

ЗОВНІШНЬО-ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ТА ТЕОРІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

*В. А. Редькіна,
аспірант, Інститут світової економіки
і міжнародних відносин НАН України*

У статті автор аналізує основні теорії міжнародної торгівлі та їх вплив на зовнішньо-торговельну політику держави.

The author make the analysis of the main theories of the foreign trade and its influence on the foreign and trade policy of the state in the article.

ВСТУП

Сфера зовнішньої торгівлі завжди цікавила економістів різних країн світу у зв'язку з тим, що вона займає особливе місце у загальній системі світогосподарських зв'язків і опосередковує майже усі види міжнародного співробітництва. Протягом століть економічні погляди щодо цілей і механізмів здійснення зовнішньої торгівлі змінювалися. Це спричинено особливостями розвитку економіки і конкретними задачами, які ставили перед собою держава й суб'єкти господарювання на певних історичних відрізках часу.

Міжнародна торгівля являє собою найбільш розвинену форму міжнародних економічних відносин і за своїми розмірами і функціями займає особливе місце в досить складній системі світогосподарських зв'язків. Вона опосередковує практично усі види міжнародного співробітництва. Ось чому теоретичне дослідження міжнародної торгівлі викликає інтерес у багатьох як вітчизняних, так і іноземних учених. Насамперед, з'ясовується сутність економічних відносин, що складають поняття "міжнародна торгівля", а також функції міжнародної торгівлі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Міжнародна торгівля розглядається як сфера міжнародних товарно-грошових відносин, як специфічна форма обміну результатами праці (товарами, послугами) між продавцями та покупцями різних країн, як форма зв'язку між товаровиробниками різних країн, який виникає на основі міжнародного поділу праці і виражає їх взаємну економічну залежність, посилює взаємо-

дію національних господарств різних країн, сприяє активізації міжнародної торгівлі, стимулює зростання виробництва внаслідок того, що вона опосередковує рух товарних потоків між країнами [1, 29].

Таким чином, з одного боку, зовнішня торгівля являє собою сферу економічної діяльності окремих країн світу, яка стимулює розвиток національного виробництва і спрямована на отримання прибутку шляхом продажу товарів та послуг на зовнішні ринки і за рахунок митних зборів від імпорту. А з іншого боку, зовнішня торгівля — це об'єктивний процес обміну товарами та послугами, який виникає в результаті спеціалізації країн на виробництві тих чи інших матеріальних благ і рушійною силою якої являються економічні інтереси окремих суб'єктів господарської діяльності або країн.

Міжнародна торгівля є рушійною силою економічного розвитку будь-якої країни, яка є сферою міжнародних економічних відносин. За деякими оцінками економістів, торгівля складає майже 80% від загального об'єму міжнародних економічних відносин, що характеризується активним розвитком міжнародної торгівлі. За визначенням Дж.Сакса, економічних успіхів будь-якої країни залежить від зовнішньої торгівлі. Кожна країна постає перед вибором найбільш ефективної зовнішньоторговельної політики. Країна зацікавлена у спеціалізації того виробництва, у якому вона має найбільші переваги та найменші слабкості, для якої відносний вигравш є найбільший. Міжнародна торгівля — це обмін товарами та послугами, за допомогою якого країни задовольняють свої значні потреби.

Основи теорії міжнародної торгівлі були закладені в кінці XVIII — на початку XIX ст. визначними економістами Адамом Смітом і Давидом Рікардо. А. Сміт в своїй науковій роботі "Дослідження про природу і причини багатства народів" (1776 р.) сформулював теорію абсолютної переваги і довів, що країни зацікавлені в вільному розвитку міжнародної торгівлі, оскільки можуть вигравати від неї незалежно від того, чи є вони експортерами чи імпортерами. Д. Рікардо в роботі "Початок політичної економії та оподаткування" (1817 р.) довів, що принцип переваги є лише виключним випадком загального правила, та обґрунтував теорію порівняльних переваги.

Під час аналізу теорії зовнішньої торгівлі необхідно враховувати дві обставини. По-перше, економічні ресурси — матеріальні, природні, трудові та ін. — розподілені нерівномірно між країнами. По-друге, ефективне виробництво різноманітних товарів вимагає наявності різноманітних технологій та комбінацій ресурсів. Також необхідно зауважити, що економічна ефективність кожної країни, яка здатна виробляти різноманітні товари, може змінюватись і дійсно з часом змінюється. Іншими словами, переваги — як абсолютні, так і порівняльні, якими володіють країни, не є постійними.

Розвиток міжнародної торгівлі в період переходу провідних країн до великого машинного виробництва зумовив появу теорії абсолютних переваг [2, 10—13].

Суть теорії абсолютних переваг полягає в тому, що добробут нації залежить не стільки від кількості накопиченого ними золота, скільки від їхньої здатності виробляти кінцеві товари і послуги. Тому основне завдання полягає в розвитку виробництва за рахунок поділу праці і його кооперації [3, 12—13]. Якщо будь-яка країна може виробляти той чи інший товар більше й дешевше, ніж інші країни, то вона володіє абсолютною перевагою [4, 10]. Наприклад, дві країни виробляють два товари (зерно та цукор). Одна країна володіє абсолютною перевагою у виробництві цукру, інша — зерна. Ці абсолютні переваги можуть бути природними факторами — особливими кліматичними умовами чи наявністю природних ресурсів. Природні переваги відіграють важливу роль у сільському господарстві та в галузі видобувної промисловості. З іншої сторони, переваги у виробництві різноманітної продукції (перш за все, в галузі видобувної промисловості) залежать від виробничих умов, що склалися: технології, кваліфікація працівників, організація виробництва та ін.

В умовах, коли відсутня зовнішня торгівля, кожна країна може споживати тільки певну кількість певних товарів, яку вона може виробляти, а відносні ціни цих товарів на ринку визначаються національними витратами їх виробництва.

Внутрішні ціни на одні й ті самі то-

вари в різних країнах завжди відрізняються в результаті особливостей забезпечення факторами виробництва, технологіями, що використовуються, кваліфікацією робочої сили та ін. Для того, щоб торгівля була взаємовигідною, ціна будь-якого товару на зовнішньому ринку повинна бути вища, ніж внутрішня ціна на той самий товар в країні-експортері, і нижча, ніж в країні-імпортері. Виграш країн полягає в споживчому прирості, що обумовлена спеціалізацією виробництва [5, 4].

Отже, згідно з теорією абсолютних переваг, кожна країна повинна спеціалізуватися на виробництві того товару, у виробництві якого вона володіє абсолютними перевагами.

Закон порівняльних переваг. В 1817р. Д. Рікардо довів, що міжнародна спеціалізація вигідна для нації. Це теорія порівняльних переваг, або "теорія порівняльних переваг виробництва". Для дослідження Д.Рікардо взяв тільки дві країни. Наприклад, Америку та Європу. Також для простоти розрахунків — два товари (продовольчі товари та одяг). Всі витрати виробництва вимірюються робочим часом.

Торгівля між Америкою та Європою повинна бути взаємовигідною. Для виробництва одиниці продовольчих товарів в Америці необхідно менше робочих днів, ніж в Європі, тоді як на виробництво одиниці одягу в Європі необхідно менше робочих днів в порівнянні з Америкою. Зрозуміло, що в такому випадку Америка спеціалізується на виробництві продовольчих товарів, експортує певну кількість, отримує в обмін певну кількість одягу, виробленого в Європі. Однак Рікардо лише цим не обмежився. Він довів, що порівняльні переваги залежать від співвідношення продуктивності праці.

Виходячи з теорії абсолютних переваг, коли між країнами зберігається співвідношення внутрішніх цін, зовнішня торгівля завжди залишається вигідною для обох країн. Кожна країна буде володіти порівняльними перевагами, тобто володіти певним товаром, виробництво якого буде вигідним при наявному співвідношенні витрат, ніж виробництво будь-якого іншого товару. Прибуток від продажу продукції буде найбільшим, коли кожен товар буде вироблятися тією країною, в якій альтернативні витрати менші.

Порівняння ситуацій абсолютних і порівняльних переваг, можна зробити висновок: в обох країнах виграш від торгівлі залежить від різного співвідношення витрат в країнах, тобто напрям торгівлі визначається відносними витратами незалежно від того чи має країна абсолютні переваги у виробництві будь-якого товару чи ні. Країна максимізує свій виграш від зовнішньої торгівлі, якщо повністю спеціалізується на виробництві товару, в якому вона володіє порівняльними перевагами. Насправді не відбувається такої повної спеціалізації, це пояснюється тим, що витрати заміщення, як правило, зростають відносно підвищення об'ємів виробництва.

В умовах підвищення витрат заміщення, фактори, що визначають напрям торгівлі, ті самі, що й при постійних витратах (незмінних). Обидві країни можуть отримати вираш від зовнішньої торгівлі, якщо будуть спеціалізуватися на виробництві тих товарів, де вони володіють порівняльними перевагами. Але при зростаючих витратах, по-перше, невигідна повна спеціалізація і, по-друге, в результаті конкуренції між країнами граничні витрати заміщення вирівнюються. З цього випливає, що з поглибленням спеціалізації та збільшення виробництва продовольчих товарів та одягу буде досягнута точка, в якій співвідношення витрат в двох країнах вирівнюється. У цьому випадку основи для поглиблення спеціалізації та розширення торгівлі — різниця в співвідношенні витрат — є вичерпною, і наступна спеціалізація буде економічно недоцільною. Таким чином, максимізація виграшу від зовнішньої торгівлі відбувається з частковою спеціалізацією.

Суть теорії порівняльних переваг полягає в наступному: країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), і імпортують ті товари, які виробляються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких перевага належить їх торговельним партнерам) [6, 12-13]. Принцип порівняльних переваг може отримати загальний характер, якщо його розповсюдити на будь-яку кількість країн і товарів.

Недоліком принципу порівняльних переваг є його статичність. Ця теорія ігнорує будь-які коливання цін і заробітної платні, вона абстрагується від інфляційних розривів, від проблем платіжного балансу. Вона виходить з того, що якщо робочі покидають одну галузь, то вони не перетворюються в безробітних, а неодмінно переходять в іншу галузь, більш продуктивну.

Теорія порівняльних переваг є досить логічною теорією. Вона відіграє важливе значення, незважаючи на свою спрощеність. Країна, яка ігнорує принципом порівняльних переваг, відзначається зниженням життєвого рівня та уповільненням потенційних темпів економічного зростання.

У класичних теоріях торгівля між країнами пояснюється різними в них абсолютними та відносними витратами праці на виробництво товарів, тобто порівняльна перевага виникає лише в умовах міжнародної відмінності продуктивності праці. Однак у цих теоріях не пояснюються причини походження порівняльних переваг, які має та чи інша країна, — торговельний партнер.

Дослідження чинників, що впливають на товарну номенклатуру й обсяг міжнародної торгівлі, дозволило в 20—30-х роках ХХ ст. шведським ученим Е.Хекшеру і Б.Оліну уточнити і доповнити ключові положення теорії порівняльних переваг і сформулювати концепцію факторів виробництва [1, 45].

Відповідно до теорії Хекшера — Оліна країни будуть намагатися експортувати збиткові фактори, імпортувати дефіцитні фактори виробництва, тим самим компенсуючи відносно низьку забезпеченість країн факторами виробництва в масштабах світового господарства. Необхідно зауважити, що мова йде не про кількість факторів виробництва, які має країна, а про відносну забезпеченість ними (наприклад, про кількість придатної для обробки землі, що перепадає на одного робітника). Якщо в даній країні якого-небудь фактора виробництва відносно більше, ніж в інших країнах світу, то ціна на нього буде відносно нижча. Відповідно, її відносна ціна того товару, у виробництві якого цей дешевий фактор використовується в більшій мірі, ніж інші, буде нижче, чим в інших країнах. Таким чином, виникають порівняльні переваги, які визначають напрям зовнішньої торгівлі [3, 12].

Теорія Хекшера — Оліна пояснює значну кількість закономірностей, які спостерігаються в міжнародній торгівлі. Дійсно країни ввозять переважно продукцію, у витратах якої домінують відносно збиткові ресурси. Однак структура виробничих ресурсів, якими володіють промислово-розвинуті країни, поступово вирівнюються.

Відомий американський економіст російського походження Василій Леонт'єв в середині 50-х рр. зробив спробу емпіричної перевірки основних висновків теорії Хекшера — Оліна, який проаналізував структуру зовнішньої торгівлі США, прийшов до парадоксальних висновків. Використовуючи модель міжгалузєвого балансу "витрати-випуск", побудовану на основі даних з економіки США за 1947 рр., В. Леонт'єв довів, що в американському експорті переважали відносно більш трудомісткі товари, а в імпорті — капіталомісткі. Цей емпірично отриманий результат заперечує теорію Хекшера — Оліна, і тому отримав назву "парадокс Леонт'єва". Наступні дослідження підтвердили наявність цього парадоксу в післявоєнний період не тільки для США, але й для інших країн (Японії, Індії та ін.).

Багаточисельні спроби пояснити цей парадокс дозволять розвинути і збагатити теорію Хекшера-Оліна шляхом обліку додаткових обставин, які впливають на міжнародну спеціалізацію, серед яких можна відмітити наступні: неоднорідність факторів виробництва, перш за все робочої сили, яка може істотно відрізнитися за рівнем кваліфікації. З цієї точки зору в експорті промислово розвинених країн може відобразитися відносна збитковість висококваліфікованої робочої сили, в той час, коли країни, що розвиваються, експортують продукцію, яка потребує більше затрат некваліфікованої праці; державна зовнішня політика, яка може обмежувати імпорту та стимулювати виробництво в межах країни та експорт продукції тих галузей, де інтенсивно використовуються

відносно дефіцитні фактори виробництва.

В останні десятиліття в напрямі та структури світової торгівлі відбуваються значні зрушення, які не завжди піддаються вичерпному поясненню в рамках класичних теорій міжнародної торгівлі. Це сприяє подальшому розвитку вже існуючих теорій, так і розробці альтернативних теоретичних концепцій. Причини наступні: 1) перетворення технічного прогресу в домінуючий фактор світової торгівлі, 2) всезростаюча питома вага в торгівлі зустрічних поставок подібних промислових товарів, які виробляються в країнах з приблизно однаковою забезпеченістю факторами виробництва, 3) різке збільшення частки світового товарообігу.

Недосконалість неокласичної теорії порівняльних переваг зумовила пошук нових шляхів вирішення проблеми міжнародного поділу праці. У результаті з'явилася теорія життєвого циклу продукту, авторами якої є М. Познер, Г. Хуфбауер, А. Уеллс.

Сутність теорії життєвого циклу товарів: розвиток світової торгівлі готувими виробами залежить від періодів їх життя, тобто періоду часу, протягом якого продукт володіє життєздатністю на ринку та забезпечує досягнення цілей продавця. Теорія вказує на пряму залежність між місцем галузі в експорті країни та рівнем галузевих науково-дослідних робіт. Наукові галузі визначають конкурентну силу країни у міжнародній торгівлі.

Існує чотири стадії життєвого циклу продукту — впровадження, зростання, зрілість, занепад.

На першій стадії відбувається розробка нового продукту у відповідь на появу потреби в межах країни. Тому виробництво нового продукту носить дрібно-серійний характер, потребує високої кваліфікації працівників і концентрується в країні нововведення (зазвичай, це промислово розвинені країни), а виробник займає майже монополічне положення і лише незначна частка продукту надходить на зовнішній ринок.

На стадії зростання попит на продукт зростає, його виробництво розширюється і поступово розповсюджується на інші розвинуті країни, продукт стає більш стандартизованим, збільшується конкуренція між виробниками, розширюється експорт.

Для стадії зрілості є характерним крупносерійне виробництво, у конкурентній боротьбі домінуючим стає ціновий фактор, із розширенням ринку та із розповсюдженням технологій країна нововведення вже не має конкурентних переваг. Починається переміщення виробництва в країни, що розвиваються, де розміщується дешева робоча сила, яка використовується в стандартизованих виробничих процесах.

У міру того як життєвий цикл товару переходить в стадію занепаду, попит, особливо в розвинених країнах,

скорочується, виробництво та ринки збуту концентруються переважно в країнах, що розвиваються, а країна нововведення стає регулярним імпортером.

Теорія життєвого циклу продукту досить реалістично відображає еволюцію багатьох галузей, однак не є універсальним поясненням тенденцій розвитку міжнародної торгівлі. Якщо наукові дослідження і розробки, провідні технології перестають бути основним фактором, що визначає конкурентні переваги, то виробництво продукту дійсно буде переміщуватись в країни, які володіють порівняльними перевагами з інших факторів виробництва, наприклад, дешева робоча сила. Однак існує значна кількість товарів (з коротким життєвим циклом, високими витратами на перевезення, які мають значні можливості для диференціації за якістю, вузьким колом потенційних споживачів та ін.), які не підпадають під положення теорії життєвого циклу продукту.

Теорія ефекту масштабу. На початку 80-х рр. П. Крюгман, К. Ланкастер та інші економісти запропонували альтернативне класичному поясненню міжнародної торгівлі, засноване на ефекті масштабу. Сутність теорії ефекту полягає в тому, що під час визначення технології та організації виробництва довгострокові середні витрати скорочуються по мірі збільшення об'єму виробництва продукції, тобто виникає економія, обумовлена масовим виробництвом. Відповідно теорії більшість країн (особливо, промислово розвинених) забезпечені основними факторами виробництва в подібних пропорціях, і саме в цих умовах їм буде вигідна торгівля між собою зі спеціалізацією в тих галузях, які характеризуються ефектом масового виробництва. У цьому випадку спеціалізація дозволяє розширити об'єми виробництва і виробляє продукт з меншими затратами і, як наслідок, по більш низькій ціні. Для того щоб ефект масового виробництва був реалізований, повинен бути досить ємкий ринок. Міжнародна торгівля відіграє в цьому вирішальну роль, оскільки дозволяє сформувати єдиний інтегрований ринок збуту. Іншими словами, вона дозволяє сформувати єдиний інтегрований ринок, більш ємкий, ніж ринок окремої країни. В результаті споживачам пропонується більше продукції та з більш низькими цінами [1, 1].

Разом з тим реалізація ефекту масштабу, як правило, призводить до порушення конкуренції, оскільки пов'язаний з концентрацією виробництва та укрупненням фірм, які перетворюються в монополістів. Відповідно змінюється структура ринків. Вони стають чи олігополістичними з переважанням міжгалузевої торгівлі, чи ринками монополістичної конкуренції з розвинутою внутрішньою галузевою торгівлею диференційованими продуктами. У цьому випадку міжнарод-

на торгівля все більше концентрується в руках гігантських міжнародних фірм, транснаціональних корпорацій, що призводить до зростання об'ємів внутрішньої фірмової торгівлі, напрям якої часто визначається не принципом порівняльних переваг або різниці забезпеченості факторами виробництва, а стратегічними цілями самої фірми.

ВИСНОВКИ

Отже, теорії міжнародної торгівлі виступають невід'ємною основою ефективного економічного розвитку будь-якої країни світу. Торговельна політика країн завжди концентрується на наступних запитаннях: Які товари необхідно експортувати та імпортувати? З якими країнами налагоджувати торговельні відносини? В якому об'ємі необхідно здійснювати торгівлю? Тому саме теорії міжнародної торгівлі вказують необхідний напрям діяльності держави в області міжнародної торгівлі. Активний торговельний баланс не завжди є показником вигідного положення, багатство країни базується на товарах та послугах, якими володіє країна, при цьому країни можуть володіти, як природничими перевагами (клімат, природні ресурси), так і набутими (розвиток технологій, висока кваліфікація).

Не дивлячись на це, вигреш від зовнішньої торгівлі отримає навіть країна, яка має абсолютні переваги з усіх товарів, якщо вона відмовиться від менш ефективного виробництва на користь більш ефективного.

У більшості теорій міжнародної торгівлі підкреслюються відмінності між країнами у кліматі, співвідношенні факторів виробництва, інноваційних можливостей. На сучасному етапі більша частина торгівлі відбувається між наявно схожими країнами. При цьому немає жодної повністю залежної чи повністю незалежної країни. Занадто велика економічна незалежність означає відсутність деяких товарів, послуг та технологій, а занадто велика залежність призводить до того, що країна вразливою у випадку змін, що відбуваються в інших країнах.

Література:

1. Авдокушин Е. Международные экономические отношения: Учебное пособие для вузов — 6-е изд. перераб. и доп. М.: ИКЦ Маркетинг, 2001. — 340 с.
2. Бурковский И. Теория международной торговли. — К.: Основи, 2000. — 241 с.
3. Румянцев А.П., Башинская А.И., Корнилова И.М., Коваленко Ю.В. Международная торговля: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 376 с.
4. Холопов А.В., Миклашевская Н.А., Изд.: Дело и сервис, 2004 г. — 352 с.
5. Теории международной торговли // Бизнес, 2008 г. — 6 с.
6. Теории международной торговли // Управление бизнесом, Международный бизнес, 2007. — 4 с.