**Экономическое учение Рикардо.**

# ВВЕДЕНИЕ.

Теории международной торговли, ведущие начало от английской классической политэкономии, прошли в своем развитии ряд этапов вместе с развитием мировой экономической мысли. Однако их центральными вопросами были и остаются следующие:

* Что лежит в основе развития международного разделения труда?
* Какая международная специализация является наиболее эффективной для отдельных стран и регионов и приносит им наибольшие выгоды?
* Какими критериями должны руководствоваться фирмы, включаясь в международный обмен?

Поэтому теории международной торговли представляют определенный практический интерес.

Микроэкономическая теория процесса международной торговли начинается с понятия ***сравнительного преимущества***, которое было предложено великим английским экономистом Давидом Рикардо.

*Давид Рикардо родился в Лондоне в 1772 году, в семье иммигранта, члена Лондонской фондовой биржи. Получив довольно бессистемное образование, в возрасте 14 лет Рикардо начал заниматься бизнесом вместе со своим отцом. В 1793 году Рикардо женился и начал самостоятельную деловую жизнь. Эти годы были отмечены войной и финансовой нестабильностью. Молодой Рикардо заработал репутацию очень проницательного и умного человека и быстро сделал карьеру.*

*В 1799 году Рикардо прочитал книгу А. Смита «Богатство народов» и заинтересовался политической экономией (так тогда называлась экономическая наука). В 1809 году вышли в свет его первые сочинения по экономике. Это была серия газетных статей «О высокой цене золота», которая в течение года стала знаменитым памфлетов. Несколько других коротких работ увеличили его популярность в этой области. В 1814 году он уходит из бизнеса, чтобы посвятить свое время занятиям политической экономией.*

*Главным трудом Рикардо стала книга «Принципы политической экономии и налогообложения», впервые напечатанная в 1817 году. Эта работа содержит, кроме всего прочего, впервые в истории сформулированный принцип сравнительного преимущества для международной торговли. Используя четкий числовой пример, Рикардо показал, почему Англии выгодно экспортировать шерсть в Португалию и импортировать вино взамен, даже если оба эти продукта могут быть произведены в Португалии с меньшими трудозатратами; это выгодно обеим странам, до тех пор, пока производство шерсти в Англии относительно дешево.*

*Но международная торговля – лишь одна из тем «Принципов» Рикардо. Книга содержит всю экономическую теорию в ее тогдашнем состоянии, от теории стоимости до теории экономического роста и эволюции. Рикардо считал, что экономическая система движется в сторону будущего «устойчивого состояния». На этом этапе экономический рост должен остановиться, а уровень зарплаты – понизиться до минимального уровня, достаточного для проживания. Эта мрачная точка зрения, а также не менее пессимистические взгляды современника Рикардо, Томаса Мальтуса, дали политической экономии репутацию «мрачной науки».*

Книга Рикардо оказала огромное влияние на умы. В течение более чем полувека после ее появления большинство экономических трудов, опубликованных в Англии, состояло из объяснений и комментариев к работе Рикардо. Такие разные экономисты, как социалистический революционер Карл Маркс и защтник либерального капитализма Джон Стюарт Милль, пользовались теориями Рикардо, как отправным пунктом. Даже сегодня «неорикардианцы» и «новые классики» черпают вдохновение в трудах Рикардо.

# СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДЫ ОТ ТОРГОВЛИ

Вернемся к понятию сравнительного преимущества. Хотя это понятие применяется к разделению труда в пределах замкнутой экономической системы (отдельно взятой страны), первоначально оно было предложено, как отмечалось выше, Давидом Рикардо при анализе процессов обмена и торговли между различными странами.

* **Модель Рикардо демонстрирует *закон сравнительного преимущества:* страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут делать с *относительно* более низкими издержками по сравнению с другими странами.**

Точный смысл закона становится ясным, если рассмотреть модель, предложенную Рикардо.

Предположим, что в мире существует только две страны – Испания и Норвегия. В обеих странах развито фермерство и рыболовство. Труд является единственным фактором производства, а экономия от масштаба остается постоянной. Благодаря природно-климатическим условиям, и фермерство и рыболовство в Испании более продуктивны. Тонну рыбы получить в Испании можно за 4 часа работы, а тонну зерна – за 2 часа. В норвегии требуется 5 часов для производства тонны рыбы и 5 часов для тонны зерна. Итак, мы учитываем только затраты труда, причем можно предположить, что другие затраты пропорциональны затратам труда. Также мы будем исходить из неизменности затрат труда на единицу продукции для всех объемов ее выпуска.

Поскольку в Испании требуется меньшее количество часов для получения рыбы и зерна, можно сказать, что Испания обладает **абсолютным преимуществом** в производстве этих видов товара. Однако разница абсолютных затрат не играет роли для международной торговли; важно только различие альтернативной стоимости производства товаров. В Норвегии труд в обеих отраслях является менее производительным. Однако эта разница неодинакова. Испанский труд при производстве зерна является ***относительно*** более продуктивным, чем при производстве рыбы. Чтобы произвести 1 тонну зерна, Норвегии требуется в 2,5 раза больше часов, чем Испании, но для рыбы это соотношение составляет только 5/4. Относительные различия в производительности являются основой торговли. Норвежские рабочие не потеряют работу из-за того, что их труд менее производителен, но его оплата будет более низкой.

Предположим, что в обеих отраслях совершенная конкуренция. Это означает, что цены должны быть равны удельным издержкам на рабочую силу. В табл. 1 приведены издержки на рабочую силу в расчете на единицу продукции для этих двух товаров в каждой из двух стран. Например, чтобы произвести тонну зерна, Испании требуется 2 часа труда при издержках на час работы W. Следовательно, издержки на рабочую силу при производстве 1 тонны зерна равны 2xW. Если ставка зарплаты за час работы равна 20 долларов, то в расчете на тонну зерна зарплата составит 40 долларов.

При отсутствии международной торговли цена любого товара в каждой стране будет определяться затратами на труд. Поскольку в Испании на производство тонны зерна требуется 2 часа, а на производство тонны рыбы – 4 часа, то при отсутствии торговли 1/2 тонны рыбы будут стоить столько же, сколько стоит одна тонна зерна (2/4). В Норвегии тонна зерна будет стоить столько, сколько стоит тонна рыбы (5/5). Таким образом, в Норвегии тонна зерна будет ***относительно*** более дорогой, чем в Испании, тогда как в Испании рыба будет ***относительно*** более дорогой, чем в Норвегии.

Таблица 1.

Производственные технологии, зарплата и цены.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Испания | Норвегия |
| Оплата 1 ч работы | W | W\* |
| Количество часов, необходимое для производства 1 т продукции.  Зерно  Рыба | 2  4 | 5  5 |
| Издержки на рабочую силу на единицу продукции  Зерно  Рыба. | 2xW  4xW | 5xW\*  5xW\* |

Другими словами это же можно изложить так.

В Норвегии производство тонны рыбы означает альтернативную возможность затраты пятичасового труда на фермерских угодьях. Таким образом, альтернативная стоимость тонны рыбы в Норвегии равна тонне зерна. В Испании производство тонны рыбы имеет альтернативную возможность производства двух тонн зерна. Таким образом, с точки зрения альтернативной стоимости, рыба дешевле в Норвегии, чем в Испании, а зерно дешевле в Испании, чем в Норвегии. Страна, в которой альтернативная стоимость товара меньше, имеет **сравнительное преимущество** в его производстве.

Учет лишь трудозатрат может породить впечатление, что товарообмен между этими странами невозможен. Более глубокий анализ показывает, что подобный взгляд неверен, а абсолютное преимущество в торговле не играет роли при определении ее структуры. В данном случае имеет значение только сравнительное преимущество в производстве товаров.

Предположим теперь, что Испания и Норвегия могут свободно торговать друг с другом[[1]](#footnote-1). В этом случае конкуренция гарантирует, что товары будут производиться там, где их производство обходится наиболее дешево. Если производство рыбы в Норвегии стоит дороже, чем в Испании, то граждане обеих стран будут покупать только испанскую рыбу, а в Норвегии ее производить вообще не будут.

Чтобы лучше уяснить существование возможности торговли между этими двумя странами, представим себе, что норвежская рыболовецкая компания решает направиться в испанский порт с грузом рыбы. До прибытия норвежцев испанские торговцы обычно продавали две тонны зерна за одну тонну рыбы, тогда как норвежцы привыкли получать одну тонну норвежского зерна за тонну рыбы. Таким образом, меновое отношение, варьирующееся между 1 и2 тоннами зерна за тонну рыбы, будет выгодно и испанским торговцам, и норвежской рыболовецкой компании по сравнению с замкнутой торговлей внутри своих стран.

Прибыли, полученные в результате первой торговой операции норвежцев и испанцев, - лишь самое начало процесса. Более существенная выгода образуется тогда, когда каждая страна начнет специализироваться в производстве товаров, учитывая при этом наличие определенного сравнительного преимущества. Фермеры Норвегии поймут, что вместо того, чтобы работать % часов для получения одной тонны зерна со своей каменистой почвы, они могут 5 часов ловит рыбу и продавать свой улов испанцам за 1,5 тонны зерна. В Испании люди придут к выводу, что нет необходимости тратить 4 часа на добычу 1 тонны рыбы. Вместо этого им надо проработать 3 часа в полях и за 1,5 тонны выращенного зерна они получают 1 тонну рыбы от норвежцев. В конечном итоге норвежцы придут к выводу, что им выгодно специализироваться на рыбе, а испанцы найдут преимущества в специализации производства зерна.

Теперь предположим, что торговля продолжается в соотношении 1,5 тонны зерна за тонну рыбы до полной специализации обеих стран. Испания больше не добывает рыбы, а Норвегия не выращивает зерна. Норвежцы вылавливают 200 тонн рыбы, половина которой экспортируется в Испанию. Испанцы выращивают 500 тонн зерна, из которых 150 тонн экспортируется в Норвегию.

В таблице 2 проводится сопоставление сложившегося положения вещей с ситуацией до начала торговли, когда каждая страна производила оба вида продукции. Из сравнения становятся очевидными три следующих фактора.

Во-первых, норвежцы улучшили свое положение; у них имеется такое же количество рыбы для еды, как и раньше, и еще на 50 тонн зерна больше, чем до начала торговли.

Во-вторых, положение испанцев также улучшилось; у них на потребление остается столько же зерна, сколько и раньше, а количество рыбы увеличилось.

И, наконец, в результате торговли мировое производство и зерна и рыбы выросло. Все выиграли в материальном отношении, проигравших здесь не оказалось.

Таблица 2.

Влияние международной торговли на производство и потребление.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Испания | Норвегия | Суммарно |
| До торговли  Рыба  Производство  Потребление | 75 тонн  75 | 100 тонн  100 | 175 тонн  175 |
| Зерно  Производство  Потребление | 350  350 | 100  100 | 450  450 |
| После начала торговли  Рыба  Производство  Потребление | 0  100 | 200  100 | 200  200 |
| Зерно  Производство  Потребление | 500  350 | 0  150 | 500  500 |

Представленная таблица иллюстрирует производство и потребление рыбы и зерна в Испании, Норвегии и в обеих странах до и после начала процесса международной торговли. При этом принимается, что каждая страна специализируется в производстве того товара, где она имеет сравнительное преимущество, и рыба обменивается на зерно в отношении 1:1,5.

# ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ.

Если в Испании издержки на рабочую силу на тонну продукции (2xW), будут ниже, чем в Норвегии (5xW\*), то Испания будет производителем зерна с более низкими издержками. Этот критерий можно записать в виде неравенства:

*Испания является производителем зерна с меньшими издержками, если*

2xW < 5xW\*……………..(1).

Разделив обе части на 2 и на W\*, мы получим следующее выражение:

*Испания является производителем зерна с меньшими издержками, если*

W/W\* <5/2 =2,5……………………..(1a).

Уравнение (1а) говорит, что Испания производит зерно дешевле при условии, что оплата труда в этой стране превышает оплату труда, сложившуюся в Норвегии, менее чем в 2,5 раза. Это говорит о том, что *способность производить с более низкими издержками зависит как от разницы в технологии производства, так и от разницы в оплате труда.*

Аналогичным образом: если испанские затраты на рабочую силу при производстве рыбы (4xW) ниже, чем норвежские затраты на рабочую силу в расчете на единицу продукции (5xW\*), то Испания будет производителем с более низкими издержками.

*Испания является производителем рыбы с меньшими затратами, если*

4xW < 5xW\*……………….(2).

Или, разделив обе части на 4 и на W\*, получим:

*Испания является производителем рыбы с меньшими издержками, если*

W/W\* < 5/4 =1,25…………..(2a).

В табл. 3 суммируется смысл неравенств (1а) и (2а). Если оплата труда в Испании превосходит оплату труда в Норвегии не более чем в 1,25 раза (интервал 1), то Испания является производителем с более низкими издержками обоих товаров.

Таблица 3.

Оплата труда, издержки и цены.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Интервал 1  W/W\* <1,25 | Интервал 2  1,25 < W/W\* <2,5 | Интервал 3  W/W\* > 2,5 |
| Производство  Испания производит оба товара с более низкими издержками | Испания производит зерно с более низкими издержками; Норвегия производит рыбу с более низкими издержками | Норвегия производит оба товара с более низкими издержками |
| Цены  Зерно 2xW  Рыба 4xW | 2xW  5xW\* | 5xW\*  5xW\* |

В этом случае конкуренция сделает цены обоих товаров равными издержкам в Испании. В другом крайнем случае, если оплата труда в Испании более чем в 2,5 раза превосходит оплату труда в Норвегии (интервал 3), Норвегия будет производить с меньшими затратами как зерно, так и рыбу и обе цены будут равны норвежским издержкам. В промежуточном случае (интервал 2) Испания производит с более низкими издержками зерно, а Норвегия – рыбу.

# ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ОПЛАТЫ.

Теперь выясним как должна устанавливаться относительная оплата (W\*). Оказывается она должна находиться в табл. 3 в интервале 2 или на одной из его границ. Она не может быть в интервалах 1 или 3. Предположим обратное: относительная оплата устанавливается на уровне, соответствующем интервалу 1. Тогда Испания будет производителем обоих товаров с более низкими издержками. Вследствие того что норвежские производители не будут в состоянии конкурировать ни по одному товару, в Норвегии вся рабочая сила будет безработной. Тогда норвежские рабочие предпочтут работать за более низкую заработную плату, чем не работать совсем, и заработная плата снизится, по крайней мере до того уровня, при котором труд станет достаточно дешевым, чтобы Норвегия стала конкурентоспособной в производстве рыбы. И наоборот, если относительная оплата будет находиться в интервале 3, Испания не сможет конкурировать ни в одном из производств. Безработица вынудит снизить испанскую заработную плату, по крайней мере до уровня W/W\* = 2,5, при котором Испания станет конкурентоспособной в производстве зерна.

* ***Равновесная относительная заработная плата –*** это зарплата, при которой в обеих странах достигается полная занятость. При равновесной относительной заработной плате каждая страна может производить по крайней мере один товар.

В соответствии с этим определением равновесная относительная заработная плата должна устанавливаться примерно между 1,25 и 2,5, включая оба крайних значения. Например, если относительная зарплата устанавливается на уровне W/W\* = 2,5, Испания производит оба товара, а Норвегия производит только рыбу. Между крайними точками Испания производит только зерно, а Норвегия – только рыбу.

# СТРУКТУРА РАВНОВЕСНОГО ПРОИЗВОДСТВА.

На рис.1 показаны три возможные структуры производства.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Производство  в Испании | | Производство  в Норвегии |
| Зерно |  | Рыба |

(а)

|  |  |
| --- | --- |
| Производство  В Испании | Производство  в Норвегии |
| Зерно | Рыба |

(b)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Производство  В Испании | Производство  В Норвегии | |
| Зерно |  | Рыба |

(с)

Рис.1

Во всех случаях Норвегия экспортирует рыбу, а Испания экспортирует зерно; и в каждом случае по крайней мере одна страна специализируется на одном из производств. Чем же определяется фактическая структура ?

Она зависит от относительного размера страны и от пристрастий ее резидентов к этим двум товарам. В случае (а) на рис.1 Испания производит только зерно, но не может произвести его в достаточном количестве, чтобы удовлетворить совокупный спрос на зерно в обех странах. В этом случае Норвегия должна производить и зерно, и рыбу, а W/W\* должно равняться 2,5. Другой крайний случай – случай (с) – обусловлен тем, что Испания является более крупной страной, чем Норвегия. Тогда уровень производства рыбы в Норвегии не сможет удовлетворить совокупный мировой (Испания плюс Норвегия) спрос и Испания должна будет производить некоторое количество рыбы наряду с производством всего зерна для обеих стран. Из предыдущего рассуждения следует, что в этом случае W/W\* равняется 2,5. Если испанское производство зерна и норвежское производство рыбы соответствуют совокупному спросу обеих наций, то мы имеем случай (b) на рис.1.

# СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Этот пример демонстрирует закон сравнительного преимущества, который утверждает, что каждая страна будет производить тот товар, для которого ее преимущество в издержках, измеряемое как отношение, является максимальным. В нашем примере отношение затрат на производство зерна в Испании к аналогичным затратам в Норвегии равно 0,4 (W/W\*); соответствующее отношение для рыбы равно 0,8 (W/W\*). Так как 0,4 меньше, чем 0,8, то Испания имеет сравнительное преимущество в производстве зерна при любых ставках заработной платы и, следовательно, как мы видели ранее, всегда при равновесной относительной заработной плате будет производить зерно. Аналогичным образом Норвегия имеет сравнительное преимущество в производстве рыбы (так как 1 меньше, чем 2,5) и поэтому в состоянии равновесия всегда будет производить рыбу.

В этой модели мы видим, что начало торговли между странами приведет по крайней мере одну из них к специализации. Каждая страна будет экспортировать товар, в производстве которого она имеет сравнительное преимущество, и импортировать товар, производство которого в этой стране является относительно менее эффективным. Выигрывает ли каждая страна, начиная торговать? Ответ, конечно, утвердительный. Специализирующаяся страна будет богаче, но и стране, которая не специализируется, тоже хуже не станет. Таким образом, мир как целое от торговли выигрывает, и торговля никому не наносит ущерба.

Покажем, что при наличии торговли резиденты специализирующейся страны при своих затратах труда могут покупать больше импортных товаров, чем если бы они производили их сами. Предположим, что относительная заработная плата устанавливается на уровне W/W\* = 2,5, т. е. зарплата в Испании в 2,5 раза выше, чем в Норвегии. Как мы видели ранее, в этой ситуации Испания производит зерно, а Норвегия производит и зерно и рыбу. Теперь зададим себе вопрос: когда испанский рабочий будет иметь более высокий уровень жизни – при наличии торговли или без нее? При отсутствии торговли он должен работать 2 часа, чтобы заработать достаточно на покупку одной тонны зерна, и 4 часа, чтобы купить тонну рыбы. При наличии торговли на покупку зерна потребуется по-прежнему 2 часа работы. Но только 2 часа испанского труда могут купить 5 часов норвежского труда (так как испанская зарплата в 2,5 раза выше норвежской), а чтобы произвести тонну рыбы требуется ровно 5 часов норвежского труда. Таким образом, работая только 2 часа вместо 5 ч, требуемых при отсутствии торговли, испанский рабочий сможет купить тонну рыбы. Испания, конечно, выигрывает от торговли.

Оказываются ли норвежские рабочие в относительно худшем положении? Конечно нет. Так как Норвегия производит и зерно , и рыбу, норвежский рабочий должен отработать 5 часов, чтобы он мог купить зерно, и 5 ч, чтобы купить тонну рыбы, - в точности столько же, сколько потребовалось при отсутствии торговли. Если страна, которая специализируется, извлекает выгоду, а страна, которая не специализируется, ничего не теряет, то торговля в этой модели играет, конечно же, положительную роль.

# ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ, СОПОСТАВЛЕННЫЕ С ТЕОРИЕЙ СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА.

Итак, согласно теории Рикардо о сравнительном преимуществе, каждая страна будет стараться экспортировать на внешний рынок те товары, затраты труда на производство которых ниже, а труд более производителен, чем у потенциальных торговых партнеров. Ряд экономистов и экспертов подвергли эту простую версию эмпирическим проверкам. В одной из самых известных работ, посвященных этой теме[[2]](#footnote-2), было проведено сравнение ряда отраслей промышленности с точки зрения соотносительной производительности труда в США и Великобритании и экспорта продукции этих отраслей. Результаты анализа в сильной степени подтверждают теорию Рикардо. Было установлено, что производительность труда во всех рассматриваемых отраслях промышленности в США была выше, чем в Великобритании (США имели абсолютное преимущество по всем видам продукции). Однако в полном соответствии с теорией сравнительного преимущества Великобритания вполне преуспевала в экспорте товаров, где ее отставание в производительности труда было наименьшим (шерстяные ткани, обувь и т. д.). Американский экспорт превосходил британский в тех отраслях, где производительность труда в США была выше аналогичных показателей в Великобритании более чем в два раза. Более поздние исследования, в которых анализировались другие статистические выборки, в основном подтвердили эти выводы.

# КЛАССИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ.

Обобщая и дополняя все вышеизложенное, можно сказать следующее. А. Смит обосновал тезис, в соответствии с которым основой развития международной торговли служит различие абсолютных издержек. Он отмечал, что следует импортировать товары из страны, где издержки абсолютно меньше, а экспортировать те товары, издержки которых ниже у экспортеров[[3]](#footnote-3).

Вгляды А. Смита были дополнены и развиты Д. Рикардо, который сформулировал *теорию сравнительных издержек[[4]](#footnote-4).*

Он считал возможной взаимовыгодную торговлю и при наличии абсолютных преимуществ одной страны перед другой при производстве всех товаров.

Причем, необходимым условием существования международной торговли выступает производство в различных странах одних и тех же товаров с различными издержками. Каждой стране целесообразно, согласно утверждениям Д. Рикардо, специализироваться на производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно более низкие затраты труда и капитала.

Д. Рикардо исходил из того, что при полной свободе торговли принцип сравнительных издержек действует автоматически и сам по себе приводит к максимальной специализации. Он отмечал: «При системе полной свободы торговли каждая страна, естественно, затрачивает свой капитал и труд на такие отрасли, которые доставляют ей наибольшие выгоды. Это преследование индивидуальной выгоды самым удивительным образом связано с общим благом всех. Стимулируя трудолюбие, вознаграждая изобретательность, утилизируя наиболее действенным образом все те силы, которые дает нам природа, этот принцип приводит к самому эффективному и наиболее экономичному разделению труда между разными нациями»[[5]](#footnote-5). Следовательно, при свободной торговле специализация стран должна идти в соответствии с критерием экономии трудовых затрат и затрат капитала.

# НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ.

Современные западные экономисты развили и модифицировали модель развития международной торговли, обоснованную Д. Рикардо. Ведущее место в современной трактовке его взглядов занимает *модель альтернативных издержек,* автором которой является американский экономист Г. Хаберлер.[[6]](#footnote-6)

Суть ее сводится к следующему. Рассматривается модель экономики двух стран, в которых производят два товара. По сравнению с моделью Д. Рикардо вводится новый момент: для каждой страны предполагаются кривые производственных возможностей, показывающие, в каком соотношении каждая страна может производить два товара при использовании всех ресурсов и наилучшей технологии. Причем при определении сравнительных преимуществ каждой страны при производстве аналогичных товаров за основу берется объем производства одного товара, который приходится сокращать для увеличения производства другого.

# НЕДОСТАТКИ ТЕОРИИ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ*.*

Специализация, основанная на использовании принципа сравнительных преимуществ, обеспечивает более эффективное размещение мировых ресурсов и рост мирового производства соответствующих товаров. Однако следует иметь в виду, что рассматриваемая модель разделения труда основана на ряде упрощений. Она исходит из наличия:

1. лишь двух стран и двух товаров;
2. свободной торговли;
3. совершенной мобильности труда (т. е. рабочей силы) внутри каждой страны и его иммобильности (отсутствия перелива) между странами;
4. постоянных затрат производства;
5. отсутствия транспортных затрат;
6. отсутствия технических изменений;
7. полной взаимозаменяемости ресурсов при их альтернативном использовании.

Эти исходные посылки были необходимы для выявления основных принципов развития международной торговли. Однако ряд из них нуждается в уточнении. Это относится, в частности, к положению о постоянных издержках производства отдельных товаров, о полной взаимозаменяемости ресурсов при их альтернативном использовании.

На практике расширение производства во многих отраслях связано с ростом предельных издержек, поэтому выпуск каждой последующей единицы данного товара требовал отказа от все возрастающего количества остальных. Особенно наглядно эта закономерность проявляется в отраслях добывающей промышленности, где по мере истощения богатых и удобно расположенных месторождений приходится переходить к разработке более бедных и труднодоступных.

Кроме того, далеко не всегда производственные ресурсы взаимозаменяемы при переходе к производству альтернативных товаров. Издержки могут возрастать при перемещении ресурсов из одной отрасли в другую, поскольку производство разных товаро требует разного сочетания затрачиваемых ресурсов.

Рост издержек при увеличении объемов производства товаров ставит границы специализации. В силу всех этих обстоятельств на практике в большинстве случаев отсутствует полная специализация страны на товаре, в производстве которого она обладает сравнительными преимуществами. Так, например, в промышленно развитых странах не прекращается выпуск для внутреннего рынка товаров, которые частично импортируются.

# СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО И МНОЖЕСТВЕННЫЕ ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА.

В течении ряда десятилетий после смерти Д Рикардо его теория сравнительных преимуществ оставалась, по существу, единственной теорией международного разделения труда.

Новая модель была создана шведскими экономистами Эли Хекшером и Бертелем Олином. Вплоть до 60-х гг. XXв. Модель Хекшера – Олина господствовала в экономической литературе. В модели Хекшера – Олина факторы международной специализации не связываются с природными различиями отдельных стран. Модель призвана в первую очередь объяснить причины внешней торговли товарами обрабатывающей промышленности. По мнению самих авторов, модель можно использовать и при объяснении аграрно-сырьевой специализации стран.

Суть модели в следующем: по причинам историческонго и географического характера распределение материальных и людских ресурсов между странами неравномерно, что объясняет различия относительных цен на товары, от которых, в свою очередь, зависят национальные сравнительные преимущества. Отсюда следует *закон пропорциональности факторов*: в открытой экономике каждая страна стремится специализироваться в производстве товара, требующего больше факторов, которыми страна относительно лучше наделена. Олин сформулировал этот закон еще короче: «Международный обмен – это обмен изобильных факторов на редкие».

Известный экономист Василий Леонтьев, исследуя структуру экспорта США в 1947 г., обнаружил, что вопреки теории Хекшера – Олина в экспорте США преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте – Капиталоемкие. Этот результат стал известен как *парадокс Леонтьева.*

Дальнейшие исследования показали, что противоречие, обнаруженное В. Леонтьевым, может быть устранено, если при анализе структуры торговли учитывать более двух факторов производства.

Какое объяснение дал своему парадоксу В. Леонтьев? Он выдвинул гипотезу, что в любой комбинации с данным количеством капитала один человеко-год американского труда эквивалентен трем человеко-годам иностранного труда. А это означает, что США и в самом деле трудоизбыточная страна, так что никакого парадокса нет.

В. Леонтьев также предположил, что большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих. Он провел статистическую проверку, которая показала, что США экспортируют товары, требующие более квалифицированного труда, чем труд на производсто «конкурирующего импорта». Для этого В. Леонтьев разбил все виды труда на пять уровней квалификации и вычислил, сколько человеко-лет труда каждой квалификационной группы нужно на производство 1 млн. долл. американского экспорта и «конкурирующего импорта». Оказалось, что экспортные товары потребовали значительно более квалифицированного труда, чем импортные.[[7]](#footnote-7)

Это исследование, выполненное В. Леонтьевым в 1956 г., послужило основой для возникновения *модели, учитывающей квалификацию рабочей силы* (или преимущественной значимости квалифицированного труда). В разработку этой модели наибольший вклад внес американский экономист Д. Кисинг.

Суть ее заключается в следующем. В производстве участвуют не два фактора, а три: квалифицированный труд, неквалифицированный труд и капитал. Относительное изобилие профессионального персонала и высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, требующих большого количества квалифицированного труда. Изобилие неквалифицированной рабочей силы способствует экспорту товаров, для производства которых достаточна невысокая квалификация.

Модель с тремя факторами является дальнейшей модификацией и усовершенствованием теории Хекшера – Олина, включение квалифицированного труда укладывается в ее стандартную теорему, принципиальная схема не меняется, страна специализируется на производстве товара, требующего преимущественно избыточного фактора, экономический механизм, обеспечивающий такую специализацию, прежний – выравнивание цен на факторы производства.

В более поздних работах западных экономистов использовалась классификация, учитывавшая до пяти факторов, включая финансовый капитал, квалифицированный труд, неквалифицированный труд, пригодные для сельскохозяйственного производства земельные угодья, другие естественные ресурсы.

Таким образом на основе теории Д. Рикардо о сравнительных преимуществах появились ее современные модификации, позволяющие объяснить направленность той части международного товарного обмена, которая связана, в первую очередь, с различиями отдельных стран в наделенности природно-климатическими и минеральными ресурсами, а модель Хекшера – Олина – те направления специализации, преимущественно межотраслевой, которые связаны с использованием квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы, капитала и сельскохозяйственных угодий.

# ЛИТЕРАТУРА.

1. Эдвин Дж. Долан. Микроэкономика. СПб.,1994.
2. Экономика. Учебник. Под ред. А.С.Булатова.М., 1994
3. С.Фишер, Р.Дорнбуш, Р.Шмалензи. Экономика. М., 1993.
4. Д.Рикардо. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч. Т.1. М. 1995.
5. Haberler G. A Surveey of International Trade Theory. Princeton, 1961.
6. П.Х.Линдерт. Экономика мирохозяйственных связей. М.,1992.

ОГЛАВЛЕНИЕ.

ВВЕДЕНИЕ. 2

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДЫ ОТ ТОРГОВЛИ 4

ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ. 10

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ОПЛАТЫ. 12

СТРУКТУРА РАВНОВЕСНОГО ПРОИЗВОДСТВА. 13

СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО 14

ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ, СОПОСТАВЛЕННЫЕ С ТЕОРИЕЙ СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА. 16

КЛАССИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ. 17

НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ. 18

НЕДОСТАТКИ ТЕОРИИ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ*.* 18

СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО И МНОЖЕСТВЕННЫЕ ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. 20

ЛИТЕРАТУРА. 24

1. Здесь мы допускаем, что отсутствуют тарифы и другие барьеры. Мы также предполагаем, что транспортировка зерна и рыбы между Испанией и Норвегией не стоит ничего. [↑](#footnote-ref-1)
2. G.D.A. MacPougal “British and American Exports: “Study by the Theory of Comparative Costs”. Economic Journal (December 1951). [↑](#footnote-ref-2)
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатство народов, М., 1962, С.330-331. [↑](#footnote-ref-3)
4. Рикардо Д. Начала политической экономии и налоговое обложения. Соч. Т.1 М., 1955. С. 116-117. [↑](#footnote-ref-4)
5. Рикардо Д. Соч. Т.1 М., С. 116. [↑](#footnote-ref-5)
6. Haberler G. A Survey of International Trade Theory. Princeton, 1961. P.78. [↑](#footnote-ref-6)
7. Leontiev V. Factor Proportions and the Structure of American Trade. Further Theoretical and Empirical Analysis // The Review of Economics and Statistics. 1956. N4. P. 398-399. [↑](#footnote-ref-7)