

65.428

Г 16

Е.А. Галушкина

**ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ФАКТОР
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ КЫРГЫЗСТАНА**

Бишкек 2010

65.428
Г/6

АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Е. А. Галушкина

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КЫРГЫЗСТАНА

Кыргыз Республикасынын Президентине
караштуу Башкы Аткаруу Кеңешинин
«Финансы жана булагарлык эсеп»
факультетинин китепканасы
№ 06794

Бишкек 2010

УДК 339.5
ББК 65.9
Г 16

Научный редактор: докт. экон. наук, проф. *Кумсков В.И.*
Рецензенты: докт. экон. наук, проф., академик НАН КР *Койчуев Т.К.*
канд. экон. наук, доц. *Гусева В.И.*

Галушкина Е.А.

Г 16 ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
КЫРГЫЗСТАНА / Акад. Упр. при Президенте Кырг. Респ. –
Бишкек: 2010. – 179 с.

ISBN 978–9967–05–703–6

В монографии разграничены этапы применения традиционных и современных теорий международной торговли для разработки внешне-торговой политики. Исследован закономерный характер развития внешне-торговых отношений современных стран, особенностей и путей реализации этой закономерности в странах, осуществляющих рыночную трансформацию своей экономики. Приведена оценка сравнительных преимуществ Кыргызстана на основе индекса экспортной специализации. Применена теория внутриотраслевой торговли с целью разработки стратегических альтернатив перспективного внешне-торгового развития Кыргызской Республики. Приведен графический и текстовый иллюстративный материал к ключевым положениям темы.

Предназначена специалистам в области внешней торговли, преподавателям и студентам экономических вузов.

Табл. 8 . Ил.13 . Библиогр.131: назв.

Г 0605010300–10
ISBN 978–9967–05–703–6

УДК 339.5
ББК 65.9
© Академия Управления
при Президенте
Кыргызской Республики, 2010
© Е.А. Галушкина, 2010

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Раздел I. Эволюция теорий развития внешнеторговых отношений	
1. Основы внешнеторговой деятельности страны.....	7
2. Традиционные теории международной торговли	21
3. Современные теории международной торговли	56
Раздел II. Внешнеторговая ориентация экономики Кыргызстана	
1. Внешнеторговое развитие Кыргызстана на рыночной основе.....	87
2. Оценка сравнительных внешнеторговых преимуществ страны в двухстороннем товарообороте	102
3. Степень адекватности сравнительных и конкурентных преимуществ внешней торговли страны в многостороннем товарообороте.....	114
4. Стратегические альтернативы перспективного внешнеторгового развития	139
Заключение	150
Список библиографических источников.....	151
Приложения	161

ВВЕДЕНИЕ

Современный этап характеризуется стремительным развитием процесса глобализации хозяйственной жизни, выражающегося в опережающих динамике производства темпах роста международного обмена товарами, услугами, капиталами, технологиями. Происходит усиление взаимосвязей и взаимозависимостей между национальными хозяйствами, позволяющее оптимизировать их экономические структуры.

Указанные процессы являются отражением того, что ни одно государство в мировом сообществе не в состоянии автономно обеспечить эффективное функционирование народнохозяйственного комплекса без вовлечения в международное разделение труда, характеризующееся уровнем развития его внешнеэкономической деятельности вообще и внешнеторговых отношений, в частности.

Особенно важно и актуально развитие внешнеторговых отношений для стран с трансформирующейся экономикой. Процесс рыночной трансформации экономик стран может считаться успешным, если им удалось интегрироваться как на рынки средств производства, так и на рынки потребительских товаров. Это касается не только национальных рынков, но и международных, и выражается в участии в международном обмене и укреплении позиций на мировом рынке.

Решение этой актуальной задачи во многом зависит от успешного реформирования внешнеторговых отношений, повышения экспортного потенциала страны и от того, насколько способна национальная промышленность и отдельные предприятия улучшить конкурентную позицию на мировом рынке и завоевать новые рыночные сегменты за рубежом.

Несмотря на наличие традиционных и современных подходов к анализу международной торговли, существует новый аспект развития внешнеторговых отношений, который возникает в условиях перехода постсоциалистических и постсоветских стран к системе рыночных экономических отношений. Это мало изученный раздел современного экономического развития стран, переживающих переходные трансформационные процессы. Исследование развития внешнеторговых отношений

в этих особых условиях очень важно в теоретическом отношении, поскольку имеет возможность с новой стороны подтвердить общие закономерности международной торговли и вместе с тем выяснить особенности осуществления внешней торговли, характерные для стран, недавно вступивших на путь рыночного экономического развития. Важна также и научно-практическая сторона этой проблемы: внешнеторговые отношения должны рассматриваться как очень действенный фактор стабилизации и экономического роста страны, поскольку формирование соответствующей внешнеторговой стратегии обеспечит успешность участия стран с развивающейся рыночной экономикой в процессах международного разделения труда.

В связи с этим были сформулированы следующие задачи:

- провести обзор и систематизацию основных теорий международной торговли и внешнеторговой политики;
- раскрыть как закономерности развития внешнеторговых отношений реализуются в странах с трансформирующейся экономикой по современным направлениям их развития;
- разработать стратегические альтернативы перспективного внешне-торгового развития.

Теоретическую базу исследования составили основы мировой экономической науки и труды ведущих зарубежных специалистов по теории внешней торговли. В частности, основанием для разработки современных подходов к развитию внешнеторговых отношений послужили теории международной торговли, созданные усилиями таких выдающихся ученых - экономистов, работавших в области международной экономики, как А. Смит, Д. Рикардо, Э. Хекшер, Б. Олин, П. Самуэльсон, В. Столпер, В. Леонтьев, П. Кругман, Т. Рыбчинский, Г. Хэберлер, Р. Вернон, М. Портер, М. Познер, С. Линдер, К. Ланкастер и др. Не обошел вниманием эти процессы и К. Маркс.

Для понимания характера и сути современных внешнеторговых отношений очень много дают научные труды Б. Баласса, Грубелла-Ллойда, П.А. Бодрых и др.

Исследованию различных аспектов внешней торговли и внешне-торговой политики России посвящены работы В.Б. Буглая, А.С. Булатова, В.И. Видяпина, С.Н. Журавлева, А.П. Киреева, Н.Н. Ливенцева, А.Я. Лившица, В.К. Ломакина, А.А. Мальцева, Г.П. Овчинникова,

В.Ю. Перской, В.В. Полякова, Преснякова, К.А. Семенова, В.В. Соколова, И.П. Фаминского, В.И. Фомичева, Р.И. Хасбулатова, А.В. Холопова и др.

В числе кыргызских ученых, уделяющих в той или иной степени внимание проблемам внешнеэкономического развития страны можно указать Дж. Айбашеву, А. Аманова, К. Гусева, Дж. С. Джайлова, У.А. Дюйшембиева, К.И. Идинова, Т. К. Койчуева, Т. Д. Койчуманова, В.И. Кумскова, А.А. Мигранян, С.Д. Примбетова, Д. Гоктоматова и других исследователей.

Информационную базу работы составили международные и межгосударственные (в рамках СНГ) документы и соглашения, официальные статистические данные Национального статистического комитета Кыргызской Республики, а также данные Межгосударственного статистического комитета СНГ, аналитические материалы, опубликованные в отечественных и зарубежных изданиях.

РАЗДЕЛ I.

Эволюция теорий развития внешнеторговых отношений

1. Основы внешнеторговой деятельности страны

Экономическое сотрудничество стран начало развиваться примерно десять тысяч лет назад. Излишками изготовленной продукции обменивались сначала соседние племена, отдельные семьи и лица, а затем и государства.

Сегодня, международное разделение труда выступает в качестве объективной основы международного обмена товарами, услугами, знаниями производственного, научно-технического, торгового и иного сотрудничества между странами мира.

Сущность современного МРТ проявляется в диалектическом единстве расчленения и объединения процесса производства в мировом масштабе. Производственный процесс выходит за национальные рамки, предполагает специализацию отдельных стран и их субъектов хозяйствования на различных видах трудовой деятельности, а также последующий обмен между ними производственными продуктами.

Таким образом, международное разделение труда проявляется в виде международной специализации и обусловленной ею международной кооперации.

Одновременно с этим, международная торговля служит инструментом, посредством которого страны, развивая свою специализацию, могут повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом увеличивать объем производимых ими товаров и услуг, повышать уровень благосостояния населения. В этой связи определение направления специализации на мировом рынке является важной составляющей частью внешнеторговой политики государства.

В целом внешнеторговая политика определяет субъективные условия участия страны в международном разделении труда, т.е. в международном обмене продуктами производства (условия доступа продуктов и их поставщиков на национальные рынки). Внешнеторговая политика представляет собой комплекс мероприятий, направленных на достижение экономикой данной страны определенных преимуществ на мировом рынке и, одновременно, на защиту внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров. Основопологающей, стратегической целью внешнеторговой политики является изменение степени и способа включения страны в международное разделение труда таким образом, чтобы это максимально содействовало развитию национальной экономики.

В теории и практике осуществления внешнеэкономической деятельности выделяют два вида внешнеторговой политики – политику свободной торговли и протекционизма.

Наиболее очевидным доводом в пользу свободной торговли является тот факт, что различные страны имеют различные абсолютные преимущества в производстве товаров.

Однако здесь возникает два вопроса:

1. Означает ли это, что страна, имеющая абсолютное преимущество в производстве определенного товара, обязательно будет производить и экспортировать этот товар в рамках международного разделения труда?

2. Что произойдет, если производство всех товаров окажется более эффективным в одной из стран, а другая будет уступать первой по всем показателям эффективности производства всех товаров. Возможна ли взаимовыгодная торговля между этими странами? Или вторая страна будет исключена из международного разделения труда и обречена прозябать на задворках цивилизации, полагаясь лишь на собственные весьма скудные ресурсы?

Современная теория международной торговли показывает (основываясь на теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо), что в этих условиях возможны обоюдовыгодное разделение труда и международная торговля, основанные на сравнительных преимуществах: каждая страна обращается к тем отраслям производства, для которых ее условиями предоставляются пусть не абсолютно, но хотя бы сравнительно самые благоприятные возможности. Для жителей страны, в которой условия производства всех товаров более благоприятны, чем в других странах, будет разумно воздержаться от эксплуатации некоторых возможностей, которые – абсолютно и технологически – более благоприятны, и импортировать товары, произведенные за рубежом в условиях – абсолютно и технологически – менее благоприятных, чем неиспользованные местные ресурсы.

Отсюда следует ответ на первый вопрос: не всегда страна будет экспортировать товар, в производстве которого она обладает абсолютными преимуществами. Фактором, который определяет, что выгоднее – производить товар или ввозить его, является сравнительное преимущество.

Учение классической школы о международной торговле было сформулировано для специфических условий немобильности труда и капитала между странами, каждое из которых не выполнялось на отдельных исторических отрезках. Например, во второй половине XIX в. был короткий период, когда географическое перемещение и товаров, и всех факторов производства можно было считать свободным. Затем по-

следовательно была ограничена миграция (в конце XIX в.), свобода торговли товарами (начиная с последней трети XIX в.) и, наконец, после Первой мировой войны произошел коллапс международного рынка капитала. В настоящее время большинство стран декларирует приверженность идее свободной торговли товарами и иностранных инвестиций. С другой стороны, свобода миграции, как с целью постоянной смены места жительства, так и временная трудовая миграция, жестко ограничена.

Автаркия, или экономическая самодостаточность, – это положение дел, при котором вообще нет никакой внешней торговли; каждая страна потребляет только то, что произведено в пределах ее границ.

В условиях автаркии люди жили фактически до начала-середины XIX века. Тогда причиной были не только высокие транспортные издержки, ограничивающие рынок только ближайшей округой, но и внутренние – фискальные – таможи.

В 1707 г. уничтожены таможи между Англией и Шотландией и образовалась граница Великобритании, а в 1823 г. уничтожены были и заставы, отделявшие Великобританию от Ирландии.

Французская революция, для которой привилегированные провинции являлись таким же злом, как привилегированные сословия, завершила таможенное объединение Франции в 1790 г., упразднив всякого рода внутренние таможи как внутри провинций, так и на границе их. В следующем году появился впервые общий для всей Франции таможенный тариф, применяемый при провозе товаров через государственную границу.

Австрия не знала общей государственной торговой и таможенной политики вплоть до 1775 г., когда был издан общий для всех немецких областей Австрии размер таможенного тарифа.

В Германии еще в 1790 г. насчитывалось около 1800 различных таможенных границ. В 1803 г. Германия имела еще целых 300 монархов, а каждый из монархов имел собственные таможи. В одной только Пруссии находим 67 местных тарифов и столько же таможенных границ; на пути между Дрезденом и Магдебургом (256 км) путешественник встречал 16 застав. Пруссия в 1818 г. заменила все 67 местных тарифов одним общим, действующим на границе государства.

Но для торговли этого еще было далеко не достаточно: даже после такого объединения отдельных территорий таможен оставалось слишком много. Германия «хрипела под игом 38 монархов», как говорил Гейне: для каждого из них территория его соседей, иногда самых крохотных размеров, находилась в таможенном отношении за границей. Лишь в 50–60-х г. XIX в. Германия превратилась в хозяйственном отношении в единое целое, простирающееся до моря.

Италия, которая еще в 40–50-х гг. XIX в. была разбита на ряд мелких самостоятельных территорий, с самостоятельными границами, пошлинами и заставами. Все выгоды свободы передвижения, все благотворные результаты новой техники проходили мимо Италии, не знавшей еще национальной территории, национальной хозяйственной политики. Лишь в 1859 г., когда произошло политическое объединение Италии, образовавшееся единое государство устранило и экономическую обособленность отдельных частей его.

Швейцарские кантоны до 1848 г. были отделены заставами друг от друга. Только в этом году таможенное законодательство перешло к швейцарскому союзу, и последний упразднил кантональные и не исчезнувшие еще окончательно речные, мостовые и дорожные сборы и ввел общий для всей страны пограничный таможенный тариф. Окончательно таможенное единство установилось в 1874 г.¹

Внутренние таможни ограничивали эффективность наиболее дешевого средства транспортировки - по естественным водным путям.

Перевозка по рекам была значительно дешевле, чем гужевой транспорт (вероятно, втрое дешевле), но к самым расходам провоза присоединялись еще разные пошлины, которые здесь были еще многочисленнее, чем на суше. На Роне сборы взимались на 31 таможне, на Луаре их имелось целых 75. У каждой заставы суда вынуждены были останавливаться, выжидать открытия таможни, подвергаться осмотру и придирам всякого рода со стороны служащих, которые не вывешивали тарифа сборов и, пользуясь незнанием с ним лодочников, брали свыше установленной суммы, не выдавали квитанций, утаивали полученные деньги.

Сборы эти превышали обычно фрахт, составляя нередко $\frac{2}{3}$ закупочной цены товара и даже $\frac{3}{4}$ общей суммы издержек по доставке товара. Из 30 ливров, в которые обходилась перевозка товара из Лиона в Оксонн, 2 ливра 4 су приходилось на нагрузку и разгрузку, производимую несколько раз, 4 ливра 13 су на фрахт и целых 23 ливра 3 су на таможенные сборы. К концу XVIII в. товар, закупленный за 12 ливров, обходился в месте назначения, находившемся на небольшом расстоянии от места приобретения, в 27 ливров 6 су. Это соответствует утверждению современника, что эти сборы настолько обременяют торговлю как вследствие их огромного числа, так и по причине произвольного и умеренного взимания их, что часто они утраивают расходы водного

транспорта. Вследствие этого последнему нередко предпочитали перевозку по суше, несмотря на большую дороговизну фрахта в этом случае².

Не удивительно, что еще в начале XIX в. удовлетворение повседневных потребностей широких масс людей не сильно зависело даже от внутреннего разделения труда, не говоря уже о международном. Импортировались в основном предметы роскоши. Даже если бы Наполеону удалось полностью воплотить мероприятия, предусмотренные в рамках Континентальной блокады, объявленной в 1806 г. и преследовавшей цель разрушить торговлю Англии с европейским континентом, это не оказало бы заметного влияния на уровень жизни подавляющего большинства населения Центральной и Западной Европы. Сельское население во многом жило натуральным хозяйством, а городское снабжалось сельскохозяйственной продукцией из ближайшей округи. Т.е. сами более или менее крупные политические образования были разделены на большое число в целом самодостаточных, в той или иной степени автаркичных регионов. Но причина была не только в высоких транспортных издержках, но и во внутренних торговых барьерах и неразумной фискальной политике.

Сформулированная физиократами первая политика *laissez faire*, построенная на принципах невмешательства во внутреннюю торговлю и производство и свободной конкуренции, разгромная критика меркантилистской внешнеторговой политики такими экономистами XVIII в., как Давид Юм, Иеремия Бентам и, конечно, Адам Смит со своей книгой «Исследование и природе и причинах богатства народов», создали условия для развития сложной сети международных экономических отношений. Именно они сделали возможной глубокую специализацию современного производства с сопутствующим совершенствованием технологии. Появившиеся в XIX в. пароходы и железные дороги, связали весь земной шар в единое целое.

Теперь для сохранения автаркии необходимо было проведение сознательной и целенаправленной политики запрещения внешней торговли. Однако последствия такой политики в новых условиях, когда весь остальной мир постепенно превращался в единое экономическое пространство, были совершенно иными.

До начала Промышленной революции и постепенного складывания единого мирового хозяйства европейские страны по уровню жизни не слишком отличались от остального мира. Однако в XIX в. европейские страны благодаря проведению политики экономической свободы

¹ И. М. Кулишер Основные вопросы международной торговой политики. – М., Челябинск: Социум, 2002. С. 17–21.

² И. М. Кулишер История экономического быта Западной Европы. – Т. II. – Челябинск: Социум, 2004. – С. 405–406.

как внутри страны, так и в сфере международной торговли, добились уровня жизни, который прежде казался немыслимым даже для самых могущественных правителей. На этом фоне особо ярко выглядят печальные последствия политики автаркии. Одной из последних целенаправленных попыток в мировой истории законсервировать средневековые феодальные порядки, оградив народ от любого общения с внешним миром было правление сёгунов в Японии, закончившееся в середине XIX в. в результате столкновения как раз с новой западной цивилизацией.

До середины XIX столетия правление сёгунов (военных диктаторов) из рода Токугава на два с лишним столетия фактически отрезало Японию от внешнего мира. С 1636 г. сёгунат ввел смертную казнь для японцев, которые будут пойманы при попытке покинуть пределы страны. Японским купцам было дозволено торговать исключительно с голландцами и лишь на маленьком острове Дейджима неподалеку от Нагасаки. Этот двухвековой период стал известен как «Великий покой», в ходе которого японцы довольствовались весьма скромными успехами. Общая площадь обрабатываемых земель постепенно расширялась, однако, без стимулирующего влияния внешнего мира экономика страны стагнировала. Методы производства в сельском хозяйстве или промышленности почти не изменились. Японцы оставались в неведении относительно промышленной революции, охватившей страны Западной Европы. Множество самых различных вещей, уже ставших привычными в Западной Европе, в Японии оставались неизвестны.

Кроме того, существовали и внутренние ограничения, которые не позволяли жителям одного региона вести торговлю с представителями других регионов. Основная цель здесь заключалась в том, чтобы разъединить людей и тем самым воспрепятствовать формированию политических союзов против власти сёгуна. Более того, японцы не могли свободно выбирать себе род занятий. Законы, регулирующие потребление, запрещали простым людям покупать такой предмет роскоши, как, например, шелк; ограничение размеров рынка и подобные законы гарантировали, что производство останется мелким, не имея возможностей накопить капитал для серьезного расширения своей деятельности.

Одно из непредвиденных последствий этих ограничений заключалось в том, что японцы не смогли извлечь сколько-нибудь существенных выгод из своего внутреннего рынка. Вынужденные обслуживать только местные рынки, японские компании были менее крупными и менее конкурентоспособными, нежели они могли бы стать в противном случае. Самым же худшим последствием становился голод, возникавший вследствие того, что ограничения мешали земледельцам с излишками урожая доставить зерно туда, где люди страдали от недорода. В

стране все чаще вспыхивали восстания. Ограничения, наложенные властью на торговлю с целью укрепления режима, серьезно ослабили страну.

Вопреки усилиям сёгунов насадить в стране автаркию, японцы проявляли интерес к внешнему миру. Некоторым удавалось бежать из страны на борту голландских торговых или американских китобойных судов. Тайно в Японию проникали голландские книги. Многие самураи продавали свои мечи, чтобы заполучить учебники голландского языка, стремясь таким образом прочесть голландские технические книги. Опираясь исключительно на знания, полученные из книг, любознательные японцы изготавливали перья для письма, чернила, химические и лечебные препараты. Любознательность усилилась после того, как англичане подвергли артиллерийскому обстрелу города Кагосиму и Симоносеки после нападений на их торговые суда. Народ Японии не нуждался в том, чтобы правительство распространяло сведения о внешнем мире; он нуждался в том, чтобы правительство не чинило препятствий и можно было бы учиться, не рискуя при этом собственной жизнью.

В середине XIX в. люди заговорили о сооружении трансконтинентальной железной дороги. Активно развивалась торговля с Китаем и в этом контексте Япония выглядела подходящим местом для того, чтобы корабли могли пополнять здесь запасы угля и других ресурсов. Однако сёгун отказался обсуждать возможность расширения контактов с внешним миром. Американцам хватило нескольких военных кораблей, чтобы вынудить сёгуна пойти на переговоры и подписать торговый договор на американских условиях. Несмотря на то, что многие японцы испытывали ненависть к иностранцам, они не могли отрицать очевидного. Они были потрясены, открывая для себя, насколько далеко они отстали от Запада в вопросах коммерции, промышленности, образования, военной науки и многих других областях. Это открытие подвигло японцев на активные действия³.

Автаркия ведет к положению дел, при котором природные ресурсы страны не используются в той степени, в какой они бы использовались в случае существования свободной торговли. Для их разработки не хватает капитала, накопление которого происходит очень медленно. Соответственно процентные ставки находятся на высоком уровне. Производительность труда низкая, поэтому ставки заработной платы и уровень жизни также низки. Любой природный катаклизм ведет к возникновению голода.

³ Пауэлл Дж. Как частное предпринимательство создало современную Японию // Маэстро бума. Уроки Японии. – Челябинск: Социум, 2003. – С. 75–100.

Впервые целесообразность проведения политики свободной торговли была обоснована для ситуации торговли товарами, когда труд и капитал могут свободно перемещаться внутри каждой из торгующих стран, но не между ними. Именно для этих условий сформулирована и действительна знаменитая теорема сравнительных издержек Рикардо. Еще одним допущением являлось предположение о том, что эффективность всех товаров в одной стране выше, чем в другой.

В мире, где условия производства определяются предварительным заселением, где капитальные блага и труд привязаны к стране определенными институтами, свободная торговля, т.е. свободное перемещение только товаров, не может привести к перераспределению капитала и труда на земной поверхности в соответствии с лучшими или худшими физическими возможностями, предоставляемыми производительности труда. Здесь начинает действовать закон сравнительных издержек. Каждая страна обращается к тем отраслям производства, для которых ее условиями предоставляются пусть не абсолютно, но хотя бы сравнительно самые благоприятные возможности.

Как показывает закон Д. Рикардо, разделение труда между этими регионами приводит к повышению производительности труда и, поэтому, выгодно всем, даже если физические условия производства всех товаров более благоприятны в одном регионе по сравнению с другим. Более одаренному региону выгодно сконцентрировать свои усилия на производстве тех товаров, где его превосходство выше, и оставить менее одаренному региону производство тех изделий, где его превосходство меньше. Кажущийся парадокс, заключающийся в том, что выгоднее оставлять более благоприятные внутренние условия производства неиспользованными и покупать товары, которые могли бы быть на них произведены, в регионах, где условия их производства менее благоприятны, является результатом отсутствия мобильности труда и капитала, которым более благоприятные места производства недоступны.

Именно в увеличении физического объема продукции и заключается выгода от международной торговли. Это увеличение достигается благодаря более эффективному в данных условиях использованию имеющегося капитала и труда.

1851 год. В Австралии найдены золотые россыпи. До этого австралийцы золото получали из других стран в обмен на экспорт шерсти, сала, кожи. С открытием золотых месторождений те же самые затраты труда и капитала позволили получать в 4-5 раз больше золота, чем прежде. Естественно, труд и капитал ринулись в добычу золота. Вместо продукции сельского хозяйства Австралия начала экспортировать золото. Более того, несмотря на неограниченное количество плодородной

земли, Австралия стала ввозить практически все потребляемое ею продовольствие. Дерево, используемое в золотых рудниках, везли из Европы через Балтийское море, хотя буквально рядом с шахтами рос лес такого же хорошего качества. Сырье для кожаных изделий было в Австралии дешевле, чем где-либо в мире, но башмаки ввозились из-за границы. То есть страна импортировала товары, которые сама могла бы производить с меньшими затратами труда и капитала, чем те, которые требовались для производства этих предметов в странах, откуда они вывозились. По мере истощения залежей золотая лихорадка постепенно сошла на нет и структура производства восстановилась.

Экономисты XIX в. увидели в этой истории «самое поразительное экспериментальное подтверждение, какое только может получить совершенно абстрактная доктрина», подразумевающая при этом теорию сравнительных издержек Рикардо.

Сразу следует подчеркнуть, что сравнительные различия преобразуются в абсолютную разницу цен и именно эта разница является стимулом, который заставляет предпринимателей использовать ресурсы в том или ином направлении⁴. Поэтому, хотя Адам Смит подразумевал абсолютные преимущества, в денежной экономике его критерий совершенно точно отражает суть дела: «Всякий благоразумный отец семейства обойдется ему дороже, нежели купить, а что благоразумно для частной семьи, не может быть бессмысленным для большого государства».

Расширение в каждой стране уже существующих отраслей, имеющих сравнительные преимущества, и сворачиванию сравнительно неэффективных, ведет к повышению производительности труда, а следовательно и заработной платы и уровня жизни в каждой стране по сравнению с состоянием до начала торговли. Однако, в мире, где отсутствует мобильность людей, одни страны оказываются сравнительно перенаселенными, а другие сравнительно малонаселенными. В нем существуют заметные различия в заработной плате и уровне жизни между странами. Ограничения, накладываемые на мобильность капитала, только усиливают этот результат, преобладает тенденция к установлению определенного соотношения заработной платы за одинаковый труд одинакового качества в разных странах. Тенденция выравнивания ставок заработной платы в этих условиях существовать не может.

Мир или изолированная страна, из которой невозможна эмиграция, считается перенаселенной в абсолютном смысле, когда превышает

⁴ Haberler G. International Trade. – 1936. – P. 132–135; Taussig A. International Trade. – 1927. – P. 45 ff.

ся оптимум населения – точка, за которой рост населения означает не увеличение, а снижение благосостояния (это случается, когда темпы накопления капитала отстают от темпов роста населения, так что величина капитала на душу населения снижается). Страна считается относительно перенаселенной, когда ввиду высокой численности населения производство осуществляется в менее благоприятных условиях, чем производство в других странах, так что при прочих равных условиях применение равного количества капитала и труда дает меньший объем производства. При полной мобильности людей и товаров избыток населения из сравнительно перенаселенных территорий переместился бы в места более благоприятные для производства⁵.

То же касается и вознаграждения других факторов, а также прибыли: в одной стране рента, процент и прибыль выше, чем в другой (в разных комбинациях), но эта разность потенциалов не приводит к перемещению капитала между странами по причине искусственных ограничений. Использование природных ресурсов улучшилось по сравнению с состоянием автаркии, но все еще далеко от оптимального. В сравнительно перенаселенной стране используются более бедные земли и месторождения, в то время как в стране со сравнительным недостатком населения более плодородные земли и богатые месторождения не используются. Это также создает потенциал для перемещения капитала и труда между странами, реализация которого сдерживается искусственными барьерами.

Ограничение трудовой миграции и перетока капитала между странами, даже при свободной торговле товарами ведет к дифференциации уровня жизни в различных странах. В настоящее время в мире существуют небольшая группа стран с высокоразвитой индустриальной экономикой, подавляющее большинство стран относится к группе развивающихся стран, уровень жизни в которых значительно ниже, чем в развитых странах, и кроме того существуют 26 наименее развитых стран, население которых балансирует на грани голода.

Заработная плата за один и тот же вид труда в развивающихся странах значительно ниже, чем в Западной Европе, Канаде, Японии и США. Эти различия невозможно объяснить неполноценностью рабочих развивающихся стран, точно так же, как какими-то особыми достоинствами рабочих развитых стран. Если рабочий из какой-нибудь развивающейся страны переедет жить в США, то очень скоро он будет получать обычную для США заработную плату, но если тот же рабочий вернется после этого к себе на родину, обнаружится, что за время пребывания в

⁵ Mises L. von. Nation, State and Economy. – 1919. – Ch. II.2.B.

США он не приобрел никаких качеств, которые позволили бы ему получать более высокую зарплату, чем его земляки.

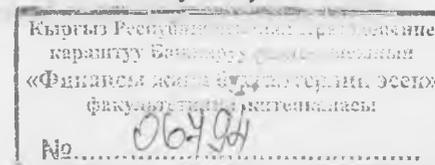
В целом производственное оборудование и технологии, используемые на фабриках и заводах развивающихся стран несравнимо хуже, чем в развитых странах. Но это не говорит о невежестве предпринимателей в развивающихся странах. Они прекрасно осведомлены о передовых технологиях, многие из них получили образование в западных университетах.

На самом деле различие в наличном объеме накопленного в каждой стране капитала – в развитых странах количество инвестированного капитала на душу населения неизмеримо больше, чем в развивающихся странах. Именно капитал обеспечивает высокую производительность американских и европейских рабочих, благодаря чему работодатели могут платить им более высокую заработную плату.

Таким образом, люди, которые из-за иммиграционных ограничений вынуждены работать в областях, где природные условия для производства менее благоприятны и где благодаря этому уровень заработной платы должен быть низким, обнаруживают, что их существование становится еще хуже из-за недостатка капитала, что еще сильнее понижает заработную плату, так как снижается предельная производительность капитала.

Например, в США природные условия производства более благоприятны и соответственно производительность труда и вследствие этого заработная плата более высокие, чем во многих развивающихся странах, к примеру, Азии. При отсутствии иммиграционных барьеров европейские рабочие в поисках работы в массовом порядке эмигрировали бы в США. Американское иммиграционное законодательство делает это исключительно трудным делом. Тем самым стоимость труда в Соединенных Штатах поддерживается на уровне, превышающем тот, который сложился бы при полной свободе миграции, тогда как в Европе она находится ниже этого уровня. С одной стороны, выигрывает американский рабочий, с другой – проигрывает азиатский.

Однако было бы ошибкой рассматривать последствия иммиграционных барьеров исключительно с точки зрения их непосредственного влияния на заработную плату. Они являются гораздо более глубокими. В результате относительно избыточного предложения труда в районах со сравнительно неблагоприятными условиями производства и относительного дефицита рабочей силы в районах, где условия производства сравнительно благоприятны, производство в первых стимулируется, а в последних сдерживается сильнее, чем это было бы в случае существования полной свободны миграции.



Таким образом, результаты ограничения свободы передвижения те же, что и влияние протекционистского тарифа. В одной части мира сравнительно благоприятные возможности для производства не используются, в то время как в другой части мира эксплуатируются менее благоприятные возможности для производства. Если встать на точку зрения человечества в целом, результатом окажется снижение производительности человеческого труда, уменьшение предложения товаров. Поэтому попытки оправдать политику ограничения иммиграции экономическими причинами, обречены изначально. Не может быть ни малейшего сомнения в том, что миграционные барьеры снижают производительность труда.

Инвестиции направляются в те места, где при прочих равных условиях за кредиты платят более высокий процент и проекты обещают более высокие прибыли. Как правило, в относительно перенаселенных развивающихся странах существуют более благоприятные экономические возможности приложения капитала по сравнению с перенасыщенными капиталом развитыми странами. Если развивающаяся страна предлагает стабильные политические условия и гарантирует защищенность иностранных инвестиций, то она просто обречена на приток иностранных инвестиций. Межстрановая мобильность капитала приводит к выравниванию процента и нормы прибыли в стране-источнике капитала и стране-получателе. Но самое главное она создает тенденцию сближения ставок заработной платы, а значит, выравнивает уровень жизни в разных странах. Последнее частично смягчает экономические последствия миграционных ограничений, снимая тем самым политическую напряженность. Правда, окончательного выравнивания материальных условий во всех странах не происходит, поскольку ввиду сохранения миграционных барьеров все равно продолжают существовать относительно перенаселенные страны и страны, в которых численности населения недостаточно для полного использования имеющихся природных ресурсов.

Тем не менее, несмотря на существующие миграционные ограничения, свободы торговли и иностранных инвестиций достаточно для полноценного мирного международного сотрудничества. Мировая история знала короткий период, когда, как уже казалось, мир движется в сторону свободного перемещения товаров, людей и капитала. Наиболее важным экономическим событием XIX в. стало беспрецедентное по масштабам перемещение капитала из Западной Европы в самые отдаленные уголки остального мира. В конце XIX в. не имело значения, подготовлена и оснащена ли страна необходимым капиталом, чтобы соответствующим образом использовать природные ресурсы на своей территории. Доступ к природным богатствам любой территории был практи-

чески свободен. Государственные границы не останавливали капиталистов и предпринимателей в поисках наиболее выгодных возможностей для инвестиций. Что касается инвестиций в наиболее выгодное использование известных природных ресурсов, то большую часть земной поверхности можно было считать интегрированной в единую мировую рыночную систему.

Приток иностранного капитала не причинял вреда принимающим странам. Именно европейский капитал значительно ускорил непостижимое экономическое развитие США и британских доминионов. Благодаря иностранному капиталу страны Латинской Америки и Азии были оснащены производственными мощностями и транспортом, которыми они еще долго не располагали бы, не прими они эту помощь. Реальные ставки заработной платы и доходы фермеров в этих областях были выше, чем они были бы в отсутствие иностранного капитала. Благодаря иностранному капиталу разрабатывались нефтяные месторождения Мексики, Венесуэлы и Ирана, заложены каучуковые плантации в Малайе, получило развитие выращивание бананов в Центральной Америке. Да и западноевропейские страны немало выиграли от иностранных инвестиций, источником которых была Великобритания. В конце XIX – начале XX в. одним из наиболее ярких примеров быстрого экономического развития на основе иммиграции и иностранного капитала была Аргентина.

Между 1880 г. и Первой мировой войной Аргентина находилась в числе самых богатых стран мира. Впереди нее были только Австралия, Канада и США. На рубеже веков самой распространенной фразой, описывающей богатство человека была: «Богат как аргентинец». Наиболее роскошные здания в Буэнос-Айресе построены в конце XIX – начале XX вв. Аргентина была аналогом Соединенных Штатов в Южном полушарии. В основе экономического бума лежали несколько причин. Прежде всего, эта аргентинская пампа – огромная равнина, представляющая собой одни из самых плодородных земель в мире. С 1880 г. страна жила в мире. Налоги были низкими, а песо свободно разменивалось на золото. Не было никаких серьезных ограничений на передвижение людей, товаров и капитала. Аргентина занимала второе место после США по притоку иммигрантов. 9 млн европейцев, главным образом испанцев, итальянцев и немцев, начали в Аргентине новую жизнь. В 1895 г. почти 85% компаний в Аргентине принадлежало аргентинцам, родившимся в другой стране. Иностранные инвестиции финансировали строительство железных дорог и предприятий, развитие сельского хозяйства. По некоторым оценкам в начале XX в. половина всех железных дорог Южной Америки находилось в Аргентине. Аргентинцы оказались одними из самых эффективных скотоводов в мире, и с изобретением холодильных уста-

новок их продукция достигла самых отдаленных рынков. Аргентина стала мировым поставщиком пшеницы, говядины и шерсти. Уровень грамотности аргентинцев был самым высоким среди стран Южной Америки⁶.

Практически, то же самое можно сказать и о множестве других стран Азии и Южной Америки, США, Канаде, Австралии.

В XX в. произошло крушение и дезинтеграция международного рынка капитала, что имело катастрофические последствия для большей части мира.

В условиях системы совершенно свободной торговли капитал и труд применялись бы там, где существуют более благоприятные условия для производства. Пока в результате развития транспорта, совершенствования технологии и более тщательного исследования стран, недавно открывшихся для торговли, обнаруживается, что существуют более благоприятные для производства места, чем те, которые используются в настоящее время, производство будет перемещаться в эти районы. Капитал и труд имеют тенденцию перемещаться из тех районов, где условия производства менее благоприятны, в районы, где они более благоприятны.

Страна, плохо приспособленная для производства, перестанет использоваться. Если люди лучше проживут без использования сравнительно неудовлетворительных физических условий производства, предлагаемых данной страной, они не станут здесь селиться и оставят ее обитаемой, подобно полярным регионам, тундре и пустыням.

Таким образом, если предположить, что капитал, труд и продукция свободно перемещаемы, тогда существующее различие между внутрирегиональной и межрегиональной торговлей обусловлено транспортными издержками. В этом случае разработка теории международной торговли, отличающейся от теории внутренней торговли, была бы излишней. Капитал и труд были бы распределены по земной поверхности в зависимости от условий, лучших или худших, которые предлагаются разными регионами.

В мире с совершенной мобильностью капитала, рабочей силы и продукции существует тенденция выравнивания материальных условий жизни во всех странах. Те части поверхности Земли, которые предлагают наиболее благоприятные условия производства, привлекают больше капитала и людей, чем те, которые предлагают менее благоприятные условия. Существуют области с более плотным населением и области с менее плотным населением. Свобода миграции и перемещения капитала создает тенденцию стирания различий сравнительной перенаселенности и сравнительной малонаселенности. Они создают тенденцию выравнивания заработной платы и ставок процента, а соответственно и уровня жизни.

⁶ Powell J. Protectionist Paradise? // Freedom to Trade: Refuting the New Protectionism. Cato Institute. – 1997.

2. Традиционные теории международной торговли

Как было сказано выше, участие стран в международной торговле опирается на получаемую ими экономическую выгоду. С данным тезисом, по существу, не спорит никто из исследователей данного вопроса, начиная от классиков политической экономии и заканчивая авторами современных теорий международной торговли. Предметом дискуссии является не причина участия стран в международной разделении труда, а вопрос о направлении специализации, т.е. о том, какие товары следует экспортировать стране, чтобы получить выигрыш от торговли. Проблемы, связанные с участием в международном разделении труда и специализацией в международной торговле достаточно глубоко рассмотрены на теоретическом уровне. В основе современных теорий международной торговли лежит «традиционная» теория, опирающаяся на принцип сравнительных преимуществ Д. Риккардо и теорию соотношения факторов производства Хекшера-Олина. Этот факт признается современными экономистами, занимающимися исследованием вопросов международной торговли: «... в течении многих лет господствующая теория международной торговли основывалась на различиях в обеспеченности факторами производства, а простая модель Хекшера-Олина («два продукта – два фактора производства – две страны»), была краеугольным камнем для описания и преподавания теории торговли. Несмотря на элегантность и техническую простоту этой модели, предполагающей существование совершенной конкуренции и неизменность доходов при расширении масштабов производства (отсутствие эффекта масштаба), с ее помощью можно было ответить на многие вопросы, как позитивной, так и нормативной науки»⁷.

При этом первые попытки разработки последовательной экономической концепции, объясняющей причины внешней торговли и ее место в хозяйственной жизни страны, начали предприниматься при ликвидации феодальной раздробленности европейских стран.

Так, в 16 в. и первой половине 17 века происходит разложение феодальных отношений и возникновение в ряде стран капиталистического производства в форме мануфактуры. Этот период может быть охарактеризован как период резкого перелома в экономическом мышлении европейских государств, примыкавших к Атлантическому океану, и перемещения к этим государствам центра тяжести экономического прогресса из торговых городов Италии. Расцвет итальянских городов продолжался до 1453 года, когда Византия была завоевана турками, пре-

⁷ Markusen R. The Theory of Endowment, Intra-Industry and Multinational Trade. – NBER Working Paper. – Cambridge: MA, 1996. – P.1.

рвавшими торговые сношения итальянцев, а через их посредство - и остальной Европы, с богатым Востоком. Это привело к потере итальянцами монополии в восточной торговле и к попыткам найти новые пути на Восток - в Персию, Индию, Китай.

Великие открытия имели большое значение в усилении могущества буржуазии. Открытие Америки и морского пути вокруг Африки создало для поднимающейся буржуазии новое поле деятельности. Торговля до этого не ограничивалась только узкими рамками обмена между городами и прилегающими к каждому из них сельскими округами. Уже задолго до эпохи великих географических открытий развивается торговля между различными странами и с конца 15 в. и начала 16 века она получает новый толчок.

Восточные рынки, колонизация Америки, обмен с колониями, увеличение количества средства обмена и товаров вообще дали неслыханный до тех пор толчок торговле, мореплаванию, промышленности и тем самым вызвали в распадавшемся феодальном обществе быстрое развитие новых, капиталистических отношений.

В результате великих географических открытий и последовавшей за ними колонизации все более развивались экономические связи между отдельными частями и народами мира, резко возростала область сбыта. Одним из необходимых условий развития капитализма в Европе явились рост внешней торговли и зарождение мирового рынка в период разложения феодализма. Арена рыночной борьбы между производителями перерастает местные рамки и приобретает широкий размах. Все это способствовало превращению ремесла в мануфактуру. Возникновение мануфактур предполагало наличие на рынке свободной рабочей силы, поскольку ремесленник был уже не в состоянии обойтись собственными силами.

Вызревание в недрах феодализма капиталистических отношений обусловило зарождение и формирование новой идеологической надстройки, отражавшей практические потребности буржуазии. Меркантилизм и представлял собой яркое воплощение экономической политики ряда феодальных государств (в течение 15-17 веков) в период упадка феодализма как системы общественного устройства в интересах нарождавшейся буржуазии.

Ассоциируя богатство стран с количеством золота и серебра, которым они располагают, представители меркантилистской школы внешней торговли полагали, что для укрепления национальных позиций государство, прежде всего, должно поддерживать положительное сальдо торгового баланса. Так, один из ведущих меркантилистских публицистов Томас Ман в своем произведении «Богатство Англии во внешней

торговле» писал: «... обычным способом увеличения богатства и казны Королевства является внешняя торговля, где мы должны придерживаться следующего правила: продавать иностранцам ежегодно больше, чем мы потребляем их товаров по стоимости. Так как та часть нашего запаса, которая не возвращается к нам в виде других изделий, должна обязательно вернуться в виде сокровищ...». Таким образом, активный торговый баланс обеспечит, по мнению меркантилистов, приток золота в качестве платежей, что, в свою очередь, позволит увеличить внутренние расходы, производство и занятость. Отсюда следует, что экономическая система функционирует в условиях неполной занятости, в противном случае, увеличение количества золота в стране привело бы к росту инфляции⁸.

С целью обеспечения положительного торгового сальдо необходимо, по мнению авторов данной теории, осуществлять регулирование внешней торговли при помощи инструментов внешнеторговой политики, в частности таких, как пошлины и квоты. В связи с этим политика меркантилизма стала синонимом протекционизма.

Помимо этого, меркантилисты с целью аккумуляции запасов золота и обеспечения конкурентоспособности национальной готовой продукции по цене предлагали запретить или строго ограничить экспорт сырья и полуфабрикатов, необходимых для производства, прежде всего, экспортных товаров. При этом, запрещалась торговля колоний с иными странами, кроме метрополии, которая только может перепродавать колониальные товары за рубеж, и запрещалось колониям производить готовые товары, превращая их тем самым в поставщиков сырья в метрополии. Одновременно с этим правительство всячески стимулировало экспорт готовых товаров, в частности, путем возврата экспортеру уплаченных им налогов и акцизов, а также выплатой ему премии, создания льготных условий для экспорта в другие страны посредством заключения торговых договоров, завоевания колоний и ряда других методов. Так, во времена меркантилизма в Англии существовала политика запрета на вывоз шерсти, сырой кожи, металлов, валяльной глины, машин для вязания перчаток. За нарушение полагались штраф, заключение и даже казнь как за государственную измену. Напротив, ввоз сырья для промышленности, в том числе льняной пряжи, поощрялся путем отмены пошлин или выдачи премий. Последовательно проводимая политика меркантилизма позволила Англии первой начать промышленную рево-

⁸ *Mun T. England's Treasure by Foreign Trade. New York, 1895. Reprinted in: The Western Tradition, Vol. II, 4th ed. Eugen Weber, ed., Lexington, MA; D. C. Heath, 1990. - P. 399-407.*

люцию и выйти в мировые лидеры в области промышленного производства и экспорта. Кроме контроля над экспортом-импортом товаров в эпоху меркантилизма государство осуществляло жесткий контроль над вывозом денег в чистом виде. Во многих странах проводилась политика истративания денег, заработанных иностранцами. Так, например, иностранные купцы не могли вывезти деньги, которые они получили за проданные в данной стране товары. Они должны были их истратить, купив местные товары.

Несмотря на то, что данная доктрина зародилась в странах Европы и России, через меркантилизм прошли все страны, ибо политика меркантилизма соответствовала уровню развития производительных сил периода мануфактурного производства и начала промышленного капитализма.

Теоретики меркантилизма в России, в частности самобытный русский мыслитель Иван Тихонович Посошков (1652–1726) в своей «Книге о скудости и богатстве» отмечает, что скудным можно быть и при богатстве, а богатство состоит в том «еже бы весь народ по мерностям своим богат был самыми домовыми внутренними своими богатствы, а не внешними одеждами или позументным украшением, ибо украшением одежд не мы богатимся, но те государства богатятся, из коих те украшения привозят к нам, а нас во имении теми украшениями источевают. Паче вещественного богатства надлежит всем нам обще пещися о невестественном богатстве, то есть о истинной правде»⁹. Характерно, что И.Т. Посошков, в соответствии со своим жизненным опытом, не абстрактно рассуждает о поднимаемых им вопросах, а мыслит о них вполне конкретно, предлагая практические меры по достижению желаемого. В главе «О купечестве»¹⁰ хотя и прослеживаются некоторые взгляды автора на развитие торговли, близкие учению меркантилистов и физиократов, с точки зрения блага свободной торговли, но определяющими все же являются его воззрения относительно того, что мерилом вещественного богатства должен быть жизненный уровень всех слоёв населения.

Заметим, что размышления И.Т. Посошкова о сути богатства и развитии торговли изначально не были созвучными с идеями, преобладающими в западной экономической мысли, где основной акцент всегда делали на материальной составляющей богатства, сводящей его к накоплению денег. Можно согласиться с мнением профессора И.Д. Афанасенко о том, что И.Т. Посошков «своими воззрениями на эту основную

проблему экономической науки как бы перешагнул через головы будущих классиков политэкономии»¹¹.

В России наиболее ярким меркантилистом был, вероятно, Петр I, который всячески поощрял российскую промышленность и экспорт товаров, в том числе через высокие ввозные пошлины, раздачу привилегий отечественным монополистам. Так, во времена Петра I в России эффективно защищалось становление национальной промышленности, стимулировался вывоз железа, парусного полотна, канатов и других обработанных товаров.

К главному достоинству меркантилизма можно отнести разработанную им политику поддержки экспорта, которая, однако, сочеталась с активным протекционизмом и поддержкой отечественных монополистов. Ведь именно последовательно проводимая политика меркантилизма позволила Англии первой начать промышленную революцию и выйти в мировые лидеры в области промышленного производства и экспорта.

Английский экономист Дэвид Юм был одним из первых, кто поставил под сомнение положение меркантилистов, о том, что страны могут до бесконечности наращивать количество имеющегося у них золота и, что это не повлияет на их международную конкурентоспособность. Он обратил внимание на то, что приток золота в результате поддержания положительного сальдо торгового баланса увеличит предложение денег внутри страны и, в конечном счете, приведет к росту денежной массы, а значит к росту зарплаты и цен. Это в свою очередь, приведет к снижению конкурентоспособности товара данной страны, а значит, в конечном счете, приведет к снижению объемов ее экспорта. Тем самым, страна не сможет постоянно поддерживать положительное сальдо торгового баланса, так как внутризональные факторы будут препятствовать этому. Таким образом, за счет движения золота между странами размер экспорта будет стремиться сравняться с объемами импорта и торговое сальдо окажется равным нулю.

Ограниченность взглядов представителей меркантилизма состояла в том, что они придерживались статического взгляда на мир, который, с их точки зрения, располагал лишь ограниченным количеством богатства. В связи с этим, ими торговля рассматривалась как «игра с нулевой суммой», то есть экономическая выгода одних участников товарообменной сделки (в данном случае стран-экспортеров) оборачивается экономическим ущербом для других (стран-импортеров). Таким обра-

⁹ Посошков И.Т. Книга о скудости и богатстве / И.Т. Посошков. – М., 1951. – С. 21.

¹⁰ Там же. – С.103.

¹¹ Афанасенко И.Д. Россия в потоке времени. История предпринимательства. – СПб.: Третье тысячелетие, 2003. – С 124.

зом, они не смогли понять, что обогащение одной нации может происходить не только за счет обнищания других, с которыми она торгует, что международная экономика развивается, а поэтому развитие стран возможно не только за счет передела уже существующего богатства, но и за счет его наращивания.

Следует отметить, что меркантилизм не представляет собой направления, школы в области экономической теории, как последующие направления в развитии экономической мысли. В меркантилизме мы имеем главным образом систему экономической политики. Само собой разумеется, что эта система имеет своей теоретической предпосылкой определенные представления о сущности богатства, о деньгах и т.д., но они не представляют собой чего-то систематического, ни по своему существу, ни в своем изложении у различных меркантилистов, носят скорее описательный характер. Несмотря на это можно с уверенностью утверждать, что меркантилисты сделали серьезный вклад в теорию международной торговли хотя бы уже потому, что впервые подчеркнули ее значимость для экономического роста стран и разработали одну из возможных моделей ее развития, подтолкнув, тем самым, научную мысль к идеям классической школы в международной торговле.

В конце XVI – начале XVII в. в Англии происходила буржуазная революция, началось бурное развитие капитализма. Британские технологические нововведения XVII–XVIII в. в. открыли дорогу к повышению производительности труда, сначала в сельском хозяйстве, а затем и в промышленности. Новые машины и оборудование сделали возможным появление более крупных предприятий по производству дешевых тканей, а затем и выплавке стали. Эти первые шаги в направлении массового производства привели к резкому увеличению объема перевозок товаров из страны в страну и сопровождалась усовершенствованием средств транспорта и связи. Вскоре на путь промышленного развития по британскому образцу вступили Франция и Бельгия.

Таким образом, для данного этапа характерно влияние промышленной революции, в том числе в развитии транспорта и связи. Кроме этого, в процессах наблюдались такие тенденции, как преобладание вывоза товаров, опережение темпов роста мирового товарооборота в сравнении с ростом промышленного производства, лидерство Англии. В регулировании предпочтение отдавалось политике протекционизма. Вместе с тем, начинала зарождаться политика фритрейдерства.

Тем самым если раньше главной сферой приложения капитала была сфера обращения, то из-за быстрого развития капиталистической мануфактуры (фабрики) капиталы начали перемещаться в сферу производства. И в этих условиях учение меркантилистов перестало соответ-

ствовать экономическим интересам новой промышленной буржуазии. Возникли новые проблемы, связанные с процессом производства, требовавшие своего решения. Таким образом, появляется экономическая мысль, отстаивающая интересы крупной и средней промышленной буржуазии и анализирующая, прежде всего, сферу производства материальных благ.

Капитализм XVIII века становится основным укладом в экономике, преодолев пережитки феодальных отношений и собственные противоречия развития начальной фазы. Англия первой подошла к этапу классического капитализма, необходимость теории стала очевидной и она появилась.

Нет ничего удивительного в том, что Смит – англичанин (вернее, шотландец) в своей теории абсолютных преимуществ четко сформулировал идею о том, что благосостояние наций зависит не столько от количества накопленного ими золота, сколько от их способности производить конечные товары и услуги. В связи с этим, основная задача государства состоит не в приобретении золота, а в развитии производства за счет разделения труда и его кооперации. Так, первую главу своей книги «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) автор начинает словами о том, что «величайший прогресс в развитии производительной силы труда и значительная доля искусства, умения и сообразительности, с какими он направляется и прилагается, явились, по видимому, следствием разделения труда»¹².

Далее он приходит к выводу, что «если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами 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»¹³. Таким образом, по Смицу, при определении международной специализации страны, т.е. что производить и что продавать за границей, следует выбирать те товары, которые данная страна делает дешевле других, следовательно, надо искать область, в которой труд может быть употреблен с наибольшей выгодой. Низкие цены, а значит и низкие издержки производства, обеспечиваются, по мнению автора теории, естественными или приобретенными абсолютными преимуществами

¹² Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1962 – С. 5.

¹³ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1962 – С. 33

ми в их изготовлении. Если же таких преимуществ нет, то их надо создать для того, чтобы получать выгоды от внешней торговли. Таким образом, именно более высокая эффективность в производстве товаров, которую одна страна может иметь относительно другой страны, т.е. абсолютные преимущества в производстве того или иного товара одной страны относительно другой страны, являются основой торговли между странами. При этом эти абсолютные преимущества могут, с одной стороны, порождаться естественными факторами – особыми климатическими условиями или наличием огромных природных ресурсов. Естественные преимущества играют особую роль в сельском хозяйстве и в отраслях добывающей промышленности.

С другой стороны, преимущества в производстве различной продукции (прежде всего, в отраслях обрабатывающей промышленности) зависят от сложившихся производственных условий: технологии, квалификации работников, организации производства и т. д.

Сегодня большая часть мирового товарооборота состоит скорее из готовых изделий и услуг, чем из сельскохозяйственной продукции и природных ископаемых. Размещение производства этих товаров связано главным образом с приобретенным преимуществом (*acquired advantage*), обычно обусловленным технологией производства. Преимущество в технологии производства — это способность изготавливать разнообразную или сложную продукцию. Дания, например, экспортирует столовое серебро не потому, что существуют богатые датские серебряные копи, а потому, что датские компании выпускают высококачественные изделия. Преимущество в технологии производства также связано со способностью более эффективно производить однородную продукцию. Так, Япония экспортирует сталь, хотя должна при этом импортировать железо и уголь – два основных компонента производства стали. Основная причина успеха Японии заключается в том, что ее сталелитейные заводы применяют высокоэффективные технологические процессы, экономящие труд и сырьевые материалы.

С тем, чтобы использовать эти преимущества в полной мере и наилучшим образом, необходимо, согласно А. Смиту, создать условия, «laissez faire» – политики государственного невмешательства в экономику и свободы конкуренции. Это заключение автора отражало экономические и исторические условия, сложившиеся в Англии к этому периоду, поскольку страна становилась мировой промышленной державой и ей нужны были поставки дешевого импортного сырья, продовольствия и рынки сбыта для промышленной продукции. При этом, именно внешняя торговля, способствуя развитию разделения труда и специализации производства, позволяет вывезти излишки товаров и преодолеть узость

внутреннего рынка. Смит доказывал, что если торговля не будет ограничиваться, каждая страна начнет специализироваться на производстве той продукции, которая обладает конкурентным преимуществом. Следовательно, ресурсы каждой страны перетекут в рентабельные отрасли, так как страна не сможет конкурировать в нерентабельных отраслях. Тем самым, посредством специализации страны смогут повысить производительность, потому что: рабочая сила может стать более квалифицированной при выполнении одних и тех же заданий; работники не будут терять время на переключение с одного вида продукции на другой; длительные периоды производства однородной продукции обеспечат стимулирование выработки более эффективных методов работы. Затем страна сможет использовать избыток своей специализированной продукции для приобретения большего количества импорта, чем могла бы в противном случае произвести. Что, в свою очередь, означает, что международная торговля может быть взаимовыгодной, поскольку страны торгуют лишь такими товарами, которые каждая из стран производит с меньшими издержками (т.е. по которым данная страна имеет абсолютное преимущество в издержках производства). Таким образом, выгода, получаемая странами от внешней торговли, с одной стороны, будет заключаться в приросте потребления обеих стран, которое может быть обусловлено специализацией производства, а с другой стороны будет способствовать улучшению техники, росту производительности труда, дохода и богатства нации. Утверждение принципа взаимовыгодности относится к наиболее сильной стороне теории абсолютных преимуществ.

Если же анализировать возможность ее практического применения в современных условиях, то сегодня абсолютные преимущества стран в издержках производства или потребительских свойствах того или иного товара могут быть только временным явлением за счет более производительных технологий или очень дешевого сырья, труда, энергии.

Основным недостатком теории является то, что она не оставляет в международной торговле места тем странам, которые не обладают абсолютным преимуществом в производстве тех или иных товаров. На этот вопрос ответили последователи Адама Смита.

Теория сравнительных преимуществ. Д. Рикардо в работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.) сформулировал более общий принцип взаимовыгодной торговли и международной специализации, включающий в качестве частного случая модель А. Смита.

Д. Рикардо создал однофакторную теорию сравнительного преимущества. Единственным фактором производства в его концепции был

труд. Всё соизмеряется единой единицей – затратами труда (трудовая теория). Рикардо предположил, что любая страна будет иметь выгоды от международной торговли, если в процессе международного обмена она получит больше чем при продаже внутри страны.

Исходя из тех же допущений, что и теория абсолютных преимуществ, теория сравнительных преимуществ использует понятие альтернативной цены или, что то же самое, издержек (цены) замещения. Она представляет собой простое сравнение цен единиц двух товаров на внутреннем рынке, выраженных через количество рабочего времени, затраченного на их производство. Понятие издержек замещения практически эквивалентно по смыслу альтернативной цене с той только разницей, что в данном случае сравниваются величины, обратные затратам труда, - количество единиц товаров, произведенных за единицу времени. До тех пор пока в соотношениях внутренних цен между странами сохраняются различия, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом, т. е. у нее всегда найдется такой товар, производство которого более выгодно при существующем соотношении издержек, чем производство остальных. Выигрыш от продажи продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой альтернативные издержки ниже.

Следовательно, в соответствии с данной теорией страны должны специализироваться на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами. В этом случае торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой¹⁴.

Таким образом, содержание закона сравнительных преимуществ можно свести к следующему утверждению: основанием для возникновения и развития международной торговли может служить исключительно разница в относительных издержках производства товаров, независимо от их абсолютной величины.

Действительно, издержки производства одного и того же товара в разных странах, как правило, различаются между собой. В этих условиях практически в любой стране найдется такой товар, производство которого будет более выгодным при существующем соотношении издержек, чем производство других товаров. Именно по такому товару страна будет располагать сравнительным преимуществом, а сам товар станет объектом внешнеторговых сделок.

¹⁴ Рикардо Д. Соч. – М., 1955. Т. I. – С. 75.

Теория Д. Рикардо совершенствовалась и дополнялась в работах его последователей. Так, исходная посылка «две страны - два товара» была расширена и распространена на большее количество стран и большее количество товаров, в модель Д. Рикардо были введены транспортные расходы и неторгуемые товары. С этими дополнениями и расширениями базовой модели идеи Д. Рикардо на многие десятилетия вперед предопределили господствующие взгляды в теории международной торговли и оказали сильное воздействие на экономическую теорию в целом.

Закон сравнительных преимуществ впервые доказал взаимовыгодность международной торговли для всех участвующих в ней стран, вскрыл научную несостоятельность широко распространенного заблуждения о том, что отдельная страна может получить в процессе торговли односторонние преимущества только в результате нанесения ущерба другим странам.

В своей теории он показал воздействие внешней торговли на потребление, производство и норму прибыли. Рикардо видел полезность внешней торговли в том, что свободная торговля ведет к специализации в производстве каждой страны, развитию производства сравнительно преимущественных товаров, увеличению выпуска продукции во всем мире, а также к росту потребления в каждой стране. С другой стороны, как считал Рикардо, внешняя торговля увеличивает и производство. Внешняя торговля, благодаря обилию и дешевизне импортных товаров, создает склонность к сбережению и к накоплению капитала за счет сокращения потребительских расходов. Кроме того, внешняя торговля может увеличивать и прибыль за счет снижения зарплаты, если ввозятся более дешевые потребительские товары. Рикардо полагал, что при системе свободной торговли каждая страна сможет затрачивать свой труд и капитал на такие отрасли промышленности, которые доставят ей наибольшие выгоды. И надо следовать этому принципу, т.к. он приводит к самому эффективному и наиболее экономному разделению труда между нациями.

Таким образом, данная теория международной торговли показывает, что возможны обоюдовыгодное разделение труда и международная торговля, основанные на сравнительных преимуществах: каждая страна обращается к тем отраслям производства, для которых ее условиями предоставляются пусть не абсолютно, но хотя бы сравнительно самые благоприятные возможности. Для жителей страны, в которой условия производства всех товаров более благоприятны, чем в других странах, будет разумно воздержаться от эксплуатации некоторых возможностей, которые (абсолютно и технологически) более благоприятны, и импортировать товары, произведенные за рубежом в условиях (абсолютно и тех-

нологически) менее благоприятных, чем неиспользованные местные ресурсы.

В мире, где условия производства определяются предварительным заселением, где капитальные блага и труд привязаны к стране определенными институтами, свободная торговля, т.е. свободное перемещение только товаров, не может привести к перераспределению капитала и труда на земной поверхности в соответствии с лучшими или худшими физическими возможностями, предоставляемыми производительности труда. Здесь начинает действовать закон сравнительных издержек. Каждая страна обращается к тем отраслям производства, для которых ее условиями предоставляются пусть не абсолютно, но хотя бы сравнительно самые благоприятные возможности.

Как показывает закон Рикардо, разделение труда между этими регионами приводит к повышению производительности труда и поэтому, выгодно всем, даже если физические условия производства всех товаров более благоприятны в одном регионе по сравнению с другим. Более одаренному региону выгодно сконцентрировать свои усилия на производстве тех товаров, где его превосходство выше, и оставить менее одаренному региону производство тех изделий, где его превосходство меньше. Кажущийся парадокс, заключающийся в том, что выгоднее оставлять более благоприятные внутренние условия производства неиспользованными и покупать товары, которые могли бы быть на них произведены, в регионах, где условия их производства менее благоприятны, является результатом отсутствия мобильности труда и капитала, которым более благоприятные места производства недоступны. Учение классической школы о международной торговле было сформулировано для специфических условий немобильности труда и капитала между странами, каждое из которых не выполнялось на отдельных исторических отрезках. Например, во второй половине XIX был короткий период, когда географическое перемещение и товаров, и всех факторов производства можно было считать свободным. Затем последовательно была ограничена миграция (в конце XIX в.), свобода торговли товарами (начиная с последней трети XIX в.) и, наконец, после Первой мировой войны произошел коллапс международного рынка капитала. В настоящее время большинство стран декларирует приверженность идее свободной торговле товарами, проводя тем самым политику фритредерства, т.е. политику, предполагающую минимальную государственную интервенцию в хозяйственный процесс.

Кроме того, Рикардо вводит термин – условия торговли (terms of trade) – это коэффициент обмена национального товара на какой-либо товар на мировом рынке. Ухудшение условий торговли означает со-

кращение этого коэффициента, т.е. за единицу национального товара можно выменять меньше других товаров или денег, и наоборот, если условия торговли улучшились.

На практике условия торговли будут зависеть, во-первых, от изменения 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 имеет ряд 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.

Значение теории сравнительных преимуществ в том, что на протяжении многих десятилетий она оставалась преобладающей теорией, объясняющей международную торговлю и оказавшей сильнейшее воздействие на всю экономическую науку. В совокупности с многочисленными добавлениями и расширениями, сделанными последователями классической школы в экономике, теория сравнительных преимуществ, по сути, впервые описала баланс совокупного спроса и совокупного предложения. Хотя и предполагалось, что стоимость товара определяется его количеством труда, затраченного на товар производство, теория сравнительных преимуществ показала, что она скорее определяется соотношением совокупного спроса и предложения на товар, предъявляемых как изнутри страны, так и из-за рубежа.

Достижением теории сравнительных преимуществ является и то, что она доказала существование выигрыша от торговли для всех участвующих в ней стран. Так, внешняя торговля не является "игрой с нулевой суммой", где выигрыш одной стороны определяется проигрышем другой. Торговля выгодна всем, и участие в ней, по крайней мере, не ухудшает положения по сравнению с тем, что было до установления торговых отношений. Выгоды от специализации в соответствии с относительными преимуществами называют статическими. К динамическим выгодам относят такие, которые являются результатом влияния торговли на производство в широком смысле. Здесь учитываются, например, экономия от масштабов производства, иностранные инвестиции, передача технологии, колебания цен и заработной платы, занятость, инфляция, состояние платежных балансов и т.д.

Также значение теории сравнительных преимуществ (в совокупности со сделанными дополнениями и уточнениями) заключается в том, что ее стало возможным использовать в качестве научного фундамента для построения внешнеторговой политики государства. «Немногие принципы политической экономики так богаты содержанием, как эта теория. Нация, игнорирующая принцип сравнительного преимущества, вероятно, поплатилась бы за это очень дорогой ценой – снижением жизненного уровня и замедлением потенциальных темпов экономического роста»¹⁵.

При этом следует отметить, что теория сравнительных преимуществ носит абстрактный и сильно упрощенный характер и поэтому не учитывает многих явлений, которые оказывают непосредственное влияние на развитие международной торговли. Ее методологическая ограниченность заключается в тех допущениях, на которых она строится. Поэтому, применяя теорию сравнительных преимуществ к анализу тех или иных конкретных торговых потоков, необходимо принимать во внимание, что она:

- не учитывает транспортных издержек, которые могут достигать значительных величин и делать неэффективной торговлю определенными товарами даже в условиях относительных преимуществ по затратам труда на их производство;
- игнорирует влияние внешней торговли на распределение доходов внутри страны, какие-либо колебания цен и заработной платы, инфляцию и международное движение капитала;
- исходит из существования только одного фактора производства (труда) и не принимает во внимание другие важные предпосылки международной торговли, такие как различия в наделенности стран факторами производства;
- исходит из предпосылки полной занятости, то есть, покидая одну отрасль, рабочие сразу же находят место в другой, более производительной, и не превращаются в безработных;
- не позволяет объяснить торговлю между примерно одинаковыми странами, ни одна из которых не имеет относительного преимущества перед другой.

Содержательная ограниченность сводится к тому, что данная теория объясняет сложившееся разделение труда между странами в статике, игнорируя динамику неравномерного экономического развития стран. При анализе теорий внешней торговли следует учитывать два обстоятельства. Во-первых, экономические ресурсы - материальные, при-

¹⁵ Самуэльсон П. Экономика. – М., 1993. – Т.2. С. 273.

родные, трудовые и др. – распределены между странами неравномерно. Во-вторых, эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинаций ресурсов. При этом важно подчеркнуть, что экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться и действительно изменяется со временем. Другими словами, преимущества, как абсолютные, так и сравнительные, которыми обладают страны, не являются раз и навсегда данными.

Классический подход не в состоянии объяснить, каким образом отдельные страны могут приобрести сравнительные преимущества в одних отраслях и потерять их в других. Тем самым, она выгодна развитым странам, которые имеют преимущество в отраслях с высокой добавленной стоимостью и хотели бы закрепить за развивающимися государствами роль поставщиков сырья (продукции с низкой долей добавленной стоимости) и рынков сбыта готовой продукции. Следование рекомендациям теории сравнительных преимуществ означает для развивающихся стран сохранение перманентной бедности и отсталости. Пример развивающихся стран, вырвавшихся из бедности (Южная Корея, Израиль) построен на игнорировании данной теории, поскольку эти страны начинали развивать те отрасли (судоостроение, электроника, автомобилестроение, военное производство), которые изначально отставали от развитых стран, как по абсолютным, так и по относительным преимуществам.

Кроме того, данная теория игнорирует, какие бы то ни было колебания цен и заработной платы, она абстрагируется от любых инфляционных и дефляционных разрывов на промежуточных стадиях, от всевозможных проблем платежных балансов. Она исходит из того, что если рабочие покидают одну отрасль, то они не превращаются в хронически безработных, а непременно переходят в другую отрасль, более производительную. Данный вывод неубедителен, т.к. сложившая во время великой депрессии и в современных условиях мирового кризиса ситуация полностью опровергает его.

Дж. Ст. Милль, развивая теорию Д. Рикардо, вскрыл важную проблему, возникающую при развитии торговли между странами. Рикардо при анализе обмена исходил из того, что продукт первой страны при ее специализации на его выпуске, будет полностью закуплен второй страной, которая специализируется на производство другого продукта и увеличение его выпуска будет полностью реализован в первой стране.

Милль показал, что вышеуказанный сценарий происходит не всегда. Одной стране, которая, отказавшись от производства какого-то продукта и переведя рабочую силу и капитал в производство другого продукта, с целью его реализации на внешнем рынке, удастся это сделать, а

другой нет. В этой связи очевиден следующий вывод: при специализации страны на производстве товара, который имеет недостаточный спрос, ее положение в мировом хозяйстве оказывается неблагоприятным и возможности страны извлечь доход от внешней торговли ограничены.

Милль вывел закон взаимного спроса, в соответствии с которым: «Стоимости, по которым данная страна обменивается своей продукцией с другими странами, зависит от двух факторов: во-первых, от размера и способности к расширению спроса этих стран на ее товар сравнительно с ее спросом на их товары; во-вторых, от величины капитала высвобождаемого из внутреннего производства товаров для собственного потребления»¹⁶.

Правда второй фактор, по мнению Милля, не вызывает существенного изменения практического результата в связи с тем, как отмечает Милль, «какой бы ни была часть совокупного дохода страны, затрачивая на закупку иностранных товаров, точно такая же часть ее капитала высвобождается из внутреннего производства этих товаров». «Этот результат состоит в том, что те страны, товары которых пользуются наибольшим спросом за рубежом и которые сами предъявляют наименьший спрос на иностранные товары, ведут внешнюю торговлю при наиболее выгодных условиях обмена»¹⁷.

Как отмечает И.П. Фаминский, конкретной иллюстрацией правильности выводов Дж. Ст. Милля может быть ситуация, сложившаяся в 60-е гг. для экспорта развивающихся стран. Относительный спрос на сырьевые и продовольственные товары, на производстве которых эти страны специализировались в мировом масштабе, снизился, цены на них упали, в то время как цены на промышленные изделия, которые они импортировали, росли. Это обстоятельство поставило экономику развивающихся стран в тяжелейшее положение¹⁸.

Теория Д. Рикардо вытекала из фактически существовавших в то время различий в издержках производства определенных товаров в разных странах, зависящих в подавляющей степени от различий в природных условиях. В конце XIX в. – начале XX в. произошли структурные сдвиги в международной торговле.

¹⁶ Милль Дж. С. Основы политической экономии. – М.: Прогресс, 1980. – Т 11 – С. 369.

¹⁷ Милль Дж. С. Основы политической экономии. – М.: Прогресс, 1980. – Т 11 – С. 370.

¹⁸ Международные экономические отношения / Под ред. И.П. Фаминского. – М.: Экономистъ, 2004. – С.50.

Так, в рассматриваемый период резко упали темпы мирового экспорта; в ряде стран отмечалась отрицательная динамика (единственное исключение составлял Советский Союз). Экономический кризис 30-х годов вызвал сильные тенденции к автаркии, привел к общему снижению экспорта товаров в мировом хозяйстве, усилил значение национальных сфер производства и сбыта. Экспортная квота ведущих стран в их ВВП в 30-е годы была в 1,5–2 раза ниже по сравнению с 20-ми годами. В 1938 г. доля экспорта в ВВП промышленно развитых стран понизилась до 3,8%. В этот период Британия и страны стерлинговой зоны, а также США отказались от золотого стандарта. Другие страны (Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды, Швейцария - золотой блок) сохранили его, третьи - использовали валютный контроль и заключили двухсторонние расчетные соглашения. В результате внешняя торговля стала сокращаться быстрее производства.

В 1928 году на промышленные изделия приходилось около 40% мирового экспорта, в то время как на сырье и полуфабрикаты – 35%, а на продовольствие – 25%. Это свидетельствует о том, что роль естественных природных различий как фактора международного разделения труда существенно снизилась. То же можно сказать и о различиях в производительности труда, поскольку торговля между странами с примерно одинаковым уровнем развития (США и европейские страны) была достаточно активна.

В это время шведские экономисты Эли Хекшер и Бертиль Олин выдвинули теорию, в соответствии с которой попытались объяснить причины международной торговли продукцией обрабатывающей промышленности.

Основные положения новой теории были сформулированы Э. Хекшером в короткой газетной статье, опубликованной в 1919 г. на шведском языке. В 20-е и 30-е годы эти положения были обобщены и развиты его учеником, Б. Олином.

Олин создал модернизированную теорию международной торговли. Модернизация заключалась в отказе от принципов трудовой теории стоимости, потерявшей свое значение в конце девятнадцатого века, но все еще использовавшейся в анализе международной торговли. Вначале Олин рассмотрел экономику, состоящую из отдельных регионов, причем, внутри регионов предполагалась совершенная мобильность, а между ними совершенная немобильность. Затем он описал мировую торговлю как особый случай межрегиональной торговли¹⁹. Теория Хекшера-

¹⁹ *Ohlin B.* Interregional and International Trade. Cambridge: Harvard University Press, 1933.

Олина утверждает, что неодинаковая относительная обеспеченность стран производственными ресурсами порождает разницу в относительных ценах на товары, что, в свою очередь, создает предпосылки для возникновения и развития международной торговли²⁰.

Продолжая учение Рикардо, авторы пришли к выводу, что международный обмен проистекает из относительного изобилия или из относительной редкости ресурсов или факторов производства (капитала, труда, земли), которые находятся в распоряжении различных стран. Сравнительные преимущества стран определяются факторами производства, которые они имеют в избытке. Международный обмен является, в сущности, обменом избыточных факторов на редкие (дефицитные) факторы. Степень обеспеченности факторами производства определяет цену труда (заработную плату), земли (земельную ренту) и капитала (процент на капитал). Факторы, имеющиеся в относительном изобилии, дешевые, в дефиците – дорогие. Некоторые страны имеют относительное изобилие земли и труда и испытывают острую нехватку капитала. В таких странах продукты земли и труд дешевые, а капитал дорогой. Поэтому они экспортируют товары, в производстве которых преобладают сырье и труд – трудоемкие и ресурсоемкие, а импортируют капиталоемкие.

Теория Хекшера-Олина утверждает, что неодинаковая относительная обеспеченность стран производственными ресурсами порождает разницу в относительных ценах на товары, что, в свою очередь, создает предпосылки для возникновения и развития международной торговли²¹.

Страны, испытывающие дефицит труда и земли, но имеющие капитал, экспортируют капиталоемкие товары, а импортируют трудоемкие, ресурсоемкие товары. Таким образом, сравнительные преимущества стран в производстве тех или иных товаров определяются ценами на основные факторы производства в данной стране. Каждая страна имеет тенденцию специализироваться на том производстве, для которого соотношение факторов производства, которыми она располагает, является наиболее благоприятным.

²⁰ Heckscher-Ohlin trade theory // Eli F. Heckscher and Bertil Ohlin; translated, edited, and introduced by Harry Flam and M. June Flanders. Cambridge, Mass: MIT Press, 1991. – С. 264–265.

²¹ Heckscher-Ohlin trade theory // Eli F. Heckscher and Bertil Ohlin; translated, edited, and introduced by Harry Flam and M. June Flanders. Cambridge, Mass: MIT Press, 1991. – P. 264–265.

Относительно избыточные факторы оказываются более дешевыми, чем относительно ограниченные. Цена факторов производства побуждает страну к экспорту товаров, в производстве которых преобладают избыточные, дешевые факторы.

Наиболее важными допущениями теории соотношения факторов производства являются различная фактороинтенсивность отдельных товаров (показатель, определяющий относительные затраты факторов производства на создание определенного товара) и различная факторонасыщенность отдельных стран (показатель, определяющий относительную обеспеченность страны факторами производства). Согласно теории Хекшера-Олина страны стремятся экспортировать те фактороинтенсивные товары, в производстве которых они используют относительно избыточные производственные ресурсы, и импортировать те товары, для производства которых требуются относительно дефицитные для них ресурсы.

Необходимо отметить, что речь здесь идет не о количестве имеющихся у стран факторов производства, а об относительной обеспеченности ими (например, о количестве пригодной для обработки земли, приходящейся на одного работающего). Если в данной стране какого-либо фактора производства относительно больше, чем в других странах, то цена на него будет относительно ниже. Следовательно, и относительная цена того продукта, в производстве которого этот дешевый фактор используется в большей степени, чем другие, будет ниже, чем в других странах. Таким образом, и возникают сравнительные преимущества, которые определяют направления внешней торговли.

Таким образом, согласно теории Хекшера-Олина, страна будет производить для экспорта те товары, в создании которых можно в наибольшей степени использовать самый дешевый фактор производства. Она будет экспортировать эти товары в те страны, где этот фактор производства относительно дороже, что обеспечит ей дополнительный доход. Страна будет импортировать товары с относительно большим удельным весом в затратах наиболее дорогого для нее фактора производства. Соответственно, импорт будет осуществляться из тех стран, где этот фактор относительно дешевле, что даст ей дополнительный доход при реализации товара на внутреннем рынке.

Итак, кратко теорию Хекшера-Олина можно сформулировать следующим образом: страна экспортирует товары, в производстве которых наиболее эффективно использованы избыточные факторы производства, и импортирует товары с дефицитным фактором производства. Отметим, что здесь имеется в виду относительная обеспеченность факторами (избыточность или дефицитность).

Теория Хекшера-Олина успешно объясняет многие закономерности, наблюдаемые в международной торговле. Действительно страны вывозят преимущественно продукцию, в затратах которой доминируют относительно избыточные у них ресурсы. Однако структура производственных ресурсов, которыми располагают промышленно развитые страны, постепенно выравнивается. На мировом рынке все больше возрастает доля торговли «подобными» товарами между «подобными» странами.

Следует отметить, что трудовая теория стоимости не отвергается, а дополняется мыслью о том, что в создании стоимости принимают участие помимо труда также и другие факторы производства. При этом полной специализации стран на производстве какого-либо товара быть не может и технология в двух странах одинакова.

Помимо этого, 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 аналогичные производственные возможности. Практически не изменяются тарифы, транспортные расходы и другие издержки производства.

Теория факторов производства исходит из того, что производство товаров есть результат использования первичных элементов – факторов производства. Классическая экономическая теория выделяет три основных фактора: труд, землю, капитал. Под ценой фактора подразумевается

вознаграждение, которое получает владелец фактора за его использование. Для труда – это заработная плата, для капитала – процентная ставка, для земли – рента.

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 заменяется потреблением соответствующего товара, цена фактора будет уменьшаться.

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.

Теория имеет две свойственные только ей сильные черты. Первая особенность заключается в том, что благосостояние потребителей, а не создание рабочих мест, является главной целью развития. Вторая сильная сторона теории в высокой точности используемых моделей, основанных на данных о ценах и издержках.

Слабость теории в том, что ее точность достигается ценой большого количества допущений и, по большому счету, за счет игнорирования динамики развития (теория строит статичные модели).

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.

Таким образом, основные положения неоклассической концепции Хекшера-Олина сводились к следующему.

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 производства однородных 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.

Ограниченность теоремы Хекшера-Олина стояла в том, что данная теорема может объяснить специализацию страны на основе изобилия природных ресурсов, но ее трудно применить в отношении воспроизводимых ресурсов, таких как капитал, квалифицированная рабочая сила, технология. В целом этот закон носит статичный характер и не подтверждается результатами долгосрочного развития.

Хотя в последние годы была признана необходимость индустриализации развивающихся стран, эта теория по сути дела направлена на сохранение в этих странах сырьевой специализации и развитие тех отраслей промышленности, которые связаны с использованием дешевой рабочей силы. Несомненна ориентировка теории Олина на заинтересованность транснациональных корпораций в создании ряда производств в развивающихся странах.

П. Самуэльсон внес большой вклад в развитие и уточнение теории (модели) Хекшера-Олина, поэтому ее иногда называют теоремой Хекшера-Олина-Самуэльсона. Теорема Хекшера-Олина становится абсолютно корректной при ряде предположений, которые особенно четко были сформулированы Самуэльсоном: 1) имеются две страны, два товара и два фактора производства (упрощение “2*2*2”); 2) предложение факторов в каждой стране фиксировано и они мобильны между секторами внутри страны, но совершенно неподвижны между странами; 3) страны различаются между собой лишь относительной обеспеченно-

стью факторами производства; 4) технология в обеих странах обеспечивает неизменный эффект от масштабов производства²². Вполне понятно, что общей предпосылкой является совершенная конкуренция всех рынков и свобода международной торговли.

Данная модель (которая иногда называется модель 2*2*2), вплоть до настоящего момента является одним из «краеугольных камней» современной теории международной торговли. «Модель Самуэльсона стройна и элегантна. В ее основе лежат труд и капитал, с одной стороны, и экспорториентированные и импортозамещающие отрасли – с другой, что позволяет понять существо проблемы. В связи с этим она долгое время использовалась в качестве своего рода «рабочей лошади» в нашей профессии»²³.

Сущность неоклассического подхода к международной торговле и специализации отдельных стран состоит в следующем: по причинам исторического и географического характера распределение материальных и людских ресурсов между странами неравномерно, что, по мнению неоклассиков, объясняет различия относительных цен на товары, от которых, в свою очередь, зависят национальные сравнительные преимущества.

Отсюда следует закон пропорциональности факторов: в открытой экономике каждая страна стремится специализироваться в производстве товара, требующего больше факторов, которыми страна относительно лучше наделена.

Олин сформулировал этот закон еще короче: «Международный обмен – это обмен изобильных факторов на редкие: страна экспортирует товары, производство которых требует большего количества факторов, имеющихся в изобилии».

Углубляя понимание модели международной торговли Хекшера-Олина в процессе международной торговли в 1948 г. американский экономист Пол Самуэльсон доказал теорему выравнивания цен на факторы производства, которая получила название теоремы Хекшера-Олина-Самуэльсона. Основное содержание данной теоремы состоит в том, что, по мнению авторов, происходит выравнивание цен факторов производства: международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и

относительных цен на гомогенные факторы производства в торгующих странах, т.е. факторы, с помощью которых были произведены товары²⁴.

Суть механизма выравнивания состоит в следующем.

Первоначально цена факторов производства (заработная плата, ссудный процент, рента и т.д.) будет сравнительно низкой на те из них, которые имеются в данной стране в изобилии, и высокой на те, которых недостает.

Специализация той или иной страны на производстве капиталоемких товаров приводит к интенсивному переливу капитала в экспортные отрасли, относительно возрастает спрос на капитал по сравнению с его предложением и соответственно растет его цена (процент на капитал). Напротив, специализация других стран на производстве трудоемких товаров обуславливает перемещение значительных трудовых ресурсов в соответствующие отрасли, вследствие этого возрастает и цена рабочей силы (заработная плата).

Тем самым, в результате движения товаров между странами проявляется тенденция к выравниванию цен на факторы производства. Это связано с тем, что на начальной стадии международного обмена цена факторов производства будет относительно низкой для тех из них, которые имеются в данной стране в избытке, и относительно высокой на те, количество которых недостаточно.

Таким образом, в соответствии с моделью, разработанной Самуэльсоном, обе группы стран постепенно утрачивают свои первоначальные преимущества, происходит нивелирование уровней их развития²⁵. Это создаёт условия для расширения круга экспортных отраслей, более глубокого их включения в международное разделение труда, с учётом сравнительных преимуществ, возникших на новом уровне их развития.

По мнению В. Л. Сельцовского²⁶ выравнивание цен факторов является важным процессом стимулирования международной торговли, т.к. способствует в целях получения наибольшей прибыли, расширению круга экспортных отраслей, более глубокого их проникновения в международное разделение труда с учетом вновь возникших сравнительных преимуществ отдельных факторов производства.

²⁴ Samuelson P. A. International Factor-Price Equalisation Once Again // The Economic Journal. Vol. 59. No. 234. 1949. Jun. – P. 181–197.

²⁵ Samuelson P. A. International Factor-Price Equalisation Once Again // The Economic Journal. Vol. 59. No. 234. 1949. Jun. – P. 181–197.

²⁶ В. Л. Сельцовский Концептуальные основы теорий международной торговли. Российский внешнеэкономический вестник 2008. – 8 – С. 18.

²² Samuelson, P. A. Ohlin Was Right // Swedish Journal of Economics 73. – 1971. – P. 365–384.

²³ Helpman E. The Structure of foreign Trade. NBER Working Paper No. 6752. – Cambridge, MA, 1998. – P. 3

Следует отметить, что указанные в теореме Хекшера-Олина-Самуэльсона, выравнивание факторных цен происходит главным образом не в результате мобильности производственных ресурсов, а в результате международной торговли, которая реализует это выравнивание. На это обстоятельство еще указывал Р. Манделл: «Международная торговля оказывает точно такое же воздействие на факторные цены, как и реальное перемещение факторов производства между отдельными странами, и в этом смысле выступает как субститут международной мобильности производственных ресурсов»²⁷.

Необходимо подчеркнуть (это является важным теоретическим и практическим моментом), что международная торговля не только реализует преимущества факторов, но и оказывает влияние на цены факторов производства. Международной торговле свойственны постоянные колебания цен, причем изменения цен влияют на цены факторов производства, с использованием которых эти товары были произведены. Указанная взаимосвязь была впервые доказана В. Столпером совместно с П. Самуэльсоном. Суть теоремы состоит в том, что изменения мировой цены товара изменяет цену интенсивно используемого в производстве этого товара фактора производства, причем факторные цены изменяются пропорционально и в большей пропорции, чем цены товаров. Этот эффект известен в мировой экономике как эффект усиления Джонса.

При этом необходимо отметить, что цена (вознаграждение) фактора производства товара, цена которого растет, будет повышаться, а цена на фактор производства, применяемый при производстве другого товара, будет снижаться. В связи с этим, теорема Столпера-Самуэльсона затрагивает такой важный вопрос мировой экономики как распределение доходов внутри страны. В. Волгина справедливо отмечает, в соответствии с этой теоремой международная торговля сокращает реальные доходы труда и увеличивает реальные доходы капитала в капиталоносных странах²⁸. Избытком капитала по сравнению с трудом обладают развитые страны, и именно в этих странах международная торговля непосредственно влияет на их реальную заработную плату. В особенно неблагоприятную ситуацию попадают неквалифицированные рабочие, так как их доходы снижаются в максимальной степени.

Поскольку развивающиеся страны в избытке обладают неквалифицированным трудом, а развитые страны - квалифицированным, в результате обмена последними товарами с высоким содержанием квали-

²⁷ *Mundell R. A. International Trade and Factor Mobility // American Economic Review, June 1957. – 47. – P. 321–335.*

²⁸ *Волгина Н.А. Международная экономика – М.: Эксмо, 2006. – С. 112.*

фицированного труда на простые промышленные изделия это приведет к падению относительной и даже абсолютной заработной платы неквалифицированных рабочих в развитых странах. Сходную точку зрения высказывают И. Фаминский,²⁹ В. Трухачев, И. Лякшиева, В. Ерохин³⁰, А.Н. Спартак, анализируя положения теоремы Столпера-Самуэльсена-Джонса, подчеркивает, что в результате международной торговли увеличиваются доходы владельцев фактора, специфического для экспортных отраслей и уменьшаются доходы владельцев фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом³¹.

Одним из наиболее важных результатов неравномерного развития факторов производства под воздействием внешней торговли состоит в том, что, во-первых, опережающий рост одного из факторов вызывает увеличение выпуска товара в секторе, где он интенсивно используется. Во-вторых, при неизменных мировых ценах в других секторах экономики происходит сокращение производства товаров. Сектор интенсивного использования «подешевевшего» фактора производства «оттягивает» мобильные факторы производства из других секторов экономики. Данный вывод вытекает из теоремы Т. Рыбчинского, которая также входит в число «неоклассической теории Хекшера-Олина», «увеличивающееся предложение одного из факторов приводит к еще большему процентному увеличению выпуска в том секторе, где этот фактор используется интенсивнее, в то время как в другом секторе наблюдается абсолютное сокращение темпов выпуска»³².

Приводится следующее обоснование этого утверждения. Для того чтобы цены на товары оставались постоянными, неизменными должны быть цены на факторы производства. Цены на факторы производства могут оставаться постоянными только в том случае, когда отношение факторов, используемых в двух отраслях, остается постоянным. В случае роста одного фактора такое может иметь место только при увеличении производства в той отрасли, в которой интенсивно применяется этот фактор, и сокращении производства в другой отрасли, что приведет к

²⁹ *Международные экономические отношения / Под ред. И.П. Фаминского. – М.: Экономика, 2004. – С.65.*

³⁰ *Трухачев В.И., Лякшиева И.Н., Ерохин В.Л. Международная торговля. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С.40.*

³¹ *Спартак А.Н. Россия в международном разделении труда. – М.: Макс Пресс, 2004. – С. 26–27.*

³² *Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. – С. 501.*

высвобождению фиксированного фактора, который станет доступен для использования вместе с растущим фактором в расширяющейся отрасли.

Последствия теоремы Рыбчинского для международной торговли следующие. В соответствии с теорией соотношения факторов производства Хекшера-Олина страна экспортирует товары, произведенные с помощью того фактора, которым она относительно лучше обеспечена. Теорема Рыбчинского свидетельствует, что расширение производства на экспорт с помощью относительно избыточного фактора приведет к падению производства в других отраслях, для которых данный фактор не является относительно избыточным. В этих отраслях вырастет потребность в импортных товарах. Напротив, расширение относительно недостаточного фактора приведет к росту производства в импортозамещающих отраслях и сократит потребность в импорте. Теорема Рыбчинского указывает на то, что активное расширение производства и экспорта в одних отраслях неизбежно ведет к застою или даже падению производства и необходимости импорта в других отраслях. В отдельных случаях такое падение может быть разоряющим, то есть превышать положительные выгоды от расширения производства и роста экспорта, и даже вести к деиндустриализации.

Так, было замечено, что развитие нефтедобычи в Голландии (Великобритании, Норвегии) привело к замедлению темпов роста национальной экономики и возникновению тенденции к застою в экономике. Отрасль, успешно развивающаяся и экспортирующая свою продукцию на мировой рынок, отвлекает капиталы, рабочую силу, научные кадры от остальных отраслей. Последние, лишаясь притока факторов производства, все более замедляют свое развитие. Топливо-сырьевые отрасли и фирмы, занятые в них, находятся в лучшем положении по сравнению с фирмами и отраслями обрабатывающей промышленности. Важно, чтобы выход на мировой рынок топливо-сырьевых отраслей не становился самоцелью и не служил бы развитию данных отраслей в ущерб прочим отраслям.

Таким образом, из теоремы Рыбчинского вытекает, что разработка новых месторождений, например, нефти и газа может затормозить развитие других отраслей, в частности, обрабатывающей промышленности. И наоборот, активные капиталовложения и рост квалификации рабочей силы в быстрорастущей экономике с развитой внешней торговлей могут привести к сокращению добычи сырья и обусловить рост зависимости от его импорта.

Практика подтвердила выводы английского экономиста. Выявленные им тенденции проявились в процессах экономического развития США и их отраслевой структуре внешнеэкономических связей. США

превратились из нетто-экспортера в нетто-импортера минерального сырья, в частности, в результате накопления капитала и роста квалификации рабочей силы. В пользу выводов теоремы Рыбчинского свидетельствовала и практика активной разработки сырьевых ресурсов (нефть, газ) Канадой, Великобританией, Нидерландами, Норвегией в ущерб отраслей обрабатывающей промышленности и экспорта ее продукции.

Однако имеются возможности поддержания роста. Во-первых, если падают мировые цены на ресурс, то они снижаются и внутри страны; тогда, если данный ресурс важен в производстве, начинается рост промышленности. Во-вторых, государство может установить налог на ресурс, а вырученные деньги направлять на поддержку несырьевых отраслей. Однако поскольку государство не является эффективным инвестором, оно должно «стерилизовать» избыточную денежную массу, превращая ее в долгосрочную задолженность (для этого необходима развитая инфраструктура долгового рынка), а также используя для выплаты внешнего долга (при высоком курсе национальной валюты госдолг выплачивать выгоднее).

Теория Хекшера-Олина является одной из самых популярных и значимых теорий международной торговли после теории сравнительных издержек. Однако еще после Второй мировой войны эта теория подвергалась критике и проверке со стороны ряда экономистов, которые пытались выяснить существование взаимосвязи между капиталоемкостью и трудоемкостью отраслей промышленности отдельных стран и реальной структурой их экспорта и импорта. Так, известный американский экономист В. Леонтьев, приступая к расчетам, ожидал, что они в полном соответствии с теоремой Хекшера-Олина подтвердят позиции США в экспорте капиталоемких и импорте трудоемких товаров. Выводы В. Леонтьева оказались прямо противоположными ожидавшимся.

Он исследовал содержание факторов производства в экспорте и импорте США, причем последний рассматривал так, как будто бы он тоже производился в США, и пришел к неожиданному выводу, что экспорт США является трудоинтенсивным, а товары, заменяющие импорт – капиталоемкими. Так как нет сомнений в том, что США являются страной, изобилующей капиталом, полученные результаты, названные парадоксом Леонтьева, опровергли модель Хекшера-Олина³³.

³³ *Leontief W.* Domestic Production and Foreign trade: The American capital position re-examined // Proceedings of the American Philosophical Society. – 1953. Vol. 97. – No. 4. September.

Вопреки распространенному мнению об избытке капитала в США, выяснилось, что в послевоенный период (исследовались данные за 1947 год) американский экспорт по сравнению с импортом был более трудоемким и менее капиталоемким. Наличие парадокса подтверждалось и в период до начала 70-х годов. Большинство экономистов полагают, что парадокс Леонтьева не опровергает теорему Хекшера-Олина. В частности, утверждается, что капитал действительно не является самым избыточным фактором производства в США (имеется в виду вещественный капитал), а в экспортируемой продукции преобладают товары, использующие такие относительно избыточные факторы, как обрабатываемая земля и квалифицированный труд. Единственно возможным объяснением парадокса является то, что 1947 год, рассмотренный Леонтьевым, был слишком близок ко Второй мировой войне, чтобы быть репрезентативным. Со своей стороны, Леонтьев ответил на критику, повторив свое исследование в 1956 г., используя таблицу «затраты-выпуск» американской экономики 1947 года, но с данными 1951 г. (1951 г. считается годом завершения послевоенной реконструкции).

Этот анализ показал, что экспорт США все равно был на шесть процентов более трудоемким, чем американское импортозамещающее производство. Леонтьев уменьшил парадокс, но не исключил его. Более общим источником расхождений результатов является то, что Леонтьев использовал двухфакторную модель (L и K), тем самым абстрагируясь от других факторов, таких как природные ресурсы (почва, климат, минеральное сырье, леса и т.д.). Поэтому если в производстве товара интенсивно использовались природные ресурсы, то определенно классифицировать его трудоемкий ли он или капиталоемкий, применяя двухфакторную модель, невозможно.

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 имеющих в Америке. Импорт капиталоемких товаров 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.

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

Пытаясь дать объяснение полученному парадоксу, В. Леонтьев выдвинул гипотезу, что в любой комбинации с данным количеством капитала один человеко-год американского труда эквивалентен трём человеко-годам иностранного труда. А это означает, что США и в самом деле трудоизбыточная страна, так что никакого парадокса нет.

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

Таким образом, 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 высокой квалификации 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.

Это исследование, выполненное В. Леонтьевым в 1956 г., послужило основой для возникновения модели, учитывающей квалификацию рабочей силы (или преимущественной значимости квалифицированного труда). В разработку этой модели наибольший вклад внёс американский экономист Д. Кисинг. Суть её заключается в следующем. В производстве участвуют не два фактора, а три: квалифицированный труд, неквалифицированный труд и капитал. Относительное изобилие профессионального персонала и высококвалифицированной рабочей силы ведёт к экспорту товаров, требующих большого количества квалифицированного труда. Изо-

били некавалифицированной рабочей силы способствует экспорту товаров, для производства которых достаточна невысокая квалификация.

Таким образом, в США применяется дорогой высококвалифицированный труд, доля которого в издержках производства превышает расходы на капитал. Высококвалифицированную рабочую силу с высокими затратами на подготовку можно рассматривать как капитал. В странах, поставляющих свою продукцию в США, дефицитный капитал настолько дорог, что в издержках производства его доля превышает долю дешевого труда и сырья. В американском экспорте преобладает трудоемкая продукция, поскольку применяется высококвалифицированный труд. Импорт США производится низко квалифицированной рабочей силой. В результате экспорт является более трудоемким, чем импорт.

Необходимость введения квалифицированного труда в качестве самостоятельного фактора производства была доказана и американским ученым Д.Кисингом. Он утверждает, что характер и направление международной торговли для группы готовых изделий определяются относительным избытком квалифицированного и некавалифицированного 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, патен-

тов, лицензий. Избыток сельскохозяйственных угодий дает возможность экспортировать продукты умеренной зоны. Это компенсируется импортом тех товаров, где возможности Америки ограничены: минерального сырья, нефти, тропических культур.

Япония существенно зависит от импорта природных ресурсов и сырья (продукции сельского хозяйства, рыболовства, лесной и обрабатывающей продукции). Оплачивается импорт за счет преимущества 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.

Страны СНГ, прежде всего государства Средней Азии, располагают ресурсами сырьевых товаров и рабочей силы.

Многочисленные попытки объяснить этот парадокс позволили развить и обогатить теорию Хекшера-Олина путем учета дополнительных обстоятельств, влияющих на международную специализацию, среди которых можно отметить следующие:

- дифференциация факторов производства, прежде всего рабочей силы, которая может существенно различаться по уровню квалификации. С этой точки зрения в экспорте промышленно развитых стран может отражаться относительная избыточность высококвалифицированной рабочей силы и специалистов, в то время как развивающиеся страны экспортируют продукцию, требующую больших затрат некавалифицированного труда;
- обратимость факторов производства, которая впервые была доказана американским экономистом Б. Минхасом в начале 60-х годов. В зависимости от технологии производства один и тот же товар может быть трудоемким в трудоизбыточной стране и капиталоемким в капиталоемкой стране, что может произойти в условиях большой эластичности взаимозаменяемости факторов производства. Например, рис в США капиталоемкий, ибо он выращен с применением передовой дорогой техники, во Вьетнаме рис трудоемкий, в его производстве применяется в основном ручной труд.
- государственная внешнеторговая политика, которая может ограничивать импорт и стимулировать производство внутри страны и экспорт продукции тех отраслей, где интенсивно используются относительно дефицитные факторы производства.

Ограниченность теоремы Хекшера-Олина стояла в игнорировании единичного разделения труда. Так, теорема предполагает, что факторы производства не подвержены миграции, поэтому страны обмениваются такими товарами, производство которых основано на полном технологическом наборе ресурсов, присутствующих в каждой стране изначально. Но возрастающий объем экспорта каждой страны представляет собой результат импорта иностранного капитала и международной кооперации производства в рамках единичного разделения труда. Данная теорема может объяснить специализацию страны на основе изобилия природных ресурсов, но его трудно применить в отношении воспроизводимых ресурсов, таких как капитал, квалифицированная рабочая сила, технология. В целом этот закон носит статичный характер и не подтверждается результатами долгосрочного развития.

Еще одним основанием для ограниченности данной теории служат экономическая практика, реальные процессы МРТ, формирование структуры мировой торговли и изменения последней. В частности, теория Хекшера-Олина не способна объяснить ухудшение в 70-е годы позиций ФРГ и Великобритании в торговле технически сложной продукцией при высоких темпах роста квалифицированного персонала. Или весьма заметный в тот же период рост экспорта наукоемкой продукции Франции при замедленном росте числа занятых в НИОКР. Одновременно в рассматриваемую теорию не вписываются и такие процессы, как:

- сближение структурных сдвигов в промышленности и торговле высокоразвитых и ранее слаборазвитых стран;
- значительный и постоянно растущий удельный вес торговли между странами с одинаково высоким уровнем дохода;
- высокий и все возрастающий удельный вес встречных поставок сходных промышленных товаров в мировой торговле.

Названные обстоятельства поставили перед экономической наукой задачу поиска расширения или обновления основных положений теории Хекшера-Олина. Это привело, с одной стороны, к расширению теории, новому определению факторов производства, а с другой – к ее полному отрицанию и возникновению совершенно новых подходов к проблеме эффективности МРТ.

Сторонники первого направления исходят, так же, как и В.Леонтьев, из невозможности сведения всей совокупности факторов производства лишь к капиталу, земле и ограниченным видам труда. Применительно к труду рассматривается его неоднородность, проявляющаяся на высших уровнях управления или в профессиях, где необ-

ходима особо высокая, весьма редко встречающаяся, квалификация. Например, применительно к автомобильной промышленности Японии проявился особый управленческий талант Э. Тойота, позволивший фирме «Тойота» занять высшие позиции в данной отрасли. Соответственно, знания, предпринимательские способности, технологии рассматриваются как факторы производства, принадлежащие соответствующим владельцам. Такой подход придает теории Хекшера-Олина новые черты достоверности и в какой-то мере применим к исследованию проблемы.

Согласно другой точке зрения, теория Хекшера-Олина нуждается в полной замене. Исходным в данном случае является положение о том, что соотношение факторов не может объяснить процесс МРТ, поскольку страны или наделены основными факторами в сходных пропорциях, или нет существенных различий в использовании разными отраслями этих факторов. При этом утверждается, что страны с одинаковой обеспеченностью факторами производства получают максимальный эффект от МРТ, когда специализируются на тех или иных отраслях производства. В данном случае возникает эффект массового производства, т.е. эффект масштабов производства, относящийся к современным теориям.

Таким образом, «традиционные» исследования в области теории международной торговли развиваются в двух направлениях.

С одной стороны, существует группа теорий, которые развивают так называемое «традиционное» направление теории международной торговли (основанное на принципе сравнительных преимуществ Д. Рикардо и теории факторов производства Хекшера-Олина) распространяют их на большее количество стран и факторов производства. Эти теории исходят из того, что основные постулаты традиционных теорий остаются справедливыми, несмотря на увеличение факторов производства, введение в них новых понятий и элементов (технологической и транспортной составляющей и т.д.).

Помимо этого, существуют теории, которые, не отрицая справедливость традиционных теорий, изучают отдельные стороны международной торговли, которые по каким-либо причинам (в силу умышленно сделанных абстракций или в силу недостатков самих теорий) остались ими необъясненными. К этой группе теорий относятся теорема роста цен факторов производства (теорема Столпера-Самуэльсона), теорема воздействия роста цен на факторы на производства в отраслях (теорема Рыбчинского), теория специфических факторов производства, теорема выравнивания цен на факторы производства Хекшера-Олина-Самуэльсона.

3. Современные теории международной торговли

Наряду с «традиционным», появилось новое направление теорий, которые предлагают другое объяснение международной торговли, принципиально отличающееся от традиционных теорий.

Появление этих теорий обусловлено рядом причин. Во-первых, существуют значительные трудности, связанные с прикладным использованием классических теорий, например, для их эмпирического подтверждения требуется соблюдение большого числа ограничений и допущений, а значит, их довольно сложно применить на практике.

Во-вторых, во второй половине XX века в мировой экономике произошли качественные изменения, которые не представлялось возможным объяснить с позиций традиционной теории. К таким изменениям следует, в первую очередь, отнести превращение НТП в доминирующий фактор в международной торговле, возрастающий удельный вес в ней доли высокотехнологичных и наукоемких продуктов. В связи с этим наиболее существенные критические замечания сводятся к тому, что теория Хекшера-Олина не рассматривает влияние технологических изменений в производстве и торговле в условиях НТР. Между тем, научно-технический прогресс, способствуя быстрому обновлению продукции и технологий, делает невозможным достижение оптимального развития всех видов производства в рамках одной страны, активизируя тем самым международный обмен продукцией, услугами и факторами производства. К данной группе относятся теории, которые связывают преимущества стран в первую очередь с технологическими факторами (в связи с тем, что страны или отдельные фирмы выступают в качестве новаторов при производстве определенной продукции). Среди них выделяются: модель технологического разрыва М. Познера, теория жизненного цикла продукта Р. Вернона, теория международной конкуренции М. Портера и т.д.

Другим, не менее важным качественным сдвигом в направлениях и структуре международной торговли, явилось увеличение доли мирового товарооборота, приходящейся на внутрифирменную торговлю (в рамках транснациональных корпораций), рост, так называемой, внутриотраслевой торговли – встречных поставок сходных (однородных) промышленных товаров внутри одной отрасли между разными странами, рост торговли между странами, примерно одинаково обеспеченными ресурсами и т.д.

Данная тенденция роста внутриотраслевой торговли не только сохраняется, но и усиливается. Например, в Великобритании она в 1970 г.

составила 53,2%, в 1980 г. – 74,7%, в 1990 г. – 84,6%, а в Германии – 55,8%, 56,6% и 72,2% соответственно³⁴.

Вышеупомянутые причины привели к появлению теорий международной торговли, в которых объектом рассмотрения были не страны, а фирмы или международные компании. В данную группу (так называемая «новая» теория международной торговли) объединяются теории, которые исходят из наличия у стран факторов, обеспечивающих успешную реализацию товаров на мировом рынке вследствие низкого уровня издержек производства. К ним относятся теория эффекта масштаба, теория внутриотраслевой торговли и т.д.

«В теории международной торговли господствуют две парадигмы. Одна парадигма исходит из неоклассической модели мира, с неизменными издержками производства продукции и совершенной конкуренцией на рынках. Другая парадигма опирается на предположение о существовании экономии на издержках производства вследствие существования эффекта масштаба и рынков монополистической конкуренцией. Хотя существуют и другие модели, которые содержат элементы обеих парадигм, все теоретические и практические (эмпирические) дискуссии концентрируются около этих полюсов. Дискуссии по поводу различий в этих парадигмах выходят далеко за научные рамки. Результаты торговой политики, интеграции рынков, миграции и других явлений могут иметь существенно разные последствия и по-разному отразиться на благосостоянии страны в зависимости от теоретической парадигмы, которая положена в их основу»³⁵.

До последнего времени решающую роль в конкурентных преимуществах играли два фактора – качество продукции и эффективность производства. С точки зрения перспектив развития внешних связей следует обратить внимание на то, что к ним добавляется третий фактор – технологическое лидерство. Развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей и стремительный рост международного обмена их продукцией привели к формированию теорий неотехнологического направления. Выделяются эмпирические исследования Дж. Тилтона, Дж. Доси, К. Павитта и Л. Соэте, доказывающих, что торговля продуктами обу-

³⁴ Helpman E. The Structure of foreign Trade. NBER Working Paper No. 6752. – Cambridge, MA, 1998. – P. 20.

³⁵ Brillhart M., Trionfetti F. Home-Biased Demand and International Specialization: A Test of Trade Theories. Center for Research on Globalization and Labor Markets. School of Economics. University of Nottingham. – 1998. – P.4.

словлена технологическими различиями между странами. «Быстрое распространение и неуклонное совершенствование информационных и особенно метатехнологий привели к весьма существенным, а в целом ряде направлений и принципиальным изменениям в функционировании использующих их обществ и в их взаимодействии с остальными, менее развитыми странами»³⁶.

К настоящему времени все более широкое распространение получает концепция, согласно которой коммерческий успех определяется не только и не столько самими факторами производства, сколько их эффективным применением, разнообразием продукции, гибкостью производства, способностью к быстрому учету и удовлетворению индивидуальных предпочтений клиентов. Способом успешного участия в международной конкуренции является технологическое развитие.

Если технология рассматривается как самостоятельный фактор производства, она, с одной стороны, оказывает воздействие на изменение условий торговли страны товарами, произведенными с ее помощью, а с другой – сама может являться предметом международной торговли. «В международной экономике носителями технологии могут выступать товары и другие факторы производства: товар – в случае международной торговли высокотехнологичными товарами; капитал – в случае международной торговли высокотехнологичными капиталоемкими товарами; труд – в случае международной миграции высококвалифицированных научно-технических кадров; земля – в случае торговли природными ресурсами, для разработки которых использовано новейшее научно-техническое достижение»³⁷.

В соответствии с теорией технологического разрыва, предложенной М. Познером, разработка новой технологии дает временную монополию в производстве и экспорте основанного на ней товара. Предприниматель в стране-новаторе в течение определенного времени получает добавочную прибыль. Принимая это во внимание, следует признать, что для развития производства и роста производительности ключевое значение имеет инновационная составляющая конкурентных преимуществ. (Инновационная деятельность нами понимается как совокупность науч-

³⁶ Братимов О.В., Горский Ю.М., Делягин М.Г., Коваленко А.А. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С.114.

³⁷ Киреев А.П. Международная экономика. – Ч.1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М.: Международные отношения, 1997. – С. 342.

ных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих действий, которые имеют или должны иметь в качестве своего результата внедрение новых или же усовершенствованных продуктов и процессов.) Эксплуатация инновационных конкурентных преимуществ обычно наблюдается в случае создания новых продуктов и технологий их производства, а не продления жизненного цикла существующих продуктов и технологий. Страна, первой, создавшая инновационную технологию и начавшая производить на ее основе товары, становится экспортером этих товаров и заключенной в них технологии, даже если у нее нет относительного преимущества перед партнерами по остальным параметрам. Этот вывод имеет практическое значение для прогнозирования экономической динамики и формирования региональной политики внешних связей в современных российских условиях.

В результате появления технических новшеств образуется «технологический разрыв» между странами, обладающими и не обладающими этими новшествами. Этот разрыв постепенно преодолевается, так как начинается копирование нововведения страны-новатора. Однако пока разрыв не преодолен, внешняя торговля новым товаром или товаром, производимым по новым технологиям, будет продолжаться. Оба торгующих партнера выигрывают от нововведения в одной передовой в технологическом отношении стране. Более того, по мере распространения новой технологии за пределами страны-новатора менее развитая страна продолжает выигрывать, а более развитая теряет свои преимущества.

При этом следует отметить, что ни теория Рикардо, ни теория технологических преимуществ не отвечают на вопрос о причинах возникновения различий в эффективности производства или преимуществ в технологии. Нет в них и ответа на вопрос, почему фирмы отдельных стран, зачастую десятилетиями, сохраняют лидерство в мировой торговле, хотя по теории технологического отрыва они должны были бы его потерять. Поэтому стали возникать предположения, что успех страны в мировой торговле зависит от внутреннего рынка. Лучше всего эта позиция разработана в теории жизненного цикла товара Ч. Киндельбергера, Р. Вернона, Л. Уэллса.

Согласно данной теории, товары проходят определенный жизненный цикл, охватывающий период с момента появления товара на

рынке до его ухода с рынка³⁸. Он состоит из четырех этапов (внедрение, рост, зрелость, упадок). В зависимости от того, на какой стадии жизненного цикла находится товар, определяются направление его экспорта и импорта и страна производства.

Таким образом, парадигма цикла международного производства товара описывает динамическое взаимодействие международной торговли и иностранного инвестирования. Оригинальность концепции регионального жизненного цикла заключается в комбинировании элементов международной экономики (торговля между странами и причины перемещения целых отраслей) с теорией маркетинга (кривая жизненного цикла товара). Так, жизненный цикл включает стадии, изменяющие логику продвижения товара. Каждая из них соответствует определенному этапу международного обмена.

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.

На первом этапе жизненного цикла продукта (внедрение) происходит разработка нововведения. Новый продукт обычно разрабатывается, когда имеются на него спрос и соответствующий рынок. Если продукт создан, теоретически его можно производить где угодно в мире. На практике, как правило, производство сначала осуществляется в стране нововведения. Обычно это промышленно развитые страны, так как для производства данного продукта требуется передовое оборудование, рабочая сила соответствующей квалификации, высокие доходы, позволяющие рисковать средствами при исследованиях, результат которых заранее неизвестен. Товар производится мелкими сериями, что делает его очень дорогим. Сбыт нового товара сначала осуществляется внутри страны нововведения; он основан на уникальности, а не на цене. Товар занимает почти монопольное положение на рынке; затем начинается его экспорт в развитые страны с аналогичным сегментом рынка. Многие из введенных на рынок товаров не оправдывают возлагавшихся на них надежд. Причины их коммерческого провала разнообразны: ошибочное определение объема спроса, дефекты товара, недостаточная реклама, завышенная цена, ответные действия конкурентов, неверный выбор времени для выхода на рынок, в том числе зарубежный. Инновационные компании могут пользоваться временной монополией на отечественных рынках, позволяющей им покрывать часть издержек на инвестирование в

³⁸ *Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // Quarterly Journal of Economics. 1966. 80 (2). P. 190-207.*

НИОКР и маркетинг. В частности, 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. Таким образом, фаза инновации (производство в стране или регионе) – связана с дифференциацией товара и монополистическими преимуществами инновационного предприятия.

На втором этапе (рост) производство товара по-прежнему размещается в стране нововведения, но начинается производство и в других развитых странах. Производство становится более стандартизированным, издержки сокращаются. Увеличивается число конкурентов, которые, нарушая патентную защиту, за счет некоторой модификации товара налаживают свое производство, снижают цены.

Тем самым, фаза зрелости (экспорт продукции) характеризуется ростом стандартизации товара и производства. Растет конкуренция цен и возрастает значение стоимости товара, но предприятие до тех пор экспортирует и избегает прямых инвестиций, пока производственные и транспортные расходы экспортируемого товара меньше, чем предполагаемые расходы на производство за границей (или в других регионах). Если положение меняется в пользу инвестиций, то предполагается переместить производство в страну (регион) со сходной структурой спроса и одновременно более низкой заработной платой (для США в 60-е гг. – это Западная Европа). В период внедрения товара большинство продаж совершается на внутреннем рынке и лишь небольшая часть продукции продается за границей. В немалой степени от фазы цикла жизни рыночного товара зависит его цена. Так, по многим товарам и услугам в период их зарождения используется обычно максимальная, но эластичная цена. При развитии жизненного цикла нового товара цены, как правило, постепенно снижаются, затем стабилизируются, после чего применяется минимальная цена. Соответственно и прибыль, закладываемая в цену, также меняется по фазам цикла жизни рыночного продукта³⁹.

³⁹ *Новожилова Л.В., Трифионов Ю.В. Мировое хозяйство. – М.: Юристъ, 2000. – С.136-142.*

Характеристика основных этапов жизненного цикла товара на международном рынке

Основные характеристики	Этапы жизненного цикла			
	Внедрение	Рост	Зрелость	Упадок
Цели маркетинга	Ввести товар на рынок	Завоевать позицию на рынке	Удерживать имеющуюся позицию	Перейти к новому товару
Товар	Пробный	Основной	Усовершенствованный	Дифференцированный
Потребители	Новаторы	Массовый национальный рынок	Массовый мировой рынок	Консерваторы
Число конкурентов	Небольшое	Растущее	Медленно уменьшающееся	Сокращающееся
Цена	Высокая	Стабильная	Снижающаяся	Минимальная
Прибыль	Низкая	Увеличивающаяся	Стабильная	Уменьшающаяся
Объем экспорта страны-нововведения	Незначительный	Растущий	Снижающийся	Отрицательный
Размещение производства	В стране нововведения (обычно промышленно развитой)	В стране нововведения и других промышленно развитых странах	Во многих странах	Преимущественно в развивающихся странах
Конкурентное преимущество	Сбыт основывается на уникальности, а не на цене	Некоторые конкуренты начинают снижать цены	Цена имеет большое значение, особенно в развивающихся странах	Цена является ключевым оружием
Технология производства	Мелкосерийное производство, высокая трудоемкость и высокая квалификация относительно затрат капитала	Увеличение затрат капитала	Крупносерийное производство с высокими капитальными затратами, требуется менее квалифицированная рабочая сила	Неквалифицированная рабочая сила при механизированном крупносерийном производстве

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, характеризующийся замедлением его роста и развитием национального производства в ранее импортировавшей данный товар стране. Национальные производители начинают вытеснять американцев на рынках третьих стран.

На третьем этапе (зрелость) экспорт из страны нововведения снижается. Осуществляется крупносерийное стандартизированное производство во многих странах, в том числе и в развивающихся, поскольку требуется менее квалифицированная рабочая сила. Таким образом, когда научные исследования перестают быть решающим фактором сравнительного преимущества, производство переместится в страны, располагающие сравнительным преимуществом по другим элементам затрат, например неквалифицированному труду.

На данном 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.

По мере того как жизненный цикл продукта переходит в стадию упадка, спрос, особенно в развитых странах, сокращается. На данном этапе производство концентрируется в развивающихся странах, число производителей сокращается, технология производства позволяет использовать неквалифицированную рабочую силу при механическом крупносерийном производстве, в силу чего производство и рынки сбыта концентрируются преимущественно в развивающихся странах. В результате на фазе стандартизации (экспорт технологии и импорт продукции), международные предприятия (трансрегиональные компании) создают свои производственные участки преимущественно в странах (регионах) с низкой заработной платой. Рынки индустриальных стран (развитых регионов) обслуживаются этими производственными участками и страна (регион) превращается при этом из экспортирующей в импортирующую. В результате, страна нововведения, став чистым импортером, приступает к разработке другого нововведения (см. табл. 1).

⁴⁰ Новокишова Л.В. Неотехнологические теории в практике международного маркетинга. Международный маркетинг № 3. – С. 144.

Теория жизненного цикла товара соответствует истории развития многих отраслей. Текстильная, кожевенная, резинотехническая, целлюлозно-бумажная отрасли промышленности, развитие которых началось еще в начале XX в., сейчас переместились в развивающиеся страны. Существует та же тенденция в нефтехимии, производстве конторского оборудования, электронике, в выпуске синтетических материалов.

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 в состоянии 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 значительную часть международного рынка. Следующий «виток» был связан с разработкой и производством в США интегральных схем и других форм миниатюризации, типичных для современного радиопроизводства.

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 их изготовлением в Индии, составила десятки, а иногда и сотни лет.

Теория жизненного цикла продукта достаточно реалистично отражает эволюцию многих отраслей, однако не является универсальным объяснением тенденций развития международной торговли. Если научные исследования и разработки, передовая технология перестают быть основным фактором, определяющим конкурентные преимущества, то производство продукта действительно будет перемещаться в страны, располагающие сравнительным преимуществом по другим факторам производства, например по дешевой рабочей силе. Однако существует много товаров (с коротким жизненным циклом, высокими затратами на транспортировку, имеющих значительные возможности для дифференциации по качеству, узкий круг потенциальных потребителей и т. п.), которые не вписываются в теорию жизненного цикла:

- товары с очень коротким жизненным циклом, делающим невозможным снижение затрат путем перемещения производства из одной страны в другую (так, ключевой фактор, побуждающий компьютерные фирмы активно эксплуатировать технологические конкурентные преимущества, – короткий жизненный цикл программного обеспечения по сравнению со стоимостью разработки и производства новой технологии);

- предметы роскоши, стоимость которых малозначима для потребителей (например, производство дорогостоящих яхт, автомобилей долго сохранялось в узкоспециализированных районах и не распространялось на другие страны);
- товары с высокими транспортными расходами, экспорт которых нецелесообразен независимо от этапа их жизненного цикла;
- независимо от типа продуктов со стороны транснациональных компаний отмечается тенденция к внедрению новых товаров на отечественной территории и за рубежом почти одновременно.

Таким образом, исходя из данной теории, экономическое развитие состоит в непрерывном процессе создания новых видов продукции.

Основной движущей силой развития международной торговли является инновационный процесс, воплощающийся в форме разработки новых видов продукции. Из точек появления инноваций, производство новой продукции распространяется на другие районы экономического пространства, а новый продукт, в конечном счете, становится стандартизированным. Данный процесс стимулирует экономическое развитие в районах обоих типов, однако, характер развития в них различный. Понимание этого помогает объяснить причины территориальных различий в уровне экономического развития, и ответить на вопрос, почему такие различия могут сохраняться в течение продолжительного времени.

Следует отметить, что теория «цикла жизни продукта» широко распространилась, так как объясняла закономерности развития внешней торговли большой группы товаров.

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. Это делало 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.

В дальнейшем в теорию «цикла жизни продукта» были включены дополнения. Понятие «нововведение» охватило открытия и технические усовершенствования, направленные не только на удовлетворение вкусов наиболее обеспеченных потребителей, но и на сокращение потребностей

в земельных ресурсах (что важно для западноевропейских фирм) и в сырье (в этом заинтересованы японские компании).

Дополнения отразили реальные тенденции развития внешних экономических связей, в частности реальные тенденции развития японских и западноевропейских монополий, потеснивших американские за последние десять – пятнадцать лет. В ряде случаев производство высококачественных товаров, ориентированных 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. Требовались конкретные рекомендации относительно государственных программ поддержки национального предпринимательства, его выведения на мировой рынок.

Существуют два варианта практического применения данной теории. Первый вариант предполагает прямое содействие конкретным фирмам, способным создавать новую продукцию (задача заключается в поиске таких фирм на территории региона и разработке механизмов их поддержки). Альтернативным вариантом является косвенная поддержка инновационных фирм за счет вложений в развитие инфраструктуры. Задача в этом случае состоит в формировании стратегии развития инфраструктуры, которая бы максимально способствовала активизации инновационных процессов в региональной экономике.

Несмотря на то, что теория цикличности была направлена в первую очередь на объяснение инвестиционных настроений американских предприятий за рубежом, данная теория, построенная на эволюционных рыночных концепциях, имеет значение и для предприятий, делающих первые шаги на пути транснациональной деятельности. Но эта модель не может адекватно описать сложный, наблюдаемый в реальности процесс разделения рынка в разных странах международными предприятиями, она не объясняет источников их специфических преимуществ. В то же время эмпирические данные позволяют предположить, что для международных предприятий стран Восточной Европы и СНГ, находящихся на стадии формирования национальных ТНК с помощью теории "жизненного цикла продукта" можно определить основные этапы их развития. В общих чертах она позволяет объяснить и стратегию западных ТНК, в странах переходной экономики. На основании этой теории очевиден и наиболее привлекательный фактор иностранных инвестиций – низкая стоимость рабочей силы в странах приложения капитала.

Таким образом, понятие «цикл товара» стало основой теории, объясняющей взаимосвязь национального и внешнего рынков. Показывая некоторые тенденции в развитии МРТ, она, тем не менее, не раскрывает

ряд сложных проблем. В частности (сам Верной это признает), что США никогда не имели возможности диктовать свои условия на рынке новых товаров. Остаются открытыми и такие вопросы, как: причины возникновения спроса на новые товары одновременно в нескольких странах; мировое лидерство по отдельным товарам стран, развивающихся относительно медленно и не имеющих емкого внутреннего рынка; длительное сохранение за некоторыми странами технологических преимуществ; лидерство в технологии фирм отдельных стран, их устойчивые конкурентные позиции в какой-либо отрасли.

Попытки понять эти причины некоторые исследователи связывают с деятельностью транснациональных корпораций, когда фирмы действуют одновременно в нескольких странах. В деятельности этих корпораций торговля хотя и остается важнейшей, но является далеко не единственной сферой международной конкуренции. Транснациональные корпорации (ТНК) производят и продают товары в различных странах, при этом немалая доля мировой торговли приходится на торговлю между филиалами, а значительная часть импорта развитых стран – это импорт продукции собственных филиалов ТНК.

В международной практике одинаково распространено как последовательное внедрение новых технологий за счет перехода от эксплуатации ресурсных преимуществ к использованию технологических преимуществ в своей стране и за рубежом, так и одновременное. Последовательность процесса позволяет дольше сохранять технологическое лидерство и получать динамическое сравнительное преимущество. Одновременное внедрение новой технологии внутри страны и за рубежом более приемлемо для товаров с коротким жизненным циклом в целях быстрого извлечения коммерческого эффекта.

Поскольку в настоящее время корпорации и их конкуренты полагают сетями зарубежных филиалов, конкуренция распространилась с домашних рынков на мировые. «При аннексии новых рынков корпоративные лидеры формируют стратегические альянсы и поглощают зарубежные компании. Это необходимо для того, чтобы, обеспечивая доступ к новым рынкам и технологиям, сохранить и упрочить свое лидерство. Их решения определялись скорее стратегическими целями, чем определенными стадиями зрелости товара. Роль правительства в экономике и побудительные механизмы также сильно влияют на решения инвесторов. Сегодня типичная ТНК проводит торговые и инвестиционные стратегии одновременно в нескольких странах, создавая единую систему

внутрикорпоративных трансакций и взаимоакционирования»⁴¹. Однако, эта теория побуждает исследовать жизненные циклы на глобальном уровне, включая, в частности, развитие технологий.

Новая технология проходит ряд стадий своего развития. Эмбриональное состояние характеризуется полной неопределенностью последующей судьбы новой технологической идеи, но в случае применения нововведения оно начинает использоваться во все более расширяющихся масштабах. Пройдя путь возможных усовершенствований, технология исчерпывает присущий ей потенциал развития, постепенно уступая место вновь появившимся конкурирующим технологиям. Системный характер обновления технологий выражается в том, что любое крупное изобретение не может быть внедрено в производство без целого ряда перестроек многих элементов действующей инфраструктуры и без мер институционального и социального порядка.

Технологическое лидерство дает безусловные преимущества, связанные с относительно высокой по сравнению с издержками долей добавленной стоимости (ее размеры обусловлены ценовыми преимуществами первых партий новых товаров, продаж лицензий и оборудования для выпуска новых изделий), имеющей место на первых этапах жизненного цикла новой технологии и нового изделия. Страны, которые подключились к выпуску новых изделий и овладению новыми технологиями на завершающем этапе их жизненного цикла, могут иметь уже больший объем выпуска, но значительно меньший объем вклада в национальный продукт. Из сказанного следует, что предпосылкой экономического роста является не приобщение к новым технологиям как таковое, а технологическое лидерство в некоторых важных направлениях.

Согласно исследованиям Э.Г. Кочетова, элементом мирохозяйственной системы становится интернационализированный воспроизводственный цикл (или транснациональный воспроизводственный комплекс) - процесс расширенного товарного воспроизводства, звеньями которого выступают национальные и наднациональные хозяйственные субъекты. На наш взгляд, данное обстоятельство делает актуальным разработку механизма включения в систему внешних связей не только экономических, но и национально-этнических, культурологических компонент. В ходе международного цикла воспроизводства технически лидирующая страна постепенно передает свои производственные мощности следующим за ней странам. Последние по мере возрастания их технологи-

ческого и кадрового потенциала, а также повышения уровня оплаты рабочей силы, в свою очередь, переносят собственные производственные мощности в страны, которые в технико-экономическом развитии следуют за ними. Обычно сначала передается по цепочке текстильное производство, затем – химическое, потом – металлургия, за ней – автомобилестроение и, наконец, – электроника. Теория экономического развития, опирающаяся на опыт Японии в конце 30-х годов (в то время развивающейся страны), была сформулирована К. Акамацу. По его представлению, существуют три фазы развития отрасли:

фаза 1: продукция поступает в экономику через импорт от зарубежных производителей;

фаза 2: для удовлетворения растущего национального спроса открываются новые местные производства;

фаза 3: излишки продукции экспортируются на новые зарубежные рынки.

В отличие от теории жизненного цикла продукта, разработанной с точки зрения фирмы или страны-новатора, модель «летающих гусей» создана с позиции не ведущей, а догоняющей страны и представляет собой, в сущности, модель «цикла преодоления отставания». Поэтому она точнее объясняет эволюцию развивающейся страны, где такой цикл начинается с импорта какого-то продукта и в дальнейшем строится на соперничестве с лидером. Главной чертой догоняющей модернизации (в отличие от пионерной, где новый технологический уклад возникает на основе предыдущего в результате внутренних импульсов к развитию) является освоение технологических и экономических механизмов, уже созданных лидерами.

Современные экономические теории справедливо уделяют внимание опыту, умению, квалификации, которые приобретаются главным образом на практике; реально «неявное знание», будучи специфичным для конкретных моделей, задач и условий, непередаваемо. «Технологические новшества, составляющие основу национального богатства высокоразвитых держав, определяемых как постиндустриальные, сегодня не могут быть эффективно ни созданы (произведены), ни скопированы, а в некоторых случаях – даже использованы в условиях менее индустриальных, а тем более аграрных обществ. Между тем потребность в них повсеместно остается высокой, ибо только на такой основе возможно поступательное развитие. В этом коренится одна из причин наметившегося в последние годы расширения пропасти, разделяющей развитые

⁴¹ Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1999 – С. 26.

страны Запада и все другие государства мира»⁴². Специалисты начинают обращать внимание на очевидные изъяны, изначально присущие национальной модели догоняющей модернизации. Дело в том, что линейная модель, на которой покоится концепция имитирующего роста, не учитывает реальной направленности глобального процесса в сторону дивергенции мирового сообщества по уровню социально-экономического развития стран. В современных условиях может быть успешной только обгоняющая модернизация – надо быть лучшим или уникальным.

В инновационной деятельности важны не только порождение и внедрение технологий, но и их использование. Высокие технологии имеют тенденцию концентрироваться в определенных регионах (так называемый феномен Силиконовой долины). Ранее это было связано с наличием в каком-либо регионе ключевых для развития отрасли природных ресурсов. Современная промышленность высоких технологий, как правило, слабо привязана к естественным ресурсам, но чувствительна к качеству человеческого капитала и информационной среде. Сегодня не обязательно двигаться линейно по нововведенческому циклу, поскольку с помощью мировой системы разделения труда можно попасть на любые его этапы. Поэтому национальная конкурентоспособность все больше зависит от возможности компаний участвовать в многосторонних межрегиональных связях (здесь следует обратить внимание на качественные трансформации понятия «регион»: от региона страны к государству и от региона национальной экономики к региону межгосударственного союза)⁴³.

К сожалению, экономические теории рассматривают главным образом возможные варианты выгоды от внешней экономической деятельности, хотя в равной мере необходимо исследовать возможный ущерб, тем более если оказывается, что он не может быть возмещен дополнительными преимуществами разделения труда. Рыночная конъюнктура (особенно на рынках единичных товаров) поддерживается путем искусственного укорачивания цикла жизни, непрерывного обновления и повышения технического уровня товаров, что позволяет получать долговременный относительно устойчивый эффект. При реализации товара

⁴² Иноземцев В. Наметившиеся воспроизводственные тенденции в мировом хозяйстве // Экономика. – 2000. № 6. – С. 80.

⁴³ Новокшонова Л.В. Региональный аспект функционирования национальной экономики в мировой хозяйственной системе // Общество и экономика. – 2001. – № 7–8.

дополнительная сверхприбыль связана с эффектом бумеранга. Данное обстоятельство возникает из соразмерности развития внешнеэкономического сектора и национальной экономики. За определенными пределами включения в мирохозяйственную сферу формируется обратный эффект – попадание в полосу изматывания, а сотрудничество превращается в опасный геоэкономический бумеранг. «Геоэкономический бумеранг – стратегическая игра, направленная на получение эффекта от разноразмерных национальных инфраструктур путем вживления ультрасовременных технологий в неподготовленную инфраструктуру, отторгающую вследствие этого закупаемые товары»⁴⁴.

Указанные теории отражают реальное состояние международного разделения труда. Но для того чтобы уяснить роль стран и регионов в современных мирохозяйственных связях, необходимо понять, как создается и удерживается их конкурентоспособность. Новые условия меняют общий ее вектор: от использования главным образом статичных сравнительных преимуществ к созданию и применению динамично меняющихся конкурентных преимуществ. Таким образом, выявляются направления повышения международной конкурентоспособности экономики, являющейся основным материальным результатом роста эффективности хозяйственной деятельности как внутри страны, так и за ее пределами: усиление технологических преимуществ, наращивание инновационных преимуществ, развитие региональных преимуществ, обеспечение глобальных преимуществ.

Ко второй группе нового направления теорий международной торговли, относится теория, одна из первых попытавшихся объяснить существование международной торговли каким-то другим способом, принципиально отличающимся от теории сравнительных преимуществ, сделали в 60–70-ые годы XX века экономисты К. Диксит, Дж. Стиглиц и К. Ланкастер. Это объяснение было основано на эффекте масштаба. Как известно, суть этого известного из микроэкономической теории эффекта заключается в том. Что по мере возрастания масштабов производства себестоимость единицы товара снижается, это происходит и силу следующих причин:

⁴⁴ Кочетов Э.Г. Глобалистика как геоэкономика, как реальность, как мироздание: Новый ренессанс — истоки и принципы его построения, фундаментальные опоры, теоретический и методологический каркас. – М.: ОАО Издательская группа «ПРОГРЕСС», 2001. – С. 650–651.

- роста специализации (каждый работник может сосредоточиться на своей производственной функции, использовать при этом более совершенные машины и оборудование);
- неделимости производства (при увеличении масштабов выпуска размеры обслуживающих подразделений, не вовлеченных напрямую в производство – управленческого аппарата, бухгалтерии и пр. – растут относительно медленнее, чем масштабы самого производства);
- технологической экономии (издержки на создание нового качества товара обычно меньше происходящей в результате его роста стоимости).

Согласно данной теории многие страны (в частности, промышленно развитые) обеспечены основными факторами производства в сходных пропорциях, и в этих условиях им будет выгодно торговать между собой при специализации в тех отраслях, которые характеризуются наличием эффекта массового производства. В этом случае специализация позволяет расширить объемы производства и производить продукт с меньшими затратами и, следовательно, по более низкой цене. Суть теории эффекта заключается в том, что при определенной технологии и организации производства долговременные средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции, т.е. возникает экономия, обусловленная массовым производством. Исходным является предположение, что страна с большим внутренним рынком будет экспортировать те товары, выгодность которых определяется экономией в крупномасштабном производстве. Международная торговля позволяет расширять рынок сбыта, формировать единый интегрированный рынок, более емкий, чем рынок любой отдельно взятой страны. Страна с небольшим внутренним рынком производства будет концентрироваться на выпуске продукции, не требующей особых преимуществ в масштабе, т.е. уникальной продукции, имеющей высокий спрос на мировом рынке, несмотря на сравнительно высокие продажные цены.

Таким образом, для того чтобы этот эффект массового производства был реализован, необходим достаточно емкий рынок. Международная торговля играет в этом решающую роль, поскольку позволяет расширить рынки сбыта. Другими словами, она позволяет сформировать единый интегрированный рынок, более емкий, чем рынок любой отдельно взятой страны. В результате потребителям предлагается больше продукции и по более низким ценам.

Вместе с тем реализация эффекта масштаба, как правило, ведет к нарушению совершенной конкуренции, поскольку связана с концентрацией производства и укрупнением фирм, которые превращаются в мо-

нополистов. Соответственно меняется структура рынков. Они становятся либо олигополистическими с преобладанием межотраслевой торговли однородными продуктами, либо рынками монополистической конкуренции с развитой внутриотраслевой торговлей дифференцированными продуктами.

Некоторые экономисты выделяют внешний и внутренний эффект масштаба. Внешний эффект масштаба – снижение издержек на единицу товара в рамках фирмы в результате роста масштабов производства в отрасли в целом, в то время как внутренний эффект масштаба представляет собой снижение издержек на единицу товара в рамках фирмы в результате роста масштабов ее производства. Внешний эффект масштаба предполагает, что увеличивается количество фирм, производящих один и тот же товар, тогда как размер каждой из них остается неизменным. Обычно в этом случае рынок остается достаточно конкурентным, что сближает закономерности торговли на базе этой модели с традиционными теориями международной торговли, предполагавшими наличие совершенной конкуренции. Это означает, что экспортеры могут продавать сколь угодно много товаров по текущей цене, на которую они не могут оказать влияния.

Внутренний эффект масштаба предполагает, что объем производства товара остается прежним, а количество фирм, производящих его, сокращается. В большинстве случаев это приводит к несовершенной конкуренции, при которой производители могут влиять на цену своих товаров и обеспечить увеличение объема продаж за счет снижения цены. Экстремальным случаем внутреннего эффекта масштаба является чистая монополия – ситуация на рынке, при которой фирма не имеет конкурентов для своих товаров.

Таки образом, в любой модели, в которой рассматривается экономия на издержках в результате эффекта масштаба, появляется проблема, связанная с типом рыночной структуры. Случай чистой монополии на практике встречается сравнительно редко и рассматриваться не будет, что касается двух других типов рыночных структур – олигополии и монополистической конкуренции, то у большинства моделей международной торговли под несовершенной конкуренцией понимается монополистическая конкуренция, а не олигополия (т.к. последнюю сложнее использовать для построения моделей).

Анализ существующей экономической литературы говорит о том, что на настоящий момент единая теория несовершенной конкуренции применительно к международной торговле пока не создана, однако су-

существует множество моделей несовершенной конкуренции и международной торговли, рассматривающих частные случаи этой проблемы и содержащих ряд допущений и ограничений (каждая – своих).

Как уже говорилось выше, существование эффекта масштаба в теории международной торговли связано с тем, что компании производят не однородную, а дифференцированную продукцию. Относительно того, как распределяются предпочтения покупателей на дифференцированную продукцию, существуют две точки зрения. Согласно первой (которую разработали экономисты К. Спенс, А. Диксит и Дж. Стиглиц⁴⁵), каждый потребитель желает приобрести все доступные ему виды какого-либо дифференцированного продукта, поскольку они не являются полностью взаимозаменяемыми и, следовательно, каждый вид имеет для покупателя свою ценность. Вторая точка зрения (которой придерживался, например, К. Ланкастер) состоит в том, что каждый потребитель покупает какой-то один вид продукта, который для него наиболее предпочтителен. Хотя второй подход больше «приближен к жизни», его сложнее формализовать и применять в моделях. В связи с этим для моделирования используется первый подход. Однако в любом случае, поскольку индивидуальные предпочтения потребителей различаются, на агрегированном уровне будет существовать спрос на разные виды продукта.

Что же происходит в отраслях с дифференцированной продукцией?

«Существует много продуктов, производящихся под разными марками («брендами»); при этом некоторые из них являются простыми (хлебцы для завтрака, зубная паста или одежда), а другие (автомобили, компьютеры и т.д.) сложными. Одна часть таких продуктов – потребительские товары, а другая (большая) – товары промышленного потребления (от буровых машин до микропроцессоров). Теория справедлива для них всех. Ее отправной точкой служит эффект масштаба. Продукт какой-либо марки (например, ноутбук) сначала необходимо разработать и сделать. Или (как, например, модное платье) его нужно придумать, раскроить и сшить. В любом случае, как только определена сущность какого-либо продукта, прибыль от его производства будет определяться издержками на его изготовление. Компания, разработавшая такой продукт, получает своего рода монопольную власть на его производство, ведь он в своем роде уникален и на рынке нет другого продукта, его

⁴⁵ Dixit A., Stiglitz J. Monopolistic Competition and optimum Product Diversity // American Economic Review. – 1977. – June. Vol. 67. – No.6.

полностью заменяющего. Более того, в условиях конкурентной борьбы и потребителя компании даже вынуждены тем или иным способом выделить, сделать свою продукцию отличной от продукции конкурентов.

Эффект масштаба ограничивает ассортимент продуктов, с которыми компании выгодно оставаться на рынке; чем меньше экономия компании в результате эффекта масштаба, тем больше видов продукции доступно потребителю. В международной торговле страны специализируются на разных видах продукции. Если в каждой стране существует спрос на широкий диапазон разновидностей продукции, международная торговля приводит к естественному совпадению (пересечению) торговых потоков: экономия на масштабах производства отдельных видов продукции приводит к торговле между отраслями... Экономия на масштабах производства побуждает страны специализироваться на разных продуктах, что является стимулом для международной торговли»⁴⁶.

Подтверждению эмпирическими исследованиями теоретических положений теории эффекта масштаба посвящена работа американских экономистов Антвейлера и Треффлера⁴⁷. За два года они создали базу данных, содержащую информацию о направлениях торговли (торговых потоках), объемах производства и обеспеченности факторами производства 37-ми отраслей в 71 стране за период с 1972 по 1992 гг. Проведя количественную оценку экономии на масштабах производства на отраслевом уровне по собственной методике, они пришли к выводу о том, что примерно треть отраслей, производящих товары, характеризуется постоянными издержками производства (т.е. отсутствием эффекта масштаба) и еще приблизительно в трети отраслей имеет место эффект масштаба.

Другое исследование данной проблемы, проведенное М. Брюльхартом и Ф. Трионфетти⁴⁸, охватывало 29 отраслей в 22-х странах ОЭСР за период с 1970 по 1985 г.г. Полученные результаты свидетельствуют о том, что на функционирование 17-ти из них (на которые приходится приблизительно 2/3 промышленного производства) распространяется

⁴⁶ Helpman E. The Structure of foreign Trade. NBER Working Paper No. 6752. – Cambridge, MA, 1998. – P. 21–23.

⁴⁷ Antweiler W., Trefler D. Increasing Returns and All That: A View from Trade. NBER Working Paper No. 7941. – 1997.

⁴⁸ Brulhart M. and Trionfetti F. Home – Biased Demand and International Specialization: A Test of Trade Theories. Center for Research on Globalization and Labor Markets. University of Nottingham. School of Economics. – P. 4.

модель эффекта масштаба в условиях несовершенной конкуренции, а на II отраслей – модель постоянных издержек и совершенной конкуренции.

Создание теории внутриотраслевой торговли тесно связано с исследованием интеграционных процессов, происходящих в странах Западной Европы.

Одной из предпосылок развития «новой теории» торговли стали активные интеграционные процессы, происходившие в Европе в послевоенный период. В 60-ые годы XX века в развитых странах (в основном в странах Западной Европы) было отмечено явление, которое представлялось затруднительным объяснить с позиции классических теорий торговли – активный рост внутриотраслевой торговли между европейскими странами. Согласно проведенным эмпирическим исследованиям, основные статьи экспорта стран Европы (автомобили, электротехническое оборудование и т.д.) одновременно являлись основными статьями их импорта, т.е., к примеру, автомобили экспортировались и импортировались Великобританией, Францией, Германией.

Теории, представленные выше, объясняют возникновение и развитие межотраслевой торговли между странами, согласно которым страна либо экспортирует, либо импортирует определенный товар. Одновременное существование обоих торговых потоков – экспорта и импорта одного и того же товара – эти теории исключают. В реальном мире внутриотраслевая торговля (одновременный экспорт и импорт товаров, которые относятся к одной товарной группе) не только имеет место, но и в значительной степени определяет товарооборот между странами. Этот «феномен» впервые был установлен как раз при анализе торговли между странами ЕС.

Наблюдалась внутриотраслевая торговля и в Соединенных Штатах Америки на рынке автомобильной промышленности. Так, США одновременно выступали в качестве экспортеров так и импортеров продукции автомобильной промышленности (автомобили и авто запчасти, моторы и корпуса) по отношению к Канаде, Мексике, ко всем странам Латинской Америки, Западной Европы и Японии в 1965, 1973, 1980, 1985, 1990 и 1992 году. Автомобили и другие виды продукции автомобильной промышленности, выпускаемые отдельными фирмами, различаются между собой, т.е. дифференцируются. Именно эти различия и дают импульс развитию внутриотраслевой торговли.

Выигрыш потребителя от внутриотраслевой торговли заключается в расширении выбора (т.е. набора дифференцированного продукта) при одновременном снижении цен, что становится возможным в резуль-

тате использования в производстве экономии на масштабе. Значение межотраслевой торговли стало более ощутимым после отмены в 1958 году тарифов и других барьеров на пути товарных потоков между странами Европейского Союза, или Общего рынка. По наблюдениям экономиста Баласса, резкий взлет объема торговли произошел, в основном, за счет увеличения дифференциации продуктов и обмена в рамках отдельной отрасли.

Интересные выводы были сделаны Хелпманом, Кругманом, Ланкастером и другими экономистами, которые с 1979 года занимались разработкой моделей внутриотраслевой торговли. Во-первых, как отмечал Ланкастер (в 1980 году), если в торговле преобладает форма межотраслевого обмена, то такая торговля все равно изначально была основана на сравнительных преимуществах. При этом развитие внутриотраслевой торговли стимулируется посредством экономии от масштаба и производства дифференцированного продукта.

Принято считать, что сравнительные преимущества, лежащие в основе межотраслевого обмена, связаны с природно-географическими особенностями каждой конкретной страны, в то время, как внутриотраслевой обмен основан на относительных преимуществах, приобретенных в результате экономического развития.

Можно предположить, что страны со значительными различиями в обеспечении ресурсами в основном руководствуются принципом торговли, основанной на относительных преимуществах. Принцип внутриотраслевой торговли, в таком случае, имеет большее значение для стран с одинаковыми размерами производства и макроэкономическими пропорциями (т.е. для индустриально развитых стран).

Во-вторых, примечательно то, что в отсутствии взаимной торговли большая страна может иметь соответственно больший эффект экономии от масштаба, а издержки производства ниже, чем в маленьких странах. В условиях международной торговли все участники получают определенные преимущества от экономии на масштабе. Причем меньшая страна смогла бы даже снизить издержки и продавать тот же самый товар по ценам, ниже, чем у более крупного партнера.

В-третьих, в отличие от модели Хекшера-Олина, в соответствии с которой при осуществлении международной торговли отдача от наиболее дефицитного фактора снижается, в модели торговли на основе экономии от масштаба становится возможным получить выгоду от всех факторов, участвующих в производстве. Этим можно объяснить, почему создание Европейского Союза и крупная послевоенная либерализация

рынка промышленных товаров не вызвали особого сопротивления со стороны групп интересов. Наоборот, в индустриально развитых странах серьезными протестами рабочих была встречена либерализация торговли с наиболее сильными развивающимися странами. Развитие торговли, больше ориентированной на межотраслевой, а не на внутриотраслевой обмен, могло бы привести к кризису целых отраслей (таких, как текстильная промышленность) в индустриально развитых странах и массовому оттоку из них рабочей силы.

В-четвертых, в результате развития внутриотраслевой торговли резко возросла доля деталей и отдельных составляющих в структуре международного обмена. Международные корпорации часто производят детали для одного и того же изделия в нескольких странах с целью минимизировать издержки производства.

Попытку объяснить и построить модель внутриотраслевой торговли сделал Б. Баласса⁴⁹. В основе его модели внутриотраслевой торговли (разработанной в конце 1970-ых – начале 1980-ых гг.) лежит теория несовершенной конкуренции и потребительских предпочтений.

Международную торговлю можно разделить на внутриотраслевую и межотраслевую. Под межотраслевой торговлей понимается обмен продукцией между отраслями разных стран. Под внутриотраслевой торговлей понимается одновременный экспорт и импорт дифференцированной продукции внутри одной отрасли между странами со сходным уровнем экономического развития.

Несмотря на то, что теория внутриотраслевой торговли возникла путем отрицания традиционной теории торговли (т.к. традиционные теории не могли объяснить некоторые явления, происходившие в экономике второй половины XX века), однако, по прошествии времени, были сделаны попытки интегрировать обе теории в одной модели.

Приведем в качестве примера модель торговли, созданную экономистами Л. Фонтанье и М. Фрейденбергом⁵⁰. Они говорят о том, что существует три вида международной торговли – межотраслевая торговля, внутриотраслевая торговля горизонтально дифференцированной продукцией и внутриотраслевая торговля вертикально интегрированной продукцией.

Горизонтальная дифференциация продуктов означает, что продукты обладают одинаковым качеством, но различными характеристиками, например, отличаются цветом, дизайном, оснащением, вкусовыми добавками в случае пищевых продуктов и т.д. Вертикально дифференцированные продукты отличаются между собой только качеством. При этом утверждение, что один продукт хуже или лучше другого внутри агрегата (товарной группы, которая характеризует отрасль, сектор) не совсем верно. Для продуктов с вертикальной дифференциацией решающим являются предпочтения потребителей. Качество продуктов варьируется и один потребитель предпочитает одно, а другой – иное качество продукта. В свою очередь решения потребителей зависят от их уровней доходов.

Различные теоретические подходы объясняют возникновение внутриотраслевой торговли. Эти модели отличаются допущениями и результатами в зависимости от формы конкуренции (монополия, олигополия) предпочтений потребителей и дифференциации товаров. Общей же чертой этих моделей является то, что они рассматривают несовершенную конкуренцию и эффекты масштаба, а также исключают гомогенность продуктов. Торговлю вертикально дифференцированными продуктами можно, например, рассматривать как результат эффекта масштаба и разных уровней доходов в расчете на душу населения. При прочих равных условиях спрос на высококачественные продукты в стране с высоким уровнем дохода выше, чем в более бедной стране. В условиях отсутствия торговли различия в спросе на продукты определенного качества приводят к соответствующей специализации производства. При открытии границ более богатая страна, используя эффект масштаба, способна достичь сравнительных преимуществ в производстве товаров «высокого» качества, в то время как более бедная страна будет специализироваться на товарах «низкого» качества. Таким образом, при анализе вертикально дифференцированных торговых потоков между странами наблюдается зависимость между качеством товаров и уровнем доходов. Вышеизложенное объясняет в целом внутриотраслевую торговлю между странами с различным уровнем экономического развития, и в частности – вертикально дифференцированный характер этой торговли.

Торговля горизонтально дифференцированными продуктами объясняется различными моделями для монополистических и олигополистических рынков. Например, модели для монополистической конкуренции определяют, что в основе торговли горизонтально дифференцированными продуктами лежат потенциальные возможности снижения издержек, за счет эффекта масштаба, используя дифференциацию продуктов и стремление потребителей получить наибольшее разнообразие продук-

⁴⁹ Balassa B. Intra-Industry Specialization: a Cross-Country Analysis // *European Economic Review*. – 1986. - Febr. – P.27–42

⁵⁰ Fontagne L., Freudenberg M. Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered. Cept I working Paper No. 97–02. – 1997.

тов, или же выбрать оптимальный набор товаров из предложенного на рынке разнообразия. Чтобы противостоять отрицательным эффектам интенсивной конкуренции, предприятиям целесообразно проводить горизонтальную дифференциацию производства, с тем, чтобы наилучшим образом удовлетворить различные желания потребителей и одновременно с этим максимально привлечь доходы (ресурсы) потребителей. Расширение ассортимента позволяет лишь частично использовать эффект масштаба в условиях отсутствия торговли. Открытие же границ и ведение торговли способствует увеличению рынка сбыта и таким образом реализации эффекта масштаба в полной мере. При этом предприятия концентрируются на производстве продуктов с определенными характеристиками, что приводит к экономии издержек. Такая специализация производства следует из стремления предприятий противостоять конкуренции и получить дополнительную прибыль, предлагая продукты, отличающиеся от продуктов конкурентов. Горизонтально дифференцированную торговлю, прежде всего, можно ожидать между экономистами, находящимися на одинаковом уровне развития.

Причинами внутриотраслевой торговли могут быть сокращение транспортных издержек, а также сезонные различия. Например, если две страны граничат друг с другом, то потребителям, находящимся в приграничных городах, будет выгоднее покупать некоторые товары у производителей из другой страны, расположенного географически ближе, чем у производителя из своей страны, но расположенного географически дальше. (т.к. в первом случае транспортные издержки будут ниже, чем во втором). Сезонные различия связаны с климатическими различиями и разницей во временах года в Северном и Южном полушариях.

Кроме того, внутриотраслевая торговля дифференцированными товарами объясняется несколькими причинами:

- различия во вкусах потребителей, которые хотят иметь больший выбор товаров в рамках одной товарной группы;
- пересекающимся спросом (в соответствии с этой теорией, сформулированной С. Линдером⁵¹ и названной теорией пересекающегося спроса, страны экспортируют те промышленные товары, для которых существует емкий внутренний рынок; а поскольку потребители в странах с примерно одинаковым уровнем дохода имеют схожие вкусы, каждой стране легче экспортировать те товары, в производстве и торговле которыми на внутреннем рынке накоплен большой опыт);
- эффектом масштаба.

⁵¹ Linder S. An Essay on Trade and Transformation. – N Y., 1961. – 243 p.

Размеры внутриотраслевой торговли определяются с помощью индекса, который был предложен Б. Баласса можно представить в следующем виде:

$$D=1-\frac{\sum_{i=1}^n |X_i - IM_i|}{\sum_{i=1}^n [X_i + IM_i]}, \quad (1)$$

где X_i – значение экспорта данной страны в другие страны;

IM_i – значение импорта данной страны в другие страны;

n – число товаров (товарных категорий), принятых для расчета.

Данный показатель достаточно просто разделяет внутриотраслевой и межотраслевой обмен, измеряя долю абсолютных отклонений экспорта от импорта по каждой категории товаров во внешнеторговом обороте страны.

Значение данного показателя может варьироваться от 0 до 1. В частности,

- индекс равен 0, когда внутриотраслевая торговля отсутствует, то есть когда или экспорт, или импорт по данной товарной группе равен 0.
- показатель принимает значение 1 (или 100 %) для какой – либо товарной группы или отрасли, если доля данной группы товаров в экспорте равна доле этой же группы товаров в импорте страны, что означает полную внутриотраслевую специализацию. Стремление показателя к 1 свидетельствует о расширении внутриотраслевой торговли в результате выравнивания экспорта и импорта дифференцированных продуктов в одной отрасли или товарной группе.

При использовании методики Б. Баласса важно учитывать ряд принципов, по которым осуществляется перенос сравнительных преимуществ страны на уровень отдельных отраслей. При этом мы исходим из того, что, как правило, количество природных ресурсов в отдельной стране не увеличивается (а даже уменьшается), хотя возможны экстраординарные случаи, когда страна становится обладателем новых ресурсов в связи с открытием или освоением новых месторождений (например, Тенгизское месторождение нефти в Казахстане). Однако, это скорее исключение, чем правило. Поэтому наиболее реальной причиной изменения сравнительных преимуществ становится изменение отношения

капитала к труду. Как правило, растущая экономика накапливает капитал быстрее, чем весь остальной мир, поэтому имеет возможность увеличивать свои финансовые ресурсы и целенаправленно их используя, приобретать все большие конкурентные преимущества в капиталоемких отраслях.

При этом средняя производительность труда повышается быстрее в капиталоемких отраслях (при постоянном отношении капитала к труду), поскольку в результате роста капиталовооруженности производства происходит рост уровня заработной платы за счет сокращения рабочих мест, причем одинаковыми темпами во всех отраслях промышленности. В результате себестоимость более капиталоемкой и менее трудоемкой продукции сокращается (обычно это продукция отраслей тяжелой промышленности) относительно себестоимости в других отраслях, где соотношение капитала и труда обратное (обычно это отрасли легкой промышленности). Этот процесс дает макроэкономическое обоснование изменений сравнительных преимуществ страны, которые вызывают отраслевую реструктуризацию экономики страны и ее ВВП: от продукции легкой промышленности к продукции тяжелой промышленности. Соответственно изменяется и структура внешнеторгового оборота. Сначала из него вытесняются сырьевые товары и товары первичной обработки и заменяются готовой продукцией легкой промышленности (текстиль, одежда и т.п.), где возможно на основе привлечения капитала быстрое освоение новых технологий. Затем из внешнеторгового оборота постепенно «выдавливаются» товары легкой промышленности и замещаются товарами тяжелой индустрии (машиностроения, электротехнической, электронной и т.п.). Практика развития экономик по экспортоориентированной модели доказала справедливость этого вывода не только для индустриализующихся развивающихся стран, но и для стран с развитой рыночной экономикой, находящихся на этапе постиндустриального развития.

Более распространенным в исследовательской практике является индекс внутриотраслевой специализации в международной торговле Х. Грубела и П. Ллойда⁵². Показатель этот выглядит следующим образом:

⁵² Grubel H. Lloyd P.J. Intra-industry Trade, the Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. – London. McMillan. – 1975.

$$GL=1-\frac{\sum_{i=1}^n [(X_i/X)-(IM_i/IM)]}{\sum_{i=1}^n [(X_i/X)+(IM_i/IM)]}, \quad (2)$$

где X_i/X – доля группы товаров в общем объеме экспорта данной страны;
 IM_i/IM – доля группы товаров в общем объеме импорта данной страны;

n – число товаров (товарных категорий), принятых для расчета.

Значение индекса находится в промежутке от 0 до 1. В частности,

- при $GL=0$ внутриотраслевая торговля отсутствует, так как экспорт или импорт равен нулю;
- при $GL=1$ экспорт равен импорту, что означает полную внутриотраслевую специализацию.

Индекс Грубела-Ллойда, так же как и индекс Б. Баласса, измеряет долю встречной торговли в общем торговом обороте, но в отличие от последнего, вместо абсолютного значения экспорта или импорта в нем учитывается доля экспорта (импорта) каждой группы товаров или отрасли в общем объеме экспорта (импорта) страны. Таким образом, в индексе принимается во внимание превышение доли экспорта над долей импорта по каждой категории, что позволяет сгладить погрешность расчетов индекса Б. Баласса, когда абсолютные значения экспорта и импорта страны значительно различаются.

Применение обеих методик наиболее эффективно, когда исследователь обладает исходной информацией по широкой номенклатуре товаров. Чем больше степень дезагрегации, вплоть до отдельных товаров или продуктов, тем точнее будет значение показателя. В противоположность, чем шире определение товарной группы, тем больше вероятность, что в рамках данной группы страны торгуют каким-либо количеством дифференцированных товаров. Поэтому при использовании агрегированных по группам исходных данных значение индексов будет возрастать.

Еще до этого расчеты доли внутриотраслевой торговли были проведены Р. Ллойертшером и Ф. Вольтером⁵³, которые отметили существование взаимосвязи между страной и характером отрасли, с одной стороны, и долей «пересекающейся торговли» (т.е. внутриотраслевой торговли) – с другой. В частности, они отметили, что доля внутриотраслевой торговли будет высокой, если:

⁵³ Loertcher R, Wolter F. Determinants of Intra-industry Trade: Among Countries and Across Countries / Weltwirtschafliches Archiv. 1980.

- торговые партнеры являются высокоразвитыми странами и имеют примерно одинаковый уровень развития;
- торговые партнеры имеют достаточно большую территорию и существенно не отличаются по величине.

Кроме того, эмпирические исследования внутриотраслевой торговли проводились разными исследователями – П. Кругманом и Э. Хелпманом, Д. Хаммельсом и Дж. Левинсоном, С. Эвеннеттом и В. Келлером и т.д.

Американский экономист Э. Хелпман⁵⁴ выдвинул предположение о том, что доля внутриотраслевой торговли больше между парами стран, сходными по размеру (территории) и примерно одинаково обеспеченными факторами производства (для измерения которой он использовал абсолютный показатель разницы ВВП на душу населения). Результаты анализа показателей 14 промышленно развитых стран-членов ОЭСР за период с 1970 по 1981 г. подтвердил его гипотезу. Чем меньше была разница в доходе на душу населения (т.е. чем более сходными страны были между собой), и чем меньше была разница в их величине (т.е. чем больше была территория меньшей страны и чем меньше была территория большей страны), тем больше была доля внутриотраслевой торговли между ними.

Аналогичные результаты были получены Д. Хаммельсом и Дж. Левинсоном⁵⁵. В их исследованиях показатель доходов на душу населения (используемый Э. Хелпманом) заменен показателем дохода на одного работника. Используя в качестве критерия сходства в обеспеченности факторами производства модуль разницы в соотношениях капитал – труд и капитал – земля, они подтвердили положение о том, что в странах с большими различиями в обеспеченности факторами производства доля внутриотраслевой торговли меньше.

Принципиальное различие между внутриотраслевой и межотраслевой торговлей обусловило их разное влияние на экономику страны. Межотраслевая торговля влечет за собой перераспределение ресурсов (т.е. факторов производства) между отраслями с целью более эффективного их использования. Перераспределение ресурсов, связанное с меж-

⁵⁴ *Helpman E.* Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries. *Journal of the Japanese and International Economies.* – 1987.

⁵⁵ *Hummels D., Levinsohn J.* Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence // *Quality Journal of Economics.* – 1995.

отраслевой торговлей, может, в частности, привести к разрушению тех отраслей, продукция которых не сможет конкурировать с более дешевыми иностранными товарами. Внутриотраслевая торговля позволяет фирмам получить прибыль вследствие экономии на масштабах производства, перераспределении ресурсов (факторов производства) происходит внутри одной отрасли, а не между отраслями.

Так, в частности, согласно теореме Столпера–Самуэльсона, следствием международной торговли может быть перераспределение доходов от дефицитных факторов к избыточным. Если большая часть международной торговли является внутриотраслевой, то влияние внутреннего перераспределения доходов должно быть соответственно меньше. Если основанием торговли не является избыточность или дефицитность факторов производства, такая торговля не приводит к падению спроса на редкие факторы и повышению спроса на избыточные. А значит, увеличение торговли не приведет к существенным изменениям в распределении доходов.

Таким образом, одним из важнейших достоинств внутриотраслевой торговли является то, что она не вызывает перераспределение ресурсов, как это происходит при межотраслевой торговле. Доходы от внутриотраслевой торговли связаны с экономией на масштабах производства, а не с существующими сравнительными преимуществами, такая торговля позволяет странам сосредоточиться на производстве ограниченного числа продуктов в рамках данной отрасли. Это способствует росту мирового производства, связанному с экономией на постоянных издержках производства.

Следовательно, внутриотраслевая торговля не имеет таких острых социальных последствий, как межотраслевая: в случае межотраслевой торговли рабочая сила должна быть мобильна. Если же работники узко квалифицированы или не могут быстро переехать на жительство в другие регионы страны, где есть работа в экспортном секторе, это может иметь серьезные социальные последствия. Внутриотраслевая торговля не приводит к перемещению больших групп занятых из отраслей, где наблюдается падение объемов экспорта, в отрасли, экспорт которых развивается.

Внутриотраслевая торговля горизонтально дифференцированной продукцией позволяет получить прибыль вследствие эффекта масштаба и не вызывает существенного перераспределения ресурсов в странах, торгующих между собой. На противоположном «полюсе» находится межотраслевая торговля, которая имеет место между «экономически

различными» странами (под экономическими различиями понимается разница в уровне экономического развития, в обеспеченности факторами производства, уровне технологии и т.д.). Такая торговля вызывает перераспределение ресурсов между отраслями. Промежуточным между этими двумя видами является внутриотраслевая торговля вертикально дифференцированной продукцией.

С учетом вышеизложенного можно сделать вывод о том, что межотраслевая торговля, основанная на различиях в обеспечении факторами производства (включая технологии) рассматривается на основе теории Хекшера-Олина. Внутриотраслевая торговля, основанная на экономии от масштаба и дифференциации продукта анализируется новыми теориями торговли. Таким образом, можно полагать, что рассмотренные теории международной торговли взаимно дополняют друг друга.

Таким образом, «новая теория» торговли возникла как альтернатива традиционным теориям (теории сравнительных преимуществ и факторов производства) и смогла объяснить явления, происходящие в международной экономике во второй половине XX века. Однако, имея в своей основе предпосылки, во многом противоположные положениям традиционных теорий, она, тем не менее, не отрицает, а дополняет последние. Традиционные теории и «новая теория» торговли имеют разные области приложения – традиционные теории справедливы для стран, которые существенно отличаются друг от друга обеспеченностью факторами производства, уровнем дохода и технологического развития, в то время как для «экономически» сходных стран (например, для стран Западной Европы) справедливы новые теории.

РАЗДЕЛ II.

Внешнеторговая ориентация экономики Кыргызстана

1. Внешнеторговое развитие Кыргызстана на рыночной основе

Одной из основных тенденций формирования открытой постсоциалистической экономики является внешнеторговая либерализация. Она играет стратегически важную роль в переходный период, поскольку непосредственно связана с такими компонентами рыночной трансформации, как свободное ценообразование, демонополизация, конкуренция, создание благоприятного инвестиционного климата.

Что же касается сроков, темпов, последовательности и степени внешнеторговой либерализации, то этот процесс находится под влиянием различных исторических, социально-экономических и политических особенностей. Среди них – продолжительность социалистического строя в тех или иных странах и уровень обособленности национальной экономики от мирового хозяйства; наличие собственной государственности и ее институтов; исходный уровень, структура и размеры экономики; изменения в условиях торговли; темпы рыночной трансформации в сопредельных сферах экономики; инвестиционная и промышленная политика; политическая ситуация и др.

В рамках уже проанализированных в научной литературе основных социально-экономических моделей перехода к рыночной экономике можно говорить о реализации в регионе, по меньшей мере, двух основных типов внешнеторговой либерализации:

- ускоренной;
- осуществляемой осторожно и непоследовательно.

Поскольку рассмотреть формирование новой внешнеторговой политики во всех странах региона в пределах одного параграфа практически невозможно, предполагается проанализировать ее особенности на примере тех стран, где эти варианты политики проявились наиболее отчетливо.

Типичными представителями первой группы стран могут быть названы Венгрия, Эстония, Чехия, Словакия и Польша. Особенностью является то, что все эти страны быстро демонтировали монопольные каналы государственной внешней торговли и сократили еще в начале 1990-х годов до минимума меры административного контроля, квоты и лицензии. Положительное воздействие на торговлю также оказали отмена ограничений на валютном рынке и в сфере иностранного инвести-

рования. Поскольку первоначально обменный курс национальной валюты в большинстве стран был низким, импортные товары из-за своей дороговизны практически не конкурировали с товарами местного производства, что обеспечивало защиту национального товаропроизводителя. Либерализация внешней торговли проводилась в сочетании с радикальной либерализацией цен, что предотвратило на первом этапе спекулятивную перепродажу товаров в связи с различием внутренних и мировых цен.

К наиболее типичным представителям государств второго типа относятся Россия, Украина, Республика Молдова и Кыргызстан. Медленная институционализация рыночных отношений и неразвитость в качественном отношении рыночной инфраструктуры сдерживали адаптацию национальных предприятий к условиям международной конкуренции. Особенностью является то, что здесь широко применялись различные экспортные ограничения (пошлины, лицензирование, квотирование, индикативные цены, согласование внешнеторговых контрактов, специальный режим экспорта).

Основной причиной этих ограничений было отставание реформы ценообразования и существенная разница между внутренними и мировыми ценами, которая в полной мере не преодолена и до настоящего времени. Рассматриваемый вариант экспортной политики был направлен на обеспечение косвенной защиты предприятий обрабатывающих отраслей и снижение для них адаптационных трудностей, посредством искусственного ограничения роста цен на энергоносители и сырье на внутренних рынках. Однако он тормозил повышение конкурентоспособности национального производства, а произвольная выдача экспортных и импортных лицензий создала огромные возможности для коррупции и извлечения нетрудовых доходов.

В начале переходного периода торговая политика Кыргызстана отличалась необходимостью решения проблем, наиболее актуальных в краткосрочной перспективе. В частности, особенно острой была проблема обеспечения клиринговых энергетических и сырьевых поставок. С целью удовлетворения местных нужд вводились ограничения на экспорт.

Так, в апреле 1992 г. в попытке защиты отечественной промышленности были введены жесткие количественные и тарифные ограничения на вывоз в виде экспортных лицензий и запретов, налогов на экспорт в страны, не входящие в состав СНГ. На границах были созданы таможенные посты. В октябре того же года Кыргызстан ввел лицензии на экспорт в СНГ.

Углубляющийся разрыв хозяйственных связей Кыргызстана усилил спад производства и снизил инвестиционную активность.

Осенью 1993 г. утвердили перечень таможенных ставок на экспортируемые и импортируемые товары. Как следствие, в поисках возможности уйти от уплаты таможенных пошлин экспортеры стали занижать экспортные цены. Экономическая прозрачность национальных границ позволила появиться контрабандному импорту, что также явилось одной из причин снижения зарегистрированного объема товарооборота в 1994 г. Следует отметить, что ограничения на экспорт нанесли огромный ущерб экономике республики, хотя они были приняты для защиты отечественных производителей.

По мере углубления в странах указанной группы трансформационного кризиса производство стихийно становилось все более экспортно-ориентированным, поскольку из-за ограниченности внутреннего спроса продукция выталкивалась на внешние рынки. Этому также содействовал заниженный курс национальной валюты. Однако такая политика, учитывая невысокую зарплату и низкие цены на ресурсы, обусловила преимущественный вывоз товаров сырьевой группы или полуфабрикатов. В дальнейшем неблагоприятные изменения в экспортной структуре привели к осознанию необходимости увеличения в экспорте товаров с более высоким уровнем добавленной стоимости.

В сфере импорта рассматриваемые страны на первом этапе реформирования двигались в целом в том же направлении, что и страны первой группы. Формально импорт регулировался слабо, поскольку уровень импортных пошлин был низким. Это объяснялось необходимостью наполнения рынка продовольствием и потребительскими товарами и сдерживания на этой основе инфляционных процессов. Вместе с тем либеральный импортный режим в значительной степени нейтрализовался отсутствием свободного доступа импортеров к иностранной валюте. В этих странах использовались государственные закупки, а также различного рода льготы и схемы, приводившие к неравноправному положению субъектов внешнеэкономической деятельности при проведении импортных операций. Ситуация начала меняться в середине 1990-х годов, когда по мере насыщения потребительского рынка и усиления конкуренции со стороны иностранных товаров возникли проблемы со сбытом отечественной продукции. В это время под лозунгом защиты национального товаропроизводителя активизировались меры тарифного и нетарифного протекционизма. Они привели к росту ввозных пошлин и мер нетарифного регулирования на многие товары.

Следует также иметь в виду, что во второй половине 1990-х годов активизировались переговоры стран этой группы о присоединении к Всемирной Торговой Организации (ВТО). Поэтому они вынуждены бы-

ли искать компромисс между своими протекционистскими побуждениями и стремлением интегрироваться в действующую международную систему регулирования торговли. В этой связи характерны меры, принятые Молдовой при подготовке к вступлению в ВТО, включавшие, в частности, снижение таможенных пошлин и их полную отмену на ряд товаров, упразднение процедур лицензирования.

Так, при анализе динамики процесса внешнеторговой либерализации Кыргызстана можно выделить периоды с 1993 по 1998гг, до вступления в ВТО, и с 1999 по 2008гг, после вступления в ВТО. При этом необходимо отметить, что рост открытости экономики в первом периоде достигался за счет импорта, а во втором – за счет экспорта.

Анализ процесса внешнеторговой либерализации показывает, что уровень открытости в 2008 году достиг 66,1%, тем самым по сравнению с 1993 г. открытость экономики возросла на 29%, что свидетельствует о повышении качественного уровня экономических отношений Кыргызстана (см. рис. 1.).



Рис. 1. Динамика показателя открытости экономики Кыргызстана за период с 1993 до 2008 гг.

Следует отметить, что рассматриваемый процесс проходил несколько этапов в своем развитии. Так, с 1992 действующей законодательной базой для тарифного режима в Кыргызской Республике являлся «Закон о таможенных тарифах». Согласно этому закону, было принято Постановление правительства, которое устанавливало таможенный тариф 10% на все ввозимые товары, кроме специальных изъятий, в виде освобождений от таможенных пошлин (на товары, ввозимые в рамках гуманитарной помощи, через ссуды, гранты международных организаций или государств-доноров, закупленные за счет бюджета Кыргызской Республики и т.д.), установленных в соответствии с этим законом.

Перед вступлением в ВТО Кыргызская Республика приняла основной пакет, правовых и институциональных документов, регулирующих торговый режим страны. С августа 1997 г. вступил в силу Таможенный кодекс Кыргызской Республики, который действовал до 2005 г. – до принятия нового Таможенного кодекса, который и являлся основным нормативно-правовым документом, регулирующим таможенное дело.

Новый Таможенный кодекс учитывает все рекомендации и положения ВТО, так как во многом опирается на положения обновленной редакции Киотской конвенции – Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур.

Действующее Таможенное законодательство, является достаточно либеральным и регламентированным. Отношения в сфере околотаможенных услуг имеют хорошо прописанные процедуры и установленные правила.

По действующему тарифному режиму все ввозимые подакцизные товары не облагаются таможенными пошлинами.

С 1999 г. республика приняла дифференцированный (консолидированный), тариф, который был сформирован на основании обязательств Кыргызской Республики перед ВТО. При этом частично были учтены ставки таможенных пошлин Общего таможенного тарифа государств-участников Соглашений о Таможенном союзе, а также максимально учтены национальные интересы республики. Ставки таможенных пошлин пересматриваются Правительством Кыргызской Республики ежегодно.

Применяемый в Кыргызстане таможенный тариф на ввозимые товары гораздо ниже, чем принятые республикой по обязательствам перед ВТО. Так, при обязательствах перед ВТО по средней ставке на сельскохозяйственные товары 12,2%, в Кыргызстане с 1999 г. применялась 10,4 %, а с 2008 г. действует ставка 9,0%. Это связано с тем, что производство экспортируемой продукции у нас напрямую зависит от импорта необхо-

димого сырья и материалов, которые не производятся в республике или ограничены.

Поэтому для развития производства отраслей пищевой промышленности, сельского хозяйства и в целях продовольственной безопасности государства и обеспечения внутреннего рынка продовольственными товарами по доступной цене устанавливаются минимальные и нулевые таможенные пошлины на сырье, оборудование для производства, и продовольственные товары, производство которых в республике недостаточно для покрытия внутренней потребности.

Начиная с 2000 года, т.е. практически сразу же после вступления республики в ВТО (фактически таможенные пошлины на 1999 год были введены только к концу году и они не успели получить распространение), таможенные пошлины на оборудование для переработки плодово-овощной продукции, были установлены нулевыми.

Следует отметить, что уровень таможенных пошлин на сырье для плодовоовощного сектора, остается невысоким, и не достигает верхнего предела связывания принятого при вступлении в ВТО. Исключением является достаточно высокий уровень таможенных пошлин по свежему картофелю, так как внутренняя обеспеченность этим продуктом высока. Но максимальный уровень пошлины по свежему картофелю, не применяется потому, что существует потребность республики в семенном фонде.

В целях защиты внутреннего рынка от нарастающего импорта, с 2008 года применяется максимальный уровень таможенных ставок, например по основной готовой плодовоовощной продукции; яблочному и томатному сокам, консервированным фруктам, орехам. Но, несмотря на это, продолжается рост импорта фруктовых соков в республику. Это является результатом того, что в отношении своих торговых партнеров из стран СНГ Кыргызстан применяет режим свободной торговли – беспошлинный, такой же режим применяется и по отношению наименее развитых стран (преференциальный режим). А как показывают статистические данные, основными торговыми партнерами Кыргызстана по плодовоовощной продукции являются страны СНГ. Таким образом, защита внутреннего рынка высокими ставками пошлин возможна только по отношению импорта из стран вне СНГ.

Тарифная сетка, например, плодовоовощной продукции Кыргызстана имеет более высокие уровни тарифной защиты для производителей готовых продуктов. Так, если среднеарифметическая тарифная ставка на сырье в 1999 г. составляла 10,4%, а в 2008 г. – 9,0%, то на готовую продукцию – 15,3% и 12,8%, соответственно. То есть существующее мнение, что вступив в ВТО, Кыргызстан перестал и не может защищать ин-

тересы национальных производителей, несправедливо. А наблюдаемая тенденция снижения уровня таможенных пошлин по плодовоовощной продукции обусловлено не только обязательствами ВТО, но и унификацией тарифных линий⁵⁶.

Среди основных результатов внешнеторговой либерализации в странах с трансформирующейся экономикой и в Кыргызстане в том числе, следует, прежде всего, отметить высокие темпы роста экспорта и импорта, а также нарастание отрицательного сальдо торгового и платежного (по текущим операциям) балансов. Так, сальдо торгового баланса Кыргызстана также имело отрицательное значение, начиная с 1993 года. Наибольших размеров превышение импорта над экспортом достигло в 2007 и 2008 годах и составило соответственно – 1467,4 и 2430,2 млн. долларов США, что свидетельствует пассивной позиции Кыргызстана в мирохозяйственных отношениях.

В связи с вышеизложенным за указанный период наблюдалось отрицательное сальдо торгового баланса, лишь некоторое небольшое положительное значение отмечалось в 2001 г. – 8,9 млн. долларов США (рис. 2).



Рис.2. Динамика объема внешнеторговых операций за период с 1993 по 2008 годы

⁵⁶ Развитие внешнеторговой деятельности Кыргызской республики и ее перспективы. – Б.: ЦЭиСР при МЭРПТ КР, 2004. – С15–16.

Состояние торгового баланса в 1998 году показало заметное ухудшение его ключевых показателей (почти в 14,5 раз), что явилось следствием воздействия внешних факторов. В частности, на данные тенденции в торговом балансе определенное влияние оказал реальный обменный курс сома. Его состояние на протяжении первой половины 90-х годов позволяло импортировать инвестиционные товары (которые в дальнейшем служат базой для наращивания производственного и экспортного потенциала страны) по реализуемым с помощью международных финансовых организаций проектам в рамках Программы государственных инвестиций, при этом значительную долю занимал импорт потребительских товаров, который осуществлялся частным сектором экономики за свободно конвертируемую валюту на фоне недостаточной насыщенности внутреннего рынка и стабильно существовавшем спросе. Это в свою очередь, приводило к давлению на внутренний валютный рынок, так как для финансирования импорта необходима была иностранная валюта, притом, что покрываемость импортных поступлений экспортной выручкой в 1998 году, по данным НБ КР составляла 73 процента. В результате этого, произошла девальвация сома в номинальном, а затем и в реальном выражениях. Несмотря на то, что реальное обесценение национальной валюты, при прочих равных условиях, повышает конкурентоспособность экспортных товаров на внешних рынках, но поскольку оно произошло в краткосрочном периоде, это не привело к улучшению состояния торгового баланса.

В 2001 году торговый баланс республики впервые за 8 лет сформировался положительным и составил 8,9 млн. долларов США. Основной причиной превышения экспорта над импортом явилось увеличение экспорта электроэнергии в 1,5 раза относительно предыдущего года при снижении импорта товаров из стран дальнего зарубежья на четверть.

В последующие годы внешнеторговый оборот республики продолжал увеличиваться, что свидетельствует о растущей интеграции экономики Кыргызстана в мировую экономику, но при этом также увеличился дефицит торгового баланса, вследствие падения объема промышленного производства и неблагоприятной динамики цен на мировых товарных рынках. При этом следует отметить, что темпы роста импортных операций намного опережали темпы роста экспортных операций.

Единственной страной, которой удалось избежать дефицита торгового баланса благодаря растущему спросу на сырье и энергетические ресурсы, была Россия.

Отрицательное сальдо торгового и платежного балансов было обусловлено либерализацией импорта потребительских товаров, ухудшением условий торговли из-за роста цен на энергоносители, растущим

импортом инвестиционных товаров (особенно во второй половине 1990-х годов), слабым прогрессом в формировании конкурентного и диверсифицированного экспортного сектора (особенно у государств со вторым типом внешнеторговой политики), а также бюджетным дефицитом в ряде стран. Корректировка внешнеэкономической политики позволила несколько сократить дефицит, но в большинстве случаев он остается достаточно значительным.

Особенным результатом либерализации являются также заметные географические сдвиги во внешнеторговых потоках региона. В 1990-е годы страны с трансформирующейся экономикой кардинально переориентировали свои внешнеэкономические связи на Запад. Данная переориентация географических направлений экспорта и импорта была вполне закономерной. С одной стороны, страны, стремящиеся решить проблему экономической отсталости, всегда стараются расширить свою торговлю с более развитыми партнерами, которые рассматриваются как поставщики новых технологий и свободно конвертируемой валюты. С другой стороны, рынки развитых стран, предъявляя более высокие требования, способствовали вымыванию из оборота неконкурентоспособной продукции. Кроме того, существовавшие в условиях социализма товаропотоки, далеко не всегда обеспечивали эффективное распределение ресурсов и готовой продукции. Следовательно, либерализация торговли помогла отказаться от неэффективных внешнеэкономических отношений, необходимость которых часто диктовалась политическими соображениями, а не сравнительными преимуществами стран.

В 1993-2008 гг. проявилась тенденция к изменению внешнеторговой ориентации Кыргызстана - наблюдается постепенное сокращение внешнеторгового оборота со странами СНГ и наращивание его со странами вне СНГ. Так, доля внешнеторгового оборота Кыргызстана в целом со странами СНГ уменьшилась с 72,3% в 1993 г. до 54% в 2008 г.. При этом со странами вне СНГ наоборот произошло соответствующее возрастание доли с 27,7% до 46,0%⁵⁷(рис. 3).

⁵⁷ Внешняя торговля Кыргызской Республики 2005–2009. Б.: 2009. – С.8.



Рис. 3. Динамика внешнеторгового товарооборота Кыргызстана со странами СНГ и странами вне СНГ за период с 1993 по 2008 годы

За этот же период доля экспорта в страны СНГ с 69% снизилась до 49%, а доля, приходящаяся на страны вне СНГ возросла с 31% до 51%. Доля импорта из стран СНГ тоже претерпела сокращение, но все же она остается еще довольно высокой – 75% в 1993 г. и 55% в 2008 г.. Импорт товаров из стран вне СНГ по удельному весу тоже значительно увеличился: рост выразился с 25% в 1993 г. до 45% в 2008 г.⁵⁸

Установлены и налаживаются торговые отношения с различными странами дальнего зарубежья, многие товары Кыргызстан экспортирует исключительно в страны СНГ. Для Кыргызстана внутренние рынки стран СНГ представляют собой довольно емкие и хорошо освоенные ареалы сбыта товаров, многие из которых неконкурентоспособны в «дальнем зарубежье».

В 2008 году Кыргызская Республика осуществляла торговлю с 121 страной мира, однако определяющим и устойчивым остается объем торговли с 8-ю странами, которые обеспечили более 80 процентов от общего объема товарооборота. Это – Россия, Казахстан, Узбекистан, Китай, Швейцария, Германия, Турция и США (рис. 4.).

⁵⁸ <http://www.stat.kg/rus/part/ved.htm> – сайт Национального статистического комитета Кыргызской республики.

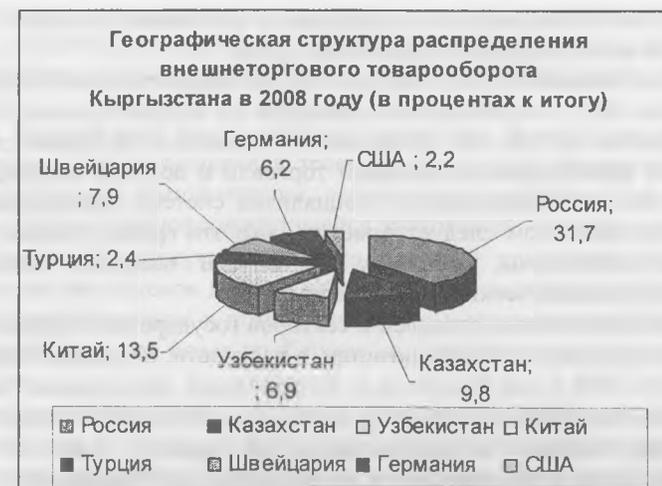


Рис. 4. Географическая структура распределения внешнеторгового товарооборота Кыргызстана в 2008 году.

Изменения в товарной структуре внешней торговли стран с трансформирующейся экономикой существенно различаются в зависимости от избранной модели внешнеторговой политики. Особенностью является то, что у стран, которые придерживались стратегии быстрой и последовательной либерализации, отчетливо просматриваются два этапа структурной трансформации.

Первый этап связан с преимущественным осуществлением реализации на внешнем рынке товаров, которые вырабатывались на основе унаследованных от предыдущего строя сравнительных преимуществ. Невысокая конкурентоспособность была при этом главной причиной сокращения доли промышленных товаров, особенно высокотехнологичных, в экспорте этих стран. В импорте увеличивался удельный вес потребительских товаров, что объясняется стремлением насытить ими внутренний рынок.

Второй этап начинается после того как из-за структурных изменений и модернизации производства страна приобретает новые сравнительные преимущества и происходит нарастание экспорта более технологичных изделий. В импорте сокращается доля продукции сельского хозяйства и, вследствие ресурсосбережения, продукции добывающих отраслей. Импорт же инвестиционных товаров начинает увеличиваться быстрее по сравнению с общими объемами импорта. Результатом про-

хождения этого этапа является существенное улучшение позиций страны в системе международного разделения труда.

Что же касается стран со вторым типом внешнеторговой политики, т.е. стран СНГ, то особенностью развития их внешнеторговых отношений является то, что они продолжают находиться на первом этапе структурной трансформации внешней торговли и все еще вынуждены полагаться на унаследованную от социализма систему сравнительных преимуществ. При этом следует отметить, что эти сравнительные преимущества значительны, поскольку страны СНГ обладают большим природным и экономическим потенциалом.

В частности в ряде отраслей и секторов государства Содружества занимают достаточно прочные позиции, в частности, на рынках энергоносителей (в 2008 г. на Казахстан и Азербайджан приходилось свыше 5% мирового экспорта нефти, на Туркмению – более 6% продаж природного газа), черных и цветных металлов (на Украину – более 4% глобального экспорта черных металлов, на Казахстан – 4–5% экспорта меди и цинка), минеральных удобрений (в сумме на Белоруссию и Украину – 7–8% мирового экспорта), пшеницы (поставки из Украины и Казахстана превысили 10% мировых продаж), хлопка-сырца (доля Узбекистана и Туркмении в мировом экспорте – 14–15%). Казахстан и Узбекистан обеспечивают 25% мировой добычи урана, те же страны и Киргизия – 5% мировой золотодобычи. Киргизстан обладает рядом природных преимуществ, благодаря многочисленным сырьевым ресурсам, которые отчасти даже еще не разведаны в полном объеме. Например, имеются богатые залежи золота, серебра, платины, ртути, олова, угля, вольфрама, урана, молибдена и сурьмы. Особое значение имеет выработка электроэнергии на основе гидроэнергетики, довольно мощно представленной в республике.

Развитие внешнеторговых отношений стран СНГ, являющихся странами с трансформирующейся экономикой, за период рыночных преобразований характеризовалось двумя основными особенностями.

С одной стороны, низкая конкурентоспособность большинства обрабатывающих производств на фоне растущих мировых цен на основные сырьевые товары и материалы привела к утяжелению структуры промышленности и экспорта стран СНГ, формированию их преимущественно сырьевой, низкотехнологичной внешнеторговой специализации. Вообще экспорт минерального сырья и продуктов его переработки обеспечивает более половины валютных поступлений в бюджеты наиболее развитых стран СНГ. Удовлетворяя в основном потребности внутреннего рынка, страны СНГ являются и крупнейшими экспортёрами минерального сырья и металлов на мировой рынок, а по нефти, газу,

хромовому, марганцевому и титановому сырью, алюминию, никелю и меди, платиноидам, алмазам они занимают ведущее место среди стран-экспортёров, оказывая значительное влияние на конъюнктуру мирового рынка.

Непомерный рост экспорта продукции минерально-сырьевого комплекса, наблюдавшийся в трансформационный период в развитии внешнеторговой специализации, отрицательно влияет на развитие экономики стран с трансформирующейся экономикой, поскольку:

- возросший экспорт минерально-сырьевой продукции при резком снижении объемов добычи не только усиливает диспропорции между производством и потреблением, но и ухудшает макроструктуру экономики, все более приближая ее к модели экспортно-сырьевого типа;
- гипертрофированное развитие экспорта топливно-энергетических ресурсов и основных ликвидных металлов повлекло за собой снижение сырьевой обеспеченности национальной промышленности и ограничило возможности ее эффективного функционирования;
- экспорт стратегических и критических видов минерального сырья не сопровождался эффективным использованием валютных поступлений в промышленном секторе экономики;
- рост объемов поставок продукции минерально-сырьевого комплекса на мировой рынок повлек за собой падение мировых цен на эту продукцию и, как следствие этого, снижение доходности экспортных операций;
- развивается сырьевая ориентация экспорта, и это усиливает зависимость социально-экономического положения стран СНГ от цен мирового рынка и дискриминационных действий в отношении российских компаний-производителей.

Из вышесказанного следует вывод, что минерально-сырьевая специализация экспорта негативно воздействует на структуру экономики и не способствует наращиванию потенциала для устойчивого её развития. Кроме того, сырьевая ориентация экспорта приводит к ухудшению финансового положения большинства перерабатывающих производств.

С другой стороны, в условиях значительного восстановительного роста экономики после кризисных 1990-х гг. на фоне преобладающей низкой конкурентоспособности национальных производств, произошло резкое увеличение импорта, прежде всего инвестиционных и потребительских товаров, из стран дальнего зарубежья.

В частности, при анализе функциональной классификации импорта Кыргызстана за период с 1993 года наблюдалась тенденция уменьшения доли товаров для потребления и увеличение доли инвестиционных товаров в общем объеме импорта. Основными инвестиционными видами товаров в импорте являлись: машины для добычи угля, оборудование для пищевой промышленности, электрические машины и оборудование, запасные части для автомобилей. Рост инвестиционных товаров в импорте являлся положительным фактором в структуре импорта, что служило предпосылкой для дальнейшего роста экономики в целом.

При этом наиболее весомую долю в импорте Кыргызстана занимала группа минеральных продуктов, которая включает нефтепродукты, природный газ и электроэнергию.

Существенное место в общем импорте товаров по разделам Товарной Номенклатуры Внешнеэкономической Деятельности (ТНВЭД) занимала продукция химической отрасли и связанных с ней отраслей промышленности. Основными товарами в этой группе являются фармацевтические продукты, соединения цветных металлов, удобрения, моющие и косметические средства и лакокрасящая продукция.

При этом следует отметить, что сдвиг объемов в сторону роста импорта товаров с высокой долей добавленной стоимости произошел лишь в 2000 году. В частности, вырос совокупный удельный вес товаров для потребления и энергопродуктов. Импорт группы потребительских товаров был представлен, в основном, импортом пшеницы, табачных изделий, легковых автомобилей, фармацевтической продукцией, продовольственными товарами и мебелью. Зависимость внутреннего рынка от продуктов нефтепереработки, угля и природного газа обуславливает высокий удельный вес энергопродуктов в общем объеме импорта товаров.

В течение последующих четырех лет коэффициент дифференцированности импорта оставался на одинаковом уровне, что свидетельствовало о широкой номенклатуре товарного импорта республики. Анализ товарной структуры импорта республики этого периода в функциональном разрезе показал идентичное распределение товаров (рис. 5 и рис. 6).



Рис.5. Динамика товарной структуры импорта Кыргызстана за 2004 и 2008 г.г.

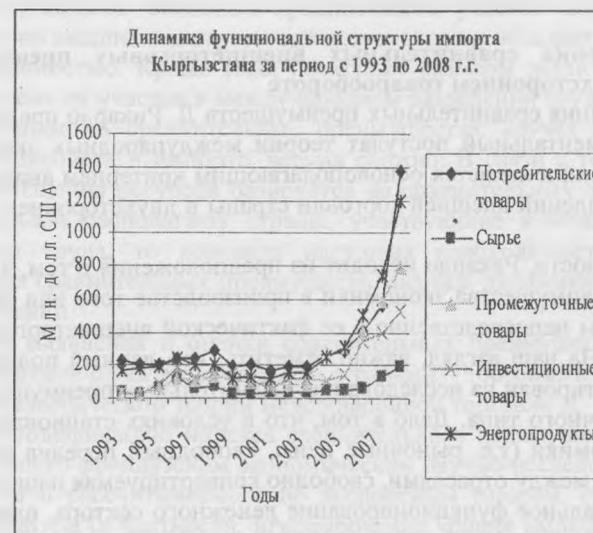


Рис. 6. Динамика функциональной структуры импорта Кыргызстана с 1993 по 2008 г.г.

Следует отметить, что указанные товарные категории как в 2004 году составляли около 50 процентов от общего объема импорта республики, так и в 2008 году.

Объем импортных поступлений возрос, в большей степени, за счет поступлений средств наземного, воздушного и водного транспорта, минеральных продуктов, текстиля и текстильных изделий, машин и оборудования, продукции химической промышленности, готовых пищевых продуктов, драгоценных металлов и изделий из них.

Анализ товарной структуры импорта Кыргызстана в 2008 году показывает, что наиболее крупными статьями были потребительские товары (лекарства, продукты из зерновых, пшеничная мука, кофе, обувь, мясопродукты, овощи и фрукты, растительное масло), энергопродукты (нефтепродукты и уголь) и промежуточные товары (тканые материалы из искусственного текстильного сырья, изделия из неблагородных металлов, металлический лом). Приведенные данные свидетельствуют о низкой концентрации товарного импорта республики.

Тем самым Кыргызстан продолжает находиться на первом этапе структурной трансформации внешней торговли и все еще вынужден полагаться на имевшуюся ранее систему сравнительных преимуществ, что свидетельствует об определенной деградации структуры экономики в целом.

2. Оценка сравнительных внешнеэкономических преимуществ страны в двухстороннем товарообороте

Концепция сравнительных преимуществ Д. Рикардо представляет собой фундаментальный постулат теории международных экономических отношений и является основополагающим критерием анализа объемов и направлений внешней торговли страны в двухстороннем товарообороте.

В частности, Рикардо исходит из предположения о том, что сравнительные преимущества экономики в производстве того или иного товара отражены непосредственно в ее фактической внешнеэкономической специализации. На наш взгляд, важно отметить, что данный подход изначально ориентирован на исследование сравнительных преимуществ экономики рыночного типа. Дело в том, что в условиях стационарной рыночной экономики (т.е. рыночные цены, свободный перелив факторов производства между отраслями, свободно конвертируемая национальная валюта, нормальное функционирование денежного сектора, плавающий валютный курс и т.д.) побудительным мотивом к внешней торговле выступает возможность максимизировать прибыль за счет торговли, возникающая как для экспортеров, так и для импортеров. Хорошо инфор-

мированные о сравнительных преимуществах экономики (или их отсутствии) экспортеры и импортеры в таких условиях эффективно эксплуатируют эти преимущества и недостатки. В результате объем экспорта того или иного товара в двухстороннем товарообороте сам по себе является подтверждением наличия сравнительных преимуществ.

Таким образом, согласно теории сравнительных преимуществ, максимальная эффективность внешнеэкономических связей государства, а в условиях экспортной ориентации, соответственно, и максимальные темпы роста экономики достигаются, когда страна вывозит товары, в производстве которых она обладает сравнительными преимуществами, а ввозит товары, в производстве которых сравнительные преимущества имеют ее торговые партнеры. Для жителей страны, в которой условия производства всех товаров более благоприятны, чем в других странах, будет разумно воздержаться от эксплуатации некоторых возможностей, которые (абсолютно и технологически) более благоприятны, и импортировать товары, произведенные за рубежом в условиях (абсолютно и технологически) менее благоприятных, чем неиспользованные местные ресурсы.

Очевидно, что в современных условиях глобализации международных экономических отношений национальные сравнительные преимущества, являясь основной предпосылкой участия хозяйственных субъектов во внешнеэкономической деятельности, обладают значительной подвижностью. Кроме того, поскольку размеры различных экономик и степень их участия в международном разделении труда могут различаться, выявить сравнительные преимущества, изучая абсолютные величины экспорта и импорта, весьма сложно. В связи с тем, что процесс перемещения ресурсов базируется на сравнительных преимуществах, которыми располагают страны, участвующие в международном разделении труда, то возникла насущная необходимость изучения имеющихся сравнительных преимуществ, анализа динамики их возможных изменений.

Для выявления и оценки сравнительных преимуществ Кыргызстана в торговле с указанными выше странами – торговыми партнерами на основе классической теории международной торговли Д. Рикардо используем модификацию индекса сравнительного преимущества (RCA), разработанного французским экономическим научно-исследовательским институтом и рассчитываемого по экспортным товарам. Несмотря на ряд недостатков (в частности, игнорирование уровня импорта), данный показатель применяется как международными организациями, так и в научных исследованиях в качестве наиболее простого показателя, характеризующего конкурентоспособность товаров на внешних рынках.

Индекс выявленных сравнительных преимуществ рассчитывается по следующей формуле:

$$RCA = \frac{X_j^i / X_w^i}{X_j / X_w} \quad (3);$$

где X_j^i – экспорт товара i из страны j ;

X_w^i – мировой экспорт товара i (за исключением экспорта страны j);

X_j – экспорт всех товаров, произведенных в стране j ;

X_w – мировой экспорт всех товаров (за исключением товаров страны j).

Если трансформировать данную формулу для целей нашего исследования, то можно ее представить следующим образом:

ES_j^i – Доля товарной группы i в экспорте страны j в страну z (за исключением экспорта товарной группы i) / Доля товарной группы i в экспорте страны j (за исключением товарной группы i);

где ES_j^i – индекс экспортной специализации страны j по товарной группе i в торговле со страной z .

Предполагается, что если значение индекса превышает единицу, то страна конкурентоспособна в производстве данного товара в двухстороннем товарообороте, если меньше единицы – страна не имеет сравнительного преимущества. Таким образом, ES может идентифицировать те секторы экономики во внешнеторговом двухстороннем сотрудничестве, в которых страна имеет сравнительные преимущества.

Для того чтобы Кыргызстан мог усилить и формировать указанные преимущества с помощью различных форм вмешательства и, прежде всего, посредством эффективной промышленной политики, представляется целесообразным в рамках данного исследования провести оценку сравнительных внешнеторговых преимуществ Кыргызстана в структуре его двухстороннего товарооборота со странами, являющимися основными торговыми партнерами.

Исходя из динамики индекса экспортной специализации за период с 2000 по 2007 г.г Кыргызстана в торговле с Россией страна конкурентоспособна в производстве потребительских товаров и сырья. При этом следует отметить, что за указанное время произошло ухудшение индекса сравнительных преимуществ Кыргызстана по инвестиционным товарам (см. рис. 7).



Рис. 7. Динамика значений индекса экспортной специализации Кыргызстана в торговле с Россией за 2000–2008 г.г.

Основа кыргызского экспорта в Россию в 2001 году и в последующие два года была представлена сырьевыми товарами, объем экспорта которых занимал 56 % от объема экспорта в Россию. При этом основные объемы приходились на экспорт сырьевого табака (81 % от общего экспорта табака-сырца), хлопка-волокна, ламп накаливания, овощей и фруктов, а также цветных металлов.

Позитивной особенностью экспорта в Россию в 2003 году стал двукратный рост потребительских товаров и начало экспорта электроэнергии. Первый в истории независимого Кыргызстана экспорт электроэнергии в Россию составил, по данным НБКР, 4,1 млн. долларов США, расширив географию поставок второй по значимости экспортной статьи на государства, не граничащие с республикой.

Тенденция роста экспорта в Россию потребительских товаров и энергопродуктов сохранилась и в 2004 году: экспорт потребительских товаров возрос на 91 %, а энергопродуктов – в 2,1 раза. Основными статьями, обеспечивающими рост данной категории товаров, стали электроэнергия, стекло, лампы накаливания, швейные изделия, сахар, овощи и фрукты. В то же время сократились поставки сырого табака, что было обусловлено резким снижением посевных площадей под табак в предыдущие годы.

Таким образом, в течение пяти лет товарная структура экспорта в Россию характеризуется доминированием группы потребительских товаров, доля которых в 2007 году составила 66,7 %. Это произошло под влиянием увеличившегося спроса на такие товары, как овощи и фрукты, табак, стекло, швейные изделия. При этом объем поставок швейных изделий, овощей и фруктов возрос более чем в два раза, в то время как экспорт хлопка сократился на 8,3 %.

В целом, в последние годы функциональная структура экспортных поставок в Россию претерпела существенные изменения. В частности, экспорт в Россию все больше ориентируется на поставки потребительских товаров, в то время как в предыдущие годы экспорт сырья составлял большую долю.

Следующими по значимости торговыми партнерами среди стран СНГ являются Казахстан и Узбекистан.

Что касается оценки товарооборота Кыргызстана с Казахстаном, то здесь следует отметить наличие общей тенденции к ухудшению индекса выявленных сравнительных преимуществ республики в торговле с указанной страной по таким товарным позициям как инвестиционные и потребительские товары. При этом динамика снижения данного индекса по энергопродуктам также свидетельствует о потере сравнительного преимущества Кыргызстаном во взаимном товарообороте (см. рис. 8). Значение индекса экспортной специализации по сырью и промежуточным товарам подтверждает отсутствие у Кыргызстана сравнительного преимущества в торговле с Казахстаном.

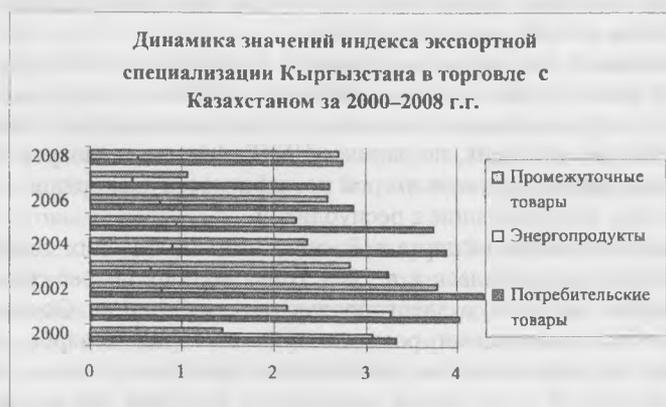


Рис. 8. Динамика значений индекса экспортной специализации Кыргызстана в торговле с Казахстаном за 2000–2008 г.г.

На снижение объемов экспорта Кыргызстана, оказали влияние транзитные и не тарифные барьеры, налагаемые Казахстаном на кыргызские товары, проходящие через ее территорию, которая затрагивала не только двустороннюю торговлю, но также уменьшила доступ Кыргызской Республике к остальной части мира. Соглашение в рамках ЕврАзЭС между Кыргызской Республикой и Республикой Казахстан «О формировании транспортного союза в международном автомобильном сообщении» от 24 ноября 1998 года, не выполнялось, после вступления нашей страны в ВТО. Кроме того, в этот период Казахстан, Узбекистан ввел меры защиты своих рынков: сезонные тарифы, акцизы и др.

Снижение экспорта товаров в 2000 году было обусловлено сокращением экспорта электроэнергии, шифера, продукции пищевой промышленности. Основной причиной падения экспорта в Казахстан конечных товаров являлось ужесточение торговых барьеров и удорожание платы за проезд автомобильного транспорта по территории Казахстана. При этом основными статьями экспорта продолжали оставаться электроэнергия, сахар, строительные материалы и различные виды оборудования.

Несмотря на это, товарная структура в 2001 году отличилась относительно широким спектром товаров, где основная доля приходилась на экспорт электроэнергии, пластмассовых изделий, патоки, цемента и реэкспорт легковых автомобилей. Заслуживает внимания тот факт, что ранее экспорт цемента в Казахстан занимал существенную долю, но за последние годы значительно сократился, в результате введения Казахстаном ограничительных мер для защиты своего внутреннего рынка.

Если в предыдущие годы динамика экспорта в Казахстан сильно зависела от электроэнергии, то в 2003 году и последующие несколько лет за счет роста казахстанской экономики увеличился спрос на молочные продукты, цемент и стекло, что улучшило диверсификацию экспорта. Таким образом, в 2003 году почти три четверти кыргызского экспорта в Казахстан составили потребительские и промежуточные товары, свидетельствуя о доминировании товаров с высокой долей добавленной стоимости.

Существующие транзитные барьеры, как официальные, так неофициальные Казахстан устранил только в январе 2005 года.

В функциональной структуре экспорта в Казахстан в 2006 году наблюдался значительный рост поставок инвестиционных товаров (в 2,7 раза), энергопродуктов (в 1,8 раза) и потребительских товаров (на 40,1 процента). Основными экспортируемыми товарами в данную страну явились молоко, молочная продукция, электроэнергия, цемент, порландцемент, машины, транспортное оборудование и различные готовые изделия.

Объемы товарооборота Кыргызстана с Казахстаном в 2007 году значительно увеличились, причем в большей степени это обусловлено превышающими темпами роста импортных поставок над экспортными. Сложившаяся динамика внешнеторговых операций привела к увеличению отрицательного сальдо торгового баланса с данным торговым партнером, несмотря на то, что в общем товарообороте Кыргызстана удельный вес торговли с Казахстаном занимает около 15 %.

В функциональной структуре экспорта выделяются потребительские и промежуточные товары. При этом самыми крупными товарными позициями в первой функциональной категории явились молоко и молочная продукция, электрические лампы и одежда (спрос на такие товарные категории как напитки и табак, растительные масла, сахар и мед в 2008 году сократился). Среди промежуточных товаров большим спросом в Казахстане пользовались цемент, портландцемент, литое стекло, строительный кирпич.

При анализе структуры экспортной специализации Кыргызстана в торговле с Узбекистаном была выявлена тенденция существенного ухудшения сравнительных преимуществ по таким товарным позициям как энергопродукты и инвестиционные товары (уменьшение значений индексов экспортной специализации составляет на 65 % и 14 % соответственно – см. рис. 9).

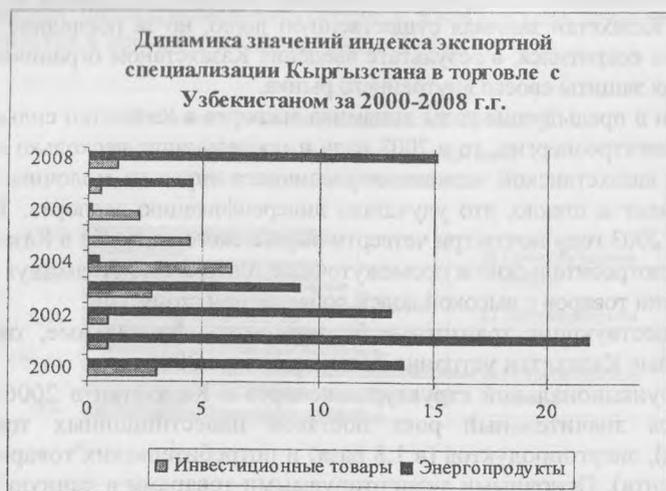


Рис. 9. Динамика значений индекса экспортной специализации Кыргызстана в торговле с Узбекистаном за 2000–2008 гг.

Если в 1997 году Узбекистан занимал наибольшую долю в общем объеме экспорта, то в 1998 году его доля сократилась вдвое и составила лишь 7,5 %, что было связано не только с падением экспорта электроэнергии, но и со снижением таких важных экспортных статей, как сахар, строительные материалы, мука пшеничная, за исключением экспорта пшеницы.

В 2000 году зафиксирован рост товарооборота, достигший максимального значения за период с 1993 года. Основу внешнеторговых операций с Узбекистаном представляла торговля энергоресурсами (более 72 % совокупного экспорта в данную страну), что свидетельствует об узком наборе товаров структуры экспортных операций.

Несмотря на то, что экспорт электроэнергии снизился в два раза в 2003 году, однако он сохранил определяющую роль, занимая 53 % в экспорте в Узбекистан. Среди других значимых позиций экспорта следует отметить лампы накаливания, строительные материалы и бывшие в употреблении автомобили.

В 2005 году произошло увеличение экспорта в Узбекистан пищевых продуктов, ламп накаливания, запчастей и оборудования для автомобилей, оборудования для легкой промышленности. Вместе с тем, сократились экспортные поставки в Узбекистан цемента, химических веществ, автомобилей.

В 2007 году наблюдался значительный рост объемов экспорта в Узбекистан, который произошел за счет реэкспорта авиакеросина узбекским авиакомпаниям. Кроме того, в указанном периоде наблюдался рост поставок различной машинной техники. Еще одной отличительной особенностью 2007 года явилось возобновление экспорта электроэнергии в данную страну.

В 2008 году наблюдался также рост поставок различных промышленных товаров, пищевых продуктов и электрических ламп накаливания.

При анализе структуры экспортной специализации Кыргызстана в торговле со Швейцарией и ОАЭ была выявлена общая тенденция наличия существенных сравнительных преимуществ в торговом сотрудничестве с указанными странами по промежуточным товарам. Причем, если в торговле с ОАЭ имела место потеря сравнительного преимущества к 2002 году по указанной товарной категории, сменившаяся появлением сравнительного преимущества по энергопродуктам, то в отношении торговли со Швейцарией, наоборот, наблюдалась тенденция улучшения сравнительных преимуществ по промежуточным товарам к 2008 году (см. рис. 10 и 11).

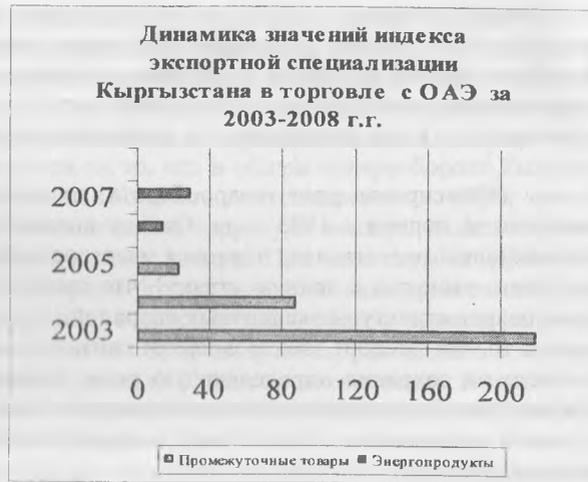


Рис. 10. Динамика значений индекса экспортной специализации Кыргызстана в торговле с ОАЭ за 2003–2008 гг.

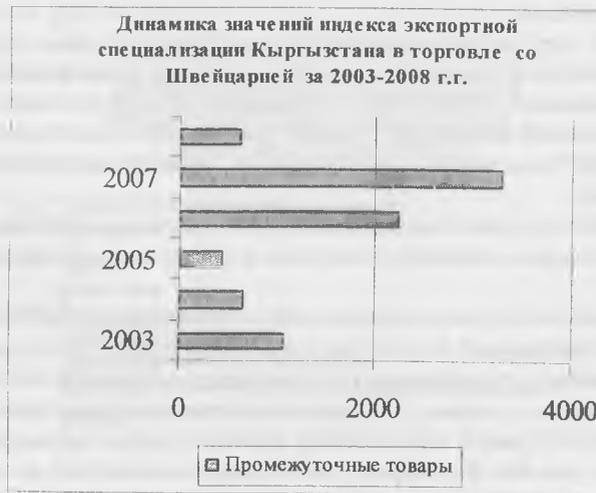


Рис. 11. Динамика значений индекса экспортной специализации Кыргызстана в торговле со Швейцарией за 2002–2008 гг.

Так, самым крупным торговым партнером республики со странами вне СНГ в 1999 году, как и в предыдущие годы, была страна-потребитель кыргызского золота – Швейцария. Другими видами экспортной продукции, поставляемой в эту страну, являлись серебро, продукты неорганической химии и редкоземельные металлы.

Торговый оборот со Швейцарией в последующие годы превысил показатель 2000 года более чем в два раза.

При этом следует отметить, что, начиная с 2002 года, в структуре стран-потребителей кыргызского золота произошли изменения. В указанном периоде крупными торговыми партнерами республики были уже не только Швейцария, но и Объединенные Арабские Эмираты.

Другими видами экспортной продукции, поставляемой в эти страны, являлись серебро, редкоземельные металлы и орехи.

В торговом сотрудничестве Кыргызстана с Германией значение индекса экспортной специализации свидетельствует о наличии сравнительного преимущества у республики в торговле сырьевыми, промежуточными товарами. Причем, если к 2007 году наблюдалась потеря сравнительного преимущества по промежуточным товарам, то к указанному периоду по сырьевым товарам, наоборот, имело место улучшение сравнительного преимущества.

Исходя из динамики индекса экспортной специализации Кыргызстана с Китаем, следует отметить наличие сравнительного преимущества республики в торговле с указанной страной по сырьевым и инвестиционным товарам. Причем, если за указанный период имело место улучшение сравнительных преимуществ по инвестиционным товарам, то по сырьевым товарам за период с 2000 по 2007 г.г. произошло ухудшение сравнительных преимуществ у Кыргызстана (см. рис. 12).



Рис. 12. Динамика значений индекса экспортной специализации Кыргызстана в торговле с Китаем за 2000–2008 г.г.

Снижение экспорта товаров в Китай в 1998 году в два раза, было связано с уменьшением экспорта таких товаров, как кожевенное сырье, шерсть, хлопок, лом и отходы черных и цветных металлов.

При этом торговля с Китаем среди торговых отношений Кыргызстана с другими странами, имеет свою отличительную особенность. Так, экспорт товаров в Китай носит исключительно сырьевой характер (более 74 %), а импорт представлен потребительскими товарами (55 %).

Увеличение экспорта товаров в Китай в 2000 году было обеспечено, главным образом, началом экспорта золота и ростом вывоза лома и отходов цветных металлов на китайский рынок.

Основной причиной снижения объема внешнеторговых операций с Китаем в 2001 году явилась приостановка экспорта лома и отходов цветных металлов. Если в экспорте товаров в Китай значительный удельный вес занимали сырьевые товары (79 % в общем объеме экспорта товаров за 2001 год), то китайский импорт являлся более ориентированным на потребительский рынок (доля потребительских товаров в импорте составила более 40 %).

Следует отметить, что за рассматриваемый период Китай стал одним из наиболее крупных торговых партнеров Кыргызстана. Доля товарооборота с Китаем в 2002 году составила 9,3 %. Экспорт товаров в Китай увеличился более чем в два раза, сохранив свою сырьевую направленность. При этом товарная структура экспорта была представлена главным образом, поставками кожевенного сырья, отходами и ломом цветных металлов.

Следует отметить, что вступление Китая в ВТО не оказало существенного влияния на внешнеторговый оборот, поскольку еще ранее, Китай, являясь членом Шанхайской Организации Сотрудничества, в торговых отношениях с Кыргызстаном имел режим наибольшего благоприятствования.

В 2003 году более чем в два раза сократился экспорт сырья, главными статьями которого являлись кожевенное сырье, металлический лом и шерсть. Только падение экспорта кожевенного сырья составило 58,7 %, что было обусловлено низкими ценами в 2003 году. Тем не менее, наблюдался устойчивый рост экспорта потребительских товаров.

В общем объеме экспорта в 2004 году в Китай продолжала прослеживаться сырьевая направленность экспорта (82,7 %).

Функциональная структура экспорта в 2007 году в Китай была представлена, в основном, сырьем и инвестиционными товарами, в составе которых выделяются алюминий, шерсть, кожа, шкуры крупного рогатого скота, автомобили специального назначения и погрузочно-разгрузочное оборудование. Возросший экспорт инвестиционных товаров объясняется выво-

зом машин и оборудования китайского происхождения, ранее импортированных в Кыргызстан для строительных работ.

Размер экспорта в 2008 году снизился на 28,3 % по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Основной причиной снижения данного показателя является резкое сокращение поставок в данную страну инвестиционных и промежуточных товаров, об этом свидетельствуют значения индекса экспортной специализации по указанным категориям. В частности, в структуре инвестиционных товаров отсутствовал экспорт ранее завезенных в страну машин специального назначения и погрузочно-разгрузочного оборудования. Кроме этого, в структуре промежуточных товаров отмечалось сокращение экспорта алюминия и металлического лома.

Анализ динамики индекса экспортной специализации Кыргызстана в торговле с Турцией свидетельствует об ухудшении сравнительных преимуществ по таким товарным категориям как энергопродукты, потребительские и инвестиционные товары. Причем, в случае с инвестиционными товарами и энергопродуктами речь идет о полной потере данного преимущества к 2007 году (см. рис. 13).

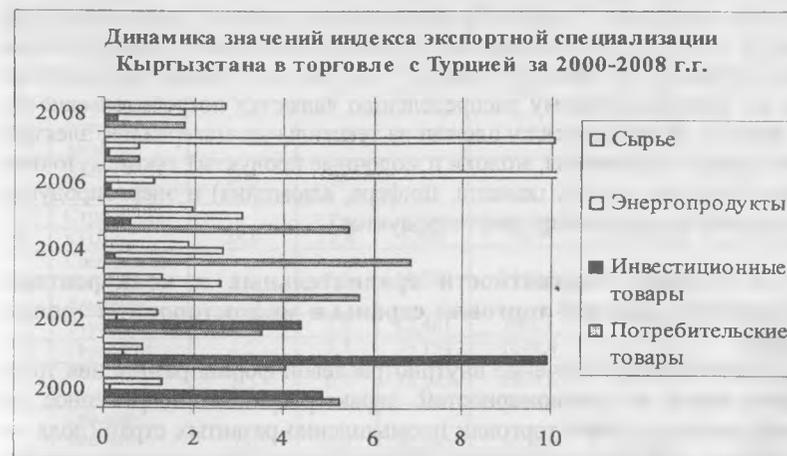


Рис. 13. Динамика значений индекса экспортной специализации Кыргызстана в торговле с Турцией за 2000-2008 г.г.

Отрицательное сальдо внешней торговли с Турцией за 2001 год уменьшилось на 89 %. За счет того, что экспорт вырос почти в два раза, при падении импорта на 41 процент. При этом увеличение экспорта бы-

ло обеспечено значительным наращиванием объемов поставок сельскохозяйственной техники и продукции сельского хозяйства.

В товарной структуре экспорта в Турцию в 2003 году 54 % занимали потребительские товары (сельскохозяйственные культуры и другие продовольственные товары), четверть пришлось на энергопродукты, и 18 % были представлены сырьем (шкурки и хлопок). По сравнению с предыдущими годами, экспорт керосина впервые приобрел значимый вес, что было связано с активностью турецких транспортных компаний. В то же время, экспорт инвестиционных товаров практически свелся к нулю.

Среди товаров, повлиявших на рост экспорта в Турцию в 2005 году, отмечены овчина и шкурки крупного рогатого скота, хлопок и авиакеросин. За счет превышения темпов прироста экспортных операций над импортными, отрицательное сальдо внешней торговли с Турцией по итогам 2007 года сократилось на 35 %, товарная структура при этом не претерпела существенных изменений. В 2008 году увеличение экспорта было обеспечено ростом поставок энергопродуктов (на 94,1 %) и потребительских товаров (на 70,4 %).

Состояние внешнеторговых отношений Кыргызстана производно от изменений в структуре экономики, происходящих в связи с переходом на рыночные отношения. Упадок обрабатывающих отраслей промышленности привел к тому, что сократились возможности экспорта с одновременным ростом потребностей импорта товаров. При этом основными статьями экспорта по функциональному распределению являются потребительские товары (овощи, фрукты, стекло, одежда из текстильных материалов, электрические лампы накаливания, мошки и молочные продукты), промежуточные товары (поставки золота, цемента, шифера, алюминия) и энергопродукты (электроэнергия и реэкспорт нефтепродуктов).

3. Степень адекватности сравнительных и конкурентных преимуществ внешней торговли страны в многостороннем товарообороте

Возрастающее значение внутриотраслевой формы разделения труда является одной из закономерностей, характеризующих современное состояние международной торговли промышленно развитых стран (доля горизонтально дифференцированной торговли между экономиками, находящимися на одинаковом уровне развития, составляет более 50 процентов). В связи с этим возникает вопрос о том, в какой степени характерна данная закономерность для Кыргызстана в условиях его включения в международное разделение труда в период экономической трансформации.

Западные исследования внутриотраслевой торговли свидетельствуют о том, что доля горизонтально дифференцированной внутриотраслевой торговли будет высокой, если торгующие между собой страны имеют примерно одинаковый уровень развития и территорию.

Для характеристики экономического уровня развития используются показатели ВВП и ВВП на душу населения. В таблице 2 представлены экономические показатели стран – основных торговых партнеров Кыргызстана.

Таблица 2
Экономические показатели стран-торговых партнеров Кыргызстана
(по состоянию на 2008 год)

№	Страна	Доля в торговле с Кыргызстаном, в процентах		ВВП на душу населения		Территория	
		Среди стран своей группы	Среди всех стран	Показатель, долл. США	По отношению к Кыргызстану (Кыргызстан=100%)	Площадь, км	По отношению к Кыргызстану (Кыргызстан=100%)
	Страны БЗ						
1	Россия	58,0	34,2	14,743	744,5	17 075 400	8602,2
2	Казахстан	24,7	14,6	10,829	546,9	2 717 300	1368,9
3	Украина	4,1	2,4	6,916	349,2	603 700	304,1
4	Туркмения	0,2	0,1	5,765	291,2	488 100	245,9
5	Узбекистан	9,9	5,8	2,444	123,4	447 400	225,4
6	Беларусь	1,2	0,7	10,850	547,9	207 600	104,6
7	Таджикистан	1,5	0,9	1,754	88,6	143 100	72,1
8	Азербайджан	0,2	0,1	7,477	377,6	86 600	43,6
	Всего страны БЗ	100	59				
	Страны ДЗ						
9	КНДР	28,6	11,8	1,800	90,9	9 596 960	4834,7
10	Соединенные Штаты Америки	6,9	2,8	45,790	2312,6	9 372 610	4721,7
11	Турция	6,4	2,6	12,481	630,3	780 580	393,2
12	Германия	4,2	1,7	33,154	1674,4	357 022	179,9
13	Великобритания	1,3	0,5	33,535	1693,6	244 101	123,0
14	Объединенные Арабские Эмираты	2,0	0,8	39,077	1973,5	83 600	42,1
15	Швейцария	16,3	6,7	39,963	2018,3	41 290	20,8
	Всего страны ДЗ	66	27				

Источники: Внешняя торговля КР за 2005–2008 гг., статистика Всемирного банка.

Данные из таблицы позволяют предположить, что доля горизонтально дифференцированной внутриотраслевой торговли в сотрудничестве Кыргызстана с промышленно развитыми странами, представленными во второй части списка, не будет значительной в силу существенного отличия от них, в первую очередь, по уровню ВВП на душу населения, во вторую – в силу очень большой разницы в территории.

Количественно оценить значение внутриотраслевой торговли в торговле Кыргызстана со странами дальнего зарубежья можно путем анализа пересечения соответствующих статей экспорта и импорта Кыргызстана. В данном случае имеется в виду, что поскольку внутриотраслевая торговля представляет собой одновременные потоки экспорта и импорта сходной (но не одинаковой) продукции в рамках одной отрасли, то, следуя методике, предложенной Померанцевой Н.Ю., такая торговля по своей сути может возникнуть только на «пересечении» экспорта и импорта. Данное условие, по ее мнению, является необходимым, но далеко недостаточным для внутриотраслевой торговли. Ведь внутриотраслевая торговля представляет собой потоки товаров, отвечающие двум условиям – потоки должны быть между двумя странами, а также торговля должна осуществляться в рамках одной группы продукции. В то же время отсутствие такого пересечения торговых потоков однозначно свидетельствует о том, что горизонтально дифференцированного характера внутриотраслевой торговли нет.

Для оценки доли внутриотраслевой торговли был использован алгоритм, предложенный Померанцевой Н.Ю., основанный на статистике стоимостных величин экспорта и импорта Кыргызстана со странами дальнего зарубежья в разрезе отраслевой (товарной) структуры.

Расчет данного показателя по отраслям за 2007–2008 год приведен в приложении D. В нашем случае он составляет 0.91% и 1.0% соответственно.

Анализ пересечения торговых потоков торговли Кыргызстана со странами дальнего зарубежья свидетельствует о том, что существенных динамических изменений в данном показателе не наблюдается. Так, в 2008 году, как и в 2007 году внутриотраслевая торговля была возможна только в пределах одного процента товарооборота Кыргызстана. Это дает возможность достоверно сказать об отсутствии горизонтально дифференцированного характера внутриотраслевой торговли между Кыргызстаном и странами дальнего зарубежья, означающее, что между указанными странами наблюдается лишь межотраслевая торговля, основанная на сравнительных преимуществах.

Таким образом, можно сказать, что доля пересечения торговых потоков в стране в большей степени определяется товарной структурой ее торговли. В Кыргызстане в статьях экспорта преобладает сырье, а в

импорте – машины и оборудование. Именно вследствие этого «пересечение» экспорта и импорта возможно только на один процент товарооборота Кыргызстана со странами дальнего зарубежья. Углубляя эту положение, можно сделать вывод о том, что внутриотраслевая торговля более характерна для развитых стран именно потому, что в их торговле большую долю занимает продукция обрабатывающей, а не добывающей промышленности.

На наш взгляд, существование внутриотраслевой торговли более вероятно в торговле Кыргызстана со странами, которые в недалеком прошлом были ее важнейшими торговыми партнерами в СССР, т.е. со странами СНГ. Это связано с тем, что по своей сущности внутриотраслевая торговля предполагает сходство предпочтений и вкусов потребителей. Торговые отношения внутри СССР в большей степени способствовали формированию долговременных хозяйственных связей и, как следствие, могли иметь эффект внутриотраслевой торговли. Помимо возможного существования пересекающегося спроса (т.е. исходных потребительских предпочтений) во внутриотраслевой торговле имеет большое значение фактор границы – на основании этого можно предположить вероятность внутриотраслевой торговли с Казахстаном, Таджикистаном, Узбекистаном, имеющих с Кыргызстаном общую границу.

Исходя из этого, наше исследование ставит перед собой задачу выяснения того, характеризуется ли Кыргызстан значительной долей внутриотраслевой торговли со странами СНГ (т.е. присущи ли его внешней торговле черты, характерные для торговли западных стран). Во-вторых, требуется определить, справедливы ли для торговли Кыргызстана со странами СНГ закономерности во внутриотраслевой торговле, характерные для промышленно развитых стран (зависимость между долей внутриотраслевой торговли и сходством стран по территории и доходу).

Для расчета внутриотраслевой торговли используем индекс Грубела-Ллойда. При этом предметом анализа будет являться торговля Кыргызстана со странами СНГ, удельный вес которых в общем объеме товарооборота Кыргызстана занимает 98 процентов (т.е. Азербайджаном, Белоруссией, Казахстаном, Россией, Таджикистаном, Туркменией, Узбекистаном, Украиной). Расчеты будут проводиться по следующим крупным торговым потокам: «Пищевые продукты и живые животные», «Напитки и табак», «Сырье непродовольственное, кроме топлива», «Минеральное топливо, смазочное масло», «Животное и растительное масло, жиры и воск», «Химические вещества и аналогичная продукция», «Промышленные товары», «Машины и транспортное оборудование», «Различные готовые изделия». Полученные результаты доли внутриотраслевой торговли приведены в таблице 3.

Таблица 3

Индексы внутриотраслевой торговли Кыргызстана со странами СНГ
(на основании расчетов автора)

Страна	Индекс внутриотраслевой торговли (ВОТ)	Индекс ВОТ с учетом доли товарооборота с Кыргыз- станом
1	2	3
Азербайджан	0,51	0,11
Беларусь	0,28	0,34
Грузия	0,38	0,02
Казахстан	0,83	20,57
Молдавия	0,81	0,14
Россия	0,68	39,55
Таджикистан	0,07	0,10
Туркмения	0,49	0,08
Узбекистан	0,8	7,92
Украина	0,28	1,15
Всего страны СНГ	5,13	0,00

В первом столбце представленной таблицы рассчитан индекс внутриотраслевой торговли Кыргызстана с каждой из стран СНГ. Страны, с которыми Кыргызстан имеет общую границу, выделены жирным шрифтом. Как видно из полученных результатов, внутриотраслевая торговля в рамках СНГ существует и составляет 5,13 %. Следовательно, подтвердилось то, что данное явление характерно не только для промышленно развитых стран, но и для Кыргызстана и стран СНГ. Вместе с тем, доля внутриотраслевой торговли в анализируемых товарных группах по сравнению с промышленно развитыми странами (например, странами Западной Европы) или Россией невелика (их доля составляет 30 % и 18 % соответственно).

После корректировки полученных индексов с учетом их веса во внешней торговле Кыргызстана, выяснилось, что для двух стран, наиболее близких к Кыргызстану по уровню ВВП на душу населения (Таджикистану и Узбекистану), индекс внутриотраслевой торговли не является максимальным и составляет 0,1 и 7,9 соответственно. Вместе с тем в группе стран, которые больше всего отличаются от Кыргызстана по показателю ВВП на душу населения (в частности, Казахстан и Россия), индекс внутриотраслевой торговли наибольший (20,6 и 39,6 соответственно). Аналогичная особенность прослеживается и при анализе территориальных различий.

Таким образом, результаты нашего исследования опровергают положение о том, что доля внутриотраслевой торговли будет тем больше, чем большее сходство имеют доход и территории торгующих стран. Следовательно, тенденции развития внутриотраслевой торговли стран с трансформирующейся экономикой не соответствуют закономерностям, отмеченным западными экономистами при анализе этого явления в промышленно развитых странах.

Отсюда следует, что особенностью развития внешнеторговых отношений для стран с трансформирующейся экономикой является то, что внутриотраслевая торговля носит вертикально дифференцированный характер (т.е. имеет место внутриотраслевая торговля между странами с различным уровнем экономического развития), а не горизонтально дифференцированный характер, как это проявляется во внешнеторговых отношениях между странами с развитыми рыночными отношениями.

В связи с тем, что внутриотраслевая торговля, основана на экономии от масштаба и дифференциации продукта, она анализируется теорией торговли, рассматривающей не только сравнительные преимущества страны, но и конкурентные преимущества отечественных производителей в многостороннем товарообороте.

Другими словами, чтобы осуществлять разработку адекватных стратегических альтернатив внешнеторговой специализации страны ключевым должен стать вопрос об исследовании сравнительных и конкурентных преимуществ национальных производителей в условиях развития внешнеторговых стран с трансформирующейся экономикой.

Для выявления сравнительных преимуществ страны применим показатель чистого экспорта. С целью оценки конкурентных преимуществ отечественных производителей используем индексы внутриотраслевой специализации в международной торговле Б. Баласса и Грубела-Ллойда.

Первоначально определим агрегированный показатель интенсивности внутриотраслевой торговли. Как можно судить из результатов расчета, внутриотраслевой обмен Кыргызстана находится на достаточно низком уровне. Агрегированный показатель Б. Баласса за исследуемый период составил 21,7 %, Грубела-Ллойда – 26,8 %.⁵⁹ Для сравнения внутри Европейского Союза средняя интенсивность внутриотраслевой торговли по всем группам товаров превышает 70 %.⁶⁰

При этом статистика кыргызской внешней торговли свидетельствует о том, что экстенсивно используются преимущества, основанные на

⁵⁹ Рассчитано автором на основе данных Нацстат комитета.

⁶⁰ Economic Survey of Europe. 2008. N 1. New York; Geneva: United Nations, 2008. – P. 140.

сравнительной обеспеченности сырьем и энергоресурсами, в результате чего развивается именно межотраслевая специализация.

На следующем этапе анализа разделим отрасли и товары на четыре группы А, В, С, D на основании значений индексов Б. Баласса, Грубела-Ллойда и показателя чистого экспорта. При этом данные показатели рассчитаем как по отраслям в соответствии с Государственным Статистическим Классификатором Продукции (результаты приведены в таблицах 1–4 Приложения В), так и по товарам в соответствии с МСТК (см. таблицы 1–3 Приложения С) за период с 2005 по 2008 годы.

В частности, матрица распределения отраслей в соответствии с полученными значениями индексов внутриотраслевой торговли за 2008–2009 годы приведена в таблице 4.

Таблица 4

Сводная матрица распределения внешнеторгового оборота Кыргызстана по группам отраслей в соответствии с ГСКП⁶¹ за 2008–09 годы

	D<0.500 (GL<0.300)	D>0.500 (GL>0.300)
	Межотраслевая торговля	Внутриотраслевая торговля
NX>0	Группа А	Группа С
	<ul style="list-style-type: none"> • Электроэнергия, газ, пар и горячая вода • Пищевая (плодовоовощная) промышленность • Цветная металлургия 	<ul style="list-style-type: none"> • Продукция сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства • Легкая промышленность (текстильная, швейная) • Пищевая (молочная) промышленность
NX<0	Группа В	Группа D
	<ul style="list-style-type: none"> • Каменный уголь, лигнит; сырая нефть, природный газ и др. виды • Химические вещества, продукты и волокна • Пищевая (кондитерская отрасль) • Пищевая (пивоваренная отрасль) • Черная металлургия • ТЭК (нефть, газ) 	<ul style="list-style-type: none"> • Продукция горнодобывающей промышленности • Продукция перерабатывающей промышленности • Продукты пищевые, включая напитки и табачные изделия • Кожа, изделия кожаные и обувь

Составлено автором на основании собственных расчетов.

⁶¹ Государственный статистический классификатор продукции.

Как видно из таблицы наибольшее развитие внутриотраслевой специализации (группа С матрицы), исходя из соотношения значений индексов Б. Баласса (D), Грубела-Ллойда (GL) и чистого экспорта (NX), характерно для таких отраслей как: «Продукция сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства» и «Текстиль и текстильные изделия». Это означает, что фирмы, относящиеся к данной группе отраслей, обладают уникальными преимуществами, одновременно страна базирования характеризуется благоприятными условиями для их размещения. В результате фирмы изготавливают продукцию внутри страны и экспортируют ее. В данной группе наиболее существенно представлен раздел «сельское хозяйство». Вообще, социально-экономическое развитие Кыргызстана, являющегося преимущественно странной аграрной специализации, напрямую связано с сельским хозяйством. Сельское хозяйство республики является одним из основных блоков экономической системы страны, в нем занято 53% экономически активного населения, и в структуре номинального ВВП его доля составляет не менее трети.

Это связано с тем, что сельскохозяйственный сектор экономики располагает большим экспортным потенциалом, основанным на сравнительном преимуществе страны. В этой связи приоритетным является производство семян многолетних трав и сахарной свеклы, хлопка, табака, бобовых культур, плодово-ягодной, овощной и мясомолочной продукции.

Вообще, экспортную продукцию сельского хозяйства можно разделить на три группы: овощи-фрукты, табак и кожсырье. Поскольку Кыргызстан имеет климатическое преимущество в выращивании данных товарных категорий, экспорт данной продукции имеет относительно высокий потенциал роста.

В дореформенный период по доходности с единицы площади табак занимал первое место среди других сельскохозяйственных культур и в силу его трудоемкости на его производстве была занята основная часть населения в такой трудоизбыточной стране как Кыргызстан.

Благоприятные почвенно-климатические условия республики позволяют выращивать высокоценные ароматические сорта: Дюбек, Талгарский, Самсун. В связи с чем, полученные значения рассматриваемых индексов D, GL и NX по таким товарным категориям как «Табак» (1211), «Табак готовый; табачные экстракты и эссенции» (1223) означают высокую степень межотраслевой специализации, основанную на наличии сравнительных преимуществ страны (см. Приложение С). При этом экспорт по данной группе очень мало, если вообще связан с конкурентными преимуществами отдельных фирм – экспортеров.

В настоящее время выращивается в основном сорт Дюбек 4407 восточного типа, дающий ароматизированное низконикотинозное сырье. Кроме того, расширяются площади посадок под различными сортотипами скелетного направления желтолистной формы средне- и крупнолистного типов, дающих высокий выход сырья, что свидетельствует о наличии сравнительных преимуществ страны.

При этом низкий уровень механизации производственных процессов в условиях мелкотоварного производства, высокая себестоимость единицы продукции стали основными причинами, сдерживающими развитие табаководства как экспорториентированной отрасли, что привело к снижению конкурентоспособности табака и как следствие, к сокращению рынков сбыта. В связи с этим, табак экспортируется только в Россию и Казахстан, прекратились поставки в Эстонию, Украину, Белоруссию, Германию, Венгрию и Таджикистан.

Следует отметить, что товары с более высокой добавленной стоимостью, в частности такие как «Сигареты и сигары» (1221) имеют значения индексов D, GL и NX (см. Приложение С), означающее, что зарубежные страны обладают сравнительными преимуществами перед национальной экономикой.

Значения индексов D, GL и NX по таким товарным категориям как «Овощи» (0541) и «Фрукты» (0571) (см. Приложение С), свидетельствуют о наличии преимуществ местных производителей в производстве указанных товаров.

Вообще Кыргызская Республика обладает огромным потенциалом выращивания плодовых и ягодных культур, и особенно раннеспелых. Природа Кыргызстана, экологически чистая среда позволяют получать высококачественную плодоовощную продукцию.

При физиологической норме потребления овощей на душу населения 118,4 кг/год, Кыргызстан производит 157,1 кг, что позволяет не только насытить свой потребительский рынок, но и дать возможность перерабатывающим предприятиям консервировать овощную продукцию и поставлять ее на экспорт. Однако удельный вес переработки овощей и фруктов по республике низкий и не превышает 13–15%.

Сырьевая база плодоовощной промышленности – в основном плоды и овощи отечественного производства, и она росла относительно медленными темпами – за 10 лет сбор овощей, винограда, фруктов и ягод вырос всего в полтора раза, при этом овощи среди этих трех категорий в последние 10 лет занимали 79-82%.

Сырьевая база отрасли распределена следующим образом: 74% предприятий работают с местными, кыргызскими поставщиками, 22% – имеют собственную сырьевую базу и 4% импортируют сырье.

Выявлено, что наибольшую прибыль для фермеров и крестьян в республике, дают производство плодов и ягод, поэтому с 1999 г. наблюдается рост их производства. Поскольку соответствующие хранилища в республике отсутствуют, население восполняет нехватку через импорт, либо получает неполноценное питание. В связи с этим развитие переработки плодов и ягод в стране остается весьма актуальной, как для обеспечения собственной потребности, так и для наращивания экспорта.

В последние годы *производство яблок и груш* составляет около 110–120 тыс. тонн в год, основная часть, которой реализуется внутри республики в свежем виде или перерабатывается (в соки и вино) и около 10% экспортируется (11,2 тыс. тонн в 2008 г.) в свежем виде в Россию и Казахстан.

Производство *абрикоса* по республике в среднем в год составляет более 50 тыс. тонн, из них более 80% производится в Баткенской области, около 10% в Иссыккульской области. Переработка в виде соков, варенья, джемов и пюре и экспорт свежего Баткенского абрикоса составляет всего около 15% от произведенного сырья, 80% этого продукта реализуется в виде сухофруктов (которые обладают лечебными свойствами).

Иссык-кульский абрикос в основном реализуется в свежем виде внутри республики и экспортируется в Россию и Казахстан (в последние годы экспорт этого продукта растет). По данным Центра конкурентоспособности агробизнеса, кыргызский абрикос отличается хорошим качеством, высоким содержанием витаминов и экологической чистотой. В целом по республике перерабатывается в соки, варенья, джемы и пюре лишь 10–15% произведенного в республике абрикоса.

Произведенные в республике *томаты*, обладают хорошими вкусовыми качествами, содержит ценные питательные вещества, в связи с чем растет его экспорт. Так в 2007 г. экспорт томатов по сравнению с предыдущим годом вырос в 3,8 раза и составил около 18% собранного урожая, а в 2008 г., за счет роста переработки, экспорт свежих томатов сократился до 8% урожая.

Экспорт *картофеля* в соседние страны Казахстан, Узбекистан и Россия составляет около 350-400 тыс. тонн (28%). Лишь 2% произведенного картофеля перерабатывается в республике. В то же время переработанная картофельная продукция: чипсы, крахмал и полуфабрикаты, пользующиеся спросом на нашем рынке, обеспечиваются импортными поставками.

В советский период исторически сложившаяся овцеводческая направленность специализации сельского хозяйства и природные условия Кыргызстана позволяли содержать более 10 млн. голов овец, что позволило Кыргызстану занимать одно из первых мест в Союзе по производ-

ству овцеводческой продукции, что свидетельствует о наличии у Кыргызстана сравнительного преимущества по данной категории. Кроме того, производство продукции животноводства было направлено на обеспечение сырьем крупных перерабатывающих предприятий. Получаемые объемы производства шерсти полностью удовлетворяли потребности текстильной промышленности республики как в тонкорунном, так и в грубошерстном сырье. В тот период около 35% произведенной шерсти потреблялось местными перерабатывающими предприятиями, а порядка 65% вывозилось в другие республики. В переходный период спрос на продукцию резко упал, так как были нарушены интегрированные связи с союзными республиками, а внутри республики платежеспособность населения была довольно низкой. В результате продукция растениеводства стала более доступной, и животноводческая направленность сельского хозяйства уступила место растениеводческой.

Невысокие темпы роста продукции животноводства и постепенное их снижение связаны с большими материальными затратами, необходимыми для выращивания скота и птицы (капитальные помещения, корма, сбалансированные по питательности и составу) и, самое главное, в отличие от растениеводства, получение полноценной продукции лишь на второй, третий год, когда настиг шерсти достигает 3,5–4 кг с одной овцы против первого года производства, когда настриг поярковой шерсти с одной овцы составляет лишь 1,5–1,7 кг, не способствуют привлекательности данной отрасли и, в итоге, происходит снижение объемов производства. Поэтому животноводство утратило свои былые позиции, и исторически сложившаяся овцеводческая направленность специализации республики переросла в основном в производство продуктов растениеводства, что свидетельствует о потере конкурентного преимущества национальными фирмами.

Данные негативные процессы, происходящие в сельском хозяйстве, отрицательно сказались на развитии овцеводства. Свидетельством тому являются значения индексов D, GL и NX, полученных по товарной категории («Шерстяная пряжа» 6511), означающие наличие высокой степени межотраслевой специализации, связанной с наличием у страны сравнительного преимущества (см. Приложение С).

Кожсырье экспортируется в Китай, Турцию и незначительно – в Италию и Украину. Наблюдается увеличение экспортных поставок кожсырья в физических объемах, что подтверждают полученные значения индексов D, GL и NX по товарным категориям «Шкуры и кожевенное сырье» (2119), «Шкуры крупного рогатого скота» (2111) (см. Приложение С), свидетельствующие о наличии межотраслевой торговли по данной товарной категории.

Кроме того, Кыргызстан является страной развитого коневодства в регионе государств Средней Азии. Развитие коневодства намечается по нескольким направлениям – продуктивное и спортивное коневодство, чистопородное разведение племенных лошадей для поставки на международные рынки. Таким образом, общий рост поголовья скота и повышение его продуктивности позволят экспортировать продукцию животноводства на внешнем рынке, тем более, что для этого есть главное условие – наличие сравнительного у Кыргызстана, о чем свидетельствуют полученные значения индексов D, GL и NX по товарной статье «Лошади, ослы, мулы и лошаки, живые» (0015), означающие ярко выраженную торговлю на основе сравнительных преимуществ при слабых конкурентных преимуществах национальных производителей (см. Приложение С).

Хлопок – одна из основных статей экспорта республики, около 95% производимого в стране хлопка-волокна экспортируется, а оставшая часть идет на внутреннее потребление. Подтверждением этому являются полученные значения указанных индексов D, GL и NX по товарной группе («Волокно хлопковое» 2631) (см. Приложение С), свидетельствующие о наличии высоких сравнительных преимуществ, при относительно слабых специфических преимуществах отдельных фирм, не связанных с обеспеченностью природными ресурсами.

Хлопок выращивается на юге Кыргызстана (Ош, Жалал-Абад), очищается от зерен и в качестве хлопка-волокна отправляется в соседние страны. Кыргызский хлопок известен на Бременской хлопковой бирже благодаря ручному сбору и даже получил классификацию. Нынешние семена не обновляются и поэтому качество кыргызского хлопка снижается. Этим обстоятельством объясняется значение индексов D, GL и NX по таким товарным категориям как «Хлопчатобумажные пошивочные нитки» (6512), «Хлопчатобумажная пряжа, кроме пошивочных ниток» (6512) (см. Приложение С), означающее высокую степень межотраслевой специализации. Низкая доля внутриотраслевой торговли свидетельствует о слабых конкурентных преимуществах фирм – национальных производителей и ярко выраженной торговле на основе сравнительных преимуществ.

Более того, такая товарная позиция как «Хлопчатобумажные ткани» (652), т.е. товар с еще более высокой добавленной стоимостью имеет значение индексов D, GL и NX, свидетельствующее о полной потере преимуществ местными фирмами производителями в пользу иностранных фирм, что находит свое отражение в отрицательном сальдо торгового баланса по данной товарной позиции.

Легкая промышленность, нашедшая отражение в квадранте С матрицы соотношения конкурентных и сравнительных преимуществ

по группам отраслей в виде текстильной отрасли представлена 178 промышленными предприятиями, образующими текстильно-трикотажный, швейный, кожевенно-меховой и обувной секторы (см. таблицу 4).

Значения индексов D, GL и NX, полученные по текстильно-трикотажной отрасли, означают высокий уровень внутриотраслевой специализации, основанной на высоких сравнительных преимуществах республики и сильных конкурентных позициях отечественных производителей.

Статья торгового баланса по текстилю и текстильным изделиям является одной из немногих статей, по которой на данный момент наблюдается профицит торгового баланса, причем с устойчивой тенденцией роста Кыргызская одежда известна на рынках России и Казахстана, так как 90% производимой продукции экспортируется в эти страны. Швейный бизнес Кыргызстана начинает теснить конкурентов из Китая и внедряться на рынки ближайших соседей с каждым годом все глубже.

Местная продукция очень популярна в России и вывозится оптовиками-челночниками в Россию и Казахстан. На внутреннем рынке трикотажные изделия отечественного производства, в основном женские занимают достаточно дорогой потребительский сегмент (1,5–3 тыс. сом). В свете низкой покупательской способности населения в сельской местности данные товары не могут конкурировать с аналогичными товарами, завезенными из КНР по более низким ценам, хотя качество китайских товаров не всегда соответствует требованиям стандартов.

Уровень продвижения продукции отечественных трикотажных изделий пока оставляет желать лучшего. Прежде всего, это связано с ограниченностью финансовых возможностей отечественных производителей и недостаточным вниманием, уделяемым этому вопросу со стороны самих руководителей производств.

Именно по этим причинам на сегодняшний день основная масса продукции экспортируется по сравнительно низким ценам и не приносит ожидаемой прибыли, равно как и слабо конкурирует с аналогичными товарами, которые обеспечивают себе более удачное продвижение на рынке. В данном контексте можно с уверенностью сказать, что уровень продвижения отечественных трикотажных изделий пока значительно отстает и требует принятия действенных мер со стороны государства по активному продвижению товаров отечественного производства за рубежом.

Основной статьей экспорта в группе трикотажных изделий на сегодняшний день является позиция «свитеры, пуловеры, джемперы, жилеты и аналогичные изделия трикотажные, машинного или ручного вязания», на долю которой в 2008 г. приходилось свыше половины всего

экспорта группы трикотажных изделий, также можно выделить и позиции «Майки, фуфайки и изделия прочие трикотажные, машинного или ручного вязания» и «Колготы, чулки, гольфы, носки и подследники и прочие чулочно-носочные изделия трикотажные, машинного или ручного вязания», на каждую из которых приходится менее 20% всего экспорта трикотажных изделий.

В отношении экспорта трикотажной одежды наблюдается стабильный рост объема экспорта продукции трикотажных предприятий страны, и в 2008 г. сальдо торгового баланса впервые имело положительное значение. Основными направлениями экспорта трикотажных изделий местного производства являются Казахстан и Россия.

По разным оценкам, на экспорт приходится до 90% готовой продукции швейной отрасли республики, что в 2008 г. эквивалентно сумме около 110 млн. долл. США. При этом швейные изделия являются второй по величине статьей в структуре кыргызского экспорта после статьи золота.

Рост объемов производства швейной промышленности начался именно после 1998 г. – года вступления в ВТО, однако до 2004 г. более 2/3 производства находилось «в тени», поэтому официальная статистика до этого периода слабо отражала реальные объемы производства. В 2008 г. 98% от экспорта готовых текстильных изделий составила именно одежда производства местной швейной промышленности.

Следует отметить, что сырье для швейной промышленности импортируется. Главный поставщик – Китай (до 70% материалов), также материалы закупаются в Турции, Корею, ОАЭ. Ввозятся они, как и оборудование, с нулевым таможенным тарифом. В основном это нитки, пряжа и прочее сырье для производства тканей, оборудование с нулевой ставкой – только автоматические швейные машинки.

Согласно официальной статистики, основными статьями экспорта швейных изделий являются позиции по одежде женской и для девочек, которые составляют свыше 80% от всех экспортных поставок продукции зарубеж. Так к ним относятся следующие статьи:

- «Костюмы, комплекты, жакеты, блейзеры, платья, юбки, юбки-брюки, брюки, комбинезоны с нагрудниками и лямками, бриджи и шорты (кроме купальников) женские или для девочек», на которые в среднем приходится свыше 50% всего экспорта по данной торговой позиции,
- «Блузки, рубашки и батники женские или для девочек», доля которых составляет около 30%.

Мужская одежда представлена только статьей «Костюмы, комплекты, пиджаки, блейзеры, брюки, комбинезоны с нагрудниками и

лясками, бриджи и шорты (кроме купальников) мужские или мальчишковые», удельный вес которых равен 15–20% в общем экспорте готовых текстильных изделий, на остальные изделия приходится менее 3%.

Из динамики экспорта по основным готовым швейным изделиям видно, что наблюдается устойчивая тенденция роста объема поставок швейных изделий из КР на экспорт: и если в 2001 г. поставки осуществлялись на сумму всего в 1,2 млн. долл. США, то к 2007 г. этот показатель возрос до 72,3 млн. долл. США, т.е. вырос в 60 раз.

Пищевая промышленность Кыргызской республики остается самой крупной и жизненно важной отраслью экономики, которая производит 25–30 % объема промышленной продукции и свыше 25 % экспорта, ориентирована на переработку собственного сырья и обеспечение потребностей внутреннего рынка. В состав пищевого комплекса входят такие отрасли как мясная, молочная, плодоовощная, сахарная, табачная, ликероводочная, кондитерская и др. основными видами экспортируемой продукции являются табачные изделия, пищевой спирт, напитки и др.

Сахарная отрасль представлена рядом предприятий, к которым относятся АО «Бакай», «Аксуйский сахарный комбинат», «Каинды-Кант», «Кошой».

Полное использование производственных мощностей сахарных заводов позволяет ежегодно производить до 150 тыс. т. сахара при внутренней потребности 100–120 тыс. т. Однако установленные мощности сахарных заводов по переработке сахарной свеклы используются на 30–40 %, а мощности по производству сахара из тростникового сахара-сырца простаивают. В результате значительное количество сахара в республику поступает по импорту. Подтверждением этому являются полученные значения индексов D, GL и NX по товарной категории «Сахар белый» (0612), свидетельствующие о наличии преимущества иностранных производителей перед местными в производстве данного товара (см. Приложение С).

Объясняется это тем, что износ основных фондов составляет около 40%, а срок эксплуатации значительной части технологического оборудования превышает нормативные сроки почти в два раза. Большая часть предприятий отрасли испытывает острую потребность в общезаводском, энергетическом и подъемно-транспортном оборудовании.

Мукомольная промышленность, представленная 18 крупными предприятиями. Из-за отсутствия оборотных средств для закупки сырья большинство крупных мелькомбинатов остается невостребованным. В основном данные предприятия работают на переработке давальческого сырья, что не способствует образованию собственного оборотного капитала. Этим и объясняются полученные значения индексов D, GL и NX,

например, по такой товарной категории как «Мука пшеничная» (0461), означающие, что производство товаров данной отрасли характеризуется высокими факторными издержками, и при этом отдельные компании имеют слабые конкурентные преимущества, поэтому местное производство представлено незначительно, а потребность в продукции этих отраслей удовлетворяется через импорт (см. Приложение С).

Хлебопекарная промышленность характеризуется положительными темпами роста производства, что достигается в основном за счет малых предприятий, вырабатывающих более 90% хлеба и хлебобулочных изделий всего объема производства. Официально зарегистрированных мини-пекарен в республике насчитывается более 1,5 тыс. Кроме этого, функционирует множество нелегальных производств по выпуску лепешечных и других изделий из теста. В итоге, держатели контрольных пакетов акций приватизированных крупных хлебозаводов оказались неконкурентоспособными перед мини-производствами. В связи с этим, значения индексов D, GL и NX по такой товарной категории как «Хлеб и прочие хлебобулочные изделия» (0484), свидетельствует о наличии отдельных фирм с относительно сильными конкурентными позициями при слабых сравнительных преимуществах страны (см. Приложение С).

Кондитерская промышленность республики представлена тремя крупными предприятиями (АО «Кондитерский комбинат», «Татуу», «Татуу-Суу») и совместным предприятием по производству кондитерских изделий ОсООСП «Ата ЛТД», а также многочисленными мини-цехами по производству мучных кондитерских изделий.

Использование производственных мощностей на крупных предприятиях данной отрасли не превышает 5–10 %. Подтверждением этому являются значения индексов D, GL и NX, полученные, например, такой товарной позиции как «Прочие виды сахара, сахарные сиропы; искусственный мед; карамель» (0619), что означает межотраслевую торговлю при наличии слабых конкурентных преимуществ отечественных производителей и сильного сравнительного преимущества страны в целом (см. Приложение С). Поэтому на рынке Кыргызстана наблюдается наплыв импортной продукции из других стран (Россия, Украина, Казахстан, Турция и т.д.) вследствие низкой конкурентоспособности отечественных изделий.

Флодоовощная промышленность имеет большие экспортные возможности и большой производственный потенциал по переработке плодов и овощей. В подтверждение этого значения индексов D, GL и NX по таким товарным категориям как «Овощи (сырые, вареные или замороженные)» (0546), «Овощи, сушеные (кроме бобовых)» (0561), «Съедобные орехи свежие или сушеные» (0577), «Фрукты и орехи, заморожен-

ные» (0583), означают высокую степень межотраслевой специализации, связанной с наличием у страны сравнительного преимущества является подтверждением этому. Низкая доля внутриотраслевой торговли свидетельствует о слабых конкурентных преимуществах и ярко выраженной торговле на основе сравнительных преимуществ.

Экспорт свежей плодоовощной продукции в натуральном выражении в 1998–2008 гг. вырос в три раза, за счет экспорта фруктов, плодов и ягод. Вероятно, это обусловлено реэкспортом дешевых семечковых из Китая (здесь требуется отдельное исследование), так как производство внутри страны за последние два года не растет.

Анализ обеспечения сырьем плодоовощного производства после вступления республики в ВТО показывает, что конкурентоспособность на внутреннем рынке по отдельным видам продуктов снижается. Это продемонстрировано снижением экспорта и увеличением импорта из Китая яблок – основного сырья плодоовощной продукции. Однако необходимо отметить, что режим наибольшего благоприятствования в торговле между Кыргызстаном с Китаем был введен еще до вступления республики в ВТО.

Флодоперерабатывающая отрасль является одной из приоритетных и экспортоориентированных в агропромышленном секторе республики. В настоящее время производственный потенциал республики по переработке плодов и овощей базируется на 22 промышленных предприятиях и более чем 300 мини-цехов и предприятий индивидуальной трудовой деятельности общей мощностью по производству консервированной плодоовощной продукции около 127,0 условных банок в год⁶². При этом производственные возможности большинства вновь введенных предприятий с 1999 по 2008 годы незначительны.

Финансовая слабость предприятий сельхозпереработки не позволяют осуществлять закупки сырья по конкурентным ценам. В итоге огромные мощности, введенные в годы СССР и рассчитанные на массовое производство плодоовощных консервов, в настоящее время не востребованы и используются лишь на 20%.

Таким образом, республика в значительной степени зависима от импорта плодоовощной консервированной продукции, который в 2004 года начал наращивать темпы роста, что обусловлен ростом спроса населения Кыргызстана, вследствие увеличения реальных доходов населения, при отстающем росте внутреннего производства, ограниченном, как было показано выше, недостаточным приростом сырья и слабостью отечественных предприятий.

⁶² Данные МСВХ1П, 01-4/2262 от 20.07.09 г.

Экспорт плодоовощной консервированной продукции Кыргызстана, также ориентирован на рынки стран СНГ – Казахстана и России, и только около 20% продукции вывозится в страны вне СНГ. Продукция из стран СНГ и соответственно наша продукция на их рынке конкурентоспособна по цене.

Пивоваренная промышленность. В общем объеме производства пива преимущественное положение занимает АО «Пивзавод-Арпа», которое завоевало значительную часть (50 %) на внутривнутриреспубликанском рынке.

При этом следует отметить, что основной причиной падения объемов производства отечественного пива является значительный импорт его из России и Казахстана, а также низкий спрос на местное пиво из-за низкого качества. Свидетельством тому являются значения индексов D, GL и NX по товарной позиции «Пиво» (1123) (см. Приложение С), означающее, что зарубежные страны обладают сравнительными преимуществами перед национальной экономикой.

Молочная промышленность. Переработку молока в республике осуществляют 24 молочных завода, расположенных во всех регионах, общей производственной мощностью более 1500 т переработки молока в сутки.

Оказанная в 1997 г. государственная поддержка предприятий по переработке молока привела к увеличению объема производства молочной продукции на 24 %. Кроме того, привлечение отечественных и иностранных инвестиций способствовало расширению ассортимента молочной продукции, улучшению ее качества и росту объема производства. Поэтому полученные значения индексов D, GL и NX по данной товарной категории («Молоко и молокопродукты» (0221)) (см. Приложение С), означают высокий уровень внутриотраслевой специализации.

Мясная промышленность. На территории республики размещены 14 крупных мясокомбинатов, общей мощностью по убою скота 400 т. мяса в смену. Реформы и приватизация, начатые в 1993 г. в мясной отрасли привели к тому, что крупные мясокомбинаты резко сократили производство в связи с незащищенностью на рынке в период инфляции и обвальной либерализации цен, что резко подорвало их финансовое состояние и привело к банкротству. Об этом свидетельствуют значения индексов D, GL и NX по такой товарной категории как «Мясо и субпродукты пищевые» (011), означающие наличие высоких сравнительных преимуществ, при относительно слабых специфических преимуществах отдельных фирм, не связанных с обеспеченностью природными ресурсами (см. Приложение С).

Перерабатывающая отрасль как приоритетная отрасль часть агропромышленного комплекса Кыргызстана, производит более 25–30 % объема промышленной продукции республики и более 25 % экспорта.

Кардинальные перемены в аграрном секторе, переход к рыночным механизмам радикально повлияли на развитие перерабатывающей отрасли промышленности. Относительно низкий уровень переработки сельскохозяйственной продукции на предприятиях республики, большая часть которых в виде сырья вывозится за пределы республики (хлопок, овощи, фрукты, мясо), а также морально и физически устаревшее оборудование, применение устаревших технологических процессов отрицательно влияют на финансово-экономическое состояние, эффективность функционирования предприятий отраслей и конкурентоспособность продукции. В связи с этим данная отрасль находится в квадранте D матрицы соотношения конкурентных и сравнительных преимуществ по группам отраслей, что свидетельствует об относительно сильных конкурентных позициях отдельных фирм, при этом проигрывающих иностранным конкурентам во внешней торговле (см. таблицу 4).

Помимо пищевой и перерабатывающей отраслей промышленности, не меньший удельный вес в группе D матрицы соотношения конкурентных и сравнительных преимуществ по группам отраслей занимает горнометаллургический комплекс (см. таблицу 4). Это означает, что фирмы в данной отрасли имеют сильные конкурентные преимущества при отсутствии явных сравнительных преимуществ Кыргызстана в целом.

Черная металлургия. В республике имеются крупные прогнозные запасы железных руд, оцениваемые примерно 12–13 млрд.т. Разработка Джетимского железорудного бассейна позволит решить многие проблемы развития народнохозяйственного комплекса и в сочетании с дешевой гидроэлектроэнергией, наличием коксующих углей (г. Узген), производством вольфрама на Сарыджазском комбинате, редкоземельных металлов на ГАО «Кыргызстский химико-металлургический комбинат» создать надежную базу изготовления высококачественной стали широкого применения, ограничить дорогостоящий импорт металла в этот регион.

В связи с этим с одной стороны, Кыргызстан обладает потенциалом для наличия сравнительных преимуществ, с другой стороны, отдельные национальные фирмы не только не имеют специфических преимуществ, но и в ближайшей перспективе не смогут их создать вследствие высокой степени изношенности оборудования и отсутствия средств на его модернизацию.

Первое место по объемам производства в отраслевой структуре Кыргызстана принадлежит цветной металлургии. Из общего объема производимой продукции в горнодобывающей промышленности на долю добычи руд цветных металлов приходится около 95%. Цветной металлургией республики производится свыше 43% всей продукции промышленности.

Это связано с тем, что на территории Кыргызстана выявлены запасы важнейших для народного хозяйства ископаемых – сурьмы, ртути, золота, серебра, олова, редкоземельных элементов, висмута, вольфрама, меди, железа, алюминия, различного нерудного строительного сырья.

Однако уровень освоения многих разведанных месторождения продолжает оставаться низким. Это обусловлено рядом внутренних и внешних факторов, которые ограничивают возможности освоения в связи с экономико-географическим расположением, геологической сложностью залегания ряда минеральных ресурсов, технологией их обработки, относительно низкой эффективностью добычи и обогащения, высокой стоимостью строительства предприятий, сложностью транспортного обеспечения, низкой конкурентоспособностью как на внутреннем, так и на международном рынках. Многие месторождения являются относительно не крупными, с небольшим содержанием полезных компонентов в руде и требуют особых низкочастотных технологий как по добыче руды, так и получению из нее соответствующих металлов, концентратов и т.д. Этим объясняется, полученные значения индексов D, GL и NX такой товарной категории как «Золото, немонетарное» (9710) (см. Приложение С), что, в свою очередь, свидетельствует о высоком уровне межотраслевой торговли, по-прежнему, подтверждая наличие сравнительного преимущества у Кыргызстана.

Как следует из матрицы соотношения конкурентных и сравнительных преимуществ по группам отраслей на сегодняшний день продукция горнодобывающей промышленности относится к квадранту D (см. таблицу 4), что означает производство продукции с относительно сильными конкурентными позициями отдельных фирм, однако, торговый баланс по ним отрицательный, что косвенно указывает на относительно невыгодные условия размещения.

Присутствие отрасли машиностроения и металлообработки в квадранте С матрицы соотношения конкурентных и сравнительных преимуществ по группам отраслей (таблица 4), свидетельствует о том, что данная отрасль имеет экспортный потенциал, так как является практически единственной отраслью, использующей высокие технологии, в основном в производстве продукции военно-промышленного комплекса. Однако отсутствие у предприятий опыта и необходимых финансовых средств остается основной причиной, препятствующей усилению роли отрасли в формировании экспорта.

Отрасль машиностроения и металлообработки в республике представлена специализированными предприятиями, ориентированными на поставку продукции потребителям стран СНГ и дальнего зарубежья, за-

висящими от внешней сырьевой базы и рынка сбыта. При этом основными экспортёрами среди предприятий машиностроительной отрасли республики являются АО ТНК «Дастан», ОАО «Майлуу-Сууйский электротрамповый завод», доля экспорта которых составляет от 80 до 97 % от общего объема выпускаемой продукции.

Топливо-энергетический комплекс представлен одновременно как в квадранте А, так и в квадранте В матрицы соотношения конкурентных и сравнительных преимуществ по группам отраслей (см. таблицу 4), что означает наличие слабых конкурентных преимуществ отечественных производителей по данным товарным группам. На территории Кыргызстана имеется большой и разнообразный спектр топливно-энергетических ресурсов (уголь, гидроэнергетические ресурсы, нефть, газ, уран, нетрадиционные возобновляемые источники энергии), что свидетельствует о наличии сравнительного преимущества по данной категории ресурсов.

Однако уровень их использования продолжает оставаться очень низким, чуть более 1%, а гидроэнергетических, нетрадиционно возобновляемых ресурсов – всего 8%. За годы рыночных реформ объем добычи угля в Кыргызстане сократился в восемь раз, нефти – в два раза, природного газа – почти в три раза. Такой уровень использования собственных топливно-энергетических ресурсов обуславливает необходимость импортирования в республику для покрытия спроса на внутреннем рынке более 40% энергоносителей. В результате происходит утечка из Кыргызстана валютных средств, ухудшение финансового состояния экономики, возрастание дефицита платежного баланса, увеличивается затратность и снижается конкурентоспособность производимых в республике товаров, что приводит к потере конкурентного преимущества национальных производителей.

Как следует из структуры промышленного производства Кыргызстана, электроэнергетика занимает второе место по объему промышленного производства, при этом она занимает наибольший удельный вес в общем объеме производимых энергоресурсов. Все это свидетельствует о стратегической важности данной отрасли, тем более что все предпосылки, связанные с наличием сравнительного преимущества у Кыргызстана для этого имеются. Это подтверждается полученными значениями индексов D, GL и NX по товарной категории «Электроэнергия» (3510) (см. Приложение С), означающие высокую степень межотраслевой специализации, связанной с наличием у страны сравнительного преимуще-

ства, в то время как фирмы в этих отраслях не являются носителями выраженных конкурентных преимуществ.

Отсутствие конкурентных преимуществ у национальных производителей связано с тем, что предприятия ТЭК работают на устаревшем оборудовании, изношенных ЛЭП и подстанциях. Имеют место огромные потери энергии, созданы ограниченные возможности инвестирования и техническое перевооружение, строительство новых электростанций и ЛЭП. Все это усложняет энергетическую безопасность и создает трудности покрытия спроса на энергетическом рынке.

Экспорт продукции химической промышленности представлен ртутью и сурьмой. Удельный вес данных видов продукции в экспорте составляет лишь один процент. Этим объясняется присутствие данной отрасли в квадранте В матрицы соотношения конкурентных и сравнительных преимуществ по группам отраслей (см. таблицу 4), означающее, что Кыргызстан не смог воспользоваться своим преимуществом в производстве уникальной продукции, что привело к сокращению производства ртути и сурьмы. Ртуть пользуется спросом в Китае, Азербайджане и Нидерландах, сурьма – в России.

Таким образом, отрасли, относящиеся по результатам расчетов индексов D, GL и NX к квадранту А, отличаются высокой степенью межотраслевой специализации, связанной с наличием у страны сравнительного преимущества. Доказательством наличия сравнительного преимущества у Кыргызстана в электроэнергетике является то, что данная отрасль занимает второе место по объему промышленного производства республики в целом. При этом следует отметить, что фирмы данной отрасли не являются носителями выраженных конкурентных преимуществ. Наличие же сильных сравнительных преимуществ обуславливает необходимость использования экспортоориентированной стратегии развития отраслей данной группы.

В настоящий момент в кыргызской внешнеторговой политике практически отсутствуют элементы стратегии ориентации на экспорт.

Двумя наиболее важными товарными группами в кыргызском экспорте в настоящее время являются сырьевые ресурсы и продукты их первичной переработки. При преимущественно сырьевой структуре экспорта, в кыргызском импорте преобладает промышленная продукция с высокой долей добавленной стоимости, в основном потребительские изделия. Таким образом, особенностью кыргызской внешнеторговой стратегии является обмен товаров более низкой стадии технологической обработки на более сложные в технологическом плане изделия. Очевид-

но, такая внешнеторговая специализация ставит Кыргызстан в уязвимое положение и не может стать основой устойчивого развития.

Как показывает практика, дифференциация защиты по секторам не приносит экономической выгоды, что объясняется следующими факторами:

- во-первых, более половины общего импорта Кыргызстана поступает из стран СНГ и не облагается пошлинами, согласно Соглашению о зоне свободной торговли⁶³. При этом защита некоторых видов промышленной или сельскохозяйственной продукции, которая производится в СНГ, путем установления для них высоких тарифных ставок, только поднимет цену на импортные товары. При этом основными поставщиками импорта плодоовощной продукции являются страны СНГ – на них приходится 70–80% ввозимой продукции;
- во-вторых, освобожден от пошлин, ввоз технологического оборудования в республику, что способствует становлению и развитию производства.

В республике нет прямых субсидий ни на экспорт, включая экспорт сельскохозяйственной продукции, ни на производство. Эти субсидии были связаны на нулевом уровне сразу же после вступления республики в ВТО.

Однако Кыргызстан может принимать меры, которые, по сути, являются непрямыми субсидиями отрасли.

Будучи членом ВТО, Кыргызская Республика свела внутреннюю поддержку сельскому хозяйству до нулевого уровня. Тем не менее, помощь оказывается фермерским хозяйствам в рамках мер, известных как меры «зеленой корзины», включая предоставление общих услуг по вопросам, относящимся, прежде всего, к болезням животных и растений посредством проверки семян и ремонта ирригационной системы, а также помощь по вопросам внесения структурных изменений, оказываемой в рамках инвестиционной поддержки с целью содействия процессу реорганизации государственных сельскохозяйственных предприятий в частный сектор.

Фермерам также должна оказываться помощь в форме косвенных ценовых субсидий на услуги орошения: плата за водопользование, взимаемая с фермеров в два раза ниже фактических текущих расходов на ирригационную систему.

Использование сельскохозяйственной техники и оборудования также непрямым образом должна субсидироваться посредством лизинга

⁶³ Соглашение о создании зоны свободной торговли, от 15 апреля 1994г.

и привлечения услуг. Плата за аренду и лизинг сельхозтехники, взимаемая с фермеров, намного ниже коммерческих затрат и уровня возмещения издержек. Размер облагаемого на фермерские хозяйства налога незначителен. Сырье и материалы крестьянских и фермерских хозяйств, включая удобрения, не облагаются НДС. Существует практика снабжения удобрениями и пестицидами, при поддержке доноров. С крестьянских и фермерских хозяйств взимается относительно невысокий земельный налог.

По данным Министерства финансов совокупные меры поддержки агропромышленного комплекса в 1998 году составило 1,74 % валового сельскохозяйственного производства. За период 1999–2008 гг. ежегодные меры поддержки не превышали 2%. Это разрешенные меры поддержки в рамках «зеленой корзины», инвестиционные субсидии в сельском хозяйстве в виде льготных кредитов, дотации на семена, поддержка на покупку минеральных удобрений, горюче-смазочных материалов, ветеринарных препаратов, реструктуризация задолженностей.

Стратегия ориентации на экспорт может стать важным инструментом преодоления существующей внешнеторговой специализации Кыргызстана. Еще одним аргументом в пользу целесообразности использования экспортноориентированной стратегии является возможность решить с ее помощью проблему низкой емкости внутренних рынков. В настоящее время низкая емкость внутренних рынков, обусловленная низкой платежеспособностью населения, является одним из основных ограничений, с которым сталкиваются национальные производители. Причина низкой платежеспособности лежит преимущественно в структурных перекосах, характеризующих развитие кыргызской экономики.

Основное ограничение, связанное с применением экспортноориентированной стратегии, состоит в низкой эффективности большинства кыргызских производств. Причины низкой неэффективности можно разбить на две группы. Во-первых, это использование устаревшего оборудования и длительное отсутствие инвестиций в объекты инфраструктуры. Во-вторых, это несовершенство институциональной среды.

Исходя из соотношения индексов D, GL и NX к квадранту В относятся отрасли, в которых зарубежные страны обладают сравнительными преимуществами перед национальной экономикой. В данную группу входят отрасли, в которых местные производители имеют низкие конкурентные преимущества в сравнении с зарубежными производителями, поэтому речь идет о межотраслевой модели специализации.

В частности, в данную группу входят такие отрасли как пищевая (в виде кондитерской и пивоваренной), черная металлургия, т.е. отрасли в которых Кыргызстан не имел или утратил сравнительные преимущества.

Вследствие указанных факторов данный сегмент рекомендуется развивать посредством использования стратегии импортозамещения.

Кыргызская экономика имеет длительный опыт существования в условиях импортозамещающей политики. СССР был одной из первых стран, сделавших ставку на стратегию импортозамещения в своем экономическом развитии.

Внешнеторговую политику кыргызской переходной экономики уже нельзя рассматривать как стратегию импортозамещения. В начале переходного периода советская система торговых барьеров была почти полностью упразднена. Новая система торговой защиты выстраивалась практически полухаотичным образом. Отсутствует направленность внешнеторговой стратегии на поддержку отобранных по известным критериям отраслей.

На сегодняшний день развитие экономики происходит невысокими темпами роста и основной причиной неустойчивого экономического положения предприятий, трудностей реализации товаров на внутренних и внешних рынках страны, нестабильных темпов роста является низкий уровень конкурентоспособности отечественной продукции. Заметно уступая зарубежным аналогам по потребительским, сбытовым и сервисным свойствам, многие изделия отечественных производителей часто не выдерживают конкуренции с более дешевой импортной продукцией.

При этом проблема Кыргызстана видится не в импортозамещающей политике, а, скорее, в отсутствии четкой стратегии экономического развития, в том числе и импортозамещающей.

Исходя из соотношения значений индексов D, GL и NX, рассчитанных по группам отраслей и представленных в данном параграфе видно, что наибольшее развитие модели внутриотраслевой торговли характерно для таких отраслей как: «Продукция сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства», «Текстиль и текстильные изделия».

Кроме того, присутствие данных отраслей в *квadrante C* матрицы распределения внешнеторгового оборота Кыргызстана по группам отраслей (см. таблицу 3.1.3) означает, что фирмы, относящиеся к данной группе отраслей обладают уникальными преимуществами, и одновременно страна базирования характеризуется благоприятными условиями для их размещения.

Следует отметить, что высокий уровень внутриотраслевой специализации, основанный на высоких сравнительных преимуществах республики и сильных конкурентных позициях отечественных производителей, обуславливает необходимость использования экспортоориентированной стратегии развития отраслей данной группы.

Меньший уровень внутриотраслевой торговли характерен для отраслей, входящих по результатам расчетов индексов D, GL и NX в *квadrant D*. Данная группа состоит из отраслей с относительно сильными конкурентными позициями отдельных фирм при слабых сравнительных преимуществах страны в целом.

Наиболее типичными отраслями, представляющими данную группу, являются пищевая (в виде сахарной), перерабатывающая, а также горнодобывающая отрасли промышленности. Указанные отрасли остаются самыми крупными и жизненно важными отраслями экономики, но в настоящее время использование производственных мощностей на предприятиях по выработке важнейших видов, например пищевой продукции, едва превышает 10–20 %.

В силу указанных причин данные отрасли рекомендуется развивать посредством использования стратегии импортозамещения.

Таким образом, результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что экспортоориентированная модель для Кыргызстана в чистом виде – невозможна, а исключительно импортозамещающая – непригодна. В связи с этим не стоит открепиваться от импортозамещающей промышленной политики, необходимо использовать её положительные качества (стабильная занятость, удовлетворение внутреннего спроса и т.п.) в синтезе с позитивными качествами экспортоориентированной модели (международное сотрудничество, улучшение конкурентоспособности продукции национальной промышленности, участие в международном разделении труда).

Исходя из вышеизложенного, наиболее приемлемой стратегией развития внешней торговли Кыргызстана нам представляется дуалистическая, которую в экономической литературе называют еще «двухполюсной моделью международной специализации». Суть ее заключается в том, что одновременно она предполагает дальнейшее развитие экспорта, базируясь на использовании естественных сравнительных преимуществ в природно-ресурсной сфере, с одной стороны, и развития импортозамещающего производства, с другой.

Именно такой синтез описанных выше внешнеторговых стратегий даст, по нашему мнению, кыргызской экономике необходимый толчок к промышленному росту, а значит росту благосостояния её граждан.

4. Стратегические альтернативы перспективного внешнеторгового развития

В основе государственной политики внешнеторгового регулирования лежит не только возможность объективно оценить состояние национальной экономики, но и способность эффективно использовать вы-

явленные сравнительные и конкурентные преимущества отечественных производителей, обеспечивая тем самым условия для устойчивого экономического роста страны.

Здесь встает вопрос о необходимости существенной трансформации в основном сырьевой внешнеторговой деятельности Кыргызстана. Для того чтобы оптимизировать соотношение сырьевых и обрабатывающих отраслей, структуру экспорта и импорта необходимо разработать стратегические альтернативы внешнеторговой специализации страны по каждой группе отраслей, применение которых позволит максимально эффективно использовать имеющиеся у страны сравнительные преимущества.

Отрасли, относящиеся по результатам оценки степени адекватности сравнительных и конкурентных преимуществ к квадранту А матрицы, отличаются наличием у страны устойчивым сравнительным преимуществом. В частности, плодоовощная промышленность имеет значительные экспортные возможности и большой производственный потенциал по переработке плодов и овощей.

В этих условиях для реализации экспортоориентированной стратегии наиболее перспективным направлением возможно создание совместных с иностранными партнерами предприятий, ориентированных на внешний и внутренний рынки, т.е. стратегия прямой вертикальной диверсификации, позволяющей повысить гибкость применяемых технологий по отношению к быстроменяющимся условиям внешней среды.

Цветная металлургия, представленная товарной категорией «Золото, немонетарное» также находится в данном квадранте, означающее межотраслевую торговлю при наличии слабых конкурентных преимуществ отечественных производителей и сильного сравнительного преимущества страны в целом.

Несмотря на наличие сравнительного преимущества, связанного с тем, что на территории Кыргызстана выявлены запасы важнейших для народного хозяйства ископаемых – сурьмы, ртути, золота, железа, алюминия, однако уровень освоения многих разведанных месторождения продолжает оставаться низким.

Электроэнергетика по результатам рассчитанных индексов D, GL и NX означает высокую степень межотраслевой специализации, связанной с тем, что фирмы в этих отраслях не являются носителями выраженных конкурентных преимуществ, поскольку предприятия ТЭК работают на устаревшем оборудовании, изношенных ЛЭП и подстанциях.

В связи с этим для развития данной отрасли предлагается применение стратегии вертикальной прямой диверсификации, позволяющей

увеличить добавленную стоимость по технологической цепочке и экспортировать указанную продукцию уже в виде готовых изделий.

Исходя из соотношения индексов D, GL и NX к квадранту В относятся отрасли, в которых зарубежные страны обладают сравнительными преимуществами перед национальной экономикой. В частности, в данную группу входят такие отрасли промышленности как пивоваренная, кондитерская, а также черная металлургия.

В частности, присутствие в данном квадранте пивоваренной отрасли подтверждается значительным импортом продукции данной отрасли из России и Казахстана.

Кондитерская промышленность также находится в рассматриваемом квадранте матрицы, поскольку в силу низкой конкурентоспособности отечественных изделий наблюдается рост импортной продукции из других стран (Россия, Украина, Казахстан, Турция и т.д.).

Важнейшей причиной невысокой конкурентоспособности продукции данной отрасли являются упрощенные или отсталые технологии производства продукции.

Повышение конкурентоспособности экспортной продукции, снижение ее ресурсоемкости и издержек производства, создание эффективных экспортно-ориентированных производств возможно только в условиях внедрения новых технологий, современного менеджмента и контролинга ускорения структурных и инвестиционных преобразований.

Химическая промышленность, представленная ртутью и сурьмой, также присутствует в данном квадранте. При этом следует отметить, что удельный вес данных видов продукции в экспорте составляет лишь один процент. Этим означает, что Кыргызстан не смог воспользоваться своим преимуществом в производстве уникальной продукции, что привело к сокращению производства ртути и сурьмы.

В силу того, что по данной отраслевой группе имеет место отсутствие как сравнительных, так и конкурентных преимуществ предлагается в рамках реализации стратегии импортозамещения использование стратегии сокращения. Применение данной стратегии в сложившихся условиях позволит осуществить среднесрочное изменение границ внешнеторговой специализации страны, и высвободит средства для развития более перспективных либо же начала новых, более соответствующих долгосрочным целям республики отраслей.

Исходя из соотношения значений индексов D, GL и NX, рассчитанных по группам отраслей в предыдущем параграфе видно, что для такой отрасли как: «Производство сельского хозяйства», находящейся в квадранте С характерно наличие слабых конкурентных преимуществ фирм - национальных производителей, что свидетельствует о ярко вы-

раженной торговле на основе сравнительных преимуществ. При этом существует угроза того, что из-за низких конкурентных преимуществ страна может потерять и сравнительное превосходство в том числе.

Для того чтобы этого не допустить предлагается использование стратегии вертикальной диверсификации.

Побудительные мотивы использования стратегии диверсификации различны. Так, значительную экономию дает многоцелевое совместное использование производственных мощностей предприятий. Снижаются издержки в связи с концентрацией маркетинговой, сбытовой и других видов деятельности. Важный потенциальный резерв экономии – внутриотраслевой трансферт финансовых ресурсов, научных знаний, технологического и управленческого опыта, информации от одних отраслей, производств, предприятий к другим.

Диверсификация приводит к улучшению использования материальных и нематериальных ресурсов отрасли, задействованию внутриотраслевых потенциальных резервов производства и, в конечном счете, к более полному раскрытию и укреплению материально-производственного потенциала промышленности, способствуя, в конечном счете, росту экспорта страны.

Что касается легкой промышленности, нашедшей отражение в данном квадранте в виде текстильной и швейной отраслей, свидетельствует о том, что национальные производители имеют достаточно сильные позиции, для того, чтобы их экспорт успешно конкурировал на мировом рынке. В перспективе возможно инвестирование за рубеж для создания собственных производственных филиалов, либо альянсов с зарубежными производителями для выхода на зарубежный рынок.

В частности, Кыргызские изделия в России находятся на дешевых и низкосортных сегментах, во-первых, из-за их плохого качества, но не пошива, а качества ткани. Предприятия работают с дешевыми синтетическими тканями из Китая, которые продаются на крупном рынке тканей «Мадина». Швейной отрасли необходимо активнее осваивать натуральные материалы – чистую шерсть, хлопок, шелк, для этого необходимо увеличить усилия для развития собственной сырьевой базы.

Во-вторых, товарная марка «Сделано в Кыргызстане» за последние годы настолько испортила их имидж, что они ассоциируются только с дешевой и некачественной одеждой.

Для устранения этих слабых сторон необходимо использовать стратегию горизонтальной диверсификации в целом и развития продукта, в частности.

При рассмотрении ценовой конкурентоспособности отечественных трикотажных изделий на международном рынке наблюдается дос-

таточно оптимистичная перспектива: аналогичные товары, произведенные в дальнем зарубежье, значительно превосходят в цене.

При правильной ценовой политике и маркетинговой деятельности товары, произведенные в Кыргызстане, могут быть успешно реализованы на мировом рынке, так как вещи из натуральной шерсти пользуются хорошим спросом. Конкурентное преимущество в цене на сегодняшний день при грамотном менеджменте содержит в себе огромный потенциал увеличения экспорта и прибыли. Но данный момент, во многом зависит от уровня продвижения продукции на международных рынках, равно как и повышение качества производимых товаров, международным стандартам качества ISO.

Стандарт ISO 9000 не гарантирует качества продукции, а вносит согласованность и объективность в действия системы контроля качества поставщика. Однако на сегодняшний день ни на одном предприятии по производству трикотажных изделий не введены стандарты качества ISO 9000 в процесс производства. Данное упущение является на сегодняшний день одним из самых значимых недостатков отечественных товаров, которое ограничивает успешное продвижение на рынках Европы или США. Для его устранения целесообразно использование стратегии развития продукта.

Многие предприятия плодоовощной отрасли, особенно из числа приватизированных, имеют проблемы с реализацией произведенной готовой продукции. И хотя производство плодоовощной продукции с 2003 года демонстрирует тенденцию роста, оно не покрывает потребности населения.

В результате импорт плодоовощной консервированной продукции за период 2000–2008 гг. вырос в восемь раз, а экспорт – менее чем в два раза. Следовательно, для развития данной отрасли также необходимо использовать стратегию горизонтальной диверсификации в целом и стратегию интенсификации и развития рынков в частности.

В ассортименте экспортируемой плодоовощной консервированной продукции, в 1998 г. почти половина экспорта приходилась на томатную продукцию. В 2008 г. эта продукция занимает лишь четверть экспорта плодоовощной продукции, хотя в натуральном выражении сохраняется некоторая тенденция роста объемов поставки, значительную часть которой составляет томатная паста. Экспорт консервированных овощей потерял свои позиции с 49,3 до 4,8 %. В течение рассматриваемого периода наблюдается рост экспорта продукции сладкой группы. В последние годы в экспорте растут поставки продукции ореховой группы, особенно в страны вне СНГ.

В связи с этим, в рамках стратегии горизонтальной диверсификации предлагается использование стратегии развития продуктов.

Таким образом, для развития рассматриваемых отраслей во внешнеторговом аспекте предлагаются такие стратегии реализации как интенсификация и развитие рынков и стратегия развития продуктов.

В частности, основными целями республики в рамках реализации стратегии интенсификации и развитие рынков являются позиционирование продукта и резервирование рыночной ниши. При этом в качестве главных направлений деятельности реализации данной стратегии предлагается:

- развитие выставочно-ярмочной деятельности, предполагающей участие предприятий данной отрасли в выставках и ярмарках за рубежом, международных конференциях и презентациях;
- расширение действующей дилерской сети и привлечение новых торговых агентов за рубежом;
- формирование сети информационно-маркетинговых служб, обеспечивающих эффективное и оперативное представление информации в удобной для клиента форме;
- создание кыргызского Центра информационно-консультационного содействия экспорту;
- создание высокого имиджа собственной продукции посредством активного участия в конкурсах качества.
- проведение рекламных мероприятий (включая размещение собственных сайтов с презентацией своей продукции: описанием ее преимуществ, особенностей производства и перечня цен на нее) по отношению к продукции данной отрасли через международные глобальные телекоммуникационные сети, в том числе и через Интернет.

Тем самым особое внимание предлагается уделять качественному изучению потенциальных рынков сбыта, созданию системы непрерывного сбора и обработки информации, увеличению затрат на рекламу и усилению государственной поддержки выставочной деятельности.

Среди основных целей стратегии развития продуктов являются исследования и разработки в области продуктовых линий, а также модификация продуктов. Для реализации указанных целей предлагаются следующие мероприятия:

- изучение спроса на внешних рынках для определения пределов вариативности продукции для максимального использования возможностей на внешних рынках;
- прогноз возможного развития конкретного рынка для продукции данной отрасли;

- создание и развитие собственной службы для получения обратной информации от потребителей во время эксплуатации ими продукции для определения еще неучтенных и новых к ней требований для внесения изменений в модификацию продукции с целью повышению ее функциональных характеристик;
- организация эффективной системы сертификации экспортируемой продукции;
- рассмотрение основных составляющих конкурентоспособности отечественной продукции – качество, цена потребления, маркетинг управления конкурентоспособностью продукции.

Молочная промышленность также находится в данном квадранте. При этом обслуживание зарубежного рынка осуществляется через экспорт широкого ассортимента молочной продукции, высокого качества, что обуславливает дальнейшее расширение выпуска посредством стратегии горизонтальной диверсификации.

В рамках указанной стратегии предлагается акцентировать внимание на таких стратегиях реализации как интенсификация и развитие рынков для более эффективного позиционирования продукта и резервирования рыночной ниши.

Для отраслей, входящих по результатам оценки степени адекватности сравнительных и конкурентных преимуществ в группу D, как например перерабатывающая и пищевая отрасли, характерно нестабильное поступление сельскохозяйственного сырья на перерабатывающие предприятия или замещение его импортом. Это, в свою очередь, требует использование стратегии обратной вертикальной диверсификации, что позволит обеспечить непрерывность обеспечения продовольственным и другим сельскохозяйственным сырьем перерабатывающую отрасль промышленности и добиться стабильности в использовании производственных мощностей. Кроме того, использование данной стратегии позволит создать технологически взаимосвязанные производственные и сбытовые цепочки, что обеспечит бесперебойное функционирование всех включенных в эту цепочку создание ценности продукции предприятий, снижая тем самым степень зависимости от внешних поставщиков и повышая устойчивость предприятий.

Для повышения конкурентоспособности необходимо обеспечить более глубокую переработку сельскохозяйственного сырья и его интеграции с другими отраслями промышленности необходимо создание вертикально-интегрированных производственных комплексов, например, «выращивание сахарной свеклы – производство сахара, выращивание плодов и ягод – производство консервов, зерна – муки, хлебоуло-

ных и кондитерских изделий», то же в мясной и молочном секторах промышленности.

Присутствие отрасли машиностроения и металлообработки в данном квадранте матрицы, свидетельствует о том, что данная отрасль имеет экспортный потенциал, так как является практически единственной отраслью, использующей высокие технологии, в основном в производстве продукции военно-промышленного комплекса, что свидетельствует о наличии конкурентных преимуществ у отечественных фирм производителей.

Однако ситуация, сложившаяся в области черной и цветной металлургии привела к тому, что республика потеряла сравнительные преимущества по данным отраслям, поэтому этот сегмент традиционно обслуживается посредством импорта.

Принимая это во внимание, Кыргызстану предлагается допустить на рынок зарубежные фирмы, с тем, чтобы они осуществили обратную интеграцию с предприятиями отраслей данной группы.

Таким образом, для улучшения ситуации, сложившейся в рассматриваемой отрасли предлагается использование стратегии вертикальной обратной диверсификации, позволяющей улучшить качество сырья и обеспечить бесперебойность функционирования производственных мощностей.

Вышеизложенный отраслевой анализ показал, что проблема технологического перевооружения остается главной во всех отраслях не только промышленности, но и аграрного и перерабатывающего секторов. Из последнего можно сделать вывод, что только новая техника и современные технологические линии способствуют не только возрождению отрасли и обеспечат повышение не только производительности труда, но и качества продукции и снижение себестоимости, что сделает продукцию конкурентоспособной как на внутреннем, так и на внешнем рынках, но и обеспечат переход от специализации на производстве сырьевых товаров к развитию более сложных в технологическом плане отраслей (т.е. реализуют конкурентные преимущества).

При этом прямые иностранные инвестиции являются для республики одной из наиболее приемлемых форм привлечения иностранного капитала. Прямые инвестиции не увеличивают внешнюю задолженность государства, несут с собой передовые технологии и новейшую технику и оборудование, стимулируют повышение квалификации отечественной рабочей силы, позволяют наладить производство качественной продукции, конкурентоспособной на внешнем рынке.

В связи с этим в результате проведенного анализа были определены формы участия национальных производителей в международном

разделении труда по каждой из четырех групп отраслей с учетом специфики развития внешнеторговых отношений Кыргызстана.

В таблице представлены возможные стратегии реализации базовых стратегий внешнеторговой специализации страны с учетом различных комбинаций сравнительных и конкурентных преимуществ Кыргызстана (таблица 5).

Таблица 5

Стратегии реализации базовых стратегий внешнеторговой специализации страны (на примере Кыргызстана).

		Вид торговли	
		Межотраслевая	Внутриотраслевая
Виды базовых стратегий	Экспорториентированная	<p>Квадрант А Стратегия прямой вертикальной диверсификации.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Пищевая (плодовоовощная) промышленность • Пищевая (мясная) промышленность • Цветная металлургия • Электроэнергетика 	<p>Квадрант С Стратегия горизонтальной диверсификации в виде:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ интенсификации рынков (позиционирование продукта, резервирование ниши рынка) ➤ развития продуктов (исследование и разработки, модификация продуктов). • Легкая промышленность • Пищевая (молочная) промышленность • Промышленность строительных материалов • Стратегия прямой вертикальной диверсификации • Сельское хозяйство
	Импортозамещающая	<p>Квадрант В Стратегия сокращения.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Химическая промышленность • Пищевая (кондитерская отрасль) • Пищевая (пивоваренная отрасль) • Черная металлургия • Машиностроение и металлообработка • ТЭК (нефть) 	<p>Квадрант D Стратегия обратной вертикальной диверсификации.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Перерабатывающая промышленность • Пищевая промышленность (сахарная, хлебопекарная)

Разработано и составлено автором.

Из таблицы видно, что отрасли, относящиеся к квадранту А, ориентированы на межотраслевое разделение труда. Компании, эксплуатирующие сравнительные преимущества страны, используют эти преимущества для приобретения активов, следующих вверх по вертикальной производственной цепочке (стратегия прямой вертикальной интеграции для отечественных производителей). Также возможно инвестирование местных компаний в последующие стадии переработки за рубежом (прямая вертикальная интеграция), или обратная вертикальная интеграция местных производителей на зарубежные рынки сырья (обратная интеграция на ресурсные рынки). Наиболее типичная отрасль этой группы для Кыргызстана – электроэнергетика, пищевая (представленная в виде мясной и плодовоовощной), а также цветная металлургия.

Так, гидроэнергетика, имеет мощный ресурсно-экономический потенциал, что обеспечивает перспективность экспортных возможностей. Реально возможным решением представляется кооперация с соседними потребителями электроэнергии – Узбекистаном, Казахстаном, Россией в форме совместных энергетических производств.

Развитие пищевой промышленности следует проводить на базе глубокой переработки продукции животноводства и земледелия. Возродить экспортный сектор в северные регионы России путем кооперации с российскими потребителями.

В производстве товаров, относящихся к квадранту В, зарубежные страны обладают сравнительными преимуществами перед национальной экономикой. В эту группу входят отрасли, в которых страна не имела или утратила сравнительные преимущества в силу природно-климатических условий (например, пищевая, черная металлургия). Более того, отрасли, присутствующие в данном квадранте имеют высокую степень зависимости от внешней сырьевой базы и рынков сбыта, как раз в силу обладания слабыми сравнительными преимуществами по данным отраслям. В связи с этим предлагается по отношению к данным отраслям использование стратегии сокращения, что позволит, на наш взгляд, осуществить среднесрочное изменение границ внешнеторговой специализации страны, и высвободит средства для развития более перспективных либо же начала новых, более соответствующих долгосрочным целям республики отраслей.

Предприятия отраслей, входящие состав квадранта С занимают самые высокие позиции в условиях глобальной конкуренции, поскольку они обладают сильными как конкурентными, так и сравнительными преимуществами. Наиболее широко данный квадрант представлен такими отраслями как сельское хозяйство, легкая, пищевая (в виде молочной) отрасли, а также промышленность строительных материалов.

Несмотря на обладание предприятий легкой и молочной промышленности сильными сравнительными и конкурентными преимуществами, имеет место ограниченный ассортимент и неэффективная сис-

тема маркетинга. В связи с этим предлагается использование стратегии горизонтальной диверсификации в виде интенсификации и развития рынков, а также стратегии развития продуктов. При этом основными целями страны в рамках реализации стратегии интенсификации и развития рынков являются позиционирование продукции легкой промышленности и резервирование соответствующей рыночной ниши. Среди основных целей стратегии развития продуктов являются исследования и разработки в области продуктовых линий, а также модификация продуктов.

Что же касается перспектив развития сельского хозяйства, то здесь, на наш взгляд, целесообразно в процессе выхода на международный рынок создание производственно-сбытовых филиалов в соответствии со стратегией вертикальной диверсификации.

Отрасли, входящие в квадрант D включают предприятия с относительно сильными конкурентными позициями, однако, торговый баланс по ним отрицательный, что косвенно указывает на относительно невыгодные условия размещения, т.е. слабые сравнительные преимущества. Как правило, в более развитых странах местные производители в таких отраслях, где накоплен значительный опыт, разработаны технологии, но высокие факторные издержки не позволяют выпускать конкурентоспособную продукцию, выносят часть или все операции за рубеж, создавая зарубежные сборочные предприятия (т.е. использование стратегии обратной вертикальной диверсификации). Другим решением может стать привлечение в отрасли сильные зарубежных ТНК, чтобы благодаря их техническому превосходству противостоять неблагоприятным сравнительным преимуществам в размещении.

Наиболее типичными отраслями, представляющими данную группу, являются пищевая (в виде сахарной), а также перерабатывающая отрасли промышленности. Для повышения их конкурентоспособности предлагается использование стратегии вертикальной интеграции, представляющую собой более совершенную циклическую модель в рамках рыночной экономики, где в основе находится производство, переработка и сбыт.

Таким образом, результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что экспортоориентированная модель для Кыргызстана в чистом виде – невозможна, а исключительно импортозамещающая – непригодна. В связи с этим не стоит открепиваться от импортозамещающей промышленной политики, необходимо использовать её положительные качества (стабильная занятость, удовлетворение внутреннего спроса и т.п.) в синтезе с позитивными качествами экспортоориентированной модели (международное сотрудничество, повышение конкурентоспособности продукции национальной промышленности, участие в международном разделении труда). При этом стимулировать развитие экспортоориентированных и импортозамещающих производств, с помощью применения указанных стратегий необходимо градуально и избирательно.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Переход к многоукладности экономики, открытости внешнему миру, складывающееся новое геоэкономическое пространство объективно обусловили необходимость переосмысления теоретических и методологических положений в сфере внешнеторговой политики. В связи с этим, изучение мировой практики реализации конкурентных преимуществ отечественных производителей и сравнительных преимуществ стран, а также адаптация экономической политики и инструментов ее реализации к динамично меняющимся условиям внешней и внутренней сред очень важно не только с теоретической, но и с практической точек зрения.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что развитие внешнеторговых отношений может стать действенным фактором экономического развития Кыргызстана. При этом наиболее приемлемой стратегией развития внешней торговли Кыргызстана представляется дуалистическая, которую в экономической литературе называют еще «двухполюсной моделью международной специализации». Суть ее заключается в том, что одновременно она предполагает дальнейшее развитие экспорта, базируясь на использовании естественных сравнительных преимуществ в природно-ресурсной сфере, с одной стороны, и развития импортозамещающего производства, с другой.

В связи с этим первоочередной задачей является диверсификация структуры экономики, т. е. «доставление» экономической системы страны до уровня, позволяющего формировать эффективные комбинации сравнительных и конкурентных преимуществ и на этой основе эффективно позиционироваться на мировом рынке, что, безусловно, повысит эффективность участия Кыргызстана в системе международного разделения труда.

Библиографический список использованных источников Монографии, брошюры, периодические издания

1. *Абдрахимова Н.Д., Яр-Мухамедов И.Г.* Поаспектный анализ внешней торговли // Научные труды Донецкого нац. техн. университета. – Донецк. – 2006. – Вып. 103-4. – С. 127–131.
2. *Аккая Собнем* Интегрированная стратегия для роста и торговли // инвестиции сегодня. – 2004. – №4. – с. 26–32.
3. *Андреанов В.* Актуальные проблемы и перспективы формирования единого экономического пространства стран СНГ // Общество и экономика. – 2005. – № 9. – С.112–124.
4. *Андреанов В.* Перспективы единого экономического пространства // Экономист. – 2005. – № 12. – С.56–61.
5. *Апостолов М.* Модернизация посредством региональной интеграции в целях привлечения инвестиций и новых технологий // Реформа. – 2007. – №2. – С.17.
6. *Арцишевский Л.* Экономическая интеграция стран СНГ: проблемы и решения / Л.Арцишевский, Н.Промский // Экономист. – 2001. – № 9. – С.51–55.
7. *Асанова Ч.* Всемирная Торговая Организация: возможности и ограничения // Слово Кыргызстана. – 2008. – № 73. – С.5.
8. *Астанов К.* Формирование единого экономического пространства стран СНГ // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 1. – С.95–99.
9. *Барковский А.Н.* 10 лет СНГ: накопленный опыт и перспективы // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 1. – С.93–100.
10. *Барковский А.Н.* Экономические стратегии стран СНГ: поляризация интересов // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 3. – С.131–142.
11. *Батрасов В.И.* Проблемы экономической теории XXI века / В.И. Батрасов, Т.В. Поздеева; Нижегород. гос. ун-т. – Н. Новгород: Нижегород. гуманитар. центр, 2002.
12. *Бекетов Н.В.* Перспективы развития экономической интеграции стран СНГ // Национальные интересы, приоритеты и безопасность. – 2007. – № 5. – С.16–19.
13. *Бекетов Н.В.* Политико-экономические проблемы обеспечения безопасности Содружества Независимых Государств // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – №6. – С.27–34.
14. *Белова В.Л.* Регионоведение. Некоторые проблемы региональной рыночной реинтеграции стран СНГ / Белова В.Л., Быкова М.А. // Соц.-гуманит. знания. – 1999. – № 1. – С.122–134.

15. *Бойко А.* Новый шаг по развитию инновационной экономики стран СНГ // *Инновации.* – 2008. – № 2. – С.62–63.
16. *Бровко Н.А.* отдельные аспекты развития внешней торговли Кыргызской республики в условиях глобализации. // *Отдельные аспекты социально-экономического развития постсоветских государств: Сборник статей.* – Б., 2009. – С. 39–43.
17. *Бурмистров В.Н.* Внешнеэкономическая политика России: современное состояние и основные направления оптимизации. // *Российский внешнеэкономический вестник* № 7. – С. 58–70.
18. *Быков А.* Исторический шанс России – Евразийская интеграция и трансконтинентальная кооперация (к 15-летию распада СССР и образования СНГ) // *Российский экономический журнал.* – 2006. – № 5–6. – С.36–47.
19. *Валовая Т.Д., Константинов Ю.А.* Концептуальные основы формирования в СНГ платежного союза и переход к валютному союзу. – М.: РАН. – 1998.
20. *Вашанов В.А.* Россия - СНГ: экономические отношения / В.А. Вашанов. – М.: АЛВО, 2002.
21. *Внешняя торговля в новых независимых государствах / Межд. Банк реконструкции и развития, ПРООН; под ред. К. Михалопулса, Д.Г. Тарра.* – Вашингтон, 1995.
22. *Внешняя торговля Стран Содружества Независимых Государств // Общество и экономика.* – 2008. – № 10–11. – С.274–303.
23. *Внешняя торговля стран Содружества Независимых Государств 2006 // Общество и экономика.* – 2007. – № 11–12. – С.266–313.
24. *ВТО – инструмент укрепления независимости или экономической безопасности? // АКИ press.* – 2008. – №5. – С. 38–40.
25. *Гавлик П.* Страны с переходной экономикой: состояние и перспективы роста // *Проблемы теории и практики управления,* 2001. – 2. – С. 60–65.
26. *Гвозденко Д.* Состояние и перспективы интеграции стран СНГ // *Экономист.* – 2004. – № 4. – С.58–66.
27. *Гилмор Д.* Технические аспекты международной торговли // *Слово Кыргызстана.* – 2007. – № 62. – С. 12.
28. *Глазьев С.* Перспективы экономического развития СНГ при интеграционном и инерционном сценариях взаимодействия стран-участниц / С.Глазьев, Ф.Клоцвог // *Российский экономический журнал.* – 2008. – №7–8. – С.24–34.
29. *Глинкина С. О.* Трансформации экономической системы в странах Центральной и Восточной Европы // *Общество и экономика.* – 2002. – 5. – С.12–20.
30. *Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России.* / Под ред. В.П. Колесова. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.
31. *Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России /* Под ред. И.П. Фаминского. – М.: Республика, 2004.
32. *Гринберг Р.* Результаты экономических реформ в постсоциалистических странах // *Проблемы теории и практики управления,* 2003. – 3. – С. 18–26.
33. *Данилов А.И.* Общественное воспроизводство: комбинационный экономический эффект / А.И. Данилов. – М.: Маркетинг, 2002.
34. *Дунаев Э.П.* К вопросу о синтезе трудовой теории стоимости и теории предельной полезности / Э.П. Дунаев // *Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6, Экономика.* – 2002.
35. *Дюмулен И.И.* Внешнеэкономические связи России. Достижения и проблемы. // *Российский внешнеэкономический вестник* № 7. – С.53–62.
36. *Евстигнеев Р.Н.* Десять лет экономических реформ в странах Центральной и Восточной Европы // *Россия и современный мир.* – 2003. – № 2. – С. 34–40.
37. *Жуков С.* Киргизия и Узбекистан: шок против градуализма // *Мировая экономика и международные отношения.* – 2004. – № 6. – С.96–108.
38. *Интеграционные процессы в странах СНГ: Тенденции, проблемы и перспективы /* Под ред. Смитиенко Б.М. – М.: Финакадемия, 2008.
39. *Караталов О.* Эффективность внешней торговли Кыргызстана // *Реформа.* – 2008. – №1. – С. 21–26.
40. *Кивикари У.* Либерализация внешней торговли в процессе экономической трансформации в России // *Вопросы экономики.* – 1997. – № 8. – С. 61.
41. *Кисилева Р.* Кыргызстан в ВТО // *Слово Кыргызстана.* – 2008. – № 140. – С.7.
42. *Клоцвог Ф.Н.* Прогнозирование экономического развития России, Беларуси, Казахстана и Украины в рамках единого экономического пространства / Ф.Н.Клоцвог, А.Б.Сухотин, Л.С.Чернова // *Проблемы прогнозирования.* – 2009. – № 4. – С.26–36.
43. *Кобрин И.А.* Внешняя торговля России за 2008 г. // *Российский внешнеэкономический вестник* №1, 2009. – С. 43–54.
44. *Конкурентоспособность России в глобальной экономике.* – М.: Международные отношения, 2003.
45. *Косикова Л.* Проблемы консолидации стран Содружества вокруг России в условиях внутренней неоднородности региона СНГ // *Российский экономический журнал.* – 2008. – № 5–6. – С.31–44.

46. *Косикова Л.* Регион СНГ: фазы трансформации и нынешние стратегические возможности России // Российский экономический журнал. – 2006. – № 9–10. – С.40–62.
47. *Котилко В.В.* Оценка кризисных ситуаций, связанных с вступлением государств-участников СНГ во Всемирную торговую организацию // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2007. – № 9. – С. 38–43.
48. *Краснов Л.В.* Проблемы развития внешней торговли России на современном этапе / Л.В. Краснов // Проблемы прогнозирования. – 2002. – 6. – С. 107–117.
49. *Кругман П.Р. Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика / Пер. с англ. под ред. Колесова В.П., Кулакова М.В. – М.: ЮНИТИ, 1997.
50. *Кутовой В.М.* Направления, методы и формы регулирования международных экономических отношений (МЭО) и внешнеэкономической деятельности (ВЭД). // Внешнеэкономический бюллетень. – 1996. – 22. – С. 28–37.
51. *Кушинренко А.* Федеральная программа развития экспорта // Внешняя торговля. – 1994. – 1. – С.6–14.
52. Кыргызская Республика во Всемирной Торговой Организации. – Б.: ЦЭиСР при МЭРПТ КР, 2002.
53. *Лебедев А.* К вопросу о реформировании Содружества Независимых Государств / Александр Лебедев, Михаил Крук // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №1. – С.8–15.
54. *Лукинов И.И.* Эволюция экономических систем / И.И. Лукинов. – М.: Экономика, 2002.
55. *Магомедова З.Г.* Диверсификация экспорта как условие экономического роста в России. // Российский внешнеэкономический вестник №3. – С.35–41.
56. *Маевский В.И.* Версия макроэкономической стратегии развития России // Экономическая наука современной России. – 2004. – № 1. – С. 11–13.
57. *Малинина Е.В.* К вопросу формирования единого валютного пространства на территории СНГ // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 3. – С.59–62.
58. *Маматалиев М.* Большой контракт // АКИ press. – 2008. – №12. – С. 16–19.
59. *Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева.* – М.: Юрист, 2003.
60. *Мунтиян В.И.* СНГ и мировой финансовый кризис // Инновации. – 2008. – № 12. – С.3–13.
61. *Мунтиян В.И.* Стратегический замысел экономического развития стран СНГ // Инновации. – 2008. – № 7. – С.3–10.

62. *Некоторые экономические сочинения Д. Юма* были изданы по-русски: Юм Д. Сочинения: в 2 т. М.: Мысль, 1965 (Философское наследие).
63. *Нестеренко А.* Современные проблемы рыночной трансформации в Восточной Европе // Вопросы экономики. – 1995. – № 8. – С. 148.
64. *Николаев И.* Страны СНГ и мировой кризис: общие проблемы и разные подходы / Николаев И., Марченко Т., Титова М. // Общество и экономика. – 2009. – № 6. – С.5–32.
65. *Никулин Н.Н.* Россия и СНГ в глобальной экономике. – М.: Изд-во Моск. гос. горного ун-та, 2004.
66. *Обзор торговой политики Кыргызской Республики // АКИ press.* – 2006. – №10. – С. 19.
67. *Оболенский В.П.* Перспективы расширения конкурентных преимуществ и изменения структуры внешней торговли России / В.П. Оболенский // Пробл. прогнозирования. – 2002. – 6. – С. 118–137.
68. *Основные макроэкономические показатели стран Содружества Независимых Государств. 1995–2004: стат. сб.* – М.: Статкомитет СНГ, 2005.
69. *Основные макроэкономические тенденции в ряде региональных объединений и крупнейших стран мира и в странах Содружества в 2009–2010 гг. (по оценкам международных организаций и экономических органов управления стран СНГ) // Общество и экономика.* – 2009. – № 7. – С.165–190.
70. *Основные макроэкономические тенденции развития стран СНГ в 2001–2005 годах // Вопросы статистики.* – 2006. – № 2. – С.61–65.
71. *Осьмова М.Н.* Проблемы включения стран Центральной и Восточной Европы в Европейский Союз // Вестник МГУ. Сер.6. Экономика. – 2002. – 6. – С. 24–32.
72. *Оторбаев Дж.* Кыргызстан де-факто стал торговым центром Азии // АКИ press. – 2009. – №1. – С. 7–8.
73. *Петти У.* «Трактат о налогах и сборах». Классика экономической мысли. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. (Антология мысли).
74. *Плышевский Б.* Производство ВВП в СНГ // Экономист. – 2007. – № 6. – С.19–29.
75. *Портер М.* Конкурентные преимущества стран / Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993.
76. *Портер М.* Международная конкуренция: Пер. с англ. /Под ред. и с предисловием В.Д.Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993.

77. Проблемы развития внешнеэкономических связей России на современном этапе: Сб. аналит. материалов / РАН. Центр внешнеэкон. исследований – М.: Эпикон, 2002.
78. *Пьяцоло Д.* Восточная Европа между трансформацией и вступлением в ЕС: анализ реформаторских требований // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – 2. – С. 8–17.
79. Развитие внешнеторговой деятельности Кыргызской Республики и ее перспективы / Редкол.: Т. Койчуев, Дж. С. Джаилов, Дж Айбашева. – Б.: ЦЭиСР при МЭРПТ КР, 2004.
80. Развитие конкурентоспособности и углубление интеграции экономики Кыргызстана в международную торговлю. / ЦЭС при МЭР и Т КР; Ред. Т. Койчуев. – Б., 2008.
81. *Рикардо Д.* Сочинения: В 5 т. – М.: Госполитиздат, 1955–1961.
82. Россия и международная торговая система / Под ред. Э. Ван Дузера, С.Ф. Сутырина, В.И. Капусткина. – СПб.: Издательство «Петрополис», 2000.
83. *Сабельников Л.В.* Влияние ВТО на внешнюю торговлю России инновационными товарами и услугами // Российский внешнеэкономический вестник № 6. – С.43–59.
84. *Савина М.М.* проблема совершенствования государственного регулирования внешней торговли // Социально-экономические проблемы трансформационной экономики: Сб. статей. – Б., 2008.
85. *Сельцовский В.Л.* Внешнеторговая стратегия России в современной системе мирохозяйственных связей: методологические аспекты количественных оценок. – М.: Весть, 2008.
86. *Сельцовский В.Л.* Диверсификация – необходимое направление развития российского экспорта. // Российский внешнеэкономический вестник №1, 2009. – С. 30–43.
87. Современное состояние и перспективы развития внешней торговли в Кыргызстане: (аналитический обзор) / Б. И. Бийбосунов, Б.У. Асанов, А.Б. Чечейбаев, Н.Ж. Самсалиев. – Б., 2005.
88. Содружество Независимых Государств в 2007 году // Общество и экономика. – 2008. – № 3–4. – С.255–319.
89. Социально-экономическое положение стран Содружества Независимых Государств в 2008 году // Общество и экономика. – 2009. – № 3. – С.158–179.
90. *Спартак А.Н.* Россия в международном разделении труда: Выбор конкурентоспособной стратегии. – М.: МАКС Пресс, 2004.

91. Стратегия внешнеэкономических связей России в условиях глобализации (сценарий до 2025 года). Центр внешнеэкономических исследований ИМЭПИ РАН. – М., 2004.-
92. *Суворов Н.В.* Межотраслевой анализ взаимосвязи структурных изменений, эффективности внешнеэкономических связей и масштабов инвестиционной деятельности в отечественной экономике / Н.В. Суворов, Е.Е. Балашова // Проблемы прогнозирования. – 2002. – 5. – С. 48–63.
93. Теория и практика институциональных преобразований в российской экономике: Сб. тр. / РАН. ЦЭМИ. – М., 2002. – Вып. 1. – 148 с.
94. *Турдумамбетов Б.* «Невидимый» экспорт Кыргызстана // АКИ press. – 2009. – № 5. – С. 27–29.
95. Уроки социально-экономических преобразований в странах Центральной и Восточной Европы: Науч. докл. / Подгот. под руководством и ред. акад. О.Т.Богомолова. – М., 1996.
96. *Фёдоров Н.В.* Российская экономика: пути её трансформации / Науч. ред. Л.П. Кураков. – М.: Вуз и шк., 2002.
97. *Черковец В.Н.* Переход к рыночным системам и воспроизводство (проблемы политической экономии) / В.Н. Черковец // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6, Экономика. – 2002. – 4. – С. 14–33
98. *Черковец В.Н.* Переход к рыночным системам и воспроизводство (проблемы политической экономии) / В.Н. Черковец // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6, Экономика. – 2002. – 5. – С. 3–29.
99. *Шмидт О.* Внешнеэкономическая стратегия России и мировая торговая система / Оливер Шмидт // Изв. С.-Петербур. ун-та экономики и финансов. – 2002. – 3. – С. 62–80.
100. *Шуйский В.П., Алабян С.С.* Пути ускорения развития российского высокотехнологического экспорта. // Российский внешнеэкономический вестник №7. – С. 25–40.
101. *Эмсен О.С.* Отношения свободы и открытой внешней торговли с экономическим ростом в теориях развития: опыт Кыргызстана в двойной переходный период // Реформа. – 2006. – №2. – С.5.

Иностранная литература

102. *Haberler, G. von.* The Theory of International Trade with Its Applications to Commercial Policy. New York: Macmillan, 1937.
103. *Heckscher E. F.* The effect of foreign trade on the distribution of income. Ekonomisk Tidskrift 21. 1919. P. 497-512.

104. *Linder S. B.* An Essay on Trade and Transformation. New York: John Wiley and sons, 1961.
105. *Mun T.* England's Treasure by Foreign Trade. New York, 1895. Reprinted in: *The Western Tradition*, Vol. II, 4th ed. Eugen Weber, ed., Lexington, MA; D. C. Heath, 1990. P. 399-407.
106. *Ohlin B.* Interregional and International Trade. Cambridge: Harvard University Press, 1933.
107. *Porter M.* The Competitive Advantage of Nations // *Harvard Business Review*. March – April, 1990. – P. 73–93.
108. *Tinbergen J.* Shaping the world economy. Suggestions for an international economic policy. – New York: 20th Century Fund, 1962.
109. *Balassa B.* Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries // *American Economic Review*. – 1966. – Vol. 56. – P. 466–173.
110. Heckscher-Ohlin trade theory // *Eli F. Heckscher and Bertil Ohlin*; translated, edited, and introduced by Harry Flam and M. June Flanders. Cambridge, Mass: MIT Press, 1991. – С. 264–265.
111. *Helpman E.* International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition // *Journal of International Economics*. – 1981. 11. – P. 305–340.
112. *Krugman P. R.* Increasing returns, monopolistic competition, and International trade // *Journal of International Economics*. – 1979. 9. – P. 469–479.
113. *Leontief W.* Domestic Production and Foreign trade: The American capital position re-examined // *Proceedings of the American Philosophical Society*. 1953. Vol. 97. No. 4. September.
114. *Linder S. B.* An Essay on Trade and Transformation. New York: John Wiley and sons, 1961.
115. *Posner, M.* International Trade and Technical Change // *Oxford Economic Papers*. – 1961. – Vol. 13. October. – P. 323–341.
116. *Rybczynski T. M.* Factor Endowment and Relative Commodity Prices // *Economica*. New Series. – 1955. – Vol. 22. – No. 88, Nov. – P. 336–341.
117. *Samuelson P. A.* International Factor-Price Equalisation Once Again // *The Economic Journal*. – Vol. 59. – No. 234. – 1949, Jun. – P. 181–197.
118. *Samuelson, P. A.* Ohlin Was Right // *Swedish Journal of Economics* 73. – 1971. – P. 365–384.
119. *Stolper W. F., Samuelson P. A.* Protection and Real Wages // *The Review of Economic Studies*. – 1941. – Vol. 9. – No. 1, Nov. – P. 58–73
120. *Vernon R.* International Investment and International Trade in the Product Cycle // *Quarterly Journal of Economics*. – 1966. 80 (2). – P. 190–207.

Законодательные акты

121. О либерализации внешнеэкономической деятельности в РСФСР Указ Президента РСФСР. № 213 // *Коммерсант*. – 1995. – № 11.
122. Об основных принципах осуществления внешнеторговой деятельности в Российской Федерации. Указ Президента РФ. № 245 // *Экономика и жизнь*. – 1995, № 11.
123. О первоочередных мерах по поддержке экспортеров. Указ Президента РФ. № 1204 // *Экономика и жизнь*. – 1996, № 4.
124. О дополнительной поддержке отечественного экспорта товаров и услуг. Постановление Правительства РФ. № 53 // *Экономика и жизнь*. – 1996, № 7.
125. О дополнительных мерах по стимулированию деловой активности и привлечению инвестиций в экономику Российской Федерации. Постановление Правительства РФ. № 1605 // *Экономика и жизнь*. – 1998, №3.
126. Федеральная программа развития экспорта России (на период до 2005 года). Постановление Правительства № 123 // *Внешняя торговля*. – 1996, №3.
127. О развитии государственной политики в сфере внешней торговли и мерах по совершенствованию экспортно-импортных процедур: Указ президента КР 23 октября 2007 г. // *Нормативные акты КР – 2007*. – № 45. – С. 27–28.
128. О программе развития экспорта и импортозамещения КР на 2007-2010 г. : постановление правительства КР 9 февраля 2007 г. № 43 // *Нормативные акты КР*. – 2007. – № 10. – С. 36.
129. Закон КР О ратификации Протокола о присоединении КР к Марракешскому соглашению об учреждении ВТО. 17 ноября 1998 г. №146 // *Ведомости Жогорку Кенеша Кыргызской республики*. – 1999. – №3. – С. 32.
130. О дополнительных мерах по совершенствованию государственной политики в области развития внешней торговли, промышленности, малого и среднего предпринимательства: Указ Президента КР: 16 марта 1999. УП № 72 // *Нормативные акты КР*. – 1999. – № 7. – С. 44.
131. Индикатор «международная торговля» // *Нормативные акты КР*. – 2008. – № 32. – С. 13–14.

Статистические материалы:

- Внешняя торговля Кыргызской Республики: Годовая публикация / Нац. стат. комитет КР. – Б., 2008.
- Доклад «Социально-экономическое положение Кыргызской Республики» // Нац. стат. комитет Кыргызской Республики. – Б., 2009.
- Краткий статистический справочник «Кыргызстан» // Нац. стат. комитет Кыргызской Республики. – Б., 2009.
- Обзор экономического положения Европы в 1994–1995 г.г.
- 15 лет Содружества Независимых Государств (1991-2005): стат. сб. – М.: Статкомитет СНГ, 2006.
- Сборник «Внешняя торговля Кыргызской Республики 2005-2009» // Нац. стат. комитет Кыргызской Республики. – Б., 2009.
- Сборник «Кыргызстан в цифрах» // Нац. стат. комитет Кыргызской Республики. – Б., 2009.
- Статистический бюллетень «Кыргызская Республика и регионы» // Нац. стат. комитет Кыргызской Республики. – Б., 2009.
- Статистический ежегодник Кыргызской Республики // Нац. стат. комитет Кыргызской Республики. – Б., 2009.

Приложение А.
Таблица 6

Сравнительная характеристика основных теорий международной торговли товарами

Автор	Название теории	Основные категории	Основные положения теории	Сильные стороны	Слабые стороны	Практическое применение
Английские экономисты У. Стаффорд, Т. Мен, французский экономист А. де Монкретьен, русский экономист И.Т. Посошков.	Меркантилизм	Экспорт, импорт, международная торговля как «игра с нулевой суммой»	<ul style="list-style-type: none"> • Богатство отождествляется с деньгами; • Ориентация на максимальную сохранность и увеличение количества золота; • Обоснование практических мер, направленных на обеспечение притока в страну возможно большего количества золота и серебра; • Рекомендация стимулирования экспорта и ограничения импорта для обогащения страны. 	К главному достижению меркантилизма можно отнести разработанную им политику поддержки экспорта, которая, однако, сочеталась с активным протекционизмом и поддержкой отечественных монополистов.	Ограниченность взглядов представителей меркантилизма состояла в том, что они придерживались статического взгляда на мир, который, с их точки зрения, располагал лишь ограниченным количеством богатства, но развитие стран возможно не только за счет переноса дел уже существующего богатства, но и за счет его наращивания.	Следуя меркантилистской политике, многие страны долгие годы пытались стать экономически самостоятельными (насколько было возможно), организуя производство товаров внутри страны и ограничивая проникновение в страну иностранных купцов. В настоящее время по отношению к странам, которые явно пытаются иметь активный торговый баланс, употребляется термин «немеркантилизм». Принцип немеркантилизма лежит в основе торговой политики

						государств, стремящихся достичь какой-либо социальной или политической цели (например, добиться полной занятости или сохранить политическое влияние в каком-либо регионе). В этом случае разница между активным и пассивным торговым балансом компенсируется предоставлением кредита стране с дефицитным торговым балансом.
Адам Смит	Теория абсолютных преимуществ	Понятие «абсолютного преимущества», когда какая-либо страна может производить тот или иной товар больше и дешевле, чем другие страны	<ul style="list-style-type: none"> • Богатство нации зависит не от количества накопленного золота, а от способности производить товары и услуги; • Возможность страны производить благодаря ее природным особенностям или производственному потенциалу какой-либо товар или услугу с меньшими затратами по сравнению с дру- 	Демонстрирует преимущества международной торговли для всех ее участников, утверждая, тем самым, принцип о ее взаимовыгодности. При этом, выгода, получаемая странами от внешней торговли, будет заключаться в приросте потребления, которая может быть обусловлена специализацией произ-	Не оставляет в международной торговле места тем странам, которые не обладают абсолютным преимуществом в производстве тех или иных товаров.	Сегодня абсолютные преимущества стран в издержках производства или потребительских свойствах того или иного товара могут быть только временным явлением за счет более производительных технологий или очень дешевого сырья, труда, энергии.

			<p>гими странами, производящими тот же товар или услугу;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Основой развития международной торговли является различие в абсолютных издержках при производстве товаров или услуг в разных странах; • Страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут выигрывать от нее независимо от того, являются ли они экспортерами или импортерами; • Абсолютные преимущества, которыми обладает страна, не являются раз и навсегда данными. 	водства. Таким образом, в результате свободной торговли на основе принципа абсолютного преимущества увеличивается богатство нации, растет ее способность к сбережениям.		
--	--	--	--	---	--	--

Д. Рикардо.	Теория сравнительных преимуществ	<p>Сущность теории сравнительного преимущества состоит в следующем: если каждая страна специализируется на тех продуктах, в производстве которых она обладает наибольшей относительной эффективностью, или относительно меньшими издержками, то торговля будет взаимовыгодна для обеих стран от использования производительных факторов повысится в обоих случаях.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Доказана целесообразность международной торговли и для тех случаев, когда страна не обладает абсолютными преимуществами в производстве каких-либо товаров и услуг; • Обоснована целесообразность специализации стран на производстве таких товаров и услуг, по которым она имеет сравнительно более низкие издержки; • Выявлено, что: <ul style="list-style-type: none"> ❖ страна специализируется на производстве и экспортирует такие товары и услуги, отношение издержек производства которых к издержкам производства остальных товаров и услуг в данной стране будет ниже, чем аналогичное соотношение в других странах; 	<ul style="list-style-type: none"> • Впервые описала баланс совокупного спроса и совокупного предложения. Хотя и предполагалось, что стоимость товара определяется его количеством труда, затраченного на товар производство, теория сравнительных преимуществ показала, что она скорее определяется соотношением совокупного спроса и предложения на товар, предъявляемых как изнутри страны, так и из-за рубежа. • Доказала существование выигрыша от торговли для всех участвующих в ней стран. 	<p>Методологическая ограниченность</p> <ul style="list-style-type: none"> • Не учитывает транспортных издержек, которые могут достигать значительных величин и делать неэффективной торговлю определенными товарами даже в условиях относительных преимуществ по затратам труда на их производство; • игнорирует влияние внешней торговли на распределение доходов внутри страны, каковы-либо колебания цен и заработной платы, инфляцию и международное движение капитала; • исходит из существования только одного фактора производства (труда) и не принимает во внимание другие важные предпосылки международной торговли, такие как различия в наделенности стран факторами 	<p>В смешанной экономике, базирующейся на теории неоклассического синтеза, мобилизуемого современного спадов и инфляции, классическая теория сравнительного преимущества вновь приобретает общественное значение. В основе международного обмена лежат различия в природно-климатических условиях и минерально-сырьевых ресурсах отдельных стран.</p>
-------------	----------------------------------	--	---	--	---	---

			<ul style="list-style-type: none"> ❖ разница в относительных издержках дает импульс международной торговле и получению выгод от нее; ❖ сравнительные преимущества, которыми обладает страна, не являются раз и навсегда данными. 		<p>производства;</p> <ul style="list-style-type: none"> • исходит из предпосылки полной занятости, то есть покидая одну отрасль, рабочие сразу же находят место в другой, более производительной, и не превращаются в безработных; • не позволяет объяснить торговлю между примерно одинаковыми странами, ни одна из которых не имеет относительного преимущества перед другой. • Содержательная ограниченность • Данная теория объясняет сложившееся разделение труда между странами в статике, игнорируя динамику неравномерного экономического развития стран. 	
--	--	--	--	--	---	--

Хекшера-Олина	Теория межрегиональной торговли	Страны будут стремиться экспортировать избыточные факторы и импортировать дефицитные факторы производства, этим самым компенсируя относительно низкую обеспеченность стран факторами производства в масштабах мирового хозяйства.	<ul style="list-style-type: none"> • Вывозятся товары и услуги, в производстве которых преобладают избыточные факторы, ввозятся товары и услуги, в производстве которых преобладают дефицитные факторы; • развитие международной торговли приводит к выравниванию факторных цен, т.е. дохода, получаемого владельцем данного фактора; • при достаточной международной мобильности факторов производства существует возможность замены экспорта товаров перемещением самих факторов между странами. 	<ul style="list-style-type: none"> • Первая особенность заключается в том, что благосостояние потребителей, а не создание рабочих мест, является главной целью развития. • Вторая сильная сторона теории в высокой точности используемых моделей, основанных на данных о ценах и издержках. 	Слабость теории в том, что ее точность достигается ценой большого количества допущений и, по большому счету, за счет игнорирования динамики развития (теория строит статичные модели).	Экономисты используют теории неоклассического роста и межрегиональной торговли для обоснования необходимости снижения государственного вмешательства в экономику, освобождения внешней торговли, повышения открытости региональных экономик, и, в целом, усиления конкуренции на рынках. Эти теории обеспечивают сильную поддержку развитию региональных инфраструктур, повышению эффективности правительства и другим мерам, способным повысить производительность и снизить затраты всех производителей.
---------------	---------------------------------	---	---	---	--	--

Хекшера-Олина-Самуэльсона	Теорема о «выравнивании соотношения факторы — цены»	Международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен на гомогенные факторы производства в торгующих странах, т.е. факторы, с помощью которых были произведены товары	<p>Основные положения их теории сводились к следующему:</p> <ul style="list-style-type: none"> • В странах наблюдается тенденция экспортировать товары, для изготовления которых используются имеющиеся в избытке факторы производства и, наоборот, импортировать товары, для производства которых необходимы относительно редкие факторы. • В международной торговле, при соответствующих условиях, прослеживается тенденция к выравниванию «факторных цен». • Экспорт товаров может быть заменен перемещением факторов производства. 	Те же, что и для модели Хекшера-Олина	Те же, что и для модели Хекшера-Олина	Практическое применение теории Олина заключалось в выводе о том, что тарифы и другие торговые ограничения оказывают негативное воздействие на распределение доходов, поскольку препятствуют выравниванию факторных доходов. Высокие таможенные пошлины, вводимые в одной стране на товары, производимые при использовании больших размеров земли, например, могут, согласно этой теории, лишь повысить долю землевладельцев в доходе в данной стране и долю рабочих в доходе другой страны. Международный обмен связан с использованием квалифицированного и неквалифицированного труда, капитала и сельскохозяйственных.
---------------------------	---	---	---	---------------------------------------	---------------------------------------	---

В. Леонтьев	«Парадокс В. Леонтьева»	Трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, капиталонасыщенные - трудоёмкую.	<ul style="list-style-type: none"> • Дифференциация факторов производства, прежде всего рабочей силы, которая может существенно различаться по уровню квалификации. • Обратимость факторов производства. В зависимости от технологии производства один и тот же товар может быть трудоёмким в трудоизбыточной стране и капиталоемким в капиталозыбыточной стране, что может произойти в условиях большой эластичности взаимозаменяемости факторов производства. • Государственная внешнеторговая политика, которая может ограничивать импорт и стимулировать производство внутри страны и экспорт продукции тех отраслей, где интенсивно используются относительно дефицитные факторы производства. 	Те же, что и для модели Хекшера-Олина	Ограниченность теоремы Хекшера-Олина стояла в игнорировании единичного разделения труда. Данная теорема может объяснить специализацию страны на основе изобилия природных ресурсов, но его трудно применить в отношении воспроизводимых ресурсов, таких как капитал, квалифицированная рабочая сила, технология. В целом этот закон носит статичный характер и не подтверждается результатами долгосрочного развития.	Те же, что и для модели Хекшера-Олина
-------------	-------------------------	---	--	---------------------------------------	---	---------------------------------------

Р. Вернон	Теория «цикла жизни продукта»	Стадии жизненного цикла продукта: внедрение, рост, зрелость, упадок.	Цикл жизни продукта охватывает четыре стадии — внедрение, рост, зрелость и упадок. На первой стадии происходит разработка новой продукции в ответ на возникшую потребность внутри страны. Поэтому производство нового продукта носит мелкосерийный характер, требует высокой квалификации рабочих и концентрируется в стране нововведения (обычно это промышленно развитая страна), а производитель занимает почти монопольное положение и лишь небольшая часть продукта поступает на внешний рынок. На стадии роста спрос на продукт растет и его производство расширяется и постепенно распространяется на другие развитые страны, продукт становится более стандартизированным, увеличивается конкуренция между производителями и расширяется экспорт. Для стадии зрелости характерно	Оригинальность концепции регионального жизненного цикла заключается в комбинировании элементов международной экономики (торговля между странами и причины перемещения целых отраслей) с теорией маркетинга (кривая жизненного цикла товара).	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. Это делало 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 произ-	Существуют два варианта практического применения данной теории. Первый вариант предполагает прямое содействие конкретным фирмам, способным создавать новую продукцию (задача заключается в поиске таких фирм на территории региона и разработке механизмов их поддержки). Альтернативным вариантом является косвенная поддержка инновационных фирм за счет вложения в развитие инфраструктуры. Задача в этом случае состоит в формировании стратегии развития инфраструктуры, которая бы максимально способствовала активизации инновационных процессов в региональной экономике. Несмотря на то, что теория цикличности была направлена в первую очередь на объяснение инвестиционных настроений американских предприятий за рубежом, данная теория, построенная на эволюционных рыночных концепциях, имеет значение и для предприятий, делающих первые
-----------	-------------------------------	--	--	--	---	--

			<p>крупносерийное производство, в конкурентной борьбе преобладающим становится ценовой фактор, и по мере расширения рынков и распространения технологий страна нововведения уже не имеет конкурентные преимущества. Начинается перемещение производства в развивающиеся страны, где дешевая рабочая сила может быть эффективно использована в стандартизованных производственных процессах. По мере того как жизненный цикл продукта переходит в стадию упадка, спрос, особенно в развитых странах, сокращается, производство и рынки сбыта концентрируются преимущественно в развивающихся странах, а страна нововведения становится частым импортером.</p>		<p>водств. Не раскрывает ряд сложных проблем. В частности (сам Вернон это признает), что США никогда не имели возможности диктовать свои условия на рынке новых товаров. Остаются открытыми и такие вопросы, как: причины возникновения спроса на новые товары одновременно в нескольких странах; мировое лидерство по отдельным товарам стран, развивающихся относительно медленно и не имеющих емкого внутреннего рынка; длительное сохранение за некоторыми странами технологических преимуществ; лидерство в технологии фирм отдельных стран, их устойчивые конкурентные позиции в какой-либо отрасли.</p>	<p>шаги на пути транснациональной деятельности. Но эта модель не может адекватно описать сложный, наблюдаемый в реальности процесс разделения рынка в разных странах международными предприятиями, она не объясняет источников их специфических преимуществ. В то же время эмпирические данные позволяют предположить, что для международных предприятий стран Восточной Европы и СНГ, находящихся на стадии формирования национальных ТНК с помощью теории "жизненного цикла продукта" можно определить основные этапы их развития. В общих чертах она позволяет объяснить и стратегию западных ТНК, в странах переходной экономики. На основании этой теории очевиден и наиболее привлекательный фактор иностранных инвестиций — низкая стоимость рабочей силы в странах прироста капитала.</p>
--	--	--	--	--	--	---

Майкл Познер	Теория технологического разрыва	<p>В основе инновационная деятельность как совокупность научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих действий, которые имеют или должны иметь в качестве своего результата внедрение новых или же усовершенствованных продуктов и процессов.</p>	<p>Сторонники данной теории связывают причины торговли между странами с существованием различия в уровне их технологического развития: разработка новой технологии или нового технологического процесса дает странам временное преимущество в борьбе за экспортные рынки, которое будет существовать до тех пор, пока другими странами не будет преодолен этот технологический разрыв.</p>	Объясняет причины существования международной торговли наукоемкими товарами.	<p>Не отвечает на вопрос о причинах возникновения различий в эффективности производства или преимуществ в технологии. Нет в них и ответа на вопрос, почему фирмы отдельных стран, зачастую десятилетиями, сохраняют лидерство в мировой торговле, хотя по теории технологического отрыва они должны были бы его потерять.</p>	<p>Выводы имеют практическое значение для прогнозирования экономической динамики и формирования региональной политики внешних связей в современных, например, российских условиях.</p>
--------------	---------------------------------	--	--	--	---	--

К. Ланкастер	Теория эффекта масштаба	<p>Эффект масштаба, суть которого заключается в том, что по мере возрастания масштабов производства себестоимость единицы товара снижается, это происходит в силу следующих причин:</p> <ul style="list-style-type: none"> • роста специализации • неделимости производства • технологической экономии 	<p>Суть теории эффекта заключается в том, что при определенной технологии и организации производства долговременные средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции, т.е. возникает экономия, обусловленная массовым производством. Исходным является предположение, что страна с большим внутренним рынком будет экспортировать те товары, выгоды которых определяются экономией в крупномасштабном производстве. Международная торговля позволяет расширить рынок сбыта, формировать единый интегрированный рынок, более емкий, чем рынок любой отдельно взятой страны. Страна с небольшим внутренним рынком производства будет концентрироваться на выпуске продукции, не требующей особых преимуществ в масштабе, т.е. уникальной продукции, имеющей высокий спрос на мировом рынке, несмотря на сравнительно высокие производственные издержки.</p>	<p>Одними из первых предприняли попытку объяснить существование международной торговли каким-то другим способом, принципиально отличающимся от теории сравнительных преимуществ,</p>	<p>Не является универсальной, поскольку рассматривает лишь часть номенклатуры внешней торговли. К тому же реализация эффекта масштаба производства связана с концентрацией производства и укрупнением фирм, превращающихся в монополистов. Соответственно меняется структура рынков и механизм их функционирования. Они становятся олигополистическими со свойственной им монополистической конкуренцией, что мешает развитию международной торговли на принципах либерализации международных экономических отношений.</p>	<p>Антвейлер и Треффлер в результате проведения эмпирических исследований пришли к выводу о том, что примерно треть отраслей, производящих товары, характеризуется постоянными издержками производства (т.е. отсутствием эффекта масштаба) и еще приблизительно в трети отраслей имеет место эффект масштаба.</p>
--------------	-------------------------	---	---	--	--	---

Б. Баласса Х. Грубел и П. Ллойд	Теория внутриотраслевой торговли	<p>Виды международной торговли: внутриотраслевая и межотраслевая. Индекс для определения размеров внутриотраслевой торговли Б. Баласса. Индекс внутриотраслевой специализации Х. Грубела и П. Ллойда</p>	<p>Международную торговлю можно разделить на внутриотраслевую и межотраслевую. Под межотраслевой торговлей понимается обмен продукцией между отраслями разных стран. Под внутриотраслевой торговлей понимается одновременный экспорт и импорт дифференцированной продукции внутри одной отрасли между странами со сходным уровнем экономического развития. Принципиальное различие между внутриотраслевой и межотраслевой торговлей обусловило их разное влияние на экономику страны. Межотраслевая торговля влечет за собой перераспределение ресурсов (т.е. факторов производства) между отраслями с целью более</p>	<p>Введение количественных показателей, позволяющих определить уровень внутриотраслевой торговли, характерный для внешнеэкономического сотрудничества страны.</p>	<p>Л. Фонтатье в результате своих исследований писал: «Развитие теории внутриотраслевой торговли само по себе ни подтверждает справедливость нового подхода, ни отрицает традиционные подходы. Это приводящий в замешательство вывод был сделан на основании исследований с использованием очень подробной информации, при увеличении числа стран и продолжительности временного периода, а также при использовании более сложных показателей».</p>	<p>За счет введения количественных показателей позволяет на практике оценить эффективность внешней торговли любой страны.</p>
---------------------------------------	----------------------------------	--	--	---	---	---

<p>эффективного их использования. Перераспределение ресурсов, связанное с межотраслевой торговлей, может, в частности, привести к разрушению тех отраслей, продукция которых не сможет конкурировать с более дешевыми иностранными товарами. Внутривотраслевая торговля позволяет фирмам получить прибыль вследствие экономии на масштабах производства, перераспределения ресурсов (факторов производства) происходит внутри одной отрасли, а не между отраслями.</p>

Таблица 7

Матрица распределения внешнеторгового оборота Кыргызстана по группам отраслей в соответствии с ГСКП за 2007 год

	D<0.500 (GL<0.300)	D>0.500 (GL>0.300)
NX>0	<ul style="list-style-type: none"> • Электроэнергия, газ, пар и горячая вода 	<ul style="list-style-type: none"> • Продукция сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства • Текстиль и текстильные изделия • Прочие неметаллические минеральные изделия • Основные металлы и готовые металлические изделия
NX<0	<ul style="list-style-type: none"> • Каменный уголь, лигнит; сырая нефть, природный газ и др. виды • Древесина и изделия из древесины • Целлюлоза, бумага и изделия из нее; носители информации • Химические вещества, продукты и волокна 	<ul style="list-style-type: none"> • Рыба • Продукция горнодобывающей промышленности • Металлические руды и прочая продукция горнодобывающей промышленности • Продукция перерабатывающей промышленности • Продукты пищевые, включая напитки и табачные изделия • Кожа, изделия кожаные и обувь • Кокс, продукты переработки нефти • Резиновые и пластмассовые изделия • Машины и оборудование • Электрическое и оптическое оборудование • Транспортное оборудование • Прочие промышленные товары

Приложение С

Таблица 8

Индексы Б. Баласса, Грубела-Ллойда и чистого экспорта
внешней торговли Кыргызстана по товарам за 2008 год

Наименование продукции	Код продукции	Индекс D	Индекс GL	Позиция по NX
Живые животные	01	0,014	0,011	+
Мясо и пищевые мясные субпродукты	02	0,004	0,382	-
Рыбы и ракообразные, моллюски и другие водные беспозвоночные	03	0,171	0,426	-
Молоко и молочные продукты; яйца птиц; мед натуральный	04	0,810	0,054	+
Продукты животного происхождения, в другом месте не поимен.	05	0,130	0,865	+
Живые деревья и другие растения; луковицы, корни; цветы	06	0,465	0,031	-
Овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды	07	0,077	0,213	+
Съедобные плоды и орехи; корки citrusовых культур	08	0,462	0,257	+
Кофе, чай, мате и пряности	09	0,111	0,050	-
Зерновые хлеба	10	0,020	0,042	-
Продукция мукомольно-крупяной промышленности; крахмал	11	0,017	0,587	-
Масличные семена и плоды; лекарственные растения;	12	0,977	0,265	-
Шеллак; камеди, смолы и прочие растительные соки и экстракты	13	0,555	0,624	+
Растительные материалы для изготовления плетеных изделий	14	0,933	0,697	-
Жиры и масла животного или растительного происхождения	15	0,350	0,772	-
Изделия из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков	16	0,400	0,170	-
Сахар и кондитерские изделия из сахара	17	0,071	0,349	-
Какао и продукты из него	18	0,155	0,513	-
Изделия из зерна хлебных злаков, муки, крахмала и молока	19	0,241	0,661	-
Продукты переработки овощей, плодов, орехов	20	0,328	0,863	-
Прочие разные пищевые продукты	21	0,464	0,244	-
Алкогольные и безалкогольные напитки и уксус	22	0,105	0,047	-
Остатки и отходы пищевой промышленности	23	0,019	0,912	-
Табак и промышленные заменители табака	24	0,643	0,443	-
Соль; сера; камень; штукатурные материалы, известь и цемент	25	0,834	0,777	+
Руды, шлаки и зола	26	0,770	0,908	-
Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки	27	0,497	0,329	-

Продукты неорганической химии	28	0,663	0,096	+
Органические химические соединения	29	0,039	0,032	-
Фармацевтические продукты	30	0,013	0,061	-
Удобрения	31	0,025	0,098	-
Экстракты дубильные или красильные; красители, пигменты	32	0,040	0,056	-
Эфирные масла; парфюмерные, косметические и туалетные средства	33	0,023	0,048	-
Мыло, поверхностно-активные вещества, моющие средства	34	0,019	0,477	-
Белковые вещества, модифицированные крахмалы, клеи	35	0,221	0,030	-
Взрывчатые вещества; пиротехнические изделия; спички	36	0,012	0,274	-
Фото- и кинотовары	37	0,119	0,933	-
Прочие химические продукты	38	0,516	0,439	-
Пластмассы и изделия из них	39	0,201	0,444	-
Каучук и резиновые изделия	40	0,203	0,082	-
Кожевенное сырье (кроме меха) и кожа	41	0,194	0,352	+
Изделия из кожи; дорожные принадлежности, дамские сумки	42	0,156	0,128	-
Натуральный и искусственный мех и изделия из них	43	0,293	0,057	+
Древесина и изделия из нее; древесный уголь	44	0,023	0,266	-
Пробка и изделия из нее	45	0,115	0,788	-
Изделия из соломы и прочих материалов для плетения	46	0,759	0,587	-
Бумажная масса из древесины; бумажные отходы и макулатура	47	0,978	0,573	-
Бумага и картон; изделия из бумаги и картона	48	0,275	0,188	-
Печатные книги, газеты, репродукции	49	0,079	0,109	-
Шелк	50	0,254	0,495	+
Шерсть, волос животных; пряжа из конского волоса и ткань	51 *	0,906	0,083	+
Хлопок	52	0,198	0,898	+
Прочие растительные текстильные волокна; бумажная пряжа и ткани из нее	53	0,655	0,073	-
Химические нити	54	0,030	0,176	-
Химические штапельные волокна	55	0,074	0,215	-
Вага, войлок и нетканые материалы; шпагат, тросы	56	0,091	0,082	-
Ковры и прочие текстильные напольные покрытия	57	0,033	0,210	-
Специальные ткани; гобелены, отделочные материалы; вышивки	58	0,089	0,000	-
Текстильные материалы; технические изделия из них	59	0,000	0,000	-
Трикотажное полотно машинной и ручной вязки	60	0,000	0,264	-
Одежда и принадлежности одежды трикотажные	61	0,114	0,425	-

Одежда и принадлежности одежды текстильные	62	0,809	0,826	+
Прочие готовые текстильные изделия	63	0,437	0,257	-
Обувь, гетры и аналогичные изделия; их части	64	0,111	0,572	-
Головные уборы и их части	65	0,274	0,001	-
Зонты, трости, хлысты, кнуты и их части	66	0,001	0,536	-
Обработанное перо и пух	67	0,254	0,608	-
Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста и подобных материалов	68	0,953	0,095	-
Керамические изделия	69	0,039	0,327	-
Стекло и изделия из него	70	0,660	0,015	+
Жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни	71	0,036	0,514	+
Черные металлы	72	0,242	0,271	-
Изделия из черных металлов	73	0,117	0,690	-
Медь и изделия из нее	74	0,860	0,397	-
Никель и изделия из него	75	0,179	0,768	-
Алюминий и изделия из него	76	0,779	0,466	-
Свинец и изделия из него	78	0,867	0,788	+
Цинк и изделия из него	79	0,411	0,000	-
Олово и изделия из него	80	0,000	0,760	-
Прочие недрагоценные металлы; металлокерамика	81	0,787	0,624	-
Инструмент, ножевые изделия, ложки, вилки из недрагоценных металлов	82	0,305	0,250	-
Прочие изделия из недрагоценных металлов	83	0,108	0,373	-
Реакторы ядерные, котлы, оборудование	84	0,167	0,604	-
Электрические машины и оборудование, их части	85	0,293	0,426	-
Локомотивы железнодорожные, трамваи; сигнализационное оборудование	86	0,194	0,254	-
Средства наземного транспорта, кроме ж/д и трамваев	87	0,109	0,814	-
Летательные аппараты, космические аппараты, их части	88	0,428	0,100	-
Суда, лодки и другие плавучие средства	89	0,041	0,270	-
Приборы и аппараты оптические, фотографические, кинематографические	90	0,117	0,063	-
Часы и их части	91	0,026	0,313	-
Инструменты музыкальные; их части и принадлежности	92	0,137	0,622	-
Мебель; постельные принадлежности, матрасы	94	0,304	0,134	-
Игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части	95	0,056	0,932	-
Разные готовые изделия	96	0,626	0,205	-
Произведения искусства и антиквариат	97	0,087	0,0	-