

УДК 339.5.018

Саєд С.М. Анкаві

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДИК ВИЗНАЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ПОРІВНЯЛЬНИХ ПЕРЕВАГ КРАЇН СВІТУ ТА ЇХ ПОЗИЦІЮВАННЯ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE METHODS RESEARCH OF THE COUN- TRIES NATIONAL COMPARATIVE ADVANTAGE DEFINITION AND ITS POSI- TIONING IN FOREIGN MARKET

АНОТАЦІЯ

Дана стаття присвячена дослідженню теорій і концепцій зовнішньої торгівлі як системи економічних відносин. Проведено аналіз методик визначення національних порівняльних переваг країн світу. Визначено особливості факторного і рейтингового підходів щодо оцінки порівняльних переваг та аналізу зміни позицій країни на зовнішньому ринку. Обґрунтовано тезу щодо інтенсивності зростання продуктивності праці з одночасним зниженням собівартості продукції.

Ключові слова: зовнішня торгівля, порівняльні переваги, спеціалізація, чинники виробництва, співробітництво.

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена исследованию теорий и концепций внешней торговли как системы экономических отношений. Проведен анализ методик определения национальных сравнительных преимуществ стран мира. Определены особенности факторного и рейтингового подходов к оценке сравнительных преимуществ и анализа изменения позиций страны на внешнем рынке. Обосновано тезис об интенсивности роста производительности труда с одновременным снижением себестоимости продукции.

Ключевые слова: внешняя торговля, сравнительные преимущества, специализация, факторы производства, сотрудничество.

ANNOTATION

This article investigates the theories and concepts of foreign trade as a system of economic relations. The analysis of methods for determining the national comparative advantages of the countries is provided. The features of the factor and the rating approach to evaluation the comparative advantages and analyzing the country position changes on the international market are determined. Grounded thesis of intensity of productivity rising while production costs reducing.

Keywords: foreign trade, comparative advantage, specialization, factors of production, cooperation.

Постановка проблеми. Зовнішня торгівля займає особливе місце в загальній системі світогосподарських зв'язків і опосередковує майже всі види міжнародного співробітництва. Спеціалізація країн на виробництві тієї або іншої продукції через поглиблення розподілу праці покращує умови виробництва і сприяє зростанню продуктивності праці. Обмін між країнами товарами, де для їх виробництва існують кращі порівняльні умови, підвищує ефективність не тільки національної економіки, але і світового господарства в цілому.

Протягом століть економічні погляди щодо цілей і механізмів здійснення зовнішньої торгівлі змінювалися, що визначалось особливос-

тями розвитку економіки і конкретними задачами, які ставили перед собою держава й суб'єкти господарювання на певних історичних відрізках часу.

Зовнішня торгівля є функцією одного зі структурних рівнів національної економіки, що має неоднозначний вплив на її основні пропорції. Зміни в існуванні зовнішньої торгівлі продукують певні трансформації національної економіки, що може призвести до диспропорційності в розвитку держави. Адже між окремими структурними ланками національної економіки за допомогою зовнішньої торгівлі формуються не тільки товарні, але й прямі виробничі, а також системно-структурні відношення різного ступеня складності на базі домінуючих виробничотериторіальних відносин у межах самих держав, що ще більше ускладнює існуючу структуру їх національних економік. Останні зумовлюють всебічну інтеграцію між окремими державами, перетворюючи їх національні економіки в єдиний цілісний економічний механізм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку й функціонування зовнішньої торгівлі досліджували відомі західні вчені, серед них слід назвати Дж.Р. Артуса, Б. Баласа, Р. Барро, Р.Дж. Бола, Р.А. Бречера, М. Бруно, Дж. Бхагваті, Дж. Вільямсона, А.Л. Вінтерса, М. Голдстейна, Д. Гріневей, Р. Дарендорфа, Е. Денісона, Р. Дорнбуша, А. Едліна, В. Істерлі, Дж.Р. Ітона, Т. Кейна, С.Р. Киндлебергера, Д. Клінгбіла, П.Р. Кругмана, В. Леонтєва, П.Х. Ліндєрта, Р.А. Мандела, Дж. Маркеса, Б. Оліна, М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Сакса, П. Самуельсона, А. Сміт, Дж. Стігліца, Дж. Тервола, С. Фішера, М.С. Хана, Е. Хекшера, Х. Шмідінга та ін.

Проблеми зовнішньої торгівлі країн, їх інтеграції у світове господарство досліджувались у працях українських вчених: О.І. Амоші, В.Г. Андрійчука, О.Г. Білоруса, В.С. Будкіна, І.В. Бураковського, В.А. Вергуна, В.М. Гейця, А.П. Голюкова, Н.І. Гончаренко, О.А. Довгаль, М.І. Долішнього, Л.Л. Кістерського, Г.Н. Клімка, В.П. Ключка, А.І. Кредісова, Д.Г. Лук'яненко,

Ю.В. Макогона, В.Е. Новицького, В.П. Онищенко, Є.Г. Панченка, Ю.М. Пахомова, А.М. Поручника, І.І. Пузанова, О.І. Рогача, А.П. Рум'янцева, В.І. Сідорова, В.О. Супруна, М.Ф. Тимчука, А.С. Філіпенка, В.М. Федосова, А.А. Чухна, О.І. Шниркова та ін.

Разом з тим, недостатньо дослідженими залишаються питання визначення ефективної методики оцінки порівняльних переваг та аналізу зміни позицій країни на світовому ринку, що актуалізує необхідність подальших досліджень у даному напрямі, зокрема в контексті глобальних викликів світового господарства.

Метою статті є узагальнення концептуальних засад дослідження методик визначення національних порівняльних переваг країн світу.

Основний матеріал. На сучасному етапі зовнішня торгівля має певні особливості і являє собою цілісну систему економічних відносин, від функціонування якої залежать не тільки суми надходжень до бюджету, але й добробут держави взагалі. На основі критичного аналізу існуючих теорій і концепцій процес становлення зовнішньої торгівлі як системи економічних відносин можна представити наступним чином:

- меркантилісти, у структурі поглядів яких виділено теорію грошового балансу (У. Стаффорд, Г. Скарuffі) і теорію торгового балансу (Т. Мен, А. Сьєра, А. Монкретьєн);

- класична школа політичної економії (Ф. Кене, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.С. Мілль);

- основи сучасної теорії, що ґрунтуються на теорії порівняльних переваг і теорії вирівнювання цін на фактори виробництва, яку розробили Е. Хекшер, Б. Олін, а потім доповнили П. Самуельсон і В. Столпер. Ця теорія базується на тому, що торгівля являє собою не просто взаємовигідний обмін, а є засобом, за допомогою якого можна скоротити розрив рівня розвитку країни по відношенню до інших країн.

Як було доведено в попередній науковій роботі автора під назвою «Теоретико-методологічні засади дослідження моделей зовнішньої торгівлі країни», сучасні теорії, моделі, концепції розвитку зовнішньої торгівлі в основі своєї мають теорію порівняльних витрат Д. Рікардо. Вони прагнуть пояснити практичні питання, що виникають у ході торговельно-економічних відносин між країнами, трансформуючи цю теорію на основі уточнення (розширення) набору чинників (неофакторний підхід). У будь-якому випадку, відповідно до цих теорій, ефективність зовнішньоторговельної моделі визначатиметься ступенем відповідності експорту – імпорту країни, що реально існує в неї на даний конкретний період порівняльним перевагам.

У спеціальній економічній літературі існують різні методики оцінки порівняльних переваг. Залежно від вживаного в них підходу їх можна об'єднати в дві групи: рейтингові та факторні.

Рейтингові моделі базуються на узагальненому, агрегованому віддзеркаленні стану еконо-

міки країни. Найадекватніше, на наш погляд, цей підхід відображений у методиці, запропонованій Світовим економічним форумом [1].

Факторний підхід аналізує зміну позицій країни на зовнішньому ринку, використовуючи систему економічних індикаторів, які дозволяють визначити чіткі орієнтири вдосконалення структури порівняльних переваг. У цих моделях пропонується система індикаторів, що характеризує:

- макроекономічні умови функціонування виробників товарів;

- позиції країни на конкретних ринках;

- конкурентні позиції регіону з погляду умов, що сприяють конкурентоспроможності виробників товару.

Суть факторного підходу полягає в тому, що порівняльні переваги економіки у виробництві того або іншого товару відображаються в її фактичній зовнішньоторговельній спеціалізації, що визначається індексом спеціалізації (відношення експорту того або іншого товару (групи товарів) у загальному об'ємі експорту країни порівняно з відповідним показником у світовому експорті).

Найбільш простий спосіб визначення наявності (або відсутності) порівняльних переваг – порівняльний аналіз об'ємів виробництва за рівний проміжок часу за умови застосування однакових методів підрахунку. На практиці цієї умови дотриматись вельми складно, оскільки в різних країнах застосовуються різні системи класифікації, а збір і узагальнення даних здійснюється різними методами, періоди часу теж не завжди співпадають.

Ґрунтуючись на висновках Хекшера-Оліна про нерівномірність наділеності і використання чинників при виробництві певних груп товарів (за умови незмінності виробничої функції – дану кількість праці і капіталу виробляють однакову кількість будь-якого конкретного товару у всіх країнах; еластичність взаємозамінності чинників рівна нулю або одиниці, відмінності в споживчих смаках населення до уваги не приймаються) можна зробити висновок, що відмінності в наділеності чинниками виробництва відобразатимуться в їх відносній вартості. Але на практиці ці умови не дотримуються. Наприклад, ряд авторів довели, що еластичність взаємозамінності чинників значно нижче за одиницю і вельми диференційована за галузями. З цього виходить, що відносна ефективність використання чинників залежить від їх вартості. По мірі збільшення відношення розмірів заробітної плати до вартості капіталу зростатиме капіталоемність галузей з вищою еластичністю взаємозамінності чинників. Але, якщо такі галузі віднесені до капіталомістких при низькому рівні витрат на робочу силу, то зміни в інтенсивності використання чинників і відносної наділеності ними об'єктивно не відобразатимуть наявності у країни порівняльних переваг. У цьому головний недолік двофакторної моделі Хекшера-Оліна [4; 5, с. 227].

Складнощі виникають і при спробі застосувати модернізацію моделі Хекшера-Оліна в рамках трьохфакторного аналізу. Якщо двофакторна (класична) модель дозволяє зробити деякі висновки про порівняльну конкурентоспроможність двох країн за двома чинниками, але за умови істотних відмінностей в об'ємі та структурі їх експорту, то при аналогічному аналізі трьох і більше країн з урахуванням чинників, це зробити практично неможливо.

Більш продуктивний підхід Б. Баласси [6; 7]. Динаміку порівняльних переваг можна кількісно виміряти. Перші такі методи запропонував Б. Баласа [6, с. 121-136], а розрахунки за ними провів П. Петрі, досліджуючи розвиток корейського експорту. Не дивлячись на очевидні недоліки і самих методів оцінки, і розрахунків Петрі, не можна недооцінювати їх можливості для оцінки порівняльних переваг конкретної країни, особливо яка знаходиться, як Україна, на переломному етапі. При цьому ми повністю розділяємо точку зору П. Петрі, що порівняльні переваги мають місце не тільки у виробництві трудомістких товарів (як це було на початковому етапі відновлення японської економіки, індустріалізації корейської економіки), але і у виробництві високотехнологічної продукції капіталомістких і наукоємких галузей (як це має місце в сучасних країнах розвинутої ринкової економіки).

Підхід Б. Баласси заснований на порівнянні (оцінці) продуктивності чинників, хоча не у всіх випадках таке порівняння вдається здійснити коректно. Причина, на наш погляд, полягає в недооцінці відмінностей у вартості капіталу і нецінових чинників. Разом з тим, нецінові змінні (якість продукції, рівень обслуговування, престиж того або іншого виду продукції та інші якісні змінні), безумовно, роблять вплив на об'єми міждержавної торгівлі та її структуру, тобто є реальними порівняльними перевагами для країни.

До певної міри, Б. Баласа зумів врахувати цей недолік, запропонувавши методику розрахунку «фактичних» порівняльних переваг [7]. Він допустив, що структура експорту промислових товарів якнайповніше відповідає наявним порівняльним перевагам, а його об'єми складаються під впливом як цінових, так і нецінових чинників. Вибір як об'єкт дослідження промислових товарів він пояснив фактичною товарною структурою світового товарообігу, в якому близько 75% доводиться на промислову готову продукцію, і ця торгівля найбільш лібералізована, тоді як торгівля сировиною значною мірою регулюється квотуванням, субсидуванням, тарифними і нетарифними обмеженнями або пільгами. Абсолютно очевидно, що з цим не можна не погодитися. Не дивлячись на певну лібералізацію торгівлі сировинними і навіть сільськогосподарськими товарами після Уругвайського раунду ГАТТ справедливості припущень Б. Баласси зберігає свою актуальність і в даний час.

За методикою Б. Баласси визначити фактичні порівняльні переваги країни (revealed comparative advantage – RCA) можна порівнявши частку експорту певної групи товарів у загальному об'ємі експорту країни з часткою світового експорту тієї ж групи товарів у загальному світовому експорті країни. Для цього їм запропонована наступна формула:

$$RCA_{i,j} = \frac{E_{i,j} / E_{totalj}}{E_{i,world} / E_{total,world}}, \quad (1)$$

де $RCA_{i,j}$ – індекс фактичних порівняльних переваг i -тої групи товарів (за Міжнародною стандартною класифікацією (МСТК), що експортуються країною j ;

$E_{i,j}$ – об'єм експорту i -тої групи товарів (за МСТК);

$E_{total,j}$ – загальний об'єм експорту j -тої;

$E_{i,world}$ – об'єм світового експорту i -тої групи товарів (за МСТК);

$E_{total,world}$ – загальний об'єм світового експорту.

Різниця між значенням індексу RCA і одиницею означає відхилення частки експорту даної товарної групи конкретної країни від частки цієї групи у світовому об'ємі експорту.

А.Ю. Старічков [8, с. 11-12] модернізував цю формулу, ввівши до неї десятиковий логарифм:

$$RCA_{i,j} = \lg\left(\frac{E_{i,j} / E_{totalj}}{E_{i,world} / E_{total,world}}\right). \quad (2)$$

Це додає результатам прийнятніший для подальшого використання формат.

Наприклад, якщо індекс RCA отримає значення «0», це означає, що частка даної групи в експорті країни дорівнюється частці цієї групи товарів у світовому експорті. Якщо він буде рівний 1, 2 ... і т.д., означає, що частка експорту даної групи товарів у національному експорті в 10, 100 і т.д. разів більше частки цієї групи в загальному об'ємі світового експорту.

Оскільки абсолютне значення індексу RCA може бути як негативним, так і позитивним, то за його знаком можна судити про конкурентоспроможність (знак позитивний), або неконкурентоспроможність (знак негативний) даного товару на світовому ринку, тобто про наявність або відсутність у даної країни порівняльних переваг у виробництві даної групи товарів.

Такий аналіз може бути проведений у динаміці, але при цьому важливо при визначенні товарної групи керуватися відповідною редакцією Міжнародної стандартної торгової класифікації.

Накопичуючи капітал, країна має можливість збільшувати свої фінансові ресурси і, цілеспрямовано їх використовуючи, набувати всіх великих конкурентних переваг у капіталомістких галузях. Цей принцип американські економісти Д. Доллар і К. Соколофф висловили

математичною формулою [9, с. 311], яка має вигляд:

$$\Delta Y_i = L \Delta K_i + (1-L_i) \Delta Z_i, \quad (3)$$

де Y – умовно чиста продукція;

K – капітал;

Z – праця;

L – частка капіталу;

$(1-L)$ – частка праці.

Якщо обидві частини приведеного рівняння розділити на ΔZ , то в лівій його частині отримаємо $\Delta Y/L$ або продуктивність. Якщо допустити, що L прагне до одиниці, тобто частка капіталу превалює над часткою праці $(1-L)$, то отримаємо рівняння вигляду:

$$\Delta Y_i/Z_i = L_i \Delta(K_i/Z_i), \quad (4)$$

з якого виходить, що середня продуктивність праці підвищується швидше в капіталомістких галузях (при постійному відношенні капіталу до праці). Практика розвитку економік за експорторієнтованою моделлю довела справедливості цього висновку не тільки для країн, що розвивалися, але і для країн з розвинутою ринковою економікою, що знаходяться на етапі постіндустріального розвитку. І це зрозуміло. Адже в результаті зростання капіталоозброєності виробництва відбувається зростання рівня заробітної плати за рахунок скорочення робочих місць, причому однаковими темпами в усіх галузях промисловості (звичайно, якщо економіка відкрита, а головне, відкритий ринок праці). У результаті собівартість більш капіталомісткої і менш трудомісткої продукції скорочується (зазвичай це продукція галузей важкої промисловості) відносно собівартості в інших галузях, де співвідношення капіталу і праці зворотне (зазвичай це галузі легкої промисловості). Цей процес дає макроекономічне обґрунтування змін порівняльних переваг країни, які викликають галузеву реструктуризацію економіки країни і його ВВП: від продукції легкої промисловості до продукції важкої промисловості. Відповідно змінюється і структура зовнішньоторговельного обороту. Спочатку з нього витісняються сировинні товари і товари первинної обробки і замінюються готовою продукцією легкої промисловості (текстиль, одяг), де можливо на основі залучення капіталу швидке освоєння нових технологій. Потім із зовнішньоторговельного обороту поступово «видавлюються» товари легкої промисловості і замінюються товарами важкої індустрії (машинобудування, електротехнічною, електронною і т.п.).

Накопичення капіталу в тих або інших галузях впливає на технологічну оснащеність галузей і відповідно на зростання продуктивності праці. Природно, що через нерівномірність накопичення (розширення) капіталу за галузями диференціюється інтенсивність галузевих технологічних змін і зростання продуктивності. Очевидно, що при інших рівних умовах, інтенсивніше буде зростати продуктивність праці в тих галузях, де швидше відбуватимуться і зниження собівартості продукції. Щоб оцінити

цю тезу об'єктивно, треба врахувати не тільки зростання продуктивності праці, але і зростання сукупної продуктивності чинника (TFP – total factor productivity). Цей показник дозволяє оцінити вплив технічного прогресу, зміни у витратах і параметрах ринку на перетворення витрат, виражених у цінах чинників.

Введення показника TFP до рівняння (4) перетворить його в наступний вигляд:

$$(Y_i/Z_i) = L_i(K_i/L_i) + TFP_i. \quad (5)$$

Висновки. Таким чином, за результатами дослідження методики Б. Баласса і її трансформацій, можна зробити висновок, що вона була строго орієнтована на ринкову економіку, оскільки, на думку автора, тільки в ринковій економіці спонукальним мотивом до зовнішньої торгівлі може виступати можливість максимізувати прибуток за рахунок порівняльних переваг як для експортерів, так і для імпортерів. З цим міркуванням можна погодитися лише частково. Нам воно представляється справедливим, якщо зі складу економічних операторів, суб'єктів світового ринку повністю виключити державу. На практиці це не так. Навіть у країнах з розвинутою економікою держава бере участь у зовнішній торгівлі своєї країни, як у якості імпортера, так і експортера.

Крім того, стало вже аксіомою, що в даний час чисто ринкової економіки не існує, оскільки в ній переважають монопольні структури (крупні фірми, ТНК, МНК та ін.), які регулюють торгово-економічні відносини далеко не ринковими методами. На додаток до сказаного можна додати посилення ролі держави в регулюванні економіки своєї країни. І, нарешті, сучасний етап розвитку світового ринку характеризується все більшою участю в його регулюванні міжнародних економічних організацій, зокрема міжнародних торгових організацій.

Це дозволяє нам зробити висновок про те, що всі учасники міжнародної торгівлі, (включаючи державу, яка виступає і суб'єктом зовнішньоторговельних відносин, і суб'єктом їх регулювання), добре інформовані про наявність (відсутність) порівняльних переваг економіки і можуть ефективно експлуатувати їх переваги і недоліки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Світового економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/>.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо // Соч. – Т. 1, гл. VII. – М.: Политиздат, 1955. – 426 с.
3. Stolper W.F. Protection and Real Wages. Review of Economic Studies / Stolper W. F., Samuelson P.A. – November 1941. – P. 58-73.
4. Heckscher E.F. The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income / E. F. Heckscher – Ekonomisk Tidskrift, 1919. – P. 497-512.
5. Ohlin B. Interregional and International Trade / B. Ohlin. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1933. – 324 p.

6. Balassa B. A stages approach to comparative advantage, in Adelman. I. Economic Growth and Resources / B. Balassa – Macmillan, London. 1979. – Vol. 4. – P. 121-136.
7. Balassa B. Intra-industry specialisation in a multy-country and multy-industry framework / B. Balassa, L. Bauwens // Economic Journal. – 1987. – Vol. 97. – P. 923-939.
8. Wilson P. International economics: theory evidence and practice / P. Wilson – Brighton. The Harvester Press Publishing Group. 1986. – 276 p.
9. Kenneth L. Sokoloff, 1991. «Agricultural Seasonality and the Organization of Manufacturing During Early Industrialization: The Contrast Between Britain and the United States» / Kenneth L. Sokoloff, David Dollar // NBER Historical Working Papers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/h0030.pdf>.
10. Markusen J.R. Trade, factor prices and gains from trade with increasing return to scale / J.R. Markusen, J.R. Melvin // Canadian Journal of Economics. – 1981. – Vol. 14. – P. 450-469.