

УДК 339.5.018

Саєд С.М. Анкаві

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ
МОДЕЛЕЙ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇНИ**

Стаття присвячена дослідженню розвитку теорій зовнішньої торгівлі як основної форми міжнародних економічних відносин. Проведено методологічний аналіз теоретичних моделей зовнішньої торгівлі країни. Здійснено узагальнення концептуальних засад дослідження теоретичних моделей зовнішньої торгівлі як основної форми міжнародного економічного співробітництва та сформульовано висновки, якими доповнена теорія порівняльних переваг Д. Рікардо.

Ключові слова: зовнішня торгівля, спеціалізація, міжнародний поділ праці, споживання, фактори виробництва.

Saed S.M. Anqawi. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАНЫ

Статья посвящена исследованию развития теорий внешней торговли как основной формы международных экономических отношений. Проведен методологический анализ теоретических моделей внешней торговли страны. Осуществлено обобщение концептуальных основ исследования теоретических моделей внешней торговли как основной формы международного экономического сотрудничества и сформулированы выводы, которыми дополнена теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо.

Ключевые слова: внешняя торговля, специализация, международное разделение труда, потребление, факторы производства.

Saed S.M. Anqawi. THEORETIC-METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE FOREIGN TRADE MODELS RESEARCH

This article is devoted to the study of theories of foreign trade as the main form of international economic relations. A methodological analysis of the theoretical models of foreign trade was made. A generalization of conceptual frameworks of foreign trade theoretical models research as the main form of international economic cooperation was implemented and conclusions that added the D. Ricardo comparative advantage theory were formulated.

Keywords: foreign trade, specialization, international division of labor, consumption, factors of production.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світова економіка формується як цілісне утворення. Серед основних міжнародних тенденцій – інтернаціоналізація економіки, міжнародний розподіл праці, глобалізація світового розвитку. Перспективи розвитку держав все більше зумовлюються загальними пріоритетами міжнародної економіки, міжнародної торгівлі товарами і послугами, що вимагає дослідження відповідних теорій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми зовнішньої торгівлі країн, їх інтеграції у світове господарство досліджувалися у працях українських вчених: О.І. Амоші, В.Г. Андрійчука, О.Г. Білоруса, В.С. Будкіна, І.В. Бураковського, В.А. Вергуна, В.М. Гейця, А.П. Голікова, Н.І. Гончаренко, О.А. Довгаль, М.І. Долішнього, Л.Л. Кістерського, Г.Н. Климка, В.П. Клочка, А.І. Кредісова, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогона, В.Е. Новицького, В.П. Онищенко, Є.Г. Панченка, Ю.М. Пахомова, А.М. Поручника, І.І. Пузанова, О.І. Рогача, А.П. Рум'янцева, В.І. Сідорова, В.О. Супруна, М.Ф. Тимчука, А.С. Філіпенка, В.М. Федосова, А.А. Чухна, О.І. Шниркова та ін.

Різним аспектам розвитку зовнішньої торгівлі і зовнішньоторговельної політики в умовах трансформаційних економік присвячено багато робіт зарубіжних економістів. Серед них варто назвати Дж.Р. Артуса, Б. Баласса, Р. Барро, Р.Дж. Бола, Р.А. Бречера, М. Бруно, Дж. Бхагваті, Дж. Вільямсона, А.Л. Вінтерса, М. Голдстейна, Д. Гріневей, Р. Дарендорфа, Е. Денісона, Р. Дорнбуша, А. Еділіна, В. Істерлі, Дж.Р. Ітона, Т. Кейна, С.Р. Кіндлебергер, Д. Клінгбіла, П.Р. Кругмана, В. Леонтєва, П.Х. Ліндерта, Р.А. Мандела, Дж. Маркеса, Б. Оліна, М. Портера, Дж. Сакса, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, Дж. Тервола, С. Фішера, М.С. Хана, Х. Шмідінга та ін.

У світовій практиці нагромаджений досвід впровадження ефективної зовнішньоторговельної політи-

ки, що обумовлює необхідність узагальнення такого досвіду та його використання з урахуванням специфічних особливостей становлення національної економіки.

Метою статті є узагальнення концептуальних засад дослідження теоретичних моделей зовнішньої торгівлі як основної форми міжнародного економічного співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все необхідно зазначити, що виникненню теорії міжнародної торгівлі передувала сукупність поглядів на роль зовнішньої торгівлі і зовнішньоторговельної політики, які домінували в роботах економістів XIV–XVIII ст. (А. Серра, Е. Міссельдейна, С. Фортрея, В. Стаффорда, Д. Малейнса, А. де Монкретьєна, Ж. Кольбера, Дж. Локка, Р. Контильона, Т. Мана, Г. Скаруффі). У дослідженні розвитку світової економіки значне місце займають теорії міжнародних економічних відносин, починаючи з теорії меркантилізму, яка зародилася в сфері міжнародної торгівлі і яку можна вважати початком становлення міжнародної економічної теорії. Так, один з основних представників меркантилізму Т. Мен стверджував, що звичайним чином для збільшення багатства країни і збільшення грошей є зовнішня торгівля.

Важливість розвитку міжнародної торгівлі підкреслював А. Сміт, розробивши теорію абсолютних переваг. Спеціалізація країн на виробництві тієї або іншої продукції через поглиблення розподілу праці покращує умови виробництва і сприяє зростанню продуктивності праці. Обмін між країнами товарами, де для їх виробництва існують кращі порівняльні умови, підвищує ефективність не тільки національної економіки, але і світового господарства в цілому. По мірі розвитку продуктивних сил національні економіки еволюціонують: змінюється набір, якість, співвідношення чинників виробництва. Це стосується не тільки придбаних переваг, але і природних (абсолютних за А. Смітом) чинників [1, с. 17]. А. Сміт

вперше зробив аналіз зміни відносних цін. Одним з фундаментальних положень його теорії абсолютних переваг є положення про розподіл праці в якості засобу підвищення ефективності, що знаходиться своє втілення у спеціалізації [1, с. 23]. А. Сміт також довів, що при зростанні міжнародної торгівлі спостерігається поглиблення спеціалізації і розподілу праці. Отже, кожна країна може збільшити своє споживання за рахунок міжнародної торгівлі, а це веде до зростання добробуту.

Але ж теорія абсолютних переваг не пояснювала причину здійснення зовнішньої торгівлі у довгостроковій перспективі, коли одна країна має абсолютні переваги відносно іншої. Найбільш продуктивним у цьому плані нам представляється обґрунтування зовнішньоторговельної стратегії країни на основі принципу порівняльних переваг Д. Рікардо, що знайшло відображення в його теорії порівняльних переваг. Згідно з теорією порівняльних переваг, відносні ціни товарів залежать тільки від витрат праці на одиницю продукції, отже зовнішня торгівля можлива лише при виконанні умови [3, с. 27]:

$$\frac{l_1^A}{l_1^B} < \frac{l_2^A}{l_2^B} \text{ або } \frac{l_1^A}{l_2^A} < \frac{l_1^B}{l_2^B},$$

де l_j^i – трудовитрати на виробництво j -го виду продукції в країні i .

Недоліком моделі Д. Рікардо є відсутність аналізу впливу на умови торгівлі інших факторів виробництва, крім праці. Ця прогалина була усунена більш поглибленим аналізом умов торгівлі між країнами П. Самуельсоном і Р. Джонсоном в моделі специфічних факторів [4, с. 165-184; 5, с. 365-383]. Модель умов торгівлі була розширена до трьох факторів – мобільного (праця, яка може використовуватися у будь-якому секторі економіки) і специфічних (землі і капіталу, які можуть використовуватися тільки у виробництві одного виду товару).

Відповідно до моделі, в умовах відсутності торгівлі виробництво в країні повинно дорівнювати споживанню, тобто повинна виконуватися умова [4, с. 33]:

$$Dx=Qx \text{ і } Dy=Qy,$$

де D – споживання i -го виду продукції;

Q – виробництво i -го виду продукції.

В умовах здійснення зовнішньої торгівлі вказані пропорції можуть відрізнятись, однак основною умовою моделі є те, що країна не може витрачати більше, ніж заробляє, тобто вартість товарів, що споживаються, повинна дорівнювати вартості вироблених товарів. Виробництво товарів в моделі описується наступною функціональною залежністю [4, с. 37]:

$$P_x \times D_x + P_y \times D_y = P_x \times Q_x + P_y \times Q_y \text{ або} \\ D_y - Q_y = (P_x / P_y) \times (Q_x - D_x).$$

Різниця $Dy - Qy$ – виступає як імпорт країни товару y , тобто є надлишком споживання товару y над його виробництвом. З представленої залежності випливає, що межею імпорту країни є обсяг її експорту. Це одне з ключових понять макроекономіки, що визначається як бюджетне обмеження, з якого випливає, що, споживаючи на одиницю товару x менше, можна заощадити кошти P_x , достатні для покупки P_x/P_y додаткових одиниць товару y [4, с. 45].

Будучи базисним для теорії міжнародних економічних відносин, принцип порівняльних переваг не залишається незмінним. Подальший розвиток принципу порівняльних переваг пов'язаний з іменами Б. Баласса, Дж. Бхагваті, Дж. Вайнера, Р. Вернона, Д. Кізінга, П. Кенена, Ш.Б. Ліндера, В. Леонт'єва, А. Маршалла, Д. Мілль, Б. Оліна, П. Петрі, М. Пор-

тера, Р. Хаберлера, Д.Ж. Хофбауера, Э. Хекшера та ін.

Послідовники теорії порівняльних переваг полягають у тому, що вони розширили набір чинників, які необхідно враховувати при розробці стратегії економічного розвитку країни, звернули увагу на їх якість, кількість, взаємопов'язаність. Однією з основних у теорії міжнародної економіки розглядається теорія факторних пропорцій Хекшера-Оліна, яка визначає умови торгівлі між країнами відповідно до відмінностей у ресурсному потенціалі [6], тобто ефективність економіки визначається спеціалізацією на товарах, виробництво яких вимагає використання факторів, що є в даній країні в достатку.

Так, концепція Хекшера-Оліна включає ряд положень, що змінюють методологічні підходи до оцінки ефективності зовнішньої торгівлі для кожної країни і типу включення її в МПП. Основні засади їх концепції можуть бути зведені до трьох основних положень:

1. У країнах спостерігаються тенденції експортувати товари, для виготовлення яких використовуються наявні у надлишку чинники виробництва і, навпаки, імпортувати товари, для виробництва яких необхідні відносно рідкісні чинники.

2. У міжнародній торгівлі, за існуючих умов, простежується тенденція до вирівнювання «цін чинників».

3. Експорт товарів може бути замінений переміщенням чинників виробництва.

Революційним був висновок Хекшера-Оліна про співвідношення чинників виробництва, що пояснюють різницю у відносних цінах на товари в різних країнах, а отже, і торгівлю між ними різною відносною наділеністю країн чинниками виробництва. За їх твердженням кожна країна експортує ті товари, для виробництва яких вона володіє відносно надмірними чинниками виробництва, і імпортує ті товари, для виробництва яких вона відчуває відносну нестачу чинників виробництва. При цьому міжнародна торгівля приводить до вирівнювання абсолютних і відносних цін не тільки на товари, але і на гомогенні чинники виробництва в торгуючих країнах.

Подальше дослідження зовнішньої торгівлі на базі теорії Хекшера-Оліна, численні емпіричні тести поставили її під сумнів (В. Леонт'єв, Д. Кізінг, Дж. Бхагваті, П. Кенсен, Д.Ж. Хофбауер, Д. Хартигенн та ін.). В. Леонт'єв своїми сумнівами дав імпульс до подальшого розвитку теорії порівняльних переваг [7]. Д. Кізінг, Дж. Бхагваті, П. Кенсен, Д.Ш. Хофбауер та ін. почали вивчати вплив людського чинника, як порівняльної переваги, яка має в різних країнах різну якість (кваліфікація праці). Д. Хартигенн спробував врахувати в якості чинника виробництва капіталоемкість сировини, Р. Бедвін – рівень протекціонізму американської зовнішньої політики, Ш.Б. Ліндер – характеристики внутрішнього ринку (об'єм). Парадокс Леонт'єва став стимулом до розробки теорій міжнародної торгівлі, які змогли б пояснити зазначені невирішені питання. Така спроба зроблена в теорії імітаційного розриву М. Познера [8, с. 323-341]. Умови торгівлі між країнами визначаються технологічним розривом, який розглядається як тимчасова перевага внаслідок динамічних змін технологічного процесу в результаті інновацій. Після появи нового товару у країні з'являється порівняльна перевага і тимчасовий лаг в експорті цього товару, до того моменту, поки інші країни не впровадять відповідні технології і не ліквідують цю перевагу. Імітаційний розрив являє собою період часу, необ-

хідний для виробництва нового товару, що з'явився у будь-якій країні. Торгівля здійснюється доти, поки імітаційний розрив перевищує розрив попиту – час, необхідний для появи в країні попиту на товар, що виробляється в іншій.

З теорії витікає декілька принципових положень: по-перше, технологічне лідерство повинне бути постійним; по-друге, розвиток технологій повинен носити лінійний характер, коли одна країна готова використати технологію одного рівня, а інша повинна бути готовою до використання технології подальшого рівня; тобто в міжнародному розподілі праці складається субпідрядний шлях розвитку (свого роду ефект «локомотива»); по-третє, наявність стійкої кризи платіжних балансів і низьких доходів у країні, що перешкоджає інвестиціям у НДОКР і високотехнологічні галузі і приводить до відносно повільного темпу економічного зростання; по-четверте, технологічними перевагами володіють високорозвинені країни ОЕСР.

Вельми істотно модернізував теорію порівняльних переваг Т. Рибчинський. Суть його новації полягає в тому, що він довів, що пропозиція одного з чинників виробництва, що збільшується, призводить до непропорційно більшого процентного збільшення виробництва і доходів у тій галузі, для якої цей чинник використовується відносно інтенсивніше, і до скорочення виробництва і доходів у тій галузі, в якій цей чинник використовується відносно менш інтенсивно [9].

Великий внесок у розвиток теорії порівняльних переваг вніс Р. Вернон (1966 р.). Його теорію відносять до неотехнологічних, оскільки її стрижнем є теорія життєвого циклу продукту (товару – ЖЦП). Стадії ЖЦП, за думкою Вернона, безпосередньо пов'язані з витратами на НДОКР, які він розглядає як чинники виробництва (порівняльної переваги) і залежно від величини яких визначає країну виробництва товару і їх потоки [10, с. 157]. Він довів, що фактори, необхідні для виробництва товару, розрізняються протягом життєвого циклу. Коли поступає у продаж новий товар, спостерігається невизначеність у відношенні як його виробництва, так і його реалізації. Така ситуація повинна супроводжуватися гнучкістю, яка вимагає великої кількості кваліфікованої робочої сили і близько розташованих ринків збуту, щоб відреагувати на реакцію споживача. Оскільки ці ж фактори стимулюють інноваційний процес, складається пряма залежність між інноваціями і виробництвом: нові товари будуть вироблятися і експортуватися крупними розвиненими країнами [10, с. 190-207].

На його думку, галузь з відносно високими витратами на НДОКР випускає продукт, що знаходиться на ранній стадії його життєвого циклу. Технологія виробництва прихована від посередників і конкурентів, і продукт галузі поступає на світовий ринок шляхом звичайної зовнішньої торгівлі. На подальших фазах циклу життя продукту, коли здійснюється перехід до масового великомасштабного виробництва, місцевих потужностей стає недостатньо, а процес виробництва стає доступним для країн з нижчим рівнем технологічного розвитку і з менш кваліфікованою робочою силою. По мірі розвитку виробництва базові технології стають стандартними, однак зберігаються периферійні відмінності у виробництві. Зростання світового попиту дозволяє здійснювати великомасштабне виробництво, при цьому особлива увага звертається на виробничі витрати, оскільки інші країни можуть також впровадити нові технології і розпо-

чати випускати нові товари. Це може призвести до переміщення порівняльних переваг з інноваційних країн, для яких зазвичай характерні високі витрати, в інші, менш багаті країни з надмірним капіталом. Оскільки фізичний капітал заміщає людський капітал як інтенсивний фактор, інноваційні країни можуть цілком перетворитися з експортерів в імпортерів продукції.

Більш висока стадія розвитку досягається, коли технології стають повсюдно стандартними і добре відомими. Це часто технологічно дозволяє розбивати виробництво на велику кількість процесів з використанням менш кваліфікованої робочої сили, що стимулює конкуренцію і зниження витрат. Отже, порівняльні переваги зрештою призводять до використання дешевої робочої сили в країнах, що розвиваються, де спостерігається її значний надлишок, дозволяючи їм перетворитися у нетто-експортерів продукції. Ці висновки були підтвержені у низці досліджень, зокрема Дж. Тілтоном, Л. Соетом, Р. Стерном, Л. Маськусом і Р. Болдвіном [11].

Об'язковими умовами теорії порівняльних переваг Д. Рікардо є вільна конкуренція, відсутність будь-якого виду монополізації і втручання держави в економіку. У реальності такі умови в національних і світових економіках не існують. Це дозволяє все більшому числу економістів висловлювати думку, що теорія Д. Рікардо і її модифікація вже не в змозі пояснити сучасну міжнародну торгівлю, оскільки або основні торгуючі країни наділені чинниками виробництва у схожій продукції, або торгівля взагалі відбувається в рамках одних і тих же галузей. Тому виникла нова група моделей міжнародної торгівлі, не пов'язаних прямо з теоріями порівняльних переваг або співвідношенням чинників виробництва, а що визнають наявність різного рівня монополізації ринків і неоптимального використання чинників виробництва.

Одна з теорій або моделей такого роду – торгівля на основі ефекту масштабу Пола Кругмана [12]. Суть цієї теорії полягає в тому, що економіка масштабу (economic of scale) – зростання витрат чинників виробництва на одиницю продукції – призводить до зростання виробництва більше, ніж на одиницю.

Із загальної економічної теорії відомо, що при зростанні масштабів виробництва собівартість одиниці товару знижується. Це відбувається через декілька причин: зростання спеціалізації, неподільності виробництва, технологічної економії.

Ефектом масштабу пояснюється торгівля між країнами, які однакові або дуже близькі за ознакою наділеності чинниками виробництва, в усякому разі до такого ступеня, що незначні відмінності не можуть стати поясненням взаємної торгівлі. На наш погляд, ця теорія також вельми тісно примикає до теорії порівняльних переваг, оскільки ефект масштабу безпосередньо залежить від рівня технічного розвитку продуктивних сил країни, а також від сукупного об'єму попиту на світовому ринку.

На думку М. Портера, головними параметрами, що визначають розвиток сучасної зовнішньої торгівлі, є: умови чинників, умови попиту, близькі і обслуговуючі галузі, стратегія фірми і конкуренція [13].

У цілому, концепцію М. Портера можна звести до чотирьох основних положень:

- конкурентоспроможність фірми (країни) визначається її інноваційними здібностями. Зміна технології у найширшому сенсі слова змінює уявлення про матеріаломісткість, трудомісткість (основних порівняльних переваг, особливо, при орієнтації на ви-

користання загальнодоступної сировини) і вводить в дію нову порівняльну перевагу – технологічну, забезпечуючи фірмі «лідерство за витратами або за ціною» [13, с. 43-48];

- оволодіння фірмою (державою) чинниками, вирішальними для долі виробництва та збуту. Ця проблема завжди актуальна для зовнішньоторговельної стратегії, оскільки конкурентні переваги постійно вирівнюються;

- інтернаціоналізація господарських зв'язків, глобалізація стратегій фірми (держави) – об'єктивні процеси. Отже, конкурентною (порівняльною) перевагою повинно стати використання перспективних «джерел сили і могутності», що дозволяють визначити потенційних конкурентів і забезпечити собі істотний технологічний відрив;

- єдність вивозу товару і капіталу.

Теорія М. Портера, як будь-яка інша теорія, поза сумнівом, має слабкості. Проте її безумовною перевагою є простота і логіка, можливість застосування для визначення складності внеску кожної з позначених їм конкурентних сил у створенні спектру порівняльних переваг.

Таким чином, аналіз еволюції теорії порівняльних переваг Д. Рікардо дозволяє нам сформулювати декілька концептуальних висновків, якими вона була доповнена:

1. Велика частина чинників виробництва носить відтворний характер.

2. Сукупність чинників, сконцентрованих в одній окремо взятій країні, має відносний характер реально в часі кожного конкретного моменту, оскільки прогрес науки і техніки здатний сформувати подібну комбінацію в інших країнах.

3. Порівняльні переваги у кожній країні мають певну динаміку.

Це означає, що при визначенні стратегії розвитку економіки країни необхідно не тільки правильно визначити пріоритети, але і коло порівняльних переваг для кожної з галузей господарства в динаміці. Суть динамічних порівняльних переваг досить детально виклала Еліс Амеден. Головним у її висновках

нам видається обґрунтування необхідності втручання держави у процес формування порівняльних переваг через створення ресурсів капіталу і технології у потрібних (ключових) для країни галузях, тобто через здійснення промислової політики. Це може бути і диверсифікація виробництва, й індустріалізація, й експорторієнтація, й монополізація тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит – М. : Изд-во социально-экономической литературы, 1962. – 684 с.
2. Smith A. Some simple results on the gains from trade, from growth and from public production / A. Smith // *Journal of International Economics*. – 1982. – Vol. 13. – P. 215-230.
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо // Соч. – Т. 1, гл. VII. – М. : Политиздат, 1955. – 426 с.
4. Samuelson P.A. International Trade and the Equalization of Factor Prices / P.A. Samuelson // *Economic Journal*, June 1948. – P. 165-184.
5. Johnson H.G. Readings in International Economics / R.E. Caves, H.G. Johnson – Homewood, 111. : Irwin, 1968. – PP. 503-527.
6. Ohlin B. Interregional and international trade / B. Ohlin. – Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1967. – 324 p.
7. Leontief W. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined / W. Leontief // *Economia Internazionale*, February 1954. – P. 3-32.
8. Posner M.V. International trade and technical change / M.V. Posner. – Oxford Economics Papers. – 1961. – Vol. 13. – P. 323-341.
9. Теорема Рыбчинского [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.vvsu.ru/books/Bakalavr02/page0061.asp>.
10. Vernon R. The Technology Factor in International Trade / R. Vernon – National Bureau of Economic Research. – New York. – 1970. – P. 145-232.
11. Baldwin R.E. Determinants of the commodity structure of US trade / R.E. Baldwin // *American Economic Review*. – 1971. – Vol. 61. – P. 126-146.
12. Krugman P. Intraindustry specialization and the gains from trade / P. Krugman // *Journal of Political Economy*, 1981. – Vol. 89. – P. 959-973.
13. Портер М. Международная конкуренция : Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.