике только двух секторов рост одного из факторов производства ведет к сокращению выпуска одного из товаров”.

Вывод, сделанный Рыбчинским, означает, что разработка новых месторождений, как, например, нефти или газа в Канаде и Великобритании, может затормозить развитие других отраслей, в частности, обрабатывающей промышленности. И наоборот, интенсивное накопление капитала и рост квалификации рабочей силы в быстрорастущей экономике с развитой внешней торговлей могут привести к сокращению добычи полезных ископаемых и обусловить рост зависимости от импорта сырья. Так случилось с Соединенными Штатами, которые в процессе опережающего остальных стран экономического роста превратились из чистого экспортера в чистого импортера минерального сырья, в частности, в результате накопления капитала и роста квалификации рабочей силы.

## **2.8. Изменения структуры факторов**

Неравномерность роста факторов производства приводит к изменению их структуры. На определенном этапе преобладающую роль в экономике страны играют то один, то несколько факторов.

Вопрос в том, какие именно факторы растут: занятые преимущественно в отраслях, конкурирующих с импортом, или экспортных. В зависимости от этого мы наблюдаем в стране экспорторасширяющий или импортозамещающий рост.

**Экспорторасширяющий рост.** Представим себе, что произошло увеличение предложения хороших земель, на которых можно выращивать пшеницу, скажем, в результате увеличения дренирования почвы. Пусть при этом предложение капитала и других факторов производства осталось без изменения. Появление дополнительных земель приведет к снижению стоимости аренды. В результате удешевления земли фермеры будут



стремиться расширить площади под пшеницей. Рост производства пшеницы в стране будет опережать рост производства сукна. Некоторое количество дополнительно произведенной пшеницы будет также экспортироваться, поскольку более дешевая земля позволит несколько увеличить выпуск и продажу пшеницы, прежде чем предельные издержки производства пшеницы в США вновь не поднимутся до уровня мировой цены.

При заданной мировой цене страна больше экспортирует и больше зависит от иностранных поставщиков потребляемого сукна.

Если бы изменения в американской экономике могли повлиять на мировую цену пшеницы, это привело бы к ее снижению (и каждый ярд сукна, выраженный в бушелях пшеницы стал бы стоить больше), поскольку американское предложение пшеницы на экспорт возросло. Таким образом, подобный экспортрасширяющий рост ведет к изменению структуры производства внутри страны и увеличению мировой торговли и может снизить относительную цену экспортного товара.

**Импортозаменяющий рост.** Пусть размеры обрабатываемой земли и других факторов, связанных преимущественно с производством экспортируемого товара - пшеницы, остаются без изменения. Возрастание капитала ведет к снижению его доходности. При более дешевом капитале фирмы постараются увеличить объем производства. Однако темпы роста производства будут неодинаковы в различных отраслях.

Если, как мы предположили, капитал более интенсивно используется в производстве сукна (т.е. капитал составляет 95% в стоимости сукна и только 25% в стоимости пшеницы), то его относительное удешевление для фабрикантов сукна намного важнее, чем для фермеров, выращивающих пшеницу (где более важным фактором является земля, увеличение ее плодородных территорий).

Выпуск отечественного сукна будет расти быстрее, чем расширяется выращивание пшеницы. Рост производства частично заменяет импорт, поскольку удешевление капитала в США позволит несколько увеличить выпуск и продажу сукна, прежде чем предельные издержки в США вновь не поднимутся до уровня мировых цен.

Таким образом изменение структуры используемых факторов производства ведет к изменениям в ориентации производства и внешней торговли.

Необходимо учитывать и тот факт, что на структуру факторов в современном мировом хозяйстве влияют также такие новые понятия, как НТП, специализация, кооперирование, решение глобальных проблем.

## **2.9. Современные тенденции изменения конкурентоспособности**

В современных условиях проблема конкурентоспособности приобрела особую актуальность. Во-первых, заметно обострилась конкурентная борьба на мировых рынках в связи с ростом значения внешнеэкономических связей для экономики капиталистических стран, увеличением числа участников мирового обмена, усилением соперничества между США и странами Западной Европы и Японией, развитием хозяйства и экспортных возможностей освободившихся государств, а также затяжными спадами в экономике стран развитого капитализма. Во-вторых, ускорилось изменение издержек производства под влиянием инфляции, колебаний курсов валют, сдвигов в пропорциях цен, освоения новых площадей и ресурсов. Возросли масштабы расхождений в издержках производства из-за неодинаковости темпов инфляции и увеличения различий в обеспеченности отдельных хозяйств



финансовыми, топливо-энергетическими, сырьевыми и трудовыми ресурсами. Более интенсивные и крупные сдвиги основ конкурентоспособности ведут к увеличению размеров повышения или понижения как общего, так и потоварного ее уровня, более быстрому усилению или ослаблению конкурентных позиций отдельных стран в международной торговле.

Конкурентоспособность ведущих капиталистических стран в международной торговле можно анализировать на разных уровнях: всей экспортируемой товарной массы, какой-либо товарной группы, конкретного товара. Определение общего уровня и общих тенденций конкурентоспособности отдельных стран, так же как и конкурентоспособности по товарным группам и товарам, важно для установления рациональных направлений международной специализации, выбора наиболее выгодных торговых партнеров по экспорту и импорту (особенно при заключении соглашений долгосрочного характера, в том числе о кооперации на компенсационной основе).

Для определения *международной конкурентоспособности* швейцарская организация "Всемирный экономический форум" использует 378 различных классификационных критериев. Прежде всего это доход на душу населения, уровень инфляции, внешнеторговый баланс, темпы роста экономики, эффективность промышленного производства (выпуск продукции на единицу затрат), масштабы внедрения нововведений, роль государства. Принимаются во внимание природные ископаемые, развитие инфраструктуры, средства коммуникации и ряд других факторов. Кроме объективных факторов, в классификации учитываются мнения 21 тыс. руководителей крупнейших предприятий в мире.

**Конкурентоспособность**, подсчитанная на основе перечисленных критериев, определяется как способность конкретного государства создавать пропорционально больше богатств, чем его соперники на мировых рынках.

В "аттестационном" перечне 9 стран Западной Европы, публикуемом ежегодно Всемирным экономическим форумом, наиболее высокий балл получили Швейцария, ФРГ и Нидерланды (см. табл. 7).

**Таблица 7**

**Общая оценка конкурентных позиций 9 стран Западной Европы**

Страна	Конкурентная позиция			Общая оценка в баллах
	1980	1985	1995	
Швейцария	1	1	1	87,6
ФРГ	2	2	2	74,0
Нидерланды	3	3	4	61,8
Финляндия	4	5	5	56,9
Швеция	5	4	3	56,3
Австрия	6	6	6	56,1
Великобритания	7	7	8	46,5
Франция	9	9	9	40,2
Италия	10	10	10	28,7

Источник: БИКИ от 29.01.1985 и 30.01.1997.

Современный Гуманитарный Университет

Более высокий балл означает наличие предпочтительных возможностей конкурировать на мировом рынке по сравнению с другими странами. При этом речь идет не только об уровне развития производительных сил, имеющих потенциальную возможность производить “богатств” больше других, но и в значительной мере о гибкости всей экономической системы, ее возможностях к перестройке в соответствии с кратковременными и длительными тенденциями мирового рынка.

Среди неевропейских капиталистических стран Япония в 1995 г. имела оценку 91,0 балла, возглавляя таблицу, а США - 89,9, занимая второе место в общем списке развитых капиталистических стран, обгоняя Швейцарию. В последующие ближайшие годы скорее всего именно эти страны в различной последовательности будут делить между собой первые три места. Большое количество показателей, используемых при оценке конкурентоспособности, ведет к тому, что сильные и развитые звенья экономики нейтрализуются более слабыми, а общая характеристика системы усредняется. Таким образом, конкурентоспособность страны в целом по методике швейцарских экономистов отражает усредненные условия развития производства и не дает представления о сравнительных преимуществах какой-либо отрасли. Для того, чтобы выявить относительную конкурентоспособность конкретного сектора экономики, например машиностроения, необходимо определение ряда дополнительных показателей.

По прогнозам специалистов, в первые годы XXI столетия наиболее конкурентоспособными будут США и азиатские государства. В 2030 году в числе наиболее конкурентоспособных государств предполагается увидеть три государства - США, Японию и Китай. Далее в этом долгосрочном прогнозе идут Германия, Сингапур, Южная Корея, Индия, Тайвань, Малайзия и Швейцария.

## **2.10. Оценка внешнеторгового оборота и выгоды торговли**

В международной внешнеторговой практике одной из главных проблем является стоимостная основа внешнеторгового оборота.

Исчисление оборотов внешней торговли в денежном выражении представляет собой важный фактор для правильного отражения объема экспортируемых и импортируемых товаров.

Правильно учтенные в денежном выражении экспорт и импорт в то же время являются одним из важных экономических показателей, на базе которых исчисляются средние цены, эффективность внешней торговли, определяются сальдо внешнеторгового баланса, роль внешней торговли в платежном балансе страны.

При *оценке экспорта* стоимость товара может быть исчислена на базе внутренней розничной или оптовой цены, включая расходы, связанные с доставкой и страхованием товара до границы страны-поставщика, и наконец, она может базироваться на цене, указанной в декларации экспортера, с включением или без включения в нее таможенных пошлин.

При *оценке импорта* стоимость товара может быть исчислена на базе цены, указанной в декларации импортера, с включением или без включения в нее расходов, связанных с доставкой и страхованием товара от страны-поставщика до страны-покупателя, с включением или без включения в нее импортных и других пошлин.

Статистическая комиссия ООН рекомендует странам оценивать товары на базе контрактных цен, при этом контрактная цена для оценки импортных товаров должна быть приведена к цене СИФ. При продаже на условиях СИФ продавец обязан доставить за свой счет товар в порт отгрузки, зафрахтовать

надлежащее судно или место на нем, поместить груз на борт судна и уплатить все сборы и налоги и вывозные пошлины, застраховать товар и вручить покупателю страховой полис или сертификат, обязан нести риск за порчу или гибель товара до погрузки его на борт судна.

Контрактная цена на экспортные товары (ФОБ) должна включать стоимость товара, экспортную пошлину и другие подобные налоги, а также расходы по перевозке и страхованию товара от пункта внутри страны до границы экспортируемой страны, комиссионные сборы, расходы по оформлению контракта и доставки товара на транспортные средства, стоимость тары и упаковки, расходы по погрузке.

После определения цен, на базе которых должны исчисляться стоимость экспортных и импортных товаров, оцениваются внешнеторговый оборот как сумма стоимостей экспорта и импорта за определенный период; внешнеторговый баланс как соотношение между стоимостями импорта и экспорта с отдельными странами или группами стран за определенный промежуток времени.

Разность между стоимостями экспорта и импорта называется *сальдо торгового баланса*. В случае активного торгового баланса разность будет положительной (со знаком +), а в случае пассивного торгового баланса сальдо отрицательно (со знаком -).

*Мировой товарооборот* следует понимать как сумму экспорта всех стран мира, так как экспорт товаров из всех стран мира соответствует импорту в эти страны.

Характерной чертой послевоенного периода явилось заметное ускорение темпов развития мирового товарооборота. Причем темпы роста внешнеторгового оборота превысили темпы роста мирового ВВП. Это обусловлено рядом факторов. Прежде всего это следствие более высоких темпов экономического роста в послевоенный период в результате развивающихся процессов создания новых отраслей и коренной реконструкции старых.

Под влиянием НТР углубляется международная специализация и кооперация как предметная (по конечной продукции), так и подетальная (производство узлов, деталей и комплектующих) а также технологическая или стадийная (осуществление отдельных операций или выполнение отдельных технологических процессов).

Это приводит к тому, что наряду с обычной товарной торговлей возрастает торговый оборот, обслуживающий международные производственно-технологические связи (оборот "невидимой торговли").

Характерной чертой мировой торговли является ее воздействие на производство, потребление и благосостояние страны, которое во многом определяется установившимся соотношением мировых цен.

В их основе лежат **интернациональные издержки производства**, которые тяготеют к среднемировым затратам основных факторов производства (капитала, труда, различных видов природных и материальных ресурсов) на создание данного вида товаров.

Интернациональные издержки производства формируются под преимущественным влиянием стран, являющихся главными поставщиками данных видов товаров на мировой рынок. Кроме того, значительное влияние на уровень мировых цен оказывает соотношение спроса и предложения на данный вид товара на мировом рынке.

Для международной торговли характерна множественность цен, т.е. существование различных цен на один и тот же товар. Именно поэтому экономисты уделяют такое внимание условиям торговли или отношению экспортных цен рассматриваемой страны к ее импортным ценам. Условия торговли показывают, какое количество импортного товара страна получает

за каждую единицу проданной экспортной продукции. Таким образом, если иностранцы каждую проданную им единицу экспорта оплачивают данной стране большим количеством импорта, то она становится богаче.

“Невидимая торговля” (обмен услугами) стала занимать особенно большое место в современной международной торговле. Темпы роста “невидимой торговли” почти в 3 раза превышают аналогичный показатель для торговли товарами. При этом следует особо выделить устойчивый абсолютный рост в международном товарообороте специфической наукоемкой продукции: патентов, лицензий, “ноу-хау”, в том числе и включающих комплекс “товар плюс услуга”. Здесь доминирующая роль принадлежит развитым странам, на долю которых приходится 99 % мирового экспорта и 85 % импорта этого вида товаров. Крупнейшими импортерами технологии являются Япония, Италия, ФРГ, Франция, Великобритания, Аргентина. Крупнейшим экспортером - США, на долю которых приходится 2/3 продаж лицензий в мире. Далее следуют ФРГ, Франция, Япония, Великобритания, Италия, вся группа НИС. Интенсификация обмена технологией является закономерным следствием изменений, происходящих в международном разделении труда.

В товарной структуре мировой торговли наибольшее значение имеет продукция обрабатывающей промышленности: на ее долю приходится 3/4 мирового товарооборота. Особенно быстро растет доля таких видов продукции, как машины, оборудование, транспортные средства, химическая продукция. Доля продовольствия, сырья и топлива составляет примерно 1/4.

Серьезные изменения происходят в соотношении сил между ведущими субъектами международной торговли. За послевоенный период устойчиво сокращался удельный вес США в мировом экспорте. Если во второй половине 40-х гг. на их долю приходилось 32% мирового экспорта, то в 1960 г. - 17,1, а в начале 90-х гг. - немногим более 12%. Соответственно возрастало значение Западной Европы и Японии. Западноевропейские государства за этот же период увеличили свою долю с 23 до 44%. Еще более впечатляюще выглядят показатели по Японии: 0,5% после окончания второй мировой войны, 3,4 - в 1960 г., свыше 9% - на начало 90-х гг. Такое изменение внешнеторговых позиций этих трех ведущих промышленных центров сопровождалось углублением торговых противоречий и конфликтов.

В целом в 1994 г. на индустриально развитые страны приходилось свыше 70% мирового экспорта, на развивающиеся - без малого 25, на бывшие социалистические - менее 4%. В последующие годы их роль в международной торговле продолжает оставаться крайне незначительной. Это явилось закономерным результатом глубокого экономического кризиса, переживаемого этими странами. Достаточно сказать, что на протяжении 1992-1994 гг. доля России в мировом экспорте устойчиво составляла небывало малую цифру - немногим более 1%. При этом структура внешней торговли РФ стала отчетливо напоминать “колониальную торговлю”.

Определенную трансформацию, как свидетельствуют данные табл. 8,

**Таблица 8**

**Региональная структура международной торговли (в %)**

Годы	Всего	Запад- Запад	Запад- Юг	Юг- Юг	Восток- Восток	Восток- Запад	Восток- Юг
1980	100	45,5	35,8	7,6	4,0	4,7	2,4
1985	100	49,1	30,4	8,4	1,8	4,0	3,3
1995	100	51,8	27,1	7,3	4,5	3,4	2,6

Современный Гуманитарный Университет

претерпела и укрупненная региональная структура международной торговли, в рамках которой можно выделить три группы стран: индустриально развитые ("Запад"), развивающиеся ("Юг") и социалистические/постсоциалистические ("Восток").

Следует учесть, что в первой половине 90-х гг. в силу указанных выше причин резко упала торговля по направлениям "Восток-Восток" и "Восток-Юг". Например, Россия заметно сократила свое присутствие на рынках развивающихся стран, еще в большей степени снизилась ее торговля с восточноевропейскими странами - бывшими членами СЭВ.

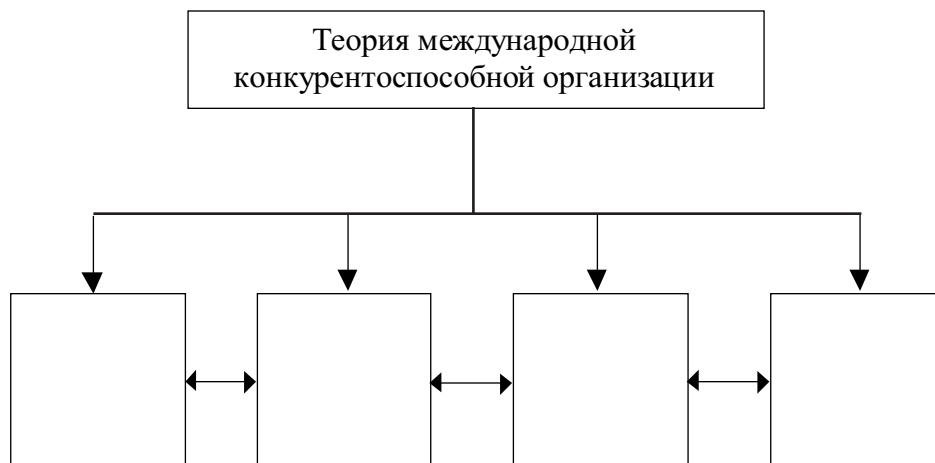
### **ЗАДАНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

1. Составьте логическую схему базы знаний по теме юниты

## 2. Найти соответствия понятий и их определений

Понятие	Определение
Международное разделение труда	Форма интернациональной организации производства, которая предполагает обособление, выделение видов производств и отраслей в международном масштабе
Международная специализация производства	Форма длительных рациональных производственных связей, которые устанавливаются между специализированными предприятиями
Международное кооперирование производства	Форма интернациональной организации производства, при которой отдельные страны специализируются на производстве тех или иных видов продукции и в дальнейшем ими обмениваются

## 3. Распишите параметры, определяющие развитие внешней торговли на современном этапе (по М. Портеру)



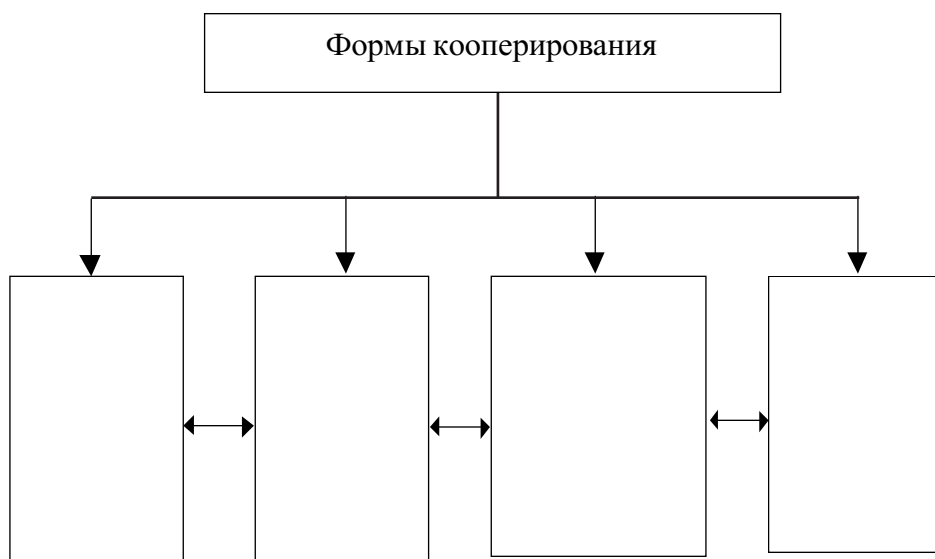
Современный Гуманитарный Университет



**4. Дайте краткую характеристику перечисленных теорий**

Теория	Характеристика
Теория сравнительных преимуществ	
Теория факторов производства Хекшера-Олина	
Парадокс Леонтьева	
Теория «цикла жизни продукта»	

**5. Распишите формы кооперирования, распространенные в международной практике.**



## ТРЕНИНГ УМЕНИЙ

### 1.Пример выполнения упражнения тренинга на умение № 1

#### Задание

В 1995 г. величина ВВП США составляла 4227,9 млрд. дол. Объем экспорта составлял 448,16 млрд. долл.  
Рассчитайте экспортную квоту США в 1995 г.

#### Решение

1. Определяем объем экспорта США в 1995 г. он составлял 448,16 млрд. долл.
2. Определяем величину ВВП США в 1995 г. – это 4227,9 млрд. долл.

3. Расчет экспортной квоты по формуле 
$$Э_k = \frac{Э_n}{ВВП} \cdot 100\%,$$

$$Э_k = \frac{448,16}{4227,9} \cdot 100\% = 10,6$$

4. Если экспортная квота составляла не менее 10% - степень открытости экономики достаточная.

#### Выполните самостоятельно следующие задания

##### Задание 1.1

В 1995 г. величины ВВП Великобритании составил 808,5 млрд. долл., объем экспорта страны 190 млрд. долл.  
Рассчитайте экспортную квоту и определите степень открытости экономики.

#### Решение

---

---

---

---

---

##### Задание 1.2

Величина ВВП Японии в 1995 г. составил 3332,1 млрд. долл., а объем экспорта 339,88.

Рассчитайте экспортную квоту и определите степень открытости экономики.

**Решение**

---

---

---

---

---

**2. Пример выполнения упражнения тренинга на умение № 2**

**Задание**

Объем экспорта Канады в 1995 г. составил 134,06 млрд. долл., при объеме мирового экспорта 264,3 млрд. долл.

Рассчитайте долю Канады в общем объеме мирового экспорта в 1995 г.

**Решение**

1. Определение объема экспорта Канады в 1995 г. он составил 134,06 млрд. долл.
2. Определение объема мирового экспорта в 1995 г., который составил 3643,6 млрд. долл.
3. Расчет доли страны в общем объеме мирового экспорта по формуле  $(Эн:Эм) \times 100\% = (134,06 : 3643,6) \times 100\% = 3,7$ .

**Выполните самостоятельно следующие задания**

**Задание 2.1**

Рассчитайте долю Италии в общем объеме мирового экспорта в 1995 г., если объем национального экспорта в 1995 г. составил 178,16 млрд. долл., а объем мирового экспорта в 1995 г. был 3643,6 млрд. долл.

**Решение**

---

---

---

---

---

**Задание 2.2**

Рассчитайте долю Германии в общем объеме мирового экспорта в 1995 г., если объем национального экспорта составил 422,27 млрд. долл., а объем

мирового экспорта в 1995 г. был 3643,6 млрд. долл.

### **Решение**

---

---

---

---

---

## **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**

### **ЮНИТА 1**

#### **МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ**

Редактор Е.М. Евдокимова  
Оператор компьютерной верстки А.С. Поляков

---

Изд. лиц. ЛР № 071765 от 07.12.98 г.  
Тираж

Сдано в печать  
Заказ

---

Современный Гуманитарный Университет