

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.5.018.6

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/175-3>**Венгерська Н. С.**кандидат економічних наук, доцент,
Запорізький національний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8171-8206>**Лубенець І. О.**старший викладач,
Запорізький національний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4495-5947>**Venherska Natalja, Lubenets Igor**
Zaporizhzhia National University

РЕТРОСПЕКТИВА ТЕОРІЙ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті розглянуто основні стадії формування теоретичних концепцій міжнародної торгівлі XVII–XVIII ст. Простежується еволюція економічних теорій міжнародної торгівлі у першій половині XX ст., виділяються чинники, що визначають міжнародний поділ праці та спеціалізацію країн. Приділено увагу подальшому розвитку теорії порівняльних переваг, теорії зовнішньої торгівлі, що базується на «ефекті від масштабу», аналізу чинників міжнародної конкурентоспроможності. Обґрунтовується поява у другій половині XX ст. нових теорій міжнародної торгівлі. Наголошується, що більш глибокі знання у галузі теорії міжнародної торгівлі спільно з методами економічного аналізу можуть допомогти в побудові більш реалістичної моделі міжнародної торгівлі. Це дасть можливість прогнозувати як загальні тенденції розвитку міжнародної торгівлі, так і її розвиток між окремими країнами або групами країн.

Ключові слова: вигоди від торгівлі, експорт, імпорт, конкурентні переваги, конкурентоспроможність країни, теорії міжнародної торгівлі, фактори виробництва.

RETROSPECTIVE OF INTERNATIONAL TRADE THEORIES

The impact of globalization and regionalization on the dynamics and structure of international trade, deepening international specialization and cooperation between countries, diversification of goods and services traded in international markets, has led to the need for deep theoretical understanding to identify features of the current stage of world trade, and patterns and trends of its development, which leads to the generalization of international trade theories for the foreign trade policy development of the state. The aim of the article is to study the development and systematization of international trade theories, to clarify the theoretical basis for further both analytical and practical work. The main stages of theoretical concepts formation of international trade in XVII–XVIII centuries are considered in the article. The evolution of international trade economic theories in the first half of the twentieth century is traced, the factors that determine the international division of labour and specialization of countries are highlighted. Attention is paid to the further development of the theory of comparative advantage, the theory of foreign trade, based on the «effect of scale», the analysis of international competitiveness factors. The appearance of international trade new theories in the second half of the twentieth century is substantiated. It is emphasized that deeper knowledge in the field of international trade theory together with the methods of economic analysis can help build a more realistic model of international trade. This will make it possible to predict both general trends in international trade and its development between individual countries or groups of countries. As a result, it can be noted that international trade theories are generally developing in several directions. Some theories develop the principles of classical theories, extending them to more goods, countries and factors of production; some of the new theories try to analyze and study in more detail certain aspects of international trade that have not been explained in classical theories. However, despite the different subjects of research, all these theories are undoubtedly an effective tool for analyzing the basic principles of international trade in Central and Eastern Europe.

Keywords: benefits from trade, export, import, competitive advantages, country competitiveness, theories of international trade, factors of production.

JEL classification: B27, F11, F13

Постановка проблеми. Розвиток світової торгівлі у сучасному глобалізованому економічному просторі відіграє усе більшу роль, незважаючи на те, що всі інші форми міжнародних економічних відносин (МЄВ)

теж динамічно розвиваються. Світова торгівля продовжує відігравати одну з провідних ролей, перевищуючи за динамікою темпи росту світового виробництва. Проблемами міжнародної торгівлі цікавилися вчені

та політики ще у ті часи, коли інших напрямів економічних відносин ще не існувало. За сучасних умов процесів глобалізації міжнародна економіка починає відігравати важливу роль у житті кожної держави, підприємства, громадянина.

Незважаючи на великий внесок науковців у розвиток теорій міжнародної торгівлі, вплив процесів глобалізації та регіоналізації на динаміку і структуру міжнародної торгівлі, поглиблення міжнародної спеціалізації і кооперації між країнами, диверсифікація товарів і послуг, що торгуються на міжнародних ринках, призвели до того, що необхідне глибоке теоретичне осмислення, щоб виявити як особливості сучасного етапу розвитку світової торгівлі, так і закономірності і тенденції її розвитку, що й зумовлює актуальність теми цієї статті. На нашу думку, узагальнення теорій міжнародної торгівлі вкрай актуальне і для вироблення зовнішньоекономічної торговельної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне обґрунтування законів розвитку міжнародної торгівлі, принципів та форм її організації дали класики економічної теорії. На сучасному етапі аналізом теорій міжнародної торгівлі займаються такі економісти, як І. Бураківський [2], О. Кіреєв [5], Р. Карбау [4], П. Кругман [6], П. Ліндерт [11], М. Обстфельд [6], М. Портер [9; 10], Т. Пугель [11], В. Рокоча [12], Є. Савельєв [13] та ін. Також у роботі проаналізовано основні тенденції в розвитку міжнародної торгівлі на основі робіт В.В. Козюк [3], А.П. Кіреєва [5], П. Кругмана [7], М. Мелиц [8] та використано аналітичні роботи з міжнародної торгівлі вітчизняних та зарубіжних учених (К.Г. Бородін [1], Н.К. Садигова [14]).

Але суттєві геополітичні зрушення і зміни у розстановці сил міжнародних акторів і впливи світових фінансово-економічних криз призвели до того, що необхідні подальші дослідження теоретичних концепцій міжнародної торгівлі.

Мета статті полягає у дослідженні розвитку і систематизації теорій міжнародної торгівлі для уточнення теоретичної основи для подальшої як аналітичної, так і практичної роботи.

Виклад основного матеріалу. Перші спроби теоретичного обґрунтування міжнародної торгівлі виникають у XVII–XVIII ст. у рамках меркантилізму в працях А. Монкретьєна, Т. Мана, Дж.Д. Стюарта. На їхню думку, джерелом багатства країни є експорт ремісничих товарів, а його зменшення – імпорт зарубіжних товарів. Саме міжнародна торгівля є джерелом збагачення держави. Для отримання максимальної вигоди меркантилісти пропонували стимулювання виробництва та експорту ремісничих товарів. Держава створювала бар'єри для іноземних товарів та осуджувала бартерний обмін, забороняла вивіз за межі країни грошей і стимулювала їх увіз.

Необхідно зауважити, що під багатством автори зазначеної течії розуміли коштовні метали. Збільшення грошей у країні призводило до збільшення активного торговельного балансу країни, а це, своєю чергою, призводило до зростання цін у країні. Як наслідок, товари стають неконкурентоспроможними на зовнішньому ринку, а це, своєю чергою, призводить до зниження експорту, відтоку грошей із країни і може призвести до від'ємного торгового балансу. Слабкі боки меркан-

тилістичної політики і стали підґрунтям для генерації нової теорії міжнародної торгівлі.

Така теорія з'явилася у 1776 р. у праці А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів». У ній він обґрунтовує політику вільної торгівлі та принцип абсолютної переваги в міжнародній торгівлі. Він указував, що для країн вигідним є не лише продаж товарів за кордон, а й їхня купівля на зовнішніх ринках. Також він зробив спробу визначити, які саме товари вигідно експортувати, а які імпортувати. У своїй моделі Сміт не розглядав випадки, коли одна країна має абсолютну перевагу у виробництві обох товарів.

Такий випадок уже досліджує Д. Рікардо у праці «Принципи політичної економії та оподаткування» (1819 р.). Він показує, що якщо певна країна не має абсолютної переваги у виробництві товарів по відношенню до другої, то це не є перепорою для торгівлі між двома країнами. Тобто він формулює загальний принцип міжнародної спеціалізації: країна повинна спеціалізуватися на експорті того товару, у виробництві якого вона має найменші альтернативні витрати, які виражені кількістю іншого товару, ніж в іншій країні. Але треба зазначити, що коли у країнах витрати праці однакові, країни не отримують вигоди від міжнародної торгівлі.

У подальшому розвиток теорії порівняльних переваг розвивається у праці Д. Міля «Принципи політичної економії». У ній він показує, що відносна ціна товару прагнучиме до такого рівня, котрий буде проміжним між цінами товарів, які були на початку торгівлі.

Із часом теорія Д. Рікардо була розширена на більшу кількість товарів. Економіка певної країни матиме переваги у витратах по всіх товарах, по яких її відносна продуктивність перевищуватиме величину відносно заробітної плати. А по всіх інших товарах порівняльні переваги належатимуть іншим країнам. За таких умов міжнародна торгівля буде сприятиме зростанню галузевої спеціалізації кожної країни на зовнішньому ринку за рахунок більш ефективного використання власних ресурсів праці. Таким чином, теорія Д. Рікардо пов'язує порівняльні переваги з різною ефективністю використання в різних країнах фактору виробництва – праці.

Наприкінці XIX ст. – на початку XX ст. відбулися структурні зміни в міжнародній торгівлі. Саме тоді шведські економісти Е. Гекшер та Б. Олін спробували пояснити причини міжнародної торгівлі товарами на основі забезпеченості факторами виробництва.

Е. Гекшер у статті «Вплив зовнішньої торгівлі на розподіл доходу» та Б. Олін у докторській дисертації «Теорія торгівлі» вказали, що країни експортують ті товари, у виробництві яких переважно використовують надлишковий фактор виробництва.

Необхідно відзначити, що теорія Гекшера – Оліна є двофакторною. У ній порівнюються лише два фактори. Якщо країни по-різному забезпечені працею та капіталом, то в країні, де трудових ресурсів багато, а капіталу недостатньо, праця буде порівняно дешевою, а капітал – дорогим. І навпаки: у країні, де трудових ресурсів мало, а капіталу багато, праця буде дорогою, а капітал – дешевим. Кожна із цих країн експортуватиме ті товари, які порівняно дешевше виробляти, використовуючи дешевший надлишковий фактор виробництва.

Незважаючи на те що одна з країн може мати більші обсяги обох факторів виробництва, ніж інша, найважливішу роль відіграє власне відносна надлишковість факторів, а не їхня абсолютна кількість. Уважають, що країна має відносний надлишок праці, якщо співвідношення обсягів праці до капіталу у цій країні є вищим, аніж за кордоном.

Теорія Гекшера – Оліна була основою теорії міжнародної торгівлі майже протягом шістдесяти років. Модель ілюструє, як обсяги запасів факторів виробництва та задані ззовні рівні цін на товари впливають на внутрішні ціни факторів виробництва, обсяги виробництва та споживання.

У 1953 р. В. Леонт'єв здійснив ґрунтовне тестування теорії Гекшера – Оліна. Він проаналізував структуру торгівлі США та виявив, що імпорт цієї країни 1947 р. був більш капіталомістким, аніж експорт. Тобто США експортували більш трудомістку продукцію та імпортували більш капіталомістку продукцію.

Несподівані результати тестувань вимагали пояснення. Були здійснені численні спроби доведення правильності теорії Гекшера-Оліна та спростування результатів дослідження В. Леонт'єва.

У ході досліджень виявили, що, незважаючи на простоту та свою зрозумілість, теорія Гекшера – Оліна не має значного емпіричного підґрунтя та у багатьох випадках її не підтверджено. Тобто не всі явища міжнародної торгівлі можна розглядати та аналізувати на основі теорії Гекшера – Оліна, і парадокс В. Леонт'єва застерігає від прямолінійного застосування цієї теорії у дослідженнях. Однак теорія Гекшера – Оліна продовжує займати достатньо вагоме місце серед інструментів аналізу міжнародної торгівлі.

Наприкінці ХХ ст. у міжнародній торгівлі відбулися значні зміни: зазнали змін структура міжнародної торгівлі, напрями її розвитку. І класична теорія міжнародної торгівлі вже не завжди може пояснити ці процеси. Виникають альтернативні теорії міжнародної торгівлі.

У 1966 р. американський економіст М. Познер зауважує на прояві ефекту часового лагу між початком виробництва та експортом продукції. Подальші дослідження призвели до появи нової теорії міжнародної торгівлі, заснованої на технологічному розриві.

Якщо підприємство-новатор має монополію на виробництво нової продукції, то як монополіст отримує монополійний прибуток. Але монополійний прибуток заохочує інших виробників прийти на цей ринок, і підприємство-новатор утрачає своє монополійне становище на цьому ринку. Для поліпшення свого становища і компенсації втрачених прибутків підприємство починає шукати нові ринки збуту [1]. І цей процес стає циклічним.

Але треба зазначити, що теорія не пояснювала поведінку тих підприємств, товари яких мають короткий життєвий цикл. Окрім того, теорія закріплювала за підприємствами-новаторами довічний статус світового флагмана, а це суперечило економічній дійсності.

У 1999 р. після публікації праці Масахіса Фудзита, Пола Кругмана і Ентоні Венаблса *The Spatial Economy* сформувалася теорія Пола Кругмана «Нова економічна географія».

Ця нова теорія міжнародної торгівлі вказує, що за збільшення доходів споживачі бажають мати більш широкий вибір продукції, щоб як найкраще задо-

вольнити свої потреби. А розширення виробництва та збільшення попиту на продукцію призводить до того, що підприємства можуть скористатися ефектом економії від масштабу. Це, своєю чергою, призводить до розширення як внутрішнього, так і світового ринку. Це сприяє збільшенню прибутку у ефективних підприємств, а підприємства-аутсайтери банкрутують. Отримання великого прибутку стимулює появу нових підприємств на цьому ринку, і цей процес буде тривати, поки середні витрати не зрівняються із ціною [14].

Теорія П. Кругмана описувала міжнародні товарні потоки, що виникають між рівними за рівнем розвитку країнами, і як виникає ефект економії від масштабу виробництва. Вона також пояснює, на яких видах продукції країна може спеціалізуватися замість виробництва всієї номенклатури [14]. Але слід зауважити, що результати досліджень теорії П. Кругмана є неоднозначними, оскільки базуються на значній кількості припущень.

Наступною новою теорією є теорія Т. Рибчинського. Згідно з теорією, за незмінних цін на товари збільшення кількості одного фактору виробництва призводить до ще більшого зростання обсягів виробництва товару, для виробництва якого використовують цей фактор, і це призведе до зменшення обсягів виробництва іншого товару.

Дж. Харіган протестував теорію Рибчинського для 20-ти країн і дійшов висновку, що капітал є джерелом порівняльних переваг в обох досліджуваних галузях, а кваліфікована робоча сила є джерелом порівняльних переваг лише у видавничій справі, але не у виробництві заліза та сталі. Некваліфікована робоча сила є джерелом порівняльних переваг в обох галузях. Схожі результати отримав Е. Лімер.

Наступною з нових теорій була теорія внутрігалузової торгівлі Б. Балаша. Він першим звернув увагу на те, що розвинуті країни все більше торгують одна з одною товарами однієї галузі. Він зауважував: якщо країна веде внутрігалузову торгівлю, вона виробляє незначну кількість товарів цієї галузі і тим самим використовує переваги виробництва на основі ефекту масштабу. Результати емпіричних досліджень теорії внутрігалузової торгівлі свідчать про існування такого типу торгівлі.

У 1991 р. американський економіст М. Портер на основі власної теорії конкурентних переваг підприємства формує нову теорію міжнародної торгівлі. Основна теза теорії М. Портера: «На міжнародному ринку конкурують не країни, а окремі підприємства» [10]. Він створює власну модель «Діамант Портера». Конкурентна стратегія фірми повинна адекватно відповідати механізму реалізації конкурентних переваг країни. Ці переваги М. Портер представляє у вигляді ромбу чотирьох детермінант: забезпеченість країни факторами виробництва, обсяг попиту на внутрішню продукцію, наявність розвиненої системи постачальників, політика управління підприємствами, методи і характер конкурентної боротьби на внутрішньому ринку. У результаті такої взаємодії формуються кластери, діяльність яких посилює конкурентні переваги країни.

Але П. Кругман у статті «Конкурентоспроможність: небезпечна манія» (2008 р.) жорстко критикує проведення аналогій між країною та окремими підприємствами [7]. У 2000-х роках інший американський

економіст – Марк Меліц – розвиває теорії Майкла Портера. Він погоджується з М. Портером, що джерелом експорту виступає не країна, а окремі підприємства, тому об'єктом дослідження міжнародної торгівлі повинно стати саме підприємство. Модель М. Меліца стверджує, що зниження торговельних бар'єрів створює умови для розвитку підприємництва, оскільки великі торговельні блоки сприяють формуванню нових, збільшенню продуктивності виробництва, асортименту продукції та доходів громадян [8].

Висновки. Теорії міжнародної торгівлі розвиваються загалом у декількох напрямках. Частина теорій розвиває принципи класичних теорій, розширюючи їх

на більшу кількість товарів, країн та факторів виробництва, а у частині нових теорій намагаються детальніше аналізувати та вивчати окремі боки міжнародної торгівлі, які не були пояснені у класичних теоріях.

Однак, незважаючи на різні предмети дослідження, усі ці теорії є, безперечно, ефективним інструментом аналізу основних засад міжнародної торгівлі у країнах Центральної та Східної Європи.

Це твердження можна перевірити, практично змінивши протекціоністські методи на методи вільної торгівлі, необхідність яких для економічного процвітання підкреслювалася ще у працях класиків політичної економії.

Список використаних джерел:

1. Бородин К.Г. Теории международной торговли и торговая политика. *Российский внешнеэкономический вестник*. 2006. № 6. С. 9–18.
2. Бураковський І.В. Теорія міжнародної торгівлі. Київ : Основи, 1996. 241 с.
3. Історія економіки та економічної думки: від раних цивілізацій до початку ХХ ст. : навчальний посібник / за ред. В.В. Козюка, Л.А. Родіонової. Київ : Знання, 2011. 566 с.
4. Карбау Р. Міжнародна економіка / пер. з англ. Р. Кадія. Суми : Козацький вал, 2004. 652 с.
5. Киреев А.П. Международная экономика : в 2-х ч. Москва : Международные отношения, 2000. Ч. 1. 416 с.
6. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика ; 5-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 832 с.
7. Кругман П. Конкурентоспособность: опасная мания. *Экономическая политика*. 2008. № 6. С. 162–174.
8. Мелиц М. Влияние торговли на внутриотраслевое перераспределение и совокупную производительность отрасли. *Экономическая школа. Альманах*. 2011. Т. 7. С. 89–108.
9. Портер М. Конкуренция : учебное пособие / пер. с англ. Москва : Вильямс, 2006. 608 с.
10. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. Москва : Альпина Паблишер, 2020. 948 с.
11. Пугель Т.А., Линдерт П.Х. Международная экономика. Москва : ДиС, 2003. 779 с.
12. Рокоча В. Міжнародна економіка : у 2-х кн. Київ : Таксон, 2000. Кн. 1. 320 с.
13. Савельев С.В. Міжнародна економіка. Тернопіль : Економічна думка, 2002. 204 с.
14. Садыгова Н.К. Жизнь и экономические взгляды Пола Кругмана. *Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал*. 2003. № 3. С. 115–142. URL: <http://archive.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=3433&p=attachment>.

References:

1. Borodin K.G. (2006) Teorii mezhdunarodnoy torgovli i torgovaya politika [International trade theories and trade policy]. *Russian foreign economic bulletin*, no. 6, pp 9–18.
2. Burakovskiy I.V. (1996) Teoriya mizhnarodnoi torhivli [Theory of international trade]. Kyiv: Osnovy, p. 241. (in Ukrainian)
3. Koziuka V.V., Rodionovoi L.A. (Eds.). (2011) Istoriia ekonomiky ta ekonomichnoi dumky: vid rannikh tsyvilizatsii do pochatku XX st. [History of the economy and economic thought: from the early civilizations to the ear of the twentieth century]. Kyiv: Znannia, p. 566. (in Ukrainian)
4. Karbau R. (2004) Mizhnarodna ekonomika / per. z anhl. R. Kadiia [International Economy]. Sumy: VAT Sumska oblasna drukarnia Kozatskyi val, p. 652. (in Russian)
5. Kireyev A.P. (2000) Mezhdunarodnaya ekonomika [International Economy]. Vol. 1–2. Mezhdunarodnaya mikroekonomika: dvizheniye tovarov i faktorov proizvodstva – International microeconomics: movement of goods and factors of production (Vol. 1). p. 416. Moscow: Mezhdunarodnyye otnosheniya. (in Russian)
6. Krugman P. R., Obstfel'd M. (2004) Mezhdunarodnaya ekonomika [International Economy]. St. Petersburg: Piter, 2004. 832 p. (in Russian)
7. Krugman P. (2008) Konkurentosposobnost': opasnaya maniya [Competitiveness: dangerous mania]. *Economic policy*, no. 6, pp. 162–174.
8. Melits M. (2011) Vliyaniye torgovli na vnutriotraslevoyepere raspredeleniye i sovokupnyu proizvoditel'nost' otrasli [Impact of trade on intra-industryredistributio nandtotal industry productivity]. *School of Economics. Almanac*, vol. 7, pp. 89–108.
9. Porter M. (2006) Konkurentsia [Competition]. Moscow: Vil'yams, pp. 608. (in Russian)
10. Porter M. (2020) Mezhdunarodnaya konkurentsia: Konkurentnyye preimushchestva stran [International Competition: Competitive Advantages of Countries]. Moscow: Al'pina Pablisher, p. 948. (in Russian)
11. Pugel' T.A., Lindert P. Kh. (2003) Mezhdunarodnaya ekonomika [International Economy]. Moscow: DIS, p. 779. (in Russian)
12. Rokocha V. (2000) Mizhnarodna ekonomika [International Economy], vol. 1–2. *Mizhnarodna torhivlia. Teoriia i polityka – International trade. Theory and politics*, vol. 1, p. 320. Kyiv: Takson.
13. Saveliyev Ye.V. (2002) Mizhnarodna ekonomika [International Economy]. Ternopil: Ekonomichna dumka, p. 204. (in Ukrainian)
14. Sadygova N.K. (2013) Zhizn' i ekonomicheskiye vzglyady Pola Krugmana [The Lifeand Economic Views of Paul Krugman]. *Scientific research of the Faculty of Economics Electronic journal*, no. 2, pp. 115–142. URL: <http://archive.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=3433&p=attachment>.