# Международная экономика - основа развития



Приднепровская Академия Строительства и Архитектуры

**Контрольная работа**

**по курсу:**

***Международные экономические отношения***

**Тема:**

*Международная экономика - основа развития*

*международных экономических отношений*

выполнила ст. заочного

отделения гр. III-15:

проверила:

г. Днепропетровск

2000 г.

**Содержание:**

1.  Введение.

2.  Социальные экономические процессы, обусловившие науку международная экономика.

3.  Разработка теории и практики международной экономики меркантелистами.

4.  Методы исследования международной экономики. Значение данной науки.

5.  Список литературы.

**1. Введение.**

Развитие стран мирового сообщества характеризуется постоянным расширением их взаимных хозяйственных связей. Этот процесс привел к созданию международной экономики – многогранного и сложного явления, выражающего высший этап развития общественного производства и функционирующего как системное образование на интернациональном уровне. Страны, участвующие в развитии международной экономики, естественно, играют разную роль в данном процессе и решают различные задачи. Однако при этом, как правило, преследуется главная цель – максимально использовать преимущества совокупного экономического потенциала мирового сообщества.

Оптимальное включение в мировое экономическое пространство – одна из важнейших задач стран с переходной экономикой, в том числе и Украины. Развитие международных хозяйственных связей является существенным условием стабилизации национальной экономики. Вместе с тем углубление международного хозяйственного сотрудничества позволяет использовать в нашей стране мировой опыт осуществления региональных преобразований. Этим определяется возрастание значения проблем развития международной экономики и повышение интереса к их изучению.

**2. Социальные экономические процессы, обусловившие науку международная экономика.**

Международная экономика изучает экономические закономерности взаимодействия национальных экономик, она рассматривает движение потоков товаров, услуг и платежей внутри мирового сообщества, экономическую политику, определяющую и регламентирующую эти потоки и их воздействие на общественное благосостояние.

Предмет изучения международной экономики относительно самостоятелен и отличается от объектов исследования других составных частей экономической теории – микроэкономики и макроэкономики. Относительная самостоятельность международных экономических отношений связана с тем, что предметом ее изучения являются сделки, заключаемые резидентами различных суверенных государств. Между тем одни и те же экономические явления и процессы зачастую приобретают иное содержание в зависимости от того, где они происходят – внутри национального хозяйства или за его пределами. Специфика международных экономических отношений в сравнени с внутринациональными объясняется тем, что страны обычно устанавливают известные ограничения на своих границах для потоков товаров, услуг и производственных факторов, которые отличаются от аналогичных внутренних ограничений. К тому же международным потокам в известной мере препятствуют имеющиеся различия в языке, законах, таможенных пошлинах. Можно, в частности, указать на следующие различия между «внутренней» и «внешней» экономиками.

Во-первых, в традиционной микроэкономике товаром признается любая полезная вещь или услуга, произведенная и реализованная на внутреннем рынке. Текущее производство таких продуктов труда макроэкономика включает в состав валового внутреннего продукта и национального дохода.

Однако сам факт производства и продажи какого-либо товара в той или иной национальной экономике вовсе не означает, что эта полезная вещь автоматически приобретает статус товара в международной торговле. В сфере международной торговле принято деление товаров на торгуемые (tradable goods) и не торгуемые (nontradable goods). К последним относятся товары, которые реализуются и потребляются там же, где они и произведены, т.е. товары для внутреннего пользования. К числу не торгуемых товаров принадлежат значительная часть строительной продукции, а также многие виды услуг: образование, здравоохранение, коммунальные услуги и т.д.  Например, цена мужской стрижки в Мексике намного ниже, чем в России. Однако даже самому богатому россиянину вряд ли придет в голову фантазия слетать в Мексику с тем, чтобы подстричься там и сэкономить на этой операции.

Хотя граница, разделяющая торгуемые и не торгуемые товары в ряде случаев весьма условна, само это деление очень важно как и для отдельных стран, так и для мирового сообщества в целом. Дело в том, что в процессе экономического роста той или иной страны обычно прослеживается тенденция к увеличению производства неторгуемых товаров, сокращению выпуска торгуемых товаров и росту объема импорта.

Далее, как правило, не весь ассортимент торгуемых товаров может быть реализован на внешнем рынке по причине их низкой конкурентоспособности. Так, отечественные телевизоры «Горизонт» и «Радуга» не могут быть проданы на мировом рынке из-за их низких потребительских свойств и той опасности, которую они создают для потребителя в процессе эксплуатации.

Практика свидетельствует, что в мире нет ни одной страны, которая смогла бы достичь и постоянно сохранять конкурентные преимущества по всем видам производимой продукции. Однако не конкурентоспособность товара, в отличие от его неторгуемости, можно преодолеть, если в процессе производства осуществить комплекс мер, направленных на снижение издержек и повышение качества продукции.

Во-вторых, внутри каждой национальной экономики происходит сравнительно свободное перемещение труда и капитала, что приводит к возникновению и функционированию соответствующих рынков. При этом, хотя ставки зарплаты в отдельных регионах несколько различаются между собой, свободная миграция рабочей силы сглаживает эти различия. Еще более совершенным процессом в этом отношении является миграция капитала, поскольку издержки перемещения капитала намного меньше, чем у фактора труд. Базируясь на абсолютной мобильности факторов производства внутри каждой страны, традиционная микроэкономика исходит из предпосылки, что конкурентные фирмы на рынке имеют дело если не с равными, то с примерно одинаковыми затратами на труд и капитал. Такие фирмы устанавливают примерно одни и те же ставки зарплаты в отрасли и используют заемный капитал по одной и той же процентной ставке.

   Принципиально иная ситуация складывается в международной экономике. Иммиграционные законы, высокие издержки переезда работников из страны в страну и другие барьеры исключают или, по крайней мере, существенно ограничивают выравнивание ставок зарплаты между странами. На пути международных потоков капитала стоит обычно меньше барьеров, чем при миграции рабочей силы. Однако и здесь валютный контроль, добавочный риск, издержки получения необходимой информации и некоторые другие факторы вполне достаточны для сохранения значительных различий в уровнях процентных ставок отдельных стран.

Поэтому если традиционная микроэкономика изучает конкурентные фирмы, имеющие примерно одинаковые издержки, то теория международной торговли рассматривает конкуренцию на рынках, где фирмы несут различные затраты на приобретение факторов производства. Эти различия, в свою очередь, оказывают важное воздействие на движение товарных потоков и эффективность операций во внутренней торговле.

В-третьих, традиционная микроэкономика имеет дело с фирмами, которые осуществляют свободную торговлю внутри страны и, как правило, не пользуются поддержкой со стороны государства. В отличие от этого во внешней торговле широко практикуется использование тарифов, квот, субсидий и других ограничений, устанавливаемых государством. Поэтому в международной торговле большое внимание уделяется сравнительному изучению действия ограничений такого рода, их влиянию на торговые потоки и другие экономические переменные.

В-четвертых, традиционная макроэкономика изучает деловой цикл, действие которого распространяется на все регионы данной страны. Ответная реакция правительства на экономические колебания принимает форму фискальной или кредитно-денежной политики, воздействие которой ограничено национальными границами. Макроэкономика же открытой для внешних воздействий страны имеет дело с совершенно иной ситуацией. В тот или иной период времени отдельные страны находятся на разных фазах делового цикла: одни переживают кризис, вторые фазу стабилизации, а третьи находятся на вершине бума. Понятно, что меры фискальной и кредитно-денежной политики в этих странах будут существенно различаться между собой. Различия же в макроэкономической ситуации отдельных стран и проводимой ими экономической политике влекут за собой серьезные последствия для товарных потоков и иных международных сделок.

В-пятых, обычно страна имеет единственную валюту, предложение которой контролируется Центральным банком. Наличие собственной валюты обычно рассматривается как важнейший атрибут национального суверенитета. Лишь несколько небольших государств (например, Либерия, Панама и ряд островных государств, расположенных в Тихом океане) используют валюту других стран. Традиционная макроэкономика и занимается изучением такой единственной национальной валюты, ее движением и воздействием на реальные переменные.

В международной же экономике функционирует столько национальных валют, сколько стран вовлечено в мирохозяйственные связи. Поэтому объектом исследования становятся валютные рынки, обменные курсы и изменения, происходящие в этой сфере в результате государственного вмешательства.

Одни страны устанавливают фиксированный валютный курс, в результате чего валютный рынок находится в неравновесном состоянии. Разбалансированность же валютного рынка проявляется в дефиците или излишке платежного баланса, что, в свою очередь, создает ряд проблем в осуществлении внутренней экономической политики.

В других странах поддерживается плавающий валютный курс, вследствие чего ситуация на валютном рынке постоянно меняется. Свободный флоатинг создает иные проблемы для правительства страны.

Для страны, которая широко вовлечена в международную торговлю, валютный курс может быть наиболее важной разновидностью цен в экономике. Серьезные колебания обменного курса могут иметь разрушительные последствия для национальной экономики такой страны.

*Таким образом, международная экономика является составной частью современной экономической теории, наряду с микро- и макроэкономикой. Несмотря на относительную самостоятельность каждой из перечисленных частей экономической теории, все они взаимосвязаны между собой и дополняют друг друга, создавая целостную картину функционирования экономики рыночного типа.*

**3.** **Разработка теории и практики международной экономики меркантелистами.**

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.

Сторонники учения утверждали, чтоналичие золотых запасов является основой процветания нации. Денежные средства (в форме золота и серебра) позволяют содержать армию, усиливают положение государя как правителя, накопление золота способствует проведению колониальных войн, построению фабрик (мануфактур), созданию новых рабочих мест.

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 ХІV, российского царя Петра 1.

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

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 богатстванации и народов служит разделение труда. Автор сформулировал следующий вывод: выгоду получают страны, активно участвующие в международном разделении труда.

Международное разделение труда, утверждал А. 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.

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 счетиспользования 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 жеболее выгодно выращивать в России, где за 1 чел. день производится 1 т по сравнению с 900 кг картофеля на Украине.

Работая два дня, Россия произведет 3 т свеклы и 1 т картофеля, а Ураина – соответственно 4 т свеклы и 0,9 т картофеля. Предположим, однако, что Россия, ориентируясь на тот товар, по которому она обладает преимуществом (по картофелю), 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.

Мы можем 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 отсюда 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 вовнешнеторговый обмен допускалось лишь в редких случаях: с целью нейтрализации государствениой поддержки экспорта в другой стране; в связи с необходимостью обеспечить безопасность или укрепить обороноспособность страны.

А.Смит, например, оправдывал положение Навигационвого акта Великобритании, запретившего исполвзование судов враждебной в то время Голландии для перевозки английских товаров.

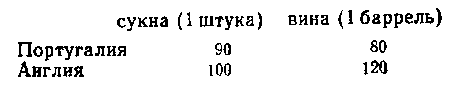
Претворение в жизнь этих положений значительно ослабило позии Голландни, специализировавшейся на морских перевозках, иобеспечило протекционистскую защиту для развития английского судостроения.

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

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 абсолютные более высокие 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:



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 8/9шт. сукна. Другими словами, выигрыш Португалии, принявшей решение произвести вино и, продав его, купить сукно,



составит     шт. сукна



От внешней торговли выигрывает и Англия. Специализируясь на производстве сукна, она при его успешной продаже в Португалии сможет приобрести 1 1/8 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 роизвела бы сукна на продажу. Выигрыш для Англии составит в данном случае  барреля вина.



Доктриной сравнительных преимуществ часто руководствуются и в других ситуациях, 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 также 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 производства 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 9/8шт. 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 8/9шт. сукна в Португалии и 0,8 шт. в Англии. В этих пределах и будет осуществляться обмен между странами.

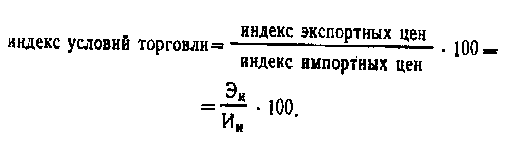
Таким образом, свободная торговля, стимулируя международную специализацию, обеспечивает следующее преимущество: позволяет каждой стране потреблять не меньшее количество товаров, что и до специализации, минимизируя реальные расходы рабочего времени, необходимые для создания данного объема товаров.

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 ири 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 100чел.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:



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, отизменения 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 выступило снижение мирового производства сахара, изготавливаемого из сахарного тростника, в связи с увеличением производства свекольного сахара.

В 50 – 70-е годы 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 годов. 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 имеетряд 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.

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 годы 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 изготовлення которых используются имеющиеся в избытке факторы производства и, наоборот, импортировать товары, для производства которых необходимы относительно редкие факторы ;

2) в международной торговле, при соответствующих условиях, прослеживается тенденция к выравниванию «факторных цен»;

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, касавшихся 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 предполагаются одинаковыми структура потребления, вкусы, привычки населения. Все производители находятся в равных условиях, имеют аналогнчные 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 все возрастающих объемах, а их цена повышается 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 будетозначать 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 станет 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, – относительиый 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 капиталоинтенсивное 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, содержащимся в железной руде, позволяющим 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 годов потребовало решения ряда экономических и политических вопросов.

Появление "Общего рынка" вызвало необходимость выяснения воздействия создаваемой общеевропейской таможенной "стены" на движение американского капитатала.

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 следуюшим 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 производстваоднородных 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 годов в связи с программами создания "Общего рынка" в Европе проверка фактического соответствия тенденций развития внешней торговли теоретическим положениям неоклассиков стала особенно акт альной.

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 годах и 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 в 1 млн., 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. 1).

Для производства экспортных товаров стоимостью 1 млн. долл. требавалось около 2,5 млн. долл. капитала, а для аналогичных конкурирующих импортных товаров – 3,09 млн. долл. Что касается эатрат труда, то здесь, наоборот, наиболее трудоемкими были экспортные тавары – 182 человеко-года посравнению с 170 человеко-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 по сравнению с другими странами были лучше обеспечены капиталом. Заработная плата в США намного выше. В соответствии с неоклассической концепцией США отводилась роль страны, экспортирующей капитал и, наоборот, импортиру щей трудоемкие товары.

Были предприняты многочисленные попытки объяснить возникшее противоречие. Первое объяснение заключалось в том, что 1947 г. был вторым послевоенным годом и описываемая моделью В. Леонтьева ситуация 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 экспортабыл 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 имеющихся в Америке. Импорт капиталоемкихтоваров 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 высокойквалификации и профподготовка работников требуют длительного времени, являются дорогостоящими, 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, следующему 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 приве- ли 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 одновременно с ценой не меньшее значение имеютпреимущества, 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 воэможности Америки ограничены: минерального сырья, нефти, тропических культур.

Япония сушественно эависит от импорта природных ресурсов и сырья (продукции сельского хозяйства, рыболовства, лесной и обрабатывающей продукции). Оплачивается импорт за счет преимушества 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, абладающая 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.

Например, 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 сотрудннчество американской и японской самолетостроительных фирм «Боинг» и «Мицубиси», совместные разработки в области самолетостроения российских и американских фирм и т. д.

Ограниченному «вкраплению» в доктрину сравнительных преимуществ различных дополнений был противопоставлен иной анализ проблем внешнеторгового обмена, при этом в качестве объекта анализа выступала не отдельная страна, а международная фирма.

Такой подход наиболее четко сформулирован американскими исследователями С. Робоком и К. Симмондсом: «Неспособность традиционной теории торговли объяснить и предсказать растущую важность процесса интернационализации производства частично объясняется неправильной постановкой вопроса. Теория. торговли задает вопрос: Почему нации торгуют? Это некорректный вопрос. Бизнесмены торгуют и во все больших количествах перевозят товары между странами, при этом товары не покидают пределов одной фирмы. Вопрос должен быть поставлен так: Почему товары и услуги передаются между нациями?.. При ответе на этот вопрос нам становится ясно, что единица, принимающая решение, – это коммерческое предприятие, а не нация».

Объективной основой такого подхода является общепризнанный экономической наукой факт: значительная часть внешнеторговых операций фактически представляет собой внутрифирменный обмен. Точные расчеты доли внутрифирменных поставок в общем объеме внешней торговли отсутствуют, однако ориентировочные данные позволяют сделать вывод о том, что на внутрифирменные связи приходится около 70% всей мировой торговли, 80 – 90%, продаваемых лицензий и патентов, 40% экспорта капитала.

Особенности внутрифирменной торговли, выделяющие ее из традиционной внешней торговли, отражаются в качественных характеристиках современного торгового обмена.

Внутрифирменная торговля базируется на обмене полуфабрикатами и запасными частями, используемыми при сборке изделия, предназначенного для мирового рынка. Как показывает анализ тенденций развития внешней торговли, именно такой внутриотраслевой обмен набирает наиболее быстрые темпы.

Международные монополии заинтересованы во внешнеторговых поставках прежде всего в страны, наиболее близкие по своим характеристикам к параметрам страны, где находится штаб-квартира монополии. Подобный тип рынка ими хорошо освоен. Внешнеторговая статистика свидетельствует о том, что внешняя торговля быстро расширяется между индустриально развитыми странами, где находятся крупнейшие транснациональные корпорации (ТНК).

Поведение международной монополии при поставке товаров с целью прямого инвестирования или закупок сырья можетв отдельных случаях противоречить доктрине сравнительных преимуществ.

Таков, например, случай переноса части относительно капиталоемких производств в другие, менее развитые страны. Для доктрины сравнительных преимуществ перенос оправдан лишь постольку, поскольку в менее развитой стране имеются меньшее количество капитала иболее высокая процентная ставка. Однако для международной фирмы, которая может перевести капитал из развитой страны в развивающуюся, больше важны поиск альтернативного источника поставок, гарантированность поступления полуфабрикатов и т. д.

Аналогичным образом при выборе источника сырья головное отделение фирмы может предпочесть в качествепоставщика более дорогую, но находящуюся в полной зависимости от него фирму. Во всех случаях степень контроля оказывается более весомым обстоятельством по сравнению с ценой товара или ценой факторов производства.

В одном из индексов, используемых Германией для оценки привлекательности страны для инвестиционной деятельности, удельный вес такого фактора производства, как стабильность, в 1,5 раза выше значимости условий получения кредита и уровня зарплаты, т. е. цен капитала и рабочей силы.

Выделив фирму или международную компанию в качестве объекта анализа, исследователи попытались ответить на следующий вопрос: в каких случаях фирме удается выйти на внешний рынок и успешно завоевать его? Одну из первых попыток дать ответ на этот вопрос предпринял американский ученый С. Линдер.

Рассматривая особенности таких технологически новых товаров, с которыми американские фирмы вышли на европейский рынок в 40 – 50-х годах, как холодильники или телевизоры, исследователь обратил внимание на то*,* что основные открытия, на базе которых товары разработаны, сделаны европейцами. Эти открытия практически были воплощены в Америке в виде технологически новых товаров, затем успешно завоевавших внешний рынок в Европе. Богатый американский потребитель оказался более предрасположенным к потреблению новых дорогостоящих товаров. Впоследствии по мере повышения жизненного уровня европейцев новые американские товарынашли свою дорогу в Европу.

С. Линдер делает вывод *о* том, что технологически сложные изделия создаются фирмой в качестве реакции на уже существующие потребности, т. е.прежде всего потребности внутреннего рынка. Только после очередного расширения производства, после насыщения внутреннего рынка фирма стремится завоевать внешний.

Выход на зарубежный рынок будет осуществляться фирмой на базе товара, подготовленного ею для национальных покупателей; структура потребления импортирующей страны должна быть максимально близка к структуре потребления страны, в которой находится головная компания.

Если в Америке изобретен молоток стоимостью в 100 долл., то он будет приобретен в Германии, где уровень доходов, а соответственно и структура потребления производственных товаров аналогичны, но не в развивающихся странах, где предпочтут 100 молотков по 1 долл.

Это объясняет расширение внешней торговли преимущественно между развитыми странами, где требования к производственным и потребительским товарам аналогичны.

Однако теория С. Линдера была незаконченной, она охватывала только один, притом ограниченный, аспект поставки технологически сложных товаров на внешний рынок. Дальнейшая ее разработка привела к созданию теории «цикла жизни продукта».

Связываемая с именами американских ученых Ч. Киндельбергера, Р.Вернона, Л. Уэлса теория «цикла жизни продукта» отразила реальность 60-х годов, когда разработанные для американского рынка и потребляемые в США товары стали постепенно распространяться в другие развитые страны.

США от других стран, подчеркивают сторонники теории, отличаются 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, а 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, характеризуемый замедлением его ростаи 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 страны) 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 этапы может быть история развития электроники. 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 всостоянии 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 зиачительную часть международного рынка. Следующий "виток" был связан с разработкой и про- изводством в США интегральных схем и других форм миниатюризации, тнпичных для современного радиопроизводства.

Теория «цикла жизнн продукта» широко распространилась, так, как объясняла закономерности развития внешней торговли большой группы товаров.

В соответствии с 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 нх 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.

Этоделало 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.

Вдальнейшем в теорию "цикла жизни продукта", были включены дополнения. Понятие "нововведение" охватило открытия и технические усовершенствования, направленные нетолько на удовлетворение вкусов наиболее обеспеченных потребителей, но и на сокращение потребностей в земельных ресурсах (что важно для западноевропейских фирм) и в сырье (в этомзаинтересованы японские компании).

Дополнения отразили реальные тенденции развития японских и западноевропейских монополий, потеснивших американские за последние десять – пятнадцать лет. В ряде случаев производство высококачественных товаров, ориеитированных 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.

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

В конце 80-х годов ученый провел исследования в десяти крупнейших промышленных странах, на которые приходилась 1/2 мирового экспорта.Результатй 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.

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, чтоэти факторы страной не наследуются, а создаются в процессе расширения производства. Например, нехватка такого фактора, как земля, стала основойдля 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.

Развивая теорию С. Линдера, М. Портер утверждает,что требования внутреннего рынка являются важнейшими для воздействия на деятельность компании. Например, японцы, проживающяе в небольших комнатах, ориентировались на потребление дешевых энергосберегающих кондиционеров, которые стала выпускать японская промышленность. Впоследствии такие кондиционеры широко использовались во всем мире, чтообеспечивало их экспорт японскими компаниями. Американская система быстрого приготовления пищи получилапопулярность 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. Внутренняя конкуренция не позволяет национальным фирмам, обвиняя в своих неудачах иностранцев, искать государственную поддержку. Вместе с тем та же конкуренция навнутреннем рынке разрешает активно искать внешний сбыт при условии достаточной конкурентоспособности товара.

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

**4. Методы исследования международной экономики. Значение данной науки.**

Выделяют общие мировоззренческие и общие научные, а также частные методы исследования.

*Общим мировоззренческим методом* является *материалистическая диалектика* – единыйдля всех наук метод*.* Однако специфика предмета каждой науки обусловливает своеобразие его применения к познанию объективного мира. В частности, способы, используемые исторической наукой, занимающейся вопросами исторического развития общества в его конкретном многообразии, не могут быть во всем одинаковыми со способами, применяемыми экономической теорией при изучении экономического строя общества. Что касается естественных наук, то в процессе познания законов природы они широко используют экспериментирование, постановку опытов, проводимых в искусственно создаваемых лабораторных условиях с тем, чтобы воспроизвести явление в его чистом виде.

Диалектический метод, во-первых, исходит из того, что в природе и обществе все явления и отношения не являются раз и навсегда данными, вечно и неизменно существующими – они находятся в процессе развития и изменения. Применительно к экономической теории это означает, что мы должны рассматривать экономические категории и законы, процессы и явления не как застывшие, неподвижные, вечные, а как изменяющиеся, развивающиеся. Необходимо строго выяснить, как, почему и в силу каких причин возникают экономические явления, в нем состоит их развитие, как и почему они исчезают..

Во-вторых, диалектический метод исходит из того, что и в природе, и в обществе развитие идет от простого к сложному, от низшего к высшему. Сложное отношение может появиться лишь после того, как развилось предшествующее ему простое. Применительно к экономической теории это означает, что при восхождении от абстрактного к конкретному экономические категории располагаются в последовательности, которая выражает процесс перехода от наиболее простых экономических отношений ко все более сложным. Переход от простого к сложному есть переход к новому качеству. И в то же время сложное отношение, являясь качественно новым, содержит и черты, которые имели место в предшествующем простом отношении.

В-третьих, диалектический метод исходит из того, что движущая сила развития есть единство и борьба противоположностей, внутренние противоречия того или иного явления. В экономической теории движущими силами экономического прогресса считаются противоречия между производством и потреблением, между различными видами интересов и т.д.

*Общенаучные методы* включают в себя прежде всего метод *научной абстракции.* Он состоит в выделениинаиболее существенных сторон изучаемого явления и отвлечении от всего второстепенного, случайного. Научное абстрагирование – не отрыв мышления от жизни, а средство проникновения в нее, способ отражения в теории существенных связей реальной действительности. В процессе абстрагирования формулируются научные категории, т.е. понятия, выражающие отдельные или обобщенные стороны (внешние или внутренние) предметов, процессов, явлений. Выделение наиболее существенных черт при исследовании предмета, явления или системы в экономической теории особенно важно, ибо в отличие от естественных наук в общественной жизни нельзя моделировать явления в чистом виде.

К общенаучным методам относятся *анализ* и *синтез.* При анализе исследуемый предмет, явление расчленяется на составные элементы, каждый из которых подвергается детальному изучению, выясняется его место и роль внутри целого. Результатом анализа являются абстрактные определения, выражающие сущность экономических явлений. При синтезе происходит соединение расчлененных и проанализированных элементов в единое целое, раскрываются внутренняя связь между элементами, их взаимодействие, выясняются противоречия между ними, намечаются пути их устранения.

Анализ и синтез находятся в органическом единстве: анализом начинается процесс раскрытия сущности, синтезом он завершается. Только путем анализа и синтеза можно проникать в суть явлений, формировать законы и закономерности, выявлять законы развития составных частей и общие законы всейсистемы в целом. Принято различать позитивный и нормативный анализ (иногда говорят о позитивной и нормативной экономической теории). Позитивный анализ исследует взаимосвязи экономических явлений как они есть, например рост цены на товар ведет к уменьшению спроса на него (при прочих равных условиях). Нормативный подход основан на исследовании того, как должно быть. Здесь выносятся оценки – справедливо или несправедливо, плохо или хорошо, допустимо или недопустимо. С оценочными суждениями постоянно приходится сталкиваться правительству, государственным деятелям при разработке экономической политики. Обоснование экономической политики, программ рыночной экономики должно опираться на объективные экономические законы, закономерности и принципы. Например, существует взаимосвязь между расходами на науку, научно-техническим прогрессом и экономическим ростом. Зная этот принцип взаимосвязи, можно предсказать направление развития экономики в определенном промежутке времени.

Раскрытию сущности явлений служат *индукция* и *дедукция.* Первая – движение мысли от частного к общему, от отдельных фактов к общему положению. На основе частностей логически выводятся общие положения, принципы. Вторая – движение мысли от общего к частному. На базе общих положений обосновываются те или иные частности экономических объектов, процессов.

Проникновение в сущность экономических процессов, явлений обеспечивает *единство исторического* и *логического* подходов. Это необходимо не только для выяснения происхождения системы и ее элементов, но и для обоснования тенденций развития, его этапов. Экономическая теория должна показать явление в развитии, движении, т.е. исторически. Вместе с тем она рассматривает экономические процессы, освобожденные от случайностей исторического развития, т.е. логически.

Каждое экономическое явление имеет *количественную* и *качественную* стороны, находящиеся в тесной связи и взаимозависимости. Качественная сторона выражает сущность явления. Она является ведущей, определяющей количественные величины, меру данного отношения. Количественный анализ экономических явлений предполагает широкое использование в экономической теории статистических данных, методов математики, экономико-математи- ческого моделирования и вычислительной техники. Современный уровень обобществления хозяйства требует тщательного и всестороннего учета количественных величин экономики, применения в этих целях электронно-вычисли- тельной техники. Чем совершеннее счетно-вычислительная техника, тем больше возможность оперативной обработки огромного количества экономических фактов, информации в масштабе национальной экономики. Применение математики в экономических исследованиях имеет прикладное и практическое значение.

Особое значение математическим методам исследования в экономических процессах придавали в своих работах Л.Вальрас, В.Парето, У:С.Джевонс, В.Леонтьев, Л.Канторович, С.Шаталин, А.Аганбегян, А.Гранберг, К.Вальтух, В.Дадаян, А.Анчишкин и др. Особого внимания заслуживают работы Дж.Неймана, математика, физика, кибернетика, который в содружестве с экономистом Принстонского университета О.Моргенштерном исследовал многие проблемы экономического развития на основе теории игр. Прогностическое моделирование исключительно актуально и в условиях перехода стран СНГ к рыночной экономике.

Применение математики в экономических исследованиях играет важную роль в изучении количественных связей в экономике, при определении темпов роста отдельных экономических звеньев, установлении оптимальных пропорций, прогнозировании структурных сдвигов в производстве, распределении и использовании валового национального продукта и валового внутреннего продукта и т.д.

Однако математический и статистический анализ только тогда вскрывает реальные отношения, когда он тесно связан с качественным содержанием анализируемого предмета.

Экономические явления исследуются системно. *Системноый подход* предполагает трактовку экономического объекта как системы и в тоже время как элемента еще более сложной системы. Экономические явления исследуются по составу и структуре, в определенной субординации, с выделением причины и следствия, корреляционной зависимости.

**Частные методы исследования.** Среди частных приемов выделяют графические, статистические, математические, моделирование, сравнительный анализ, экономический эксперимент и т.д.

*Экономический эксперименти –* научно поставленный опыт в экономической области с целью проверки эффективности намечаемых хозяйственных мероприятий. Цель эксперимента – доказательство правильности определенной гипотезы, выдвинутой на основе изучения существующей практики экономического развития. Современные средства технического оснащения науки, особенно применение электронных вычислительных машин, дают возможность для широкого проведения экспериментальной экономической работы. Экономические эксперименты позволяют выработать меры, стимулирующие увеличение объемов производства, рост производительности труда, снижение издержек производства и т.д. Экономические эксперименты разумны и необходимы, хотя точно спрогнозировать вероятные результаты эксперимента можно далеко не всегда. Вместе с тем поиск тех или иных методов повышения эффективности производства в странахрыночной экономики дает ощутимые результаты.

**Единство экономической теории и практики**. При изучении методов экономической теории следует исходить из единства теории и практики, решающей роли последней в развитии общества. Какой бы логически стройной ни была система научных знаний об экономической жизни общества, как бы твердо мы ни были уверены, что истина в том-то, а не в другом, критерием истинности экономических знаний является экономическая практика. Лишь практика может подтвердить или отвергнуть существующие знания о законах общественного развития. Она даетвозможность установить, в какой мере теоретические положения соответствуют действительности, отражают реальный процесс общественного развития.

Экономическая теория должна развиваться в тесной связи с практикой. Постоянное переплетение познания и действия, теории и практики обеспечивает объективность понятий, а следовательно, и их истинность, дающую возможность уверенного продвижения самой практики вперед.

Экономическая теория должна давать новые научные знания для теоретического обоснования назревших практических задач. Такой важнейшей задачей в странах СНГ является переход к рыночной экономике. В этих условиям особое внимание следует уделить глубокому осмыслению новых процессов и явлений экономической и социальной жизни общества, вскрытию противоречий социально-экономического развития. Важное значение приобретает изучение мировой практики становления и развития рыночной экономики.

**5. Список литературы:**

1.  Международные экономические отношения. В.Б.Буглай, Н.Н.Ливенцев. 1996.

2.  Международные экономические отношения. Учебное пособие. Е.Ф.Авдокушин. 1998.

3.  Международные экономические отношения. Интеграция. Ю.А.Щербанин, К.Л.Ронков, В.Е.Рыбалкин, Георг Фишер. 1997.

4.  Международная экономика, учебник. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. 1998.

5.  Международная экономика. Овчинников Г.П. 1998.

6.  Международная экономика. А.П. Румянцев, Н.С.Румянцева. 1999.

7.  Международная экономика. А.Киреев. 1998.часть первая.

8.  "Современная экономика" под редакцией О.Ю.Мамедова.-  Ростов-       на-Дону: "Феникс", 1998.