

- М.П. Мальська, О.Ю. Бордун // К.: Центр учбової літератури. – 2012. – 248 с.
13. Правик Ю.М. Маркетинг туризму: підручник / Ю.М. Правик // К.: Знання, 2008. – 303 с.
14. Стеценко І.Т. Конкурентні стратегії підприємств у сфері надання послуг / І.Т. Стеценко. – Вісник ДІТБ. – 2011. – № 15. – С. 330-335.
15. Туристична діяльність в Україні у 2011 році: статистичний бюлетень Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

К. Павлов

г. Ижевск, Россия

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ПРИ ИЗУЧЕНИИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

Изучение межрегиональных взаимодействий является одним из наиболее важных и в то же время одним из наименее исследованных разделов теории региональной экономики. Иначе говоря, в настоящее время нет глубокой теории межрегиональных экономических взаимодействий [1;7]. В то же время теория международных экономических отношений, т. е. теория социально-экономических взаимосвязей между различными странами, уже давно и продуктивно разрабатывается, и здесь получены очень интересные и глубокие результаты [2, 9]. Достаточно вспомнить, что вопросами теории международной торговли занимались такие великие экономисты, как А. Смит, Д. Рикардо, лауреаты Нобелевской премии Б. Олин, В. Леонтьев, П. Самуэльсон и другие. Однако между международными экономическими отношениями и межрегиональными хозяйственными отношениями есть не только различия, но и много общего, а объясняется это наличием некоторых схожих черт между регионом как объектом хозяйствования и страной как объектом хозяйствования.

Действительно, отдельные страны в принципе можно рассматривать как различные регионы мировой экономики, и поэтому социально-экономические взаимосвязи между разными странами вполне разумно рассматривать как отношения между различными регионами всемирного хозяйства. В этой связи можно добавить, что и в теории международных экономических отношений как одно из возможных направлений классификации всей совокупности государств мировой цивилизации выделяется разделение их на региональные интеграционные группировки и региональные союзы (например, страны АСЕАН, страны ЛАИ, СААРК и т.п.).

Это вовсе не означает, что можно ставить знак равенства между теорией международных экономических отношений и теорией межрегиональных взаимодействий. Очевидно, что экономические отношения между суверенными и независимыми государствами – не то же самое, что экономические отношения между разными регионами, являющимися составными частями какой-то одной страны. При изучении международных экономических отношений неизбежно возникает необходимость решения проблем валютных взаиморасчетов, таможенного регулирования и других актуальных проблем, которых нет существует при анализе межрегиональных взаимодействий, этим обусловлены существенные различия между объектами исследования теории международных экономических отношений и теории межрегиональных экономических отношений. Однако общих элементов между, ними, на наш взгляд, гораздо больше, чем различий.

Именно, этим обстоятельством обусловлено то, что понятие «регион» широко используется не только в теории межрегиональных взаимодействий, но и в теории международных экономических отношений (здесь оно в основном применяется при анализе функционирования интеграционных группировок и союзов между несколькими странами). На тот факт, что общего в объектах исследования обеих теорий гораздо больше, чем различий,

указывает и следующее: хотя таможенное регулирование и таможенные отношения являются необходимым элементом хозяйственных взаимосвязей между разными странами, в некоторых интеграционных группировках (например, в европейском союзе) таможенное регулирование между странами, в них входящими, как элемент международных экономических отношений отсутствует (т.е. в этом случае хозяйственные отношения между странами все более напоминают хозяйственные отношения между разными регионами внутри одной страны). Можно привести и обратный пример: истории известны ситуации, когда в хозяйственных отношениях между регионами одной страны возникают искусственные барьеры и препоны, затрудняющие межтерриториальный товарообмен – такое широко практиковалось в средние века, однако не только тогда. Если вспомнить период конца 80-х – начала 90-х годов в современной России, то нельзя не упомянуть о таком характерном явлении тех лет, как региональный изоляционизм, когда вводились запреты на вывоз за пределы региона многих видов производимой в нем продукции, когда запрещалась продажа определенных видов товаров для лиц, не проживающих постоянно в том или ином регионе и т. п. Все это – не что иное, как модифицированные элементы таможенного регулирования, квотирования, лицензирования и т. п.

Интересно, что и в отношении валютного регулирования и валютных отношений, являющихся необходимым элементом международных экономических связей, в определенных условиях можно говорить и как об элементе межрегиональных взаимодействий. Иначе говоря, валютные отношения как один из элементов межсубъектных экономических отношений, при определенных условиях были и элементом межрегиональных взаимодействий – по крайней мере, истории известны такие случаи, хотя они крайне редки, когда в разных регионах одной страны использовалась различная валюта, и поэтому в межтерриториальных хозяйственных отношениях как элемент, как это ни парадоксально звучит, фигурировал и фактор валютного регулирования; подобные ситуации встречались и в российской истории, например, в позапрошлом веке, когда в ряде регионов Российской Империи (Финляндии, Польше, которые в нее тогда входили) наряду с рублем использовалась и иная валюта, традиционно функционирующая в этих регионах.

Здесь следует заметить, что рассуждения об общем и особенном в объектах исследования теории международных экономических отношений и теории межрегиональных экономических отношений имеют отнюдь не только чисто академический интерес. Дело в следующем. Как уже отмечалось, теория международных экономических отношений в настоящее время является всесторонне разработанной теорией, содержащей достаточно много глубоких результатов теоретического и прикладного характера. В то же время теория межрегиональных экономических отношений (т. е. теория межрегиональных взаимодействий), несмотря на высокую актуальность рассматриваемых в ней проблем, является

одним из наименее исследованных разделов теории региональной экономики. Учитывая, что в объектах исследования теории международных экономических отношений и теории межрегиональных взаимодействий, как мы уже успели выяснить, гораздо больше общих элементов и черт, чем различий, имеет смысл, на наш взгляд, при анализе проблем межтерриториальных экономических взаимосвязей использовать определенные результаты теории международных экономических отношений. Правда, следует иметь в виду, что, поскольку международные экономические отношения и межрегиональные экономические отношения, несмотря на наличие многих общих черт, отнюдь не тождественны, речь здесь может идти об использовании лишь некоторых выводов и результатов теории международных экономических отношений при изучении проблем межрегиональных социально-экономических взаимодействий.

Что же это за выводы и результаты? Учитывая многоаспектность и обширность предмета исследований теории международных экономических отношений, в данной работе мы, разумеется, не сможем рассмотреть всю совокупность результатов этой теории, которые можно использовать при анализе межтерриториальных хозяйственных отношений. Доскональное рассмотрение такого рода вопросов – дело специальных научных исследований.

Однако уже сейчас можно отметить, что выводы и результаты теории международных экономических отношений с точки зрения возможности их использования при анализе межрегиональных хозяйственных взаимодействий можно разбить на несколько различных групп. Прежде всего, следует выделить такую группу выводов и результатов теории международных экономических отношений, которые без всяких изменений могут быть использованы и при исследовании межтерриториальных экономических отношений. Здесь речь, прежде всего, идет о тех случаях, когда при получении того или иного результата теории международных экономических отношений не было необходимости использовать элементы таможенного регулирования, валютных отношений, миграции труда и капитала и т. п. (а значит, в этих случаях социально-экономические отношения между разными странами ничем принципиально не отличаются от хозяйственных отношений между различными регионами). Следующая группа включает выводы и результаты теории международных экономических отношений, которые при анализе межтерриториальных взаимодействий могут быть использованы лишь при условии их существенной корректировки. И, наконец, последняя группа включает те выводы и результаты теории международных экономических отношений, которые в принципе не могут быть использованы при анализе межтерриториальных социально-экономических отношений.

Далее рассмотрим некоторые результаты теории международных экономических отношений, которые без каких-либо существенных изменений могут быть использованы и при анализе межтерриториальных социально-экономических отношений. Как известно, международная торговля является древнейшей формой международных экономических отношений, и хотя в последнее время все большее значение приобретают иные формы международных экономических отношений, как-то: движение капиталов, миграция рабочей силы, международная кооперация производства, обмен в области науки и техники, валютно-кредитные отношения, международная торговля товарами и услугами по-прежнему остается важнейшей формой мировых экономических отношений – об этом свидетельствует, например, тот факт, что международная торговля растет темпами, опережающими темпы роста мирового производства, причем даже в периоды экономических спадов.

Таким образом, объем мировой торговли по темпам роста намного превосходит все остальные виды мирохо-

зяйственных связей, наиболее полно отражая интернациональный характер воспроизводственных процессов в мировой экономике. Аналогично и в экономике отдельной страны межрегиональная торговля как форма межтерриториальных экономических отношений является, как правило, важнейшей по сравнению с другими формами. Поэтому сначала рассмотрим теоретические основы функционирования именно этой формы межрегиональных взаимодействий, а точнее, в соответствии с предложенным нами подходом вспомним, каким образом в теории международных экономических отношений находит объяснение необходимость существования международной торговли. Многие результаты и выводы этой теории в данной области исследований практически без каких-либо существенных изменений могут быть использованы и при анализе межрегиональных взаимодействий.

Учитывая, что международная торговля является древнейшей формой международных экономических отношений, теоретические разработки, касающиеся изучения такого рода отношений, как свидетельствует история экономической мысли, первоначально относились к анализу преимущественно именно этой формы международных экономических отношений. Теории международной торговли, ведущие начало от английской классической политической экономии, прошли в своем развитии ряд этапов. Систематические исследования в этой области стали появляться в эпоху меркантилизма (приблизительно XVI-XVIII вв.) в Европе и представляли собой общие рассуждения на тему о том, как должна быть устроена внешняя торговля. Меркантилизм как экономическая идеология выражал интересы торговых слоев общества и представлял собой попытку теоретического обоснования отстаиваемой ими экономической политики. Меркантилизм характеризуется двумя чертами: богатство отождествляется с деньгами (государство считается тем богаче, чем больше денег оно имеет) и предполагается, что накопление денежного богатства может быть достигнуто с помощью государственной власти.

Меркантилизм как первая известная школа политической экономии на протяжении нескольких веков своего существования претерпел известную эволюцию [3]. Ранний меркантилизм возник до великих географических открытий и изжил себя к середине XVI в. Центральным пунктом системы взглядов раннего меркантилизма является теория «денежного баланса», в которой отстаивается политика, направленная на увеличение денежного богатства чисто законодательным путем. В целях удержания денег в стране запрещался их вывоз за границу, создавались «складочные места» для торговли иностранными товарами, для привлечения денег из-за границы правительство занималось порчей монеты (считая, что в результате обесценения денег иностранцы за то же количество национальной монеты смогут приобрести больше; товаров и поэтому будут заинтересованы в обмене денег). Поздний меркантилизм, более развитая меркантилистская система, возник во второй половине XVI в. и достиг расцвета в середине XVII в. Центральным пунктом позднего меркантилизма являлась «система торгового баланса», в соответствии с которым считалось, что государство становится тем богаче, чем больше разница между суммой стоимости вывезенных и ввезенных товаров (активный торговый баланс). Эту разницу стремились обеспечить двумя способами: во-первых за счет вывоза готовых изделий своей страны и запрещения ввоза предметов роскоши; во-вторых (и это было главным), при помощи посреднической торговли, в связи с чем разрешался вывоз денег за границу (при этом выдвигали принцип: покупать дешевле в одной стране и продавать дороже в другой). Таким образом, меркантилисты главное внимание уделяли сфере обращения, причем для обеспечения активного торгового баланса и захвата внешних рынков поздние меркантилисты отстаивали политику протекционизма, которая предусматривала обложение высокими пошлинами иностранных товаров и поощрение вывоза. Интересно, что экономическая политика меркантилизма (и, прежде всего,

ее важнейшее звено – протекционизм) содействовала процессу первоначального накопления капитала, ускоряя тем самым переход от феодальной общественно-экономической формации к капиталистической.

Как можно видеть, проблемами международной торговли исследователи занимаются уже на протяжении нескольких столетий, причем первые систематические исследования в этой области стали появляться в Европе в эпоху меркантилизма и представляли общие рассуждения на тему о том, как должна быть устроена внешняя торговля (полагалось, что в интересах каждой нации способствовать увеличению своего экспорта в другие страны и ограничивать импорт оттуда). К концу XVIII в. меркантилистский подход уступил место фритредерству, утверждавшему, что в интересах, как отдельной нации, так и всех стран вместе допустить полную свободу торговли – просто позволить людям торговать так, как они считают нужным. Таким образом, если концепция меркантилизма основывалась на идее государственного регулирования внешне торговой деятельности, то фритредерство по существу отказывается от всякого, протекционизма со стороны государства. Необходимость смены приоритетов во внешнеторговой политике обуславливалась рядом обстоятельств. Первоначально протекционизм, являющийся основной экономической политики меркантилизма играл прогрессивную роль в развитии передовых в то время государств, так как содействовал первоначальному накоплению капитала. Однако уже к концу XVIII – началу XIX вв. перед развитыми странами (прежде всего, перед Великобританией) четко вырисовывалась перспектива завоевания? позиций на мировом рынке и поэтому протекционистская политика меркантилизма стала тормозить процесс развития Международных хозяйственных связей. Действительно, к этому времени торговля была опутана разнообразными налогами и запретами, регламентирующими как импорт, так и экспорт. Не менее изощренными были и доводы меркантилистов, оправдывающие необходимость этих ограничений» Обложение импорта налогом обычно рассматривалось как средство, ведущее к созданию рабочих мест и увеличению дохода внутри страны. Важно и то, что в случае войны снабжение импортируемыми товарами могло и вовсе прекратиться.

В полемику со взглядами меркантилистов классики политической экономии А. Смит и Д. Рикардо обосновали противоположный протекционистскому подход к оценке выгод международной торговли – это так называемая концепция свободной торговли, или фритредерство. Однако, несмотря на очевидные принципиальные различия, разные теории международной торговли имеют и немало общего. Общность эта заключается, прежде всего, в том, что какразличные концепции международной торговли прошлых веков, так и современные, теории международной торговли по существу отвечают на, одни и те же вопросы. Их центральными вопросами были и остаются следующие:

1) что лежит в основе развития международного разделения труда?

2) какая международная специализация является наиболее эффективной для отдельных стран и регионов и приносит им наибольшие выгоды?

3) какими критериями должны руководствоваться фирмы, включаясь в международный обмен?

Очевидно, что решение этих и других вопросов теории международной торговли, в конечном счете, сводится к решению двух важнейших проблем:

1) как действительно устроена международная торговля?

2) как она должна быть устроена?

При изучении экономических отношений между различными регионами в рамках государства отвечать приходится на те же самые вопросы, а именно: как действительно устроена система межрегиональной торговли и как она должна быть устроена? Причем вполне правомерно сде-

лать обобщение, ибо эти же вопросы являются ключевыми при исследовании не только системы региональной торговли, но и вообще любого типа межтерриториальных хозяйственных отношений, но пока мы ограничимся рассмотрением проблем, связанных с анализом функционирования системы межтерриториальной торговли.

Все вышеперечисленные проблемы, касающиеся эффективности международной торговли, в полной мере относятся и к эффективности межрегиональной торговли. Как мы уже видели, анализируя эффективность международной торговли, исследователи решали фундаментальную проблему – должно или нет государство ограничивать внешнюю торговлю, и хотя решали они эту проблему нередко различным образом, эта проблема являлась ключевой в изучении международной торговли. Аналогично, анализируя эффективность функционирования системы межрегиональной торговли, необходимо также первоначально решить ключевую проблему – следует или нет ограничивать торговлю какого-то региона с другими регионами страны.

Ответ на этот вопрос – изучаем ли мы эффективность международной или межрегиональной торговли – поначалу может показаться очевидным: торговля ведется любым способом, лишь бы она была прибыльной. Однако, далеко не ясно, кто, в конечном счете, получает прибыль, Выигрыш от торговли с другими субъектами (будь то страна или регион) – все ли субъекты, а если не все и кому-то наносит ущерб, то, как нам определить, что выигрыш одних перевешивает ущерб, причиненный другим? Иначе говоря, если некая страна (или регион) получает выигрыш, то несут ли при этом убытки, торгующие с этой страной (или регионом) другие страны (регионы) и если да, то не следует ли вводить какие-либо торговые ограничения? Все эти вопросы показывают, как тесно связаны между собой обе ключевые проблемы и теории международной торговли, и теории межрегиональной торговли, а именно, проблемы о реальном и оптимальном устройстве межсубъектной торговли. Причем, как мы уже видели, решение этих проблем имеет отнюдь не только чисто академический интерес и в практической плоскости выражается в выборе того или иного варианта экономической политики: политики, основанной на концепции протекционизма или концепции фритредерства.

Результаты и выводы теории международной торговли в этой области исследований в полной мере применимы при изучении функционирования системы межрегиональной торговли, ибо и здесь выбор протекционистской или фритредерской политики в отношении взаимосвязи с другими регионами (в том числе и в сфере торговли) определяется теми же факторами, которые являются определяющими в формировании торговых структур и в международной сфере. Поэтому для решения вопроса о том, какой вариант экономической политики выгоден для конкретного региона – экономическая политика, основанная на концепции протекционизма или экономическая политика, основанная на концепции фритредерства – опять же имеет смысл обратиться к выводам и результатам теории международных экономических отношений.

Эти два принципиально разных подхода к выбору модели экономической политики – протекционизм или фритредерство – в конечном счете, находят свое идеологическое обоснование в двух прямо противоположных парадигмах, одна из которых теоретически обосновывает целесообразность автаркии (изоляция), другая – объективность взаимозависимости в социально-экономических отношениях между государствами. Как свидетельствует история, неоднократно принимавшиеся в прошлом попытки жить независимо от мирового сообщества (например, в условиях тоталитарных режимов) к успеху не приводили. На определенных этапах исторического развития (докапиталистические общественно-

экономические формации) изоляционизм существовал на региональном уровне, однако вследствие интеграционных процессов и региональная автаркия перестала быть значимым феноменом экономической жизни отдельного государства (хотя в отдельных слабо развитых странах автаркия на региональном уровне как экономическое явление существует и нередко играет весьма существенную роль в жизнедеятельности государства). Таким образом, в условиях НТР преобладает тенденция усиления взаимозависимости как между разными странами, так и между различными регионами внутри отдельного государства. И хотя эта тенденция не носит абсолютного характера и в отдельные периоды времени имеют место проявления национального или регионального изоляционизма, тем не менее, как показывает опыт, в современных условиях невозможно эффективное функционирование экономики в условиях автаркии – в эпоху НТР тенденции к изоляционизму, к национальной или региональной автаркии бесперспективны.

Однако, как уже отмечалось, достаточно длительное время – на протяжении нескольких столетий в экономической теории господствовали идеи меркантилизма, являющегося теоретической основой протекционистской (а значит, в определенном смысле и изоляционистской) экономической политики. И хотя аргументы в пользу свободной торговли известны с давних пор, лишь со второй половины XVIII в. появляются систематические глубокие исследования, в которых обосновываются принципы экономической политики фритредерства. Вызов господствовавшей в то время меркантилистской идеологии бросили ряд выдающихся экономистов, что нашло свое завершение в классических работах Д. Рикардо. Однако Рикардо не был первым, кто пошатнул устои меркантилизма.

Уже в 1776 г. Адам Смит в своем великом труде «Богатство народов» высмеивал боязнь внешней торговли, сравнивая нации с семейными хозяйствами. В этой связи он писал, что основное правило каждого здравомыслящего главы семьи – никогда не пытаться сделать дома то, что дешевле купить, нежели произвести самому. По мнению Смита, портной не пытается шить себе обувь, а покупает ее у сапожника. Сапожник не пытается сшить себе одежду, а нанимает портного. Фермер не пытается сделать ни то, ни другое, а пользуется услугами этих ремесленников. Каждый из них находит выгодным для себя использовать свое собственное производство таким образом, при котором он обладает некоторыми преимуществами перед соседями, и покупать на часть своего продукта или; что то же самое, за цену, составляющую часть этого продукта, все, что бы ему ни понадобилось. То, что представляется разумным в образе действия любой частной семьи, вряд ли может оказаться неразумным для всего королевства. Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом[5].

Данное рассуждение ничуть не в меньшей степени может служить обоснованием целесообразности торговли и между разными регионами одной страны. Однако заслуга А. Смита в теоретическом обосновании концепции фритредерства на этом не заканчивается. А. Смит подробно проанализировал ситуацию абсолютного преимущества и обосновал тезис, в соответствии с которым основой развития международной торговли служит различие абсолютных издержек. Он считал, что следует импортировать товары из страны, где издержки абсолютно меньше, а экспортировать те товары, издержки, на производство которых ниже у экспортеров.

Причем, при обосновании своей позиции А. Смит исходил из весьма спорного гипотетического предположения

о том, что каждая нация в достаточной мере обладает абсолютными преимуществами над своими торговыми партнерами, чтобы поставлять на экспорт столько же товаров, сколько закупается за границей, если только торговля будет свободна от ограничений и регламентации. Иначе говоря, он считал, что в каждой стране есть такой товар, которого на единицу затрат она может производить больше, чем другие страны.

Как можно видеть, доводы Смита во многих отношениях были несовершенными – так, его концепция оказывается в тупике, как только выясняется, что какая-то страна не располагает абсолютным преимуществом. Захотят ли в этом случае другие страны торговать с ней, а если захотят, не следует ли опасаться того, что в конце концов закупать у своих более производительных соседей она станет гораздо больше, чем сможет им продать? Не приведет ли образовавшийся торговый дефицит к оттоку денег за границу? Где гарантии, что свободная Торговля разрешит все эти проблемы, да еще таким образом, что страна в итоге останется в выигрыше? На эти очевидные вопросы, связанные с его концепцией абсолютных преимуществ, которые поднимались его предшественниками и современниками, А. Смит так и не дал ответа. К тому же ему не удалось опровергнуть известное утверждение о том, что якобы ограничение импорта ведет в создание новых рабочих мест; более того, он не только не противостоял ко и saw поддерживал необходимость, из соображений национальной безопасности у ограничивать внешнюю торговлю с потенциальным противником. Ответить на эти вопросы и укрепить доводы в пользу свободной торговли» освободив их от прежних слишком жестоких предпосылок, удалось другому великому экономисту Д. Рикардо. Он привел ряд численных примеров, показывающих выгодность внешней торговли для любой нации, даже если она ни в чем не располагает преимуществами или, наоборот, имеет преимущества перед иностранцами в производстве абсолютно всех товаров.

Однако указанные недостатки концепции А. Смита ни в коей мере не умаляют его заслуг в теоретическом обосновании политики фритредерства. Напомним, что именно Смитом¹ во второй половине XVIII в. впервые был поставлен вопрос о рациональном, наилучшем международном разделении труда. Вопреки господствовавшим до него взглядам меркантилистов, согласно которым государство должно продавать на внешнем рынке как можно больше любых товаров, а покупать как можно меньше, А. Смит предположил, что для государства выгодной может быть не только продажа, но и покупка товаров на внешнем рынке, причем он также попытался ответить на вопрос, какие именно товары выгоднее экспортировать, а какие импортировать.

Разработанная им теория международного разделения труда в литературе получила название теории (или модели) абсолютных преимуществ. Причем очевидно, что концепция А. Смита в полной мере применима и для анализа функционирования системы межрегиональной торговли. Однако и в этом случае, подобно тому как это имело место при анализе международных экономических отношений, модель абсолютных преимуществ не в состоянии объяснить многих важных аспектов функционирования системы межрегиональной торговли. Учитывая недостатки теории Смита, его последователи приложили значительные усилия по их устранению и дальнейшей разработке позитивных аспектов модели абсолютных преимуществ.

Наиболее значимый вклад в дальнейшее развитие и обоснование концепции фритредерства внес, как уже указывалось, один из крупнейших экономистов XIX в. Д. Рикардо. Он разработал теорию сравнительных издержек[8]. Отказавшись от идеи Смита об абсолютных преимуществах как условии внешней торговли, Рикардо сформулировал более общий принцип взаимовыгодной торговли и международной специализации, включающий в качестве частного случая гипотезу Смита.

Таким образом, смитовская модель абсолютных преимуществ является частным, точнее, предельным случаем модели сравнительных преимуществ, разработанной Д. Рикардо. Иначе говоря, он показал, что даже в случае, когда страна по отношению к другой ни в чем не располагает абсолютным преимуществом, торговля остается выгодной для обеих сторон.

В основе теории Рикардо лежит открытый им закон сравнительного преимущества. Суть его такова: каждая страна располагает сравнительным преимуществом в производстве какого-то товара и получает выигрыш, торгуя им в обмен на остальные. Таким образом, необходимым условием существования международной торговли выступает производство в различных странах одних и тех же товаров с разными издержками. Каждой стране целесообразно, согласно взглядам Д. Рикардо, специализироваться на производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно более низкие затраты труда и капитала. Поэтому до тех пор, пока в отсутствие торговли в соотношениях цен между странами сохраняются хоть малейшие различия, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом, т. е. у нее всегда найдется такой товар, производство которого будет более выгодным при существующем соотношении издержек (если брать за точку отсчета установление торговых отношений), чем производство остальных и именно этот товар она и должна экспортировать в обмен на другие. По этой причине Рикардо и считал возможной взаимовыгодную торговлю и при наличии абсолютных преимуществ одной страны перед другой при производстве всех товаров.

Таким образом при свободной торговле специализация страны должна идти в соответствии с критерием экономии трудовых затрат и затрат капитала, причем развитие торговли в соответствии с концепцией сравнительных преимуществ должно вскоре привести к выравниванию относительных цен в разных странах.

Очевидно, что, как и в случае со смитовской моделью абсолютных преимуществ, результаты и выводы теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо также можно использовать и при анализе межрегиональной торговли. В связи с этим принцип сравнительных преимуществ, в современной формулировке звучащий следующим образом: совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться три страной, в которой ниже вмененные издержки, может быть обобщен и применим и в случае межрегиональной торговли. То же самое справедливо и в отношении принципа абсолютных преимуществ. Сформулируем обобщенные принципы.

В соответствии с обобщенным принципом специализация, основанная на использовании принципа сравнительных преимуществ, способствует более эффективному размещению ресурсов и увеличению производства и в отдельной стране, и в мире в целом. Таким образом, рациональное ведение хозяйства (т. е. использование определенного количества ограниченных ресурсов для получения наибольшего совокупного объема производства), требует, чтобы любой конкретный товар производился в той стране или в том регионе, в которых ниже вмененные издержки, или, другими словами, которые располагают сравнительными преимуществами. Принцип абсолютных преимуществ также можно обобщить на случай межрегиональной торговли, и тогда он (т. е. обобщенный принцип) будет звучать следующим образом: следует импортировать товары из страны или региона, где издержки абсолютно меньше, а экспортировать те товары, издержки которых ниже у экспортеров (но при этом еще раз напомним, что и обобщенный принцип абсолютных преимуществ является частным, точнее, отдельным случаем обобщенного принципа сравнительных преимуществ). Заметим также, что оба этих принципа можно "заузить" исключительно на региональном аспекте (т. е. из их фор-

мулировок исключить понятия, относящиеся к теории международных экономических отношений). В этом случае они будут являться объектом анализа исключительно теории межрегиональных взаимодействий. Иначе говоря, из двух обобщенных принципов можно сделать четыре: это уже два известных, классических принципа теории международной торговли – принцип сравнительных преимуществ и принцип абсолютных преимуществ; к ним добавятся еще два принципа – аналога вышеуказанных двух классических принципов, но уже в сфере межрегиональной торговли.

Сформулируем два последних принципа. Принцип сравнительных преимуществ в сфере межрегиональной торговли будет звучать следующим образом: совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться в том регионе, в котором ниже вмененные издержки. Аналогично, принцип абсолютных преимуществ можно сформулировать следующим образом: следует завозить товары из того региона, где издержки абсолютно меньше, а вывозить те товары, издержки которых ниже у экспортеров. Как и в предыдущих случаях, второй принцип является частным, предельным случаем первого принципа.

Использование указанных выше результатов и выводов теории международной экономики (точнее ее раздела, посвященного исследованию международной торговли) возможно и при анализе межрегиональной торговли в связи с тем, что при получении этих результатов и выводов не использовались понятия валютного регулирования, таможенного регулирования и пр., т. в; те понятия, которые отличают страну как объект хозяйствования от региона как объекта хозяйствования. Иначе говоря, возможность использования вышеуказанных результатов и выводов теории международной торговли практически без изменений и при анализе межрегиональной торговли обусловлено тем обстоятельством; что и страну, и регион как объекты хозяйственной деятельности при проведении анализа и формулировании выводов можно рассматривать как идентичные объекты.

Несмотря на определенную объективную ценность и значимость полученных А. Смитом и Д. Рикардо результатов и модель абсолютных преимуществ, и модель сравнительных преимуществ тем не менее не в состоянии объяснить многие явления международной торговли. Во времена Смита и Рикардо еще не было достаточно ясно, что не все экономические структуры и не всякая специализация равноценны – есть такие, которые обременяют на зависимость (например, монокультурная сырьевая специализация), и такие, которые позволяют эксплуатировать другие страны. Так, несмотря на то, что ведущие английские экономисты теоретически обосновывают фритредерство как основу экономической политики, уже к началу XIX в. Англия проводит политику, препятствующую вывозу промышленного оборудования за границу, чтобы закрепить выгодное положение «мастерской мира». В XX же веке проблема экономической зависимости встала гораздо более масштабно.

Таким образом, хотя Д. Рикардо создал глубокую теорию сравнительных преимуществ, принципиально обосновывающую фритредерство и позволяющую в отличие от модели абсолютных преимуществ объяснить, почему торговля между странами выгодна и тогда, когда страны производят одинаковый ассортимент товаров, и, более того, когда одна страна все эти товары производит с меньшими издержками, чем другая (т. е. обладает во всех отраслях абсолютно большей эффективностью), многие явления международной торговли, особенно в XX веке, не поддаются объяснению в рамках модели сравнительных преимуществ. В результате в первой трети XX века известные шведские ученые Эли Хекшер и его ученик, будущий Нобелевский лауреат Бергиль Олин, разработали основы современных

представлений о том, чем определяются направление и структура международных торговых потоков.

В модели Хекшера-Олина факторы международной специализации не связываются с природными различиями отдельных стран, эта модель призвана в первую очередь объяснить причины внешней торговли товарами обрабатывающей промышленности [6]. Таким образом, модель Хекшера-Олина позволяет объяснить те значительные изменения в системе международного разделения труда и в международной торговле, которые произошли в мировой экономике к началу XX века. К этому времени по сравнению с эпохой А. Смита и Д. Рикардо заметно снизилась роль естественно-природных различий как фактора международной специализации, в результате в экспорте развитых стран начали преобладать промышленные товары.

В соответствии с теорией Хекшера-Олина источником различия сравнительных издержек является соотношение факторов производства, причем страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов и импортируют продукты интенсивного использования дефицитных для них факторов. Отсюда следует закон пропорциональности факторов; в открытой экономике каждая страна стремится специализироваться в производстве товара требующего больше факторов, которыми страна относительно лучше наделена.

Говоря о факторах, необходимо определить, что понимается под избытком факторов производства и интенсивностью их использования. Так, например, страна считается в избытке наделенной рабочей силой, если соотношение между ее количеством и остальными факторами в ней выше, чем в остальном мире. Соответственно, продукт считается трудоемким, если доля затрат на рабочую силу в его стоимости выше, чем в стоимости других продуктов. Аналогично определяются капиталоемкие, землеемкие товары и пр. Причем в соответствии с моделью Хекшера-Олина в процессе международной торговли происходит выравнивание цен факторов производства.

В отличие от смитовской модели абсолютных преимуществ и рикарданской модели сравнительных преимуществ, которые, как уже указывалось* практически без каких-либо существенных изменений могут применяться и при анализе системы межрегиональной торговли, модель Хекшера-Олина может использоваться в теории межрегиональной торговли, на наш взгляд, лишь при определенных допущениях. Это связано с тем, что в модели Хекшера-Олина, в отличие от смитовской и рикарданской моделей, существенное значение имеет использование понятия "мобильность ресурсов и факторов", а, как известно, мобильность ресурсов и факторов между странами существенно ниже, чем между разными регионами внутри одной страны. Так, например, рабочая сила внутри страны без каких-либо существенных ограничений может перемещаться из одного региона в другой, в то время как переезд на работу в другую страну, как правило, связан со значительными (порой непреодолимыми) трудностями. Это же положение справедливо и в отношении других факторов (например, капитала).

Именно различиями в степени мобильности ресурсов и факторов между странами и между регионами одной и той же страны и объясняется то обстоятельство, что модель Хекшера-Олина не может в полной мере (т. е. без каких-либо существенных изменений) использоваться и в теории межрегиональной торговли. Хотя для более детального анализа необходимой корректировки модели Хекшера-Олина в процессе применения ее для изучения межрегиональной торговли нужны дальнейшие исследования, однако и в теории международных экономических отношений в последнее время теория Хекшера-Олина все более подвергается критике.

Это прежде всего связано с новыми явлениями в мировой торговле. Так, если до 70-х годов в междуна-

родном товарообмене преобладала торговля промышленной продукцией, с одной стороны, а сырьем – с другой, то сейчас все более утверждается обмен сложной наукоемкой продукцией и промышленными изделиями (электроника, информационная техника, технологические системы и целые заводские комплексы, не говоря уже о комплектующих к машинам, узлам и т. д.) главным образом между промышленно развитыми странами и так называемыми новыми индустриальными странами. Одновременно произошло снижение в мировом товарообороте доли продовольственных товаров.

Изменения в структуре международной торговли, произошедшие в последнее время и указывавшие на сближение развитых в промышленном отношении и недавно вставших на путь промышленного развития стран, свидетельствуют об ограниченности теории Хекшера-Олина. Некоторые другие явления в экономике послевоенного периода также заставляют усомниться в истинности этой теории. В этой связи прежде всего следует выделить два явления. Во-первых, это значительный и постоянно растущий удельный вес торговли между странами с одинаково высоким уровнем доходов, что происходит вопреки основным постулатам Хекшера-Олина, ибо торговля концентрируется в странах не с разными, а с одинаковыми пропорциями в обеспеченности факторами производства. Во-вторых, это высокий и все возрастающий удельный вес в мировой торговле встречных поставок сходных промышленных товаров, что также противоречит основным постулатам классической теории Хекшера-Олина.

Для того чтобы получить удовлетворительное объяснение развитию новых структур в международной торговле, предпринимаются попытки обновить или вообще заменить основные постулаты теории Хекшера-Олина. В этой связи следует заметить, что еще в 1947 г. выдающийся экономист В. Леонтьев, исследуя структуру экспорта и импорта США, обнаружил, что вопреки теории Хекшера-Олина в экспорте США преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте – капиталоемкие. Этот результат стал известен как парадокс Леонтьева [4]. Однако дальнейшие исследования показали, что противоречие, обнаруженное В. Леонтьевым, может быть устранено, если при анализе структуры торговли учитывать более двух факторов производства. В частности, была разработана модель, учитывающая квалификацию рабочей силы, в соответствии с которой в производстве участвуют не два фактора (труд и капитал), а три: квалифицированный труд, неквалифицированный труд и капитал.

В дальнейшем была разработана модель, в которой учитывалось уже пять факторов: финансовый капитал, квалифицированный труд, неквалифицированный труд, пригодные для сельскохозяйственного производства земельные угодья, другие естественные ресурсы. Таким образом, одно из возможных направлений теоретического объяснения новых явлений в структуре международной торговли заключается в расширении теории Хекшера-Олина, т. е. в признании нереалистичности сведения всей совокупности факторов производства только к капиталу, земле и нескольким типам труда и в утверждении, что существует масса их разновидностей (более того, в соответствии с новым подходом есть факторы, присущие только отдельным подотраслям или даже отдельным фирмам). Однако существует и другая точка зрения, согласно которой теория Хекшера-Олина нуждается не в доработке, а в полной замене, причем это мнение приобретает все больше сторонников.

Отправной точкой отсчета этого подхода является заявление, что соотношение факторов почти ничего не объясняет, поскольку страны либо наделены основными факторами в сходных пропорциях, либо различные отрасли в действительности не столь уж различны в использовании этих факторов. В самом деле, в последние десятилетия однородность действительно все в боль-

шей степени характеризует взаимную торговлю развитых стран. Важно и то, что в последние десятилетия существенное и все более усиливающееся влияние на развитие международной торговли оказывает НТР.

Поэтому возникла необходимость учесть это влияние в моделях и теориях международной торговли и международного разделения труда. Модели неотехнологического направления более адекватно отражают реальные процессы современного развития международного разделения труда, в частности, все более интенсивно расширяющийся в 70-90-е годы внутриотраслевой обмен между отдельными государствами. Сторонники неотехнологического направления структуру международного разделения труда, его характер пытаются объяснить технологическими факторами. Если основными переменными современных неоклассических моделей являются, как у Хекшера-Олина, наделенность факторами и интенсивность затрат факторов, то основные переменные при неотехнологическом подходе – это затраты на исследования и разработку, (в процентах от стоимости продаж), процент квалифицированной рабочей силы.

В соответствии с моделью Хекшера-Олина, сравнительные преимущества возникают вследствие минимизации издержек при преимущественных затратах избыточного фактора, неотехнологическая же школа связывает основные преимущества с монопольной позицией фирмы (и страны) – новатора. Отсюда и новая оптимальная стратегия для отдельных фирм: выпускать не то, что относительно дешевле, а то, что необходимо всем или многим, но что пока никто выпускать не может. Кстати, такая стратегия вполне применима не только, для фирм, расположенных, в разных странах, но и для фирм, расположенных в различных регионах одной и той же страны. Одной из наиболее известных неотехнологических моделей международной торговли является модель технологического разрыва. Согласно концепции М. Познера, автора этой модели, торговля между странами может быть вызвана технологическими изменениями, возникающими в какой-то одной отрасли в одной из торгующих стран.

Из-за того, что технические новшества первоначально появляются в одной стране, эта страна приобретает сравнительные преимущества: новая технология позволяет производить товары с меньшими издержками. Если же новшества заключаются в производстве нового продукта, то предприниматель в стране-новаторе в течение определенного времени получает добавочную прибыль, экспортируя новый товар. В результате технических новшеств образовался технологический разрыв между странами, обладающими ими, и странами» их не имеющими. Этот разрыв постепенно будет преодолеваться, так как другие страны начнут копировать нововведение страны-новатора. Однако, пока разрыв не преодолен, внешняя торговля новым товаром или товаров, производимым по новой технологии, будет продолжаться. Модель технологического разрыва предполагает, что после того, как нововведение скопировано, причин для внешней торговли рассматриваемым товаром больше нет. Для объяснения постоянно существующей торговли М. Познер, автор этой модели, привлекает понятие «потока нововведений», со временем возникающего в разных странах и отраслях. Модель М. Познера предусматривает, что обе торгующие страны выигрывают от нововведения в одной, передовой в технологическом отношении, стране [2]. Более того, по мере распространения новой технологии за пределами страны-новатора менее развитая страна продолжает выигрывать, а более развитая страна теряет свои преимущества.

В отличие от теории Хекшера-Олина, модель технологического разрыва, таким образом, предполагает, что международная торговля осуществляется даже при одинаковой наделенности стран факторами производства. Таким образом, неотехнологические теории международной торговли и, в частности, модель технологического разрыва яв-

ляют собой пример такого развития теории международной экономики, когда она осуществляется не путем совершенствования, классической теории Хекшера-Олина прежде всего на основе большего числа менее крупных факторов, а на основе принципиально новых подходов. Неотехнологические теории наиболее приемлемы для анализа международной торговли наукоемкими товарами, в том числе внутриотраслевой торговли различными товарами. Корпорации и фирмы, активно использующие технологические нововведения, создают новые специализации, а страны, в экономике которых существенные позиции занимают такие предприятия, могут подорвать сравнительные преимущества, некогда приобретенные другими развитыми странами. Согласно неотехнологическому подходу, научно-технический обмен между промышленно развитыми странами ведет к сближению уровней их научно-технического развития, а это, в свою очередь, создает предпосылки для дальнейшего пропорционального роста интенсивности взаимного технологического обмена.

Неотехнологические теории и модели, на наш взгляд, могут найти широкое применение не только для анализа международной торговли, но и при изучении межрегиональных хозяйственных связей, особенно в промышленно развитых странах. Действительно, в эпоху НТР торговля наукоемкими товарами приобретает все большее значение не только в торговле между разными странами, но и в торговле между различными регионами в рамках одного государства. Именно поэтому неотехнологические модели весьма продуктивно могут использоваться при анализе структуры и динамики межрегиональной торговли.

Особенно это правомерно в отношении регионов, в отраслевой структуре экономики которых значительную часть составляют отрасли, занимающиеся производством наукоемкой продукции. Неотехнологические модели как раз и позволяют объяснить характер взаимоотношений такого рода регионов с другими региональными образованиями, в том числе и в сфере торговли. В частности, такого рода модели позволяют объяснить процесс распространения новой технологии за пределы региона-новатора и его социально-экономические последствия, прежде всего касающиеся выравнивания уровней технологического развития разных регионов вследствие процесса межтерриториального распространения новой технологий. Возможность Широкого использования неотехнологических моделей и в теории межрегиональной торговли в значительной мере объясняется тем, что в этих моделях, подобно тому как это имело место в модели абсолютных преимуществ и в модели сравнительных преимуществ, страна и регион могут рассматриваться как идентичные объекты хозяйствования, ибо в этих моделях при анализе международной торговли не использовались ни элементы валютного регулирования, ни элементы таможенного регулирования, ни какие-либо иные элементы, отличающие страну как объект хозяйствования от региона как объекта хозяйствования. Но, разумеется, неотехнологические модели и в теории межрегиональных взаимоотношений прежде всего предназначены для изучения межрегиональной торговли наукоемкими товарами.

Возвращаясь к рассмотрению проблем теории международных экономических отношений можно таким образом констатировать, что проблемы, возникшие в последние десятилетия в результате противоречия эмпирических данных теории Хекшера-Олина можно разрешить путем либо дальнейшего совершенствования этой теории, либо путем ее замены. Специалисты пока не пришли к соглашению, какой путь перспективнее. Скорее всего, различия в международной специализации в современных условиях можно проанализировать лишь на основе совокупности всех ключевых моделей международного разделения труда и международной торговли. Так, если теория Д. Рикардо о сравнительных преимуществах и ее современные модификации позволяют объяс-

нить направленность той части международного товарного обмена, которая связана, в первую очередь, с различиями отдельных стран в наделенности природно-климатическими и минеральными ресурсами, то модель Хекшера-Олина позволяет объяснить те направления специализации, преимущественно межотраслевой, которые связаны с использованием квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы, капитала и сельскохозяйственных угодий, а неотехнологические теории наиболее приемлемы для анализа международной торговли наукоемкими товарами, в том числе внутриотраслевой торговли различными товарами.

Таким образом, развитие и усложнение международной торговли нашло отражение в эволюции теорий, объясняющих движущие силы этого процесса. Ведь даже классическая и, казалось бы, уже устаревшая теория Д. Рикардо развивается и модифицируется применительно к современным условиям. Ведущее место в современной трактовке его взглядов занимает модель альтернативных издержек, автором которой является американский экономист Г. Хаберлер [10]. По сравнению с моделью Д. Рикардо, в модели альтернативных издержек вводится новый элемент: для каждой страны предполагаются кривые производственных возможностей, показывающие, в каком соотношении каждая страна может производить два товара при использовании всех ресурсов и наилучшей технологии, причем при определении сравнительных преимуществ каждой страны при производстве аналогичных товаров за основу берется объем производства одного товара, который приходится сокращать для увеличения производства другого. Аналогично развиваются и модифицируются другие ставшие уже классическими теории.

Объяснить все многообразие видов, форм и направлений современной межрегиональной торговли, на наш взгляд, также можно лишь на основе всех ключевых моделей и теорий, при этом не следует забывать, что концепции, объясняющие явления международной торговли, далеко не всегда в полной степени (т. е. без каких-либо существенных корректировок) применимы и при анализе межрегиональной торговли. Иначе говоря, хотя страна и регион как объекты хозяйствования имеют немало общих черт, говорить об их идентичности не приходится, ибо, как мы уже отмечали выше, стране как объекту; хозяйствования в отличие от региона присущи элементы валютного регулирования, таможенного регулирования и т.п. Лишь те теории и модели международной торговли, в которых такого рода элементы не имеют какого-либо существенного значения; практически без каких-либо значительных изменений могут использоваться и при анализе межрегиональной торговли; во всех остальных случаях, как правило, необходимы существенные корректировки теорий и моделей международной торговли при их использовании для изучения явлений межрегиональной торговли.

Более того, поскольку, как мы уже выяснили, страна и регион как объекты хозяйствования, несмотря на определенную общность, в целом не идентичны; наверняка возникнут теории и концепции, которые применимы только для анализа межрегиональной торговли, подобно тому, как существуют модели и теории, которые кроме как в сфере международной торговли нигде больше использовать нельзя (это теории, которые как раз и касаются вопросов анализа валютных отношений, таможенного регулирования и иных аспектов, отличающих страну как объект хозяйствования от региона как объекта хозяйствования). Однако поскольку, как уже выше отмечалось, теоретические и практические вопросы межрегиональных взаимодействий и, в частности, вопросы межрегиональной торговли изучены в совершенно недостаточной степени, подтвердить или опровергнуть высказанное предположение могут лишь дальнейшие исследования.

Важно при этом учесть и следующее обстоятельство. Выше нами были рассмотрены вопросы о возможности использования при исследовании межтерриториальных взаимодействий и, в частности, межрегиональной торговли лишь тех теорий и моделей международной торговли, в основе которых лежат принципы фритредерства. Иначе говоря, несмотря на значительные различия, в основании всех вышепересмотренных теорий и моделей международной торговли лежит гипотеза о чистой и совершенной конкуренции, т. е. гипотеза о свободной торговле без какого-либо существенного вмешательства со стороны государства, причем считается, что именно благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния. Поэтому все теории и модели международной торговли, основанные на принципах фритредерства, несмотря на существенные различия, в конечном счете, обосновывают фундаментальное положение о том, что внешняя торговля не является «игрой с нулевой суммой», где выигрыш одной стороны определяется проигрышем другой – международная торговля выгодна всем, и участие в ней, по крайней мере, не ухудшает положения по сравнению с тем, что было до установления торговых отношений, ибо в соответствии с законом сравнительных преимуществ стране выгоднее сосредоточить усилия на производстве тех товаров, где она добилась относительно большей эффективности, и экспортировать их в обмен на товары, по которым ее относительное преимущество минимально. Причем в соответствии с этими теориями, аналогичным образом и свободная межрегиональная торговля выгодна для всех торгующих регионов.

Однако на самом деле далеко не все теории и модели международной и межрегиональной торговли основаны на принципах фритредерства. Как уже выше упоминалось, на протяжении почти трех столетий (вплоть до начала XIX века) в теории господствовали идеи меркантилизма – концепции являющейся теоретической основой экономической политики протекционизма. В отличие от сторонников свободной торговли, считающих, что в идеале не государство» а рынок должен формировать структуру экспорта и импорта, сторонники протекционизма отстаивают необходимость государственной защиты экономики своей страны от иностранной конкуренции. В действительности не бывает ни абсолютного протекционизма, ни абсолютного фритредерства – лишь сочетание этих подходов в той или иной пропорции отличает внешнеэкономическую политику государств в разные периоды их развития.

Кстати, хотя выше рассмотренные теории и модели и обосновывают фритредерство как экономическую политику, в них также нередко присутствуют элементы протекционистской доктрины. Так, даже такой известный теоретик фритредерства, как А. Смит не только не противостоял, но и сам поддерживал необходимость, из соображений национальной безопасности, ограничивать внешнюю торговлю с потенциальным противником. Особенно изменилось отношение к государству в неотехнологических теориях международной торговли. Многие экономисты неотехнологического направления считают, что государство может и должно поддерживать производство высокотехнологичных экспортных товаров, и не мешать свертыванию производства устаревших.

Таким образом, хотя подавляющее большинство экономистов в развитых странах оценивают свободную торговлю как экономически обоснованное явление, довольно значительная часть ученых оправдывает и протекционистскую политику (по крайней мере, в определенные периоды времени). Так, например, интересно, что чем богаче нация, тем сильнее у нее тенденция к протекционистской защите собственных сельскохозяйственных производителей – и США, и Япония, и страны Западной Европы для собствен-

ных фермеров устанавливаются цены на уровне, превышающем мировую. Вообще, как показывает анализ развития мировой экономики, для государств большая открытость, либерализация торговли характерны для периодов высоких темпов экономического роста, сильного экспортного потенциала (например, Англия на рубеже XIX и XX вв., США после второй мировой войны). И, напротив, в период экономического спада, ослабления экспортного потенциала "берут верх" взгляды сторонников протекционизма. Среди аргументов в пользу протекционизма такие, как необходимость защиты новых отраслей, защиты от конкуренции более дешевой иностранной рабочей силы, защиты отраслей, связанных с национальной обороной, необходимости диверсификации экономики, с тем чтобы страна не зависела от экспорта какой-то одной группы товаров и, наконец, необходимость принимать ответные меры, если барьеры возводят партнеры по торговле. Причем, интересно, что даже ярые сторонники свободной торговли признают, что в соответствующих условиях некоторые аргументы в пользу протекционизма (например, о необходимости защиты молодых отраслей) выступают как справедливые и имеющие экономическое оправдание. Период после второй мировой войны характеризовался усилением позиций сторонников свободной торговли. В конце 80-х годов вновь наблюдался всплеск протекционистских тенденций. И, тем не менее, можно утверждать, что основной тенденцией мирового хозяйственного развития является процесс либерализации. Она отражает другую объективную закономерность мирового хозяйства – его все возрастающую интернационализацию.

Следует отметить, что элементы протекционизма можно обнаружить и при анализе межрегиональной торговли. В этом случае, разумеется, о протекционизме можно говорить лишь с определенной степенью условности, ибо здесь анализируются хозяйственные отношения между разными районами одного и того же государства. И тем не менее, в определенных ситуациях властные структуры отдельных регионов могут осуществлять экономическую политику, в которой можно обнаружить элементы протекционизма. Такого рода элементы можно обнаружить и на государственном уровне, когда властные органы поддерживают одни регионы за счет остальных. Однако в системе межрегиональных хозяйственных отношений основной тенденцией является процесс либерализации (подобно тому, как это имеет место в мировой экономике).

Выше была рассмотрена возможность использования различных теорий международной торговли при анализе и объяснении явлений межрегиональной, торговли. Однако межтерриториальные хозяйственные отношения не сводятся только к межрегиональной торговле, подобно тому, как международные экономические отношения не сводятся только к международной торговле. Как уже выше отмечалось, хотя международная торговля является древнейшей и в то же время важнейшей формой мировых экономических отношений, в последнее время все более значительную роль играют и другие формы: движение капиталов и зарубежных инвестиций, миграция рабочей силы, межстрановая кооперация производства, обмен в области науки и техники, валютно-кредитные отношения.

В межрегиональных экономических отношениях также можно выделить различные формы. Наряду с межрегиональной торговлей, которая является древнейшей и важнейшей формой (подобно международной торговле), можно выделить и другие формы межрегиональных экономических отношений: движение капиталов и инвестиций из других регионов, межрегиональная миграция рабочей силы, межтерриториальная кооперация производства, обмен в области науки и техники между различными регионами, межрегиональные кредитные отношения. Правда, в отличие от международных экономических отношений среди форм межтерри-

ториальных хозяйственных отношений нет такой формы, как межрегиональные валютные отношения.

Таким образом, множество форм межрегиональных экономических отношений почти идентично множеству форм международных экономических отношений, хотя структура их в обоих случаях и существенно различается. Так, например, если в структуре международных экономических отношений вывоз капитала в последнее время играет все большую роль, то среди различных форм межрегиональных экономических отношений значение и роль движения капиталов и инвестиций из других регионов не очень велики. Тем не менее, учитывая, что элементный состав Множества форм межрегиональных экономических отношений почти такой же, как и элементный состав множества форм международных экономических отношений, при анализе межтерриториальных взаимосвязей вполне возможно использование некоторых концепций теории международных экономических отношений, касающихся этих форм.

Иначе говоря, подобно тому, как и многие теории международной торговли в той или иной форме могут использоваться при объяснении и явлении межрегиональной торговли, некоторые концепции, в которых исследуются другие формы международных экономических отношений (т. е. не международная торговля) также в определенной степени могут использоваться при изучении соответствующих форм межрегиональных хозяйственных отношений. Так, например, определенные перспективы при анализе межрегиональных взаимодействий имеет использование концепции, в которой исследуются вопросы межстрановой кооперации, проблемы обмена в области науки и техники между разными государствами. В меньшей степени, на наш взгляд, при изучении межтерриториальных хозяйственных отношений возможно использование концепций, в которых анализируются вопросы межстрановой миграции рабочей силы в силу того, что в этом случае процесс миграции отличается специфическими особенностями, не характерными для процесса межрегиональной миграции.

Таким образом, подобно тому, как и в случае возможности использования различных теорий международной торговли, при анализе явлений межрегиональной торговли вопрос в значительной мере сводился к учету степени идентификации региона как объекта хозяйствования и страны как объекта хозяйствования. Целесообразность и возможность использования концепций, в которых исследуются вопросы, иных, форм международных экономических отношений, при анализе соответствующих форм межрегиональных взаимодействий также определяются степенью идентификации региона и страны как объектов хозяйствования.

Список источников

1. Павлов К.В. Межрегиональные социально-экономические отношения. Ижевск: Изд-во Удмуртского государственного университета, 1999. – 223 с.
2. Линдерг П. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1992. – 520 с.
3. История экономических учений: / Рындина М.Н., Василевский Е.Г., Голосов В.В. и др. М.: Высшая школа, 1983. – 559 с.
4. Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. М.: БЕК, 2008. – 632 с.
5. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. 614 с.
6. Макконнелл К., Брю С. Экономика: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т.: Пер. с англ. Т. 2. М.: Республика, 1995. – 400 с.
7. Павлов К.В. Эколого-экономические процессы в регионе. Германия: LAPLAMBERT, 2011. 374 с.
8. Риккардо Д. Сочинения. В 5-ти томах. Т.3. М.: Изд-во АН СССР, 1961. – 214 с.
9. Международные экономические отношения. В 2-х т. Т.1 / Под ред. Р.И. Хасбулатова. – М.: Новости, 1991. – 424 с.
10. Павлов К.В. Региональные эколого-экономические системы. – М.: Магистр, 2009. – 351с.