

Глава 7. Теории международной торговли.

7.1. Меркантилизм

7.2. Классические и неоклассические теории международной торговли

7.3. Современные теории международной торговли

7.4. Вопросы для самопроверки

7.1. Меркантилизм

Попытка разработки последовательной экономической концепции, объясняющей необходимость международной торговли и ее место в хозяйственной жизни страны, впервые была предпринята в рамках научной экономической школы **меркантилизма** (*итал.*, *merkante* - купец, торговец), сложившейся в XV столетии и господствовавшей почти три века до начала XVIII столетия. Основные представители меркантилизма: Т. Мен (Англия), А. Сера (Италия), А. Монкретьен (Франция).

Основные идеи меркантилистов можно свести к следующим положениям:

- 1) главным богатством общества являются драгоценные металлы, в частности золото и серебро;
- 2) источником богатства является сфера обращения, т. е. торговля и денежный оборот;
- 3) государство должно всячески способствовать накоплению в стране драгоценных металлов.

Итак, сторонники меркантилизма были убеждены, что основой процветания нации является наличие в стране золота и серебра. Именно золото и серебро позволяют строить фабрики и создавать рабочие места,

содержать сильный государственный аппарат, армию, военный и торговый флот, вести колониальные войны, захватывая новые территории для метрополий. Внешняя торговля, по мнению меркантилистов, должна быть полностью ориентирована на получение золота, поскольку в случае простого товарного обмена (например, шерсти на вино) оба товара, будучи использованными, перестают существовать.

Ассоциируя богатство стран с количеством золота и серебра, которым они располагают, меркантилистская школа внешней торговли полагала, что для укрепления национальных позиций государство должно:

1) поддерживать положительный торговый баланс - вывозить товаров больше, чем ввозить, так как это обеспечивает приток золота в качестве платежей, что, в свою очередь, позволит увеличить внутренние расходы, производство и занятость;

2) регулировать внешнюю торговлю для увеличения экспорта и сокращения импорта с целью обеспечения положительного торгового сальдо с помощью тарифов, квот и других инструментов торговой политики;

3) запретить или строго ограничить вывоз сырья и разрешить беспощинный импорт сырья, которое не добывается внутри страны, но используется при производстве экспортной продукции: это позволяет держать низкими экспортные цены на готовую продукцию;

4) запретить всякую торговлю колоний с иными странами, кроме метрополии, которая единственная может перепродавать колониальные товары за рубеж, и запретить колониям производить готовые товары, превращая их тем самым в поставщиков сырья в метрополии;

5) установить контроль за использованием и обменом драгоценных металлов, в том числе запретить вывоз золота и серебра частными лицами.

Необходимо отметить, что меркантилисты внесли серьезный вклад в развитие теории международной торговли хотя бы уже потому, что впервые отметили ее значимость для экономического развития стран и разработали

одну из возможных моделей внешней торговли. Они впервые описали то, что в современной экономике называется платежным балансом.

В целом, очевидно, что меркантилизм — экономическое учение и экономическая политика, отражающие интересы торговой буржуазии в период разложения феодализма и становления капитализма (XVI— XVII вв.).

7.2. Классические и неоклассические теории международной торговли

Основные заслуги в преодолении заблуждений меркантилистов относительно природы внешней торговли принадлежат классической теории и ее основоположникам **А. Смиту и Д. Рикардо**.

Смит отмечал, что благосостояние нации зависит не столько от количества накопленного ею золота, сколько от ее способности производить конечные товары и услуги. Им была разработана и первая классическая теория внешней торговли — **теория абсолютных преимуществ** (под **абсолютными преимуществами** понимаются либо более низкие затраты ресурсов на производство единицы продукции, либо большее количество продукции, изготовленное с использованием единицы ресурсов).

А. Смит утверждал, что наибольшую выгоду получают те страны, которые активно участвуют в международном разделении труда. Страна, имеющая определенные преимущества в производстве какого-либо товара, должна специализироваться на производстве данного товара и поставлять его другим странам.

Высмеивая боязнь внешней торговли, А. Смит сравнивал нации с домашними хозяйствами. Поскольку каждое домашнее хозяйство находит выгодным для себя производить лишь часть необходимого, а остальное приобретать за счет продажи излишков, то же самое, по мнению А. Смита, может быть отнесено и к нациям в целом. Он писал: «Основное правило

каждого благоразумного главы семьи состоит в том, чтобы не пытаться изготавливать дома такие предметы, изготовление которых обойдется дороже, чем при покупке их на стороне. Портной не пробует сшить себе сапоги, а покупает их у сапожника... То, что представляется разумным в образе действия любой частной семьи, вряд ли может оказаться неразумным для всего королевства. Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом» (Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов).

Резюмируя основные положения А.Смита в теории международной торговли, необходимо отметить следующее:

1) правительствам не следует вмешиваться во внешнюю торговлю, поддерживая режим открытых рынков и свободы торговли;

2) нации, так же, как и частные лица, должны специализироваться на изготовлении товаров, в производстве которых у них есть абсолютные преимущества, и торговать ими в обмен на товары, абсолютным преимуществом в производстве которых обладают другие нации;

3) концентрация усилий (ресурсов) стран на производстве товаров, по которым страны имеют абсолютное преимущество, приводит к увеличению общих объемов производства, росту обмена между странами продуктами своего труда;

4) свободная торговля между странами обуславливает эффективное распределение мировых ресурсов, обеспечивая прибыль любой и каждой торгующей стране.

Дальнейшее развитие теории международного разделения труда и международной торговли связано с именем **Давида Рикардо**, которому удалось доказать, что абсолютные преимущества, рассматриваемые

А.Смитом, представляют собой лишь частный случай общей **теории сравнительных, или относительных, преимуществ**.

Д. Рикардо, в частности, обосновал выгоду внешней торговли для любой страны, даже если она вообще не располагает абсолютными преимуществами или, напротив, имеет абсолютные преимущества перед другими странами в производстве абсолютно всех товаров и услуг.

Итак, Д. Рикардо дополнил теорию Смита, создав **теорию сравнительных преимуществ**. Он доказал, что внешняя торговля несет дополнительную выгоду даже тем странам, которые имеют высокоэффективное хозяйство. Свою мысль он обосновал классическим примером обмена английского сукна на португальское вино. Допустим, говорит Рикардо, производство сукна в Англии требует в течение года труда 100 человек. Продав это сукно в Португалию, Англия покупает там вино, для производства которого у себя ей пришлось бы дополнительно вовлекать в производство 120 человек. Таким образом, Англии выгоднее купить вино. В то же время в Португалии на производство тех же количеств сукна и вина затрачивается соответственно труд 90 и 80 человек. Производство сукна в Португалии оказывается дешевле, чем в Англии (соответственно 100 и 90 человек в год), но дороже производства вина. Поэтому для Португалии выгоднее производить вино и менять его на английское сукно. Если предположить, что одинаковое количество сукна и вина каждая страна будет производить для себя и для экспорта, то преимущества внешней торговли можно доказать (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Преимущества внешней торговли

Страна	Рынок			Рынок		
	закрытый			открытый		
	вино	сукно	всего	вино	сукно	всего
Португалия	80	90	170	160	-	160
Англия	120	100	220	-	200	200
Итого	200	190	390	160	200	360

Приведенные данные свидетельствуют, что производство эффективнее в Португалии, и если исходить из абсолютных преимуществ, то Англии необходимо прекращать производство и все покупать в Португалии. Вместе с тем закрыть все виды производства в стране невозможно, поэтому Англия прекращает производить тот продукт, который наиболее дешев за границей. В данном случае это вино: для изготовления его в Португалии требуется 67% от издержек его производства в Англии. Освободившиеся люди переходят в производство сукна и изготавливают его в таком количестве, которое требуется для удовлетворения внутренних потребностей и приобретения необходимого количества вина. Сукно в Португалии также дешевле, чем в Англии, но Португалия предпочитает специализироваться на производстве вина. Для нее предпочтительнее употреблять свой капитал на производство вина, за которое она получит больше сукна из Англии, чем она произвела бы сама, если бы переместила часть своего капитала из виноделия в производство сукна. Таким образом, Англия отдавала бы продукт труда 100 человек за продукт 80.

Данные табл. 5.1 говорят о том, что внешняя торговля оказывается выгодной для обеих стран. Совокупные затраты на производство вина и сукна в Португалии составляют 170 единиц труда, а в Англии — 220, если страна не выходит на внешний рынок. После специализации и выхода на мировой рынок затраты на производство в Португалии будут составлять 160 единиц труда, а в Англии — 200. Если для удовлетворения потребностей в обеих странах раньше нужно было 390 единиц труда, то после специализации

— только 360. Таким образом, внешняя торговля минимизирует затраты труда на потребляемые товары.

Теория сравнительных преимуществ строилась на основе трудовой теории стоимости. В современных условиях сравнительные преимущества определяются через **альтернативные издержки**, т.е. затраты на производство одного товара определяются через затраты на другой товар. Предположим, мы имеем две страны, которые производят мясо и молоко. В стране А на единицу затраченного труда производится 50 л молока и 25 кг мяса, в стране Б при тех же затратах — 40 л молока и 100 кг мяса. Таким образом, в стране А 1 л молока стоит 0,5 кг мяса, а в стране Б — 2,5 кг. В этом случае страна А может специализироваться на производстве молока, а страна Б — на производстве мяса, и они могут осуществлять внешнеторговый обмен этими продуктами.

Рассматриваемая теория убедительно доказывает, что любая страна, участвующая в международном разделении труда, получает определенную выгоду. Именно поэтому данная теория просуществовала многие годы, не потеряв своего значения и сегодня.

Теория Хекшера — Олина

Развитие теории сравнительных преимуществ привело в 20—30-х годах XX в. к созданию **теории (модели) Хекшера — Олина**. В этой модели факторы, определяющие международное разделение труда, уже связываются не только с природно-естественными условиями производства в стране, но и с условиями, созданными в процессе развития производства.

Исходным моментом в рассматриваемой теории было то, что исторические и природные условия развития предопределили неравномерную обеспеченность стран факторами производства, и прежде всего трудовыми ресурсами и капиталом. Поэтому различная

фактороинтенсивность и факторонасыщенность определяют специализацию страны на производстве отдельных товаров.

Отношение затрат различных факторов производства на изготовление определенного товара называется *фактороинтенсивностью*. Если соотношение затрат капитала и труда на товар А больше, чем на товар В, то товар А является более относительно капиталоемким

Относительная обеспеченность страны факторами производства определяет ее *факторонасыщенность*. Она определяется или через относительные цены каждого фактора производства, или через их абсолютные размеры. В этом случае вторая страна считается более обеспеченной капиталом, если соотношение цены капитала и цены труда у нее ниже, чем в первой стране.

За цену капитала принимают процентную ставку, а цену труда оценивают через заработную плату. Исходя из этого вторая страна будет специализироваться на капиталоемком производстве и, следовательно, будет в основном выпускать товар А. Это определяет действие **закона пропорциональности факторов**: каждая страна специализируется на производстве того товара, для которого у нее имеется больше необходимых факторов. Или, как определил его автор — шведский экономист Бертель Олин, «международный обмен — это обмен изобильных факторов на редкие: страна экспортирует товары, производство которых требует большого количества факторов, имеющихся в изобилии».

В процессе международной торговли происходит выравнивание цен на факторы производства в торгующих странах. Первоначально цена на доступные факторы производства будет низкой, а на те, которых мало, — высокой. Предположим, в стране много капитала и мало трудовых ресурсов, следовательно, капитал дешевый. Специализация на капиталоемких товарах вызовет необходимость увеличения объемов используемого капитала, в силу чего возрастет спрос на него по сравнению с предложением и, следовательно, увеличится цена на капитал.

В странах, которые имеют трудовые ресурсы и специализируются на трудоемкой продукции, произойдет увеличение спроса на труд и возрастет цена этого фактора производства. Постепенно первоначальные преимущества обеих стран утрачиваются, и каждая из них вынуждена будет искать новые возможности экспорта своей продукции, для чего ей необходимо совершенствовать производство. Данный механизм был обоснован американским экономистом П. Самуэльсоном, поэтому теорию соотношения факторов производства нередко называют **теорией Хекшера — Олина — Самуэльсона**.

Парадокс Леонтьева

В соответствии с теорией соотношения факторов производства относительные различия в наделенности факторами производства определяют структуру внешней торговли отдельных групп стран. В странах, относительно более капиталонасыщенных, в экспорте должны преобладать капиталоемкие товары, в импорте — трудоемкие. И наоборот, в странах, относительно более трудонасыщенных, в экспорте будут преобладать трудоемкие товары, а в импорте — капиталоемкие.

Теория соотношения факторов производства многократно подвергалась эмпирическим проверкам путем анализа конкретных статистических данных применительно к различным странам. При этом экономисты стремились выяснить существование корреляционной зависимости между соотношением капитало- и трудонасыщенных отраслей экономики отдельных стран и реальной структурой их экспорта и импорта.

Наиболее известное исследование такого рода было осуществлено в 1953 г. известным американским экономистом российского происхождения **В. Леонтьевым**. Он проанализировал структуру внешней торговли США в 1947 г. и 1951 г.

Экономика США после Второй мировой войны характеризовалась высокой насыщенностью капиталом и относительно более высокой по сравнению с другими странами оплатой труда. В соответствии с теорией соотношения факторов производства Соединенные Штаты Америки должны были экспортировать преимущественно капиталоемкие, а импортировать преимущественно трудоемкие товары.

В. Леонтьев определил соотношение затрат капитала и труда, необходимых для производства экспортной продукции на 1 млн. долл. и такого же по стоимости объема импорта. Вопреки ожиданиям, результаты исследования показали, что американский импорт оказался на 30% более капиталоемким, чем экспорт, т.е. Соединенными Штатами экспортируются более трудоемкие товары, а ввозятся капиталоемкие. Этот результат стал известен как **«парадокс Леонтьева»**.

Парадокс Леонтьева предостерегает от излишне прямолинейного и упрощенного использования выводов теории Хекшера— Олина в практических целях. Попытка объяснить данное явление послужила толчком к дальнейшему развитию теории внешней торговли. Теорема Хекшера — Олина стала рассматриваться с учетом трех и более факторов: квалификации рабочей силы, импорта сырья, импортных тарифов, структуры протекции и т.п.

Развитие неоклассической теории.

Во всех теориях международной торговли так или иначе обращается внимание на формирование цены равновесия на мировом рынке и распределение доходов. Причем последняя проблема предполагает распределение доходов не только между торгующими странами, но и внутри них. Как известно, внутри страны доходы участников производства зависят от цен на факторы производства и на товары, которые производятся с помощью этих факторов. Классические теории внешней торговли

утверждали, что выход на мировой рынок не влияет на распределение доходов внутри страны.

В неоклассических теориях проблема доходов рассматривалась как одна из ключевых. Теория Хекшера — Олина доказывала, что владельцы относительно избыточных факторов производства получают от внешней торговли дополнительные прибыли, а владельцы относительно недостаточных факторов проигрывают. Однако выравнивание цен на факторы производства, доказанное П. Самуэльсоном, приводит к выравниванию относительных цен на факторы производства, а значит и на доходы их владельцев.

В процессе торговли между странами могут меняться цены на продаваемые и покупаемые товары. Как в этом случае изменятся доходы владельцев факторов производства? Ответ на этот вопрос был дан в исследовании американских экономистов **П. Самуэльсона и Ф. Столпера**. Они предположили, что в отдельной стране производятся два вида товара: один трудоемкий, а для производства другого требуется большое количество земли. Если внутренний рынок абсолютно конкурентный, то факторы производства обладают внутренней мобильностью и цена товаров равна их валовым издержкам. Если цена на трудоемкий товар по каким-либо причинам возросла, то это должно привести к возрастанию предложения данного товара. Но для это необходимы дополнительные факторы производства, и, прежде всего, основной фактор для данного товара — труд. Для привлечения дополнительных работников увеличивается заработная плата и, следовательно, доходы от труда — фактора, наиболее интенсивно используемого в данном производстве, возрастают. В то же время в производстве, где основной фактор — земля, уменьшение количества работников вследствие перехода их на первое производство привело к тому, что часть земли не может быть обработана. Спрос на землю снижается, соответственно уменьшается и доход, приносимый этим фактором.

Таким образом, в результате роста цен на мировом рынке растут цены на фактор производства, относительно более интенсивно используемый в производстве первого товара, и снижаются цены на фактор производства, используемый относительно интенсивно во втором производстве. Причем, как правило, рост или снижение цены факторов производства происходит в большей степени, чем изменение цен товара. Это суть так называемой **теоремы Столпера — Самуэльсона**.

Английский экономист **Т.М. Рыбчинский** обратил внимание на то, что быстрое развитие одних отраслей нередко приводит к сокращению производства в других. В своей работе он исходил из тех же условий, что Столпер и Самуэльсон, кроме одного: цены на товары он считал неизменными. В таких условиях с увеличением предложения одного из факторов в первую очередь развивается то производство, где этот фактор является относительно более интенсивным и данные отрасли развиваются более быстрыми темпами, чем те, где фактор используется менее интенсивно. В этом состоит сущность **теоремы Рыбчинского**.

С точки зрения международной торговли теорема Рыбчинского говорит о том, что расширение экспортного производства за счет роста предложения относительно интенсивного фактора приведет к сокращению других отраслей, что заставит страну увеличить импорт товаров, которых не хватает. Увеличение предложения факторов для развития других отраслей ускорит их развитие и сократит импорт.

Распределение выгод от внешней торговли между отдельными странами во многом зависит от того, как меняются внутренние цены под воздействием внешней торговли. Из двух стран обычно выгадывает та, где цены изменились больше. Это так называемое **правило распределения выгод, согласно которому выгоды от внешней торговли распределяются прямо пропорционально изменениям цен в обеих странах**.

7.3. Современные теории международной торговли

Попытка учесть в международной торговле влияние научно-технической революции (НТР) привела к созданию **неотехнологических теорий** внешней торговли. На современном этапе неоклассическая школа сосуществует с неотехнологической, получившей развитие с середины XX в. на основе развития НТР. Их сторонники пытаются объяснить внешнеторговые связи необеспеченностью факторами производства, как делали неоклассики, а затратами на исследования и разработки, уровнем средней заработной платы и удельным весом квалифицированной рабочей силы. Эта школа объясняет возникновение преимуществ монополией на отдельные открытия и новые технологии, которая дает возможность господствовать в производстве данных товаров и их продаже на мировом рынке до тех пор, пока эти технологии не будут освоены другими странами. Тогда необходимы новые исследования, позволяющие производить новые товары.

Возникшие на основе НТР теории международной торговли полностью отвергали базовые понятия классических теорий и предлагали иные подходы к объяснению мировой торговли.

Особенности неотехнологической школы международной торговли:

- включение в процесс исследования дополнительных новых факторов и переменных, в том числе, различных человеческих и капитальных ресурсов стран, НТП, условий несовершенного рынка товаров и факторов производства и международной мобильности последних и др.;
- макроэкономический подход к анализу мировой торговли дополнился микроэкономическим,
- основные преимущества связывались с монопольной позицией фирмы (страны)-новатора;

- объектом международной торговли в данном случае выступала технология — как воплощенная в наукоемких товарах, так и в виде лицензий;
- неотехнологическая школа связывает основные преимущества с монопольной позицией фирмы (страны)-новатора. Отсюда и новая стратегия для отдельных фирм: выпускать не то, что относительно дешевле, а то, что необходимо всем или многим, но что больше пока никто выпускать не может;
- государство может и должно поддерживать производство высокотехнологичных экспортных товаров и не мешать свертыванию производства других, устаревших.

Наиболее известной теорией этой школы является **теория технологического разрыва**, основы которой заложены английским экономистом М. Познером в начале 1960-х годов. Познер предположил, что одна из развитых стран в результате какого-то открытия обладает принципиально новой технологией или новым товаром, которые пользуются повышенным спросом в других странах. Поэтому торговля этим товаром будет осуществляться даже между странами, имеющими одинаковую ресурсообеспеченность. В результате преимущественного положения одной страны возникает технологический разрыв между странами. Конечно, постепенно другие страны станут осваивать новшества и разрыв сократится, но пока он существует, внешняя торговля этим товаром будет продолжаться.

В результате такой торговли в выигрыше оказываются все страны: те, что экспортируют, получают прибыль, а те, что импортируют — приобретают новые товары. Причем по мере распространения новшества в других странах менее развитая страна продолжает выигрывать, а страна-новатор теряет свои преимущества.

Все классические и неоклассические теории имеют один существенный недостаток: для того чтобы подтвердить их практикой, нужно выдержать

множество ограничений и допущений, которые в реальной жизни, к сожалению, осуществить сложно. Это привело к активному поиску новых теорий, объясняющих различные проблемы внешней торговли в современных условиях. Современные экономисты, не подвергая сомнению справедливость классических теорий и их принципов, распространяют последние на большее количество обмениваемых товаров, стран, участвующих в обмене, или учитывают большее количество факторов, определяющих сравнительные преимущества. Проведенные ими исследования показали, что и в новых условиях теории относительных преимуществ и соотношения факторов производства не противоречат существующей практике. Развитие отдельных направлений классических теорий привело к созданию **теории специфических факторов и теории фирмы.**

Теория сравнительных преимуществ исходила из того, что только труд мобилен внутри страны, свободно перемещаясь из одной отрасли в другую. Теория соотношения факторов производства признавала полностью мобильными два фактора: труд и капитал. Однако в реальной жизни это не всегда так: не всегда капитал, функционирующий в одной отрасли, можно перепрофилировать на производство другого продукта. Так, капитал, функционирующий в металлургической промышленности, нельзя использовать, например, для производства обуви, поэтому реально часть факторов производства является по сути специфической и может быть использована только в данной отрасли.

Как в этом случае может развиваться международная торговля? Предположим, что в каждой стране производятся товары А и В, причем для каждого из них необходимы три фактора производства: капитал, земля и труд. Труд является мобильным фактором, а капитал и земля специфическим для производства товара А и В соответственно. Если в первой стране больше, чем во второй, капитала и меньше земли, то при увеличении предложения капитала возрастет производительность труда в производстве товара А,

создадутся условия для расширения производства, возрастет заработная плата, что вызовет приток рабочих из производства В. Это создаст возможность предложить на мировом рынке больше товара А по более низким ценам.

Аналогичная ситуация произойдет с товаром В во второй стране. В результате первая страна будет и дальше ускоренно развивать производство А и постепенно сокращать производство В. Этот процесс и отражает **теория специфических факторов**, согласно которой разная обеспеченность отдельных стран специфическими факторами производства ведет к их дальнейшему развитию в экспортных производствах и сокращению в производствах, конкурирующих с импортом.

Теория фирмы связана с усилением роли отдельных фирм и корпораций в международной торговле. В конечном счете, сравнительные преимущества всегда получает не нация, а отдельная фирма-экспортер данного товара. В ходе исследований выяснилось, что технологически сложные изделия создаются отдельной фирмой исходя из потребностей и спроса, существующих внутри страны. Только после расширения производства и насыщения внутреннего рынка фирма может выйти на внешний рынок. Но для того, чтобы продать свои изделия, необходимо найти страну-покупателя, у которой структура спроса на внутреннем рынке была бы максимально приближена к структуре спроса страны-экспортера. Это объясняет возможность осуществления торговых сделок между странами, находящимися на одном и том же уровне экономического развития, в частности между развитыми индустриальными странами. Данное положение было впервые обосновано американским экономистом **Э. Линдером**.

В дальнейшем сторонники теории фирмы обосновали необходимость слияния компаний развитых стран с фирмами молодых индустриальных государств. Вызвано это было сближением уровней научно-технического развития, укреплением производственных и сбытовых контактов, совместным решением научно-технических задач. Данный процесс охватил в

основном наукоемкие отрасли. Наиболее активную роль в нем играли мелкие и средние компании.

Своеобразным обобщением современного развития теорий внешней торговли является **теория международной конкурентоспособности наций**, разработанная американским исследователем **М. Портером**. Он пришел к заключению, что место каждой страны и ее конкретных производителей на мировом рынке определяется четырьмя основными условиями: количеством и качеством различных факторов производства, спросом на внутреннем рынке, наличием смежных и обслуживающих отраслей, стратегией фирмы и внутренней конкуренцией.

Так же, как и сторонники неоклассической школы, Портер считал наличие *факторов производства* определяющим в обеспечении сравнительных преимуществ. Вместе с тем он не ограничивался факторами, дарованными природой или перешедшими от предшествующих поколений, а считал необходимым постоянное совершенствование и развитие этих факторов в процессе расширенного воспроизводства. Именно этим объясняется ускоренное развитие промышленности Японии, основанной на материалосберегающей и энергосберегающей технологиях, вызванных к жизни ограниченными ресурсами страны.

Второе условие — *спрос на внутреннем рынке* — практически вытекает из первого. Те же японские экономичные технологии и их продукты, рождение которых обусловлено внутренними условиями страны, получили широкое распространение по всему миру, а их производители стали крупнейшими поставщиками своей продукции на мировом рынке.

Третье условие — *наличие смежных и обслуживающих отраслей* — является важным дополнительным стимулом совершенствования продукции. Практически завоевание итальянскими обувщиками своих позиций на мировом рынке связано с развитием двух производств: выделки кожи и изготовления колодок. Высококачественная кожа и колодки, исключаящие

возможность деформации изделий в процессе потребления, обеспечили преимущества итальянским фирмам на мировом рынке обуви.

Четвертое условие — *стратегия фирмы и наличие конкуренции на внутреннем рынке* — заставляет фирмы постоянно совершенствовать свое производство и искать новых покупателей. Любая фирма ориентирована на завоевание прочных позиций на рынке, поэтому она должна постоянно искать новые пути снижения издержек производства и совершенствования продукции. К этому же толкает ее конкуренция на внутреннем рынке. Как правило, исторически развитие определенных производств было сосредоточено в наиболее благоприятных районах. Они сохранились там и по сегодняшний день. Обычно в этих районах функционируют несколько однотипных производителей, выпускающих однородную продукцию. Естественно, конкуренция в таком случае обостряется, что заставляет каждую фирму искать потребителей не только на внутреннем рынке, но и на внешнем, а это возможно лишь при наличии конкурентоспособного товара. Таким образом, условия внутреннего рынка способствуют завоеванию позиций и на внешнем рынке.

Теории международной торговли как классические, так и современные, хотя и не могут дать ответа на весь комплекс вопросов, возникающих в процессе развития внешнеторговых отношений, но показывают условия возникновения тех преимуществ, благодаря которым отдельные страны и компании завоевывают прочные позиции на мировом рынке.

7.4. Вопросы для самопроверки

1. Какие практические рекомендации в области внешней торговли давали меркантилисты, и из чего они исходили?
2. В чем значение и недостатки теорий абсолютных и сравнительных преимуществ?

3. Как теорема Хекшера—Олина объясняет причины международной торговли?
4. Как был разрешен парадокс Леонтьева?
5. Чем характеризуются подходы неотехнологической школы международной торговли?