

*В. Г. Панченко,  
к. і. н., директор "Агентства розвитку Дніпра"*

## ВПЛИВ ЕВОЛЮЦІЙНИХ ЗМІН У ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ НА ЕКОНОМІЧНУ ПОЛІТИКУ КРАЇН

*V. Panchenko,  
PhD, The Director of Dnipro Development Agency*

### THE IMPACT OF EVOLUTIONARY CHANGE IN THE THEORY OF INTERNATIONAL TRADE ON THE ECONOMIC POLICY OF COUNTRIES

*Проведений у статті аналіз впливу еволюційних змін у теорії міжнародної торгівлі на економічну політику країн дозволяє стверджувати, що еволюція теорії торгівлі від старих доктрин до нової теорії торгівлі (НТТ) має вплив на двох рівнях. Перший — це продовження підтримки доктрини вільної торгівлі для визначення політики у країнах, що розвиваються. Другий — вплив теорій торгівлі стосується політики передових країн, яка значною мірою ґрунтується на доктринах НТТ щодо стратегічної торгівлі. Нерівні за силою відносини між багатими і бідними країнами світу призводять до продовження цієї асиметричної комбінації політик, в якій торгівля продовжує відігравати детермінуючу роль.*

*Analysis of the impact of evolutionary change in the theory of international trade on the economic policy of countries allows for arguing that the trade theory evolving from old doctrines to the new theory of trade (NTT) has the impact at two levels. The first one is the ongoing support to the free trade doctrine, to set up the policy in developing countries. The second impact of the trade theories relates to the policy of advanced countries, which is firmly grounded on NTT doctrines regarding the strategic trade. Unequal relations between rich and poor countries of the world make this asymmetric mix of policies persist, with trade continuing to play the determinant role.*

*Ключові слова: нова теорія торгівлі, міжнародна торгівля, вільна торгівля, протекціонізм.  
Key words: new theory of trade, international trade, free trade, protectionism.*

#### **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ**

Спроба відшукати джерела процвітання в ізольованій національній економіці, а не в тісно інтегрованій світовій системі, є реакцією на приділення надмірної уваги короткостроковому вирішенню поточних економічних проблем. Неомеркантилісти, ґрунтуючись саме на короткостроковій перспективі, зазвичай пропонують обрати політику забезпечення повної зайнятості з обмеженою участю в міжнародній торгівлі замість більш вільної міжнародної торгівлі, що супроводжується певним рівнем національного безробіття. При цьому вони роблять висновки, виходячи з історичного досвіду попередніх років.

Зокрема вони трактують відчайдушні спроби тридцятих років побороти безробіття шляхом стимулювання експорту і обмеження обсягів імпорту як нормальну політику країн щодо міжнародної торгівлі. Але політика "знищ свого сусіда", яка проводилась у період Великої депресії, сама по собі була наслідком економічного націоналізму двадцятих років та невдалої спроби об'єднати зусилля світової спільноти для боротьби з наслідками економічної кризи, що була зроблена в тридцятих роках. Головними наслідками націоналістичних методів боротьби з економічною кризою було збільшення кількості перешкод для міжнародної торгівлі, подальша дезінтеграція світової економіки та досить невизначені перспективи для подальшого економічного розвитку кожної країни.

#### **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ**

Вплив еволюційних змін в теорії міжнародної торгівлі на економічну політику країн здійснювати-

меться на основі аналізу праць Дж. Бентама, Д. Рікардо, Дж. С. Міля, А. Маршала, Е.-Ф. Хекшера, Б. Оліна, П.-Е. Самуельсона, В. Лентьєва, С. Ліндера, Т. Рибчинського, Дж. Брендера, Б. Спенсера, П. Пребіша, Х. Зінгера та інших.

#### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Відслідковування еволюції теорії торгівлі від старих доктрин до нової теорії торгівлі (НТТ) дозволить детермінувати важливість підтримки доктрини вільної торгівлі у визначенні ідеологічних засад торговельної політики у країнах, що розвиваються і роль, яку відіграють провідні країни як на міжурядовому рівні, так і на рівні багатосторонніх установ, подібних МВФ і СОТ, у її просуванні.

#### **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ**

Для утилітаристів — прихильників Дж. Бентама, які стали відомими у перших десятиліттях ХХ століття, доктрина Д. Рікардо не враховувала роль попиту в поясненні умов обмінної торгівлі. Збалансував цю доктрину Дж.С. Міль, увівши поняття "взаємний попит". Декілька років по тому А. Маршал ще більше підвищив роль попиту, побудувавши "криву попиту", яка, на його думку, завершила теорію торгівлі Д. Рікардо визначенням "умов торгівлі". Однак вбудована в ці теорії позиція тим часом докорінно змінилася від уведеного Д. Рікардо поняття постійного ресурсу робочого часу до "реальних витрат". Для А. Маршала ці витрати вимірювались суб'єктивно даремним або збитковим використанням праці на робочому місці. Крім того, прибутки при випуску скорочувалися, і пропорції факторів змінювалися, а не були постійними коефіцієнтами праці, як у Д. Рікардо. "Репрезентативні кошики" товарів, пропо-

новані країнами в двохкрайовій моделі, вказували як на попит, так і на пропозицію. Вищезгадані фактори визначили умови стабільно рівноважної торгівлі: обмінювані товари належать до "нормальної" категорії ("normal" category), мають еластичний попит і прибутки від виробництва не зростають. А. Маршал обережно обійшов можливість встановлення множини рівноваг, які мають місце в разі невиконання вищезгаданих умов, припустивши, що всі витрати є безповоротними, навіть якщо вони дають зростаючі прибутки.

Балансування факторів, що визначають пропозицію і попит, було виконано представниками австрійської школи через уведення поняття "альтернативні витрати", визначеного з точки зору корисності упушеного споживання. Це забезпечило основу для подальшої версії доктрини вільної торгівлі Хекшера — Оліна. Використання граничних ставок у цій теорії перевернуло класичну теорію з ніг на голову. Водночас із цим було закладено парето-оптимум базис для захисту вільної торгівлі, а не лише порівняльні витрати пропозиції, що забезпечувало оптимізацію виробництва, споживання і обміну (торгівлі) двох країн — торговельних партнерів на рівновазі. Ця версія неокласичної теорії торгівлі продовжила бути особливо привабливою для економістів, які на глобальному рівні відстоювали справу вільної торгівлі на основі оптимізації, ефективності виробництва, споживання (і добробуту як такого) і автоматичного повного використання факторів виробництва. Прибутки на два фактори виробництва, працю і капітал були пропорційні відповідним матеріальним витратам, оціненим за ринковими цінами. На відміну від парадигми Д. Рікардо, де визначальним фактором торговельних переваг була вартість пропозиції, вимірювана годинами робочого часу, переваги споживачів стосовно товарів мали важливу роль як фактори пропозиції у визначенні цінової конкурентоспроможності товарів країн — торговельних партнерів.

Однак версія торговельної доктрини Хекшера — Оліна, і пізніше П. Самюельсона — (HOS-модель) пригнічувала вплив попиту на ринкові ціни — який, згідно з іншими теоріями, мав переважне значення, — аби поставити на перше місце ресурсне забезпечення країн як визначальний фактор взаємовигідної торгівлі. Відтак, теорія вільної торгівлі відійшла від інтерпретацій рікардівської доктрини порівняльних витрат на основі трудових навичок або технології; для країн з однаковим доступом до технологій порівняльні витрати тепер пояснювались ресурсною забезпеченістю.

Неокласичні економісти виконали геркулесову працю, проклавши шлях для побудови теорії вільної торгівлі, заснованої на ресурсній забезпеченості. При цьому переваги споживачів (або попит) у кожній з країн відігравали свою роль у визначенні цін як на товари, так і на фактори (включаючи працю) на доторговельній стадії, відображаючи невідповідності у ресурсній забезпеченості. Якщо у країн-партнерів переваги споживачів є однаковими, тоді ресурсна забезпеченість цих країн визначатиме цінову конкурентоспроможність товарів, якими вони торгують. Єдина світова ціна встановлювалась на рівні, що не перевищував рівень, встановлений цими двома країнами на до-торговельній стадії. Якщо фактори виробництва за припущенням були постійними (як у класичній теорії порівняльних витрат), вирівнювання цін на товари мало спричинити вирівнювання цін на фактори в різних країнах. При цьому проблеми, пов'язані з уніфікацією абсолютних цін у різних національних валютах, були обережно обійдені через повне ігнорування можливості існування різних валют у країнах. Такі припущення від початку могли виправдовуватися тим, що цю теорію було названо "чистою", на противагу монетарній теорії торгівлі.

Теореми, що походять від теорії доктрини вільної торгівлі HOS, включають (окрім вирівнювання цін на фактори) висновок, названий ім'ям Столлера і Самюель-

сона, який пов'язує захист і реальну зарплату. Тобто якщо у країн-партнерів є дефіцитний фактор, вони програють в умовах вільної торгівлі при вирівнюванні цін на фактори виробництва. Отже, вважалося, що робоча сила, яка розглядається як дефіцитний фактор у США, отримала користь від захисту, а не від вільної торгівлі. Різні теоретики намагались перевірити моделі старих теорій торгівлі (як порівняльних переваг, так і моделі HOS) у випадках, коли існують багато товарів, багато факторів і багато країн. Новітні моделі, пов'язані з "питаннями більшої розмірності у теорії торгівлі" (В. Етьєра [1]), не внесли значних змін з точки зору їх відповідності реальним фактам.

Проблемою, пов'язаною із неспроможністю моделі теорії вільної торгівлі HOS описати світові реалії, займалися на різних рівнях у наступні декілька десятиліть. На емпіричному рівні фактична тенденція підвищення трудомісткості експорту порівняно з імпортом у США (де немає дефіциту капіталу) змусила В. Леонтьєва (1956) висунути парадокс, який слідував із пояснення структури торгівлі на базі теорем HOS ресурсним забезпеченням. Він спробував розв'язати цей парадокс поясненням, що одиниці праці в США нееквівалентні одиницям праці у решті світу — у США одиниця праці є величиною, більшою, ніж одиниця праці у решті світу.

На логічному рівні модель HOS потребувала повторної інтерпретації, щоб оцінити головний аргумент, пов'язаний із вирівнюванням ціни на фактори. Характеристики, додані, зокрема, Б. Мінхасом [2], дедалі більше зводили цю модель до виробничих функцій з постійною еластичністю заміщення факторів (CES), в яких існує постійна еластичність заміщення факторів виробництва, що унеможливує інверсії факторомісткості, що порушує єдність межі між цінами на фактори і цінами на товари внаслідок жорсткого упорядкування товарів з точки зору факторомісткості. Інші умови, які як і раніше мали бути виконані для моделі HOS, включали звичайні параметри моделі "2x2x2", для яких у двох країнах-партнерах застосовувались різні коефіцієнти ресурсної забезпеченості, різна факторомісткість двох товарів, що виробляються і продаються, постійні норми прибутків при зростанні масштабів, зменшення норми прибутків при зміні часток виробничих факторів. Врешті-решт, була неповна спеціалізація торгівлі обома товарами, які за згаданих припущень забезпечували вирівнювання цін на фактори виробництва як наслідок вільної торгівлі товарами. Як і в моделі Д. Рікардо, ціни тут також визначалися в реальному вираженні, а не в грошових одиницях.

Альтернативне пояснення структури торгівлі було запропоновано в 1964 р. шведським економістом С. Ліндером (1961). На відміну від її пояснень у літературі, основаних на пропозиції, С. Ліндер дає пояснення на основі "попиту, що переважає". На його думку, репрезентативний попит у країнах-партнерах на ті види товарів, на які зазвичай існує попит при відповідному доході на душу населення, визначає можливість здійснення торгівлі між країнами. Репрезентативний попит у країнах-партнерах повинен мати зону перекриття з точки зору видів товарів, які виробляються і споживаються в цих країнах. У вищезгаданій інтерпретації торгівлі саме попит, а не пропозиція має головне значення у поясненні торгівлі. Зауваження С. Ліндера стосовно торгівлі перекреслюють більш ранні пояснення торгівлі порівняльними перевагами або факторною забезпеченістю з їх акцентом на пропозицію. Однак ця теорія, яка здатна пояснити внутрішньогалузеву торгівлю, диверсифікацію продукції (або "ускладнення" продукції у формулюванні С. Ліндера) і навіть торгівлю між Півднем і Північчю у нещодавній період, залишається поза увагою в літературі.

Тим часом жорсткі рамки теорії торгівлі стали ставитися під питання з різних сторін. Від старих теорій торгівлі почали масово відходити, і в літературі про нову

теорію торгівлі (НТТ) робилися спроби увести в обіг ефект масштабу. Однією зі значних змін було врахування впливу зростаючих прибутків від масштабу на структуру міжнародної торгівлі і взаємні вигоди країн від неї. Пов'язаний із цим момент стосувався розміру фірм і структури ринку, які мали заплутаний зв'язок із можливим ефектом масштабу, що потребувало уваги до цього питання в літературі.

Щоб оцінити наслідки ефекту масштабу, потрібно звернутися до супутнього питання про недосконалі ринки, яке завжди супроводжує перше питання. Продукція, особливо при монополістичній конкуренції, скоріш за все буде диверсифікованою, що спричинить подальші відхилення від конкурентної моделі. У сукупності всі три відхилення від норми (тобто ефект масштабу, недосконалі ринки і диверсифікація продукції), які відрізняють ці НТТ від старих моделей торгівлі версії НОС, повністю відкидають спроможність моделі НОС як інструменту для передбачення структури торгівлі між країнами на основі цін на товари, встановлюваних на доторговельному етапі, і цін на фактори виробництва.

Таким чином, зростаючі прибутки, якщо вони пов'язані з ефектом масштабу і отримуються самими фірмами, вважалися несумісними з конкурентною рівновагою. Це обумовлено тим, що виробники, які користуються вигодами від внутрішнього ефекту масштабу, зазвичай спроможні впливати на ринок через здійснення контролю над цінами, а також через сегмент ринку. Наслідком цього може бути недосконала конкуренція з олігополією або монополією. Ці можливості, особливо олігополістичний поділ ринку, також призводили до застосування стратегічних принципів торгівлі, які з'явилися як альтернативна позиція із сильним політичним підтекстом.

Проблеми, пов'язані з включенням зростаючих прибутків від ефекту масштабу, що завжди має місце при розширенні промислових фірм, також піднімалися раніше в літературі за теорії торгівлі. А. Маршалл обійшов проблему можливих множинних рівноваг при зростанні прибутків, припустивши, що витрати є історичними, а відтак безповоротними у часі. Єдиним махом А. Маршалл також відкинув пропозицію А. Пігу стосовно податків і субсидій, відповідно, для галузей, де витрати зростають або зменшуються. Те ж саме питання також підняли Ф. Греєм [3] і Ф. Найт [4] в процесі аналізу зростаючих прибутків і їх впливу на торгівлю.

Проблеми включення зростаючих прибутків від ефекту масштабу, які нещодавно постали перед НТТ, є більш складними, зокрема, через те, що їх відповідна точка визначалась у термінах неокласичних положень НОС. Внаслідок цього деякі з теоретиків НТТ вважали за необхідне реабілітувати теорію НОС, зосередившись, зокрема, на її прогностичній здатності для структури торгівлі, характерної для якої є зростаючі прибутки та недосконала конкуренція [5].

НТТ стикнулися із декількома проблемами при включенні зростаючих прибутків від ефекту масштабу і недосконалої конкуренції до моделі НОС. Однією з них був поділ висококонкурентного ринку з ефектом масштабу всередині фірм, тобто проблема, визнана раніше в літературі. Така зміна цієї моделі відкидає: 1) основне припущення, на якому вона побудована; 2) основні висновки стосовно її передбачувальної сили для структури торгівлі; 3) висновки щодо вирівнювання цін на фактори, захисту і реальної зарплати (теорема Столпера — Самюельсона), а також впливу змін часток факторів у факторній забезпеченості (теорема Т. Рибчинського) [6].

Намагання представників НТТ відновити прогностичну здатність таких теорій через уведення сукупності обмежувальних припущень не допомогла з точки зору її загальності. Натомість скористалися перевагами Діксіта — Стігліца, представленими функцією корисності, де корисність зростає у міру урізноманітнення

споживання, а не лише з кількістю кожного спожитого різновиду [7], зробивши висновок, що вплив споживчого кошика з різноманітними товарами переважає можливі втрати, пов'язані з рухом від автаркії до вільної торгівлі. Ці втрати можуть негативно вплинути на малих виробників, нездатних отримувати ефект масштабу, що дозволяє їм покривати постійні витрати.

Що стосується ефекту масштабу на галузевому рівні, то виробництво досягає глобального розмаху з точки зору розміщення. Це, згідно з НТТ, сприяє скороченню витрат у глобальному масштабі водночас із перенесенням виробництва з тих регіонів/країн, де його економічна ефективність нижче [8]. Цей аргумент від початку стосується такої моделі вільної торгівлі, яка оснований на потенційних вигодах усіх країн-учасниць торгівлі в результаті збільшення прибутків на глобальному рівні.

У літературі проводиться розмежування між тими ефектами масштабу (зовнішнього для фірми), які мають "національне" походження, і тими, які є "міжнародними", тобто обумовленими розвитком глобальної індустрії. Що стосується інших ефектів масштабу, вони спростовують як прогностичну здатність, так і основні теореми традиційної моделі НОС. Однак вигоди від торгівлі обумовлені зростанням випуску в галузях промисловості в країнах-партнерах, які мають ефекти масштабу національного рівня. Вигоди від торгівлі також можуть отримувати галузі з ефектом масштабу на міжнародному рівні. Зокрема малі економіки, які інакше не матимуть доступу до цих ефектів, отримуватимуть вигоду від лібералізації. Так, зовнішня торгівля може бути вигідною або збитковою для країн, які мають можливість отримувати позитивний ефект масштабу або уникати негативного ефекту масштабу з інтегрованими ринками. Це справедливо навіть для країн з однаковими ресурсною забезпеченістю і цінами, встановленими на до-торговельному етапі. В такому разі невелика країна має отримати більшу вигоду від відкриття ринків і отримання доступу до ефектів масштабів на міжнародному рівні [9].

Як і ефект масштабу, диверсифікація продукції викривлює основні властивості торговельної моделі НОС. Оскільки попит створюється в кожній країні на конкретні різновиди продукції, що виробляється в одній і тій самій галузі, цей процес відкриває простір для внутрішньогалузевої торгівлі між країнами. Така внутрішньогалузева торгівля в обох напрямках також можлива, коли ринки є сегментованими і фірми починають займатися ціною дискримінацією або ціновим демпінгом і тому подібним з метою максимізації прибутків шляхом отримання переваг від різниці в еластичності попиту на однаковий товар у різних країнах.

Аналізуючи недосконалі ринки країн з можливістю взаємного демпінгу, Дж. Брендер і Б. Спенсер запропонували поняття "стратегічна торгівля" [10]. Воно стосується ситуацій, коли на кривій попиту впливає еластичність, яка є різною в двох країнах. Якщо звернутися до відомої практики компанії Airbus і Boeing, тут використовувалась стратегія агресивного попередження — створення ринкової ніші шляхом субсидування демпінгу експорту. Водночас із цим внутрішній ефект масштабу також можливий на національному рівні, коли країни, які з історичних причин є лідерами у виробництві конкретного товару, мають перевагу над іншими — спроможність виробляти цей товар за нижчою ціною, ніж та, яку можуть запропонувати інші країни на початку виробництва. За аналогією з "новонародженою промисловістю" Ф. Ліста, випадки, подібні до вищезгаданого, виправдовують стратегічну торговельну політику субсидування країни з високими витратами, щоб дати їй можливість пізніше отримувати вигоди від ефекту масштабу. Іншим варіантом є агресивна стратегічна торгівля промислово розвинених країн.

Концепція стратегічної торгівлі як частина НТТ широко використовувалась у державній політиці про-

тягом 1980 рр., особливо у США. Загалом визнавалось, що "примхи історії", а не ресурси, визначають, що саме країна виробляє та експортує. Так, роль "історії та випадку" розглядалась як ключова при визначенні місця розташування промисловості на карті світу П. Кругман розглядає це як економіку QWERTY, або залежність від попереднього розвитку, як стару клавіатуру друкарської машинки, яка знайшла продовження в останніх моделях комп'ютерів [11]. Впливові науковці, включаючи Р. Райха зі школи Кеннеді в США і Л. Туроу [12] видали рекомендацію, згідно з якою на початку 1980 рр. уряд має втрутитися, аби переспрямувати ресурси від галузей "де заходить сонце" до галузей "де сходить сонце", створюючи у такий спосіб "продукцію з високою доданою вартістю" [13, с. 248]. Майже в той самий час засідання в Берклі, впливовому мозковому центрі при Каліфорнійському університеті, наголосило на ризиках деіндустріалізації США і необхідності активного державного втручання, спрямованого на захист промислової політики в напрямку, аналогічному вищезгаданому [13, с. 249].

Незважаючи на інноваційну критику традиційних теорій торгівлі, НТТ залишилася повністю співзвучною "традиційній теорії". Вона творчо і широко досліджує ті винятки зі звичайних результатів традиційної теорії, які та допускає. Як сказано у вичерпному аналізі і критичній НТТ, у новій теорії залишились обмеження старої теорії [14]. Ані традиційний набір доктрин вільної торгівлі (старої школи), ані НТТ з її суто позитивним підходом до світової торгівлі не розглядали динамічні наслідки відкриття торгівлі з точки зору зростання і розвитку країн, що торгують; і особливо це стосується країн, що розвиваються.

Цікаво зазначити, що ці статичні теорії оптимального розподілу ресурсів при вільній торгівлі, будь то в стандартній версії порівняльних витрат або в теоремах НОС, не використали знання як А. Сміта, так і Д. Рікардо про нерівномірний розвиток народів [6]. Це стосується аналізу зростаючих прибутків, інновацій, розміру ринку у А. Сміта, а також технічного прогресу, дебатів щодо хлібного закону (Corn Law) як можливої перепони для індустріалізації у Д. Рікардо. А. Сміт, зокрема, напевно знав про "суттєві відмінності" в економічному розвитку країн, оскільки "... він каже про "народи дикунів", що співіснують із "цивілізованими народами". Як А. Сміт, так і Д. Рікардо, незважаючи на глибинні відмінності між ними у тлумаченні поняття зростання та зменшення прибутків залежно від масштабу, забезпечують концептуальні рамки для безпосереднього розгляду феномена дивергентного економічного розвитку.

У цілому, ані неокласичні теорії торгівлі версії НОС, ані навіть більш реалістичні моделі НТТ не звернулись до питання зростання і розвитку, яке включає розгляд змін через порівняння станів статичної рівноваги, а не як неперворотний у часі історичний процес. До порядку денного, який встановили для себе теоретики НТТ, взагалі не включено випадки, коли можуть відбутися зміни у ресурсному забезпеченні, технологічних можливостях або перевагах споживачів [7]. Жодна з цих теорій не приділяє достатньо уваги питанням зміни розподілу прибутків при вільній чи обмеженій торгівлі.

Однією із перших спроб виявити вплив торгівлі на зростання були моделі "торгівлі зі зростанням" Х. Джонсона [14] і "зростання у злиднях" Дж. Бхагваті [15], обидві запропоновані у 1960-х роках [цитата за 16]. Незважаючи на обмежувальні припущення, Дж. Бхагваті зміг показати, що зміни в умовах торгівлі дійсно є одним із факторів, пов'язаних із темпами зростання в країнах, що торгують. Однак доволі парадоксальним є те, що "зростала у злиднях" через погіршення умов торгівлі саме та країна, яка зростала швидше, ніж її торговельний партнер, або навіть незалежно від нього. Таким чином, запропоновані автором узагальнення суперечили реальності.

Умови торгівлі знову з'явилися в літературі як вагомий інструмент для доказу несправедливості торгівлі для країн, що розвиваються. Опіраючись на реальні тенденції постійного зниження обсягів торгівлі товарами, П. Пребіш (1968) і Х. Зінгер (1950) висунули знаменну тезу про постійне скорочення торгівлі країн — виробників і експортерів первинних товарів. Емпіричні дані на підкріплення цієї гіпотези було надано в звіті ГАТТ про міжнародну торгівлю 1956 р. [17] про фактори, що пояснюють відсутність попиту на товари, які експортуються напівіндустріальними країнами до ринків передових країн. Причини включали падіння обсягів або низькі обсяги імпортованих компонентів у виробництві у передових країнах внаслідок технологічних змін. Індустріалізація є значним фактором того, що експорт напівіндустріальних країн у довгостроковій перспективі зростатиме навіть повільніше, ніж експорт неіндустріальних країн.

Одним з основних факторів була низька ціна і еластичність попиту від прибутків для цих видів експорту з країн, що розвиваються, до ринків розвинених країн. Подальший доказ аргументу про торгівлю і недорозвиненість надали Р. Нурксе [18], Х. Зінгер, а також Г. Мюрдаль [19]. Р. Нурксе підкреслив, що протекціонізм у сільському господарстві передових країн, а також слабкість попиту на ресурси (як первинні, так і проміжні товари), що імпортуються з менш розвинених країн, є факторами, що сприяють недорозвиненості. Розглядаючи іноземні інвестиції в країни, що розвиваються, Х. Зінгер охарактеризував ту шкоду, якої зазнають приймаючі країни не лише від падіння експортних цін і погіршення умов торгівлі для країн — виробників первинної продукції, а й від відтоку коштів до сфери послуг і для повернення іноземних інвестицій. Х. Зінгер вважав, що іноземні інвестиції опосередковано створюють базу для експортоорієнтованого виробництва первинних товарів, тим самим унеможливаючи альтернативний шлях розвитку в цих країнах, оснований на індустріалізації. Для Г. Мюрдаля (1957) "несприятливі наслідки" інвестицій у відкриті економіки переважають "ефекти розповсюдження", якщо такі є [20].

Несправедливий характер торгівлі також був однією з головних тем у марксистській літературі, присвяченій цим питанням. Використовуючи трудову теорію вартості, І. Валерстайн спробував вказати на асиметрію обміну між країнами, коли прибутки від зростання продуктивності праці у країнах, що розвиваються, присвоюються рештою світу [21]. Теорії недорозвиненості, які заперечували магістральні неокласичні теорії оптимальної торгівлі та зростання, надали дуже відмінну картину торгівлі між країнами. Вони включали класичні положення про імперіалізм, особливо проблему низького рівня споживання, яку можна вирішити через отримання доступу до ринків докапіталістичної фази розвитку всередині країни або в заморських країнах. Торгівля відіграла значну роль у цьому процесі, забезпечуючи доступ до ринків, які до цього не використовувались. Торгівля продовжувала бути у центрі дискусій, що виникали на супутній капіталізму теми, при цьому П. Свізі підкреслював верховенство "обміну", на відміну від "виробничих відносин" [22].

І. Валерстайн вважав торгівлю одним із основних інструментів "перетворення в периферію" або периферізації нових територій і передачі ресурсів "центрального територіям". Це, серед іншого, привело до виникнення популярної в літературі відмінності між центром і периферією. "Деіндустріалізація" через торгівлю і переведення прибутків з колоній також залишаються важливими внесками в аналіз і документування колоніального минулого країн, що розвиваються. Торгівля поряд із інвестиціями використовується як навіть більш ефективний метод в аналізі "розвитку недорозвиненості" Г. Франка, де експропріації у період неокolonіалізму в основному пояснюються виведенням прибутків з територій, що роз-

виваються. Вищезгадані теорії значно вплинули на підходи депедентистів, які акцентують на несправедливому характері світової торгівлі і фінансового порядку, який значною мірою обумовлений торгівлею.

Хвиля лібералізації, яка поглинула світ, що розвивається, в процесі глобалізації, створила специфічні інструменти, якими політики могли виправдовувати рух у бік дерегуляції у глобальній економіці. Торговельні бар'єри в умовах того, що називається QR або режим імпортозаміщення, намагалися ототожнити із "соціальними витратами на захист", вимірюваними "ефективним рівнем захисту", широко відомим як ефективний рівень захисту (ERP). Такі витрати також характеризувались як "внутрішні ресурсні витрати" (DRC), які оцінювали ресурсну ефективність галузей національної економіки порівняно з міжнародними стандартами. Це поняття використовувалось для характеристики потенційних експортних товарів країн, що розвиваються, які перейшли від режиму імпортозаміщення до режиму сприяння експорту протягом 1980-х років [23]. За відсутності програмних засобів для обчислення "тіньових цін", що відображають "динамічну порівняльну перевагу", для розрахунків ERP і DRC було використано ціни CIF на імпортовані товари. Вони широко використовувались лобістами вільної торгівлі в країнах, що розвиваються як інструменти для постановки під питання контролюваних режимів торгівлі.

Обмеження, концептуальні або операційні, можна легко знайти у поняттях ефективності торгівлі, переведених на терміни вищезгаданих концепцій. Вони знижують рівень об'єктивності показників ERP/DRC як орієнтирів для розподілу ресурсів у країнах, що розвиваються. С. Сен акцентує щонайменше на трьох проблемах. По-перше, обмежувальне припущення, що постійні ресурсні коефіцієнти в цих розрахунках вимірюють вигоди від ефективності через заміщення факторів. Це припущення зводить нанівець усі вказівки цих моделей з питань, пов'язаних із вигодами від ефективності всередині економіки. По-друге, використання міжнародних (CIF) цін як заміника "тіньових цін" при розрахунку показників часто приводить до серйозних аномалій, з від'ємними значеннями ERP/DRC, які не мають сенсу там, де йдеться про розподіл ресурсів. По-третє, внаслідок впливу монополізму, який мають різні захищені суб'єкти, галузі можуть бути ранжовані за критерієм ERP/DRC, що не відображає неефективність за умов захисту.

Незважаючи на економічну і політичну підпорядкованість промисловому розвиненим країнам, країни, що розвиваються, змогли привернути увагу до несправедливого глобального економічного порядку сьогодення, хоча доволі безуспішну з точки зору заходів з його зміни. Наприклад, група із 77 країн, що розвиваються, заявила про себе у 1960-х роках, що у подальшому завершилося створенням UNCTAD. На іншому рівні країни, що належали до руху неприєднання, протягом короткого періоду часу активної діяльності цього руху спробували вимагати чесних угод з торгівлі та інвестицій. Останнім часом країни, що розвиваються, також виявляли більшу активність, хоча не дуже успішну, захищаючи свої національні інтереси в багатосторонніх торговельних установах проти агресивних односторонніх дій сильних індустріальних країн.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які поряд із технологіями залишаються фактором, детермінуючим структуру торгівлі, не залишилися поза увагою в літературі з теорії торгівлі, починаючи з 1960 рр. Особливий акцент було зроблено на "життєвий цикл продукції" (ЖЦП) у контексті здійснюваних іноземних інвестицій у технології і відповідними торговельними потоками [24]. Вважалось, що інновації, які призводили до впровадження нових технологій у найбільш передовій країні, сприяли впровадженню "нової" (в термінах цієї теорії) продукції, яка вироблялась, споживалась і експортувалась у решті світу. Щойно інновація продукції досягла стадії

"зрілості", технологія і капітал повинні були рухатися до решти передових країн, щоб забезпечити там виробництво подібних товарів, які, у свою чергу, експортувались назад до найбільш передової країни.

Менш розвинені країни імпортують ці товари з передової країни-виробника (або передових країн-виробників) у період, відповідний першим двом фазам виробництва. Однак виробництво поступово починається і у менш розвиненій країні, а продукція тим часом "стандартизується", завершаючи таким чином ЖЦП. Технологія на цій фазі ЖЦП вже перемістилась, разом із капіталом, спочатку з найбільш передової країни до інших передових країн і, врешті-решт, до цих найменш передових країн, як зараз експортують продукцію до передових країн. Поряд із класифікацією продукції (нова, зріла, стандартизована) і початковим контролем ринку передовими країнами, теорія ЖЦП стосовно торгівлі технологічною продукцією включає як рівень диференціації продукції, так і недосконалість ринку.

У подібному ж контексті розглядалися потоки торгівлі технологічними товарами в моделях, які пояснюють "технологічний розрив" між країнами "м'яким попитом" частини споживачів і "м'якою реакцією" частини виробників у іноземній країні [25]. Якщо основною передумовою ЖЦП та інших подібних неотехнологічних моделей є розповсюдження (або передача) технологій між країнами, то процес втрачає ясність, якщо при цьому не згадується діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК), пов'язана з материнськими компаніями і філіалами. Ці аспекти продовжують досліджуватися галузю економіки, відомою як теорія організації промисловості, яка, знову ж таки, навіть ще більше відхиляється від реальності. Більш реалістичний підхід до зв'язку між ПІІ і торгівлею пропонує парадигма гусей, що летять А. Озави, яка намагається пояснити перерозподіл виробництва і зрушення в експортних платформах в Азії, які відбулися з початку 1980-х років.

З ретроспективного погляду література в жанрі ЖЦП, увівши диверсифікацію продукції та недосконалість ринку, забезпечила платформу для інтегрованого підходу до торгівлі, технологій та ПІІ. Порівняно з більш ранніми підходами до моделей торгівлі в "старих теоріях", які спочатку пов'язувалися з місцем розташування (порівняльні витрати, ресурсне забезпечення), теорія ЖЦП ввела характеристики продукції (нова, зріла, стандартизована), а також організаційні фактори. Прикметно, що вищезгадані фактори також включені до моделей нової теорії торгівлі (НТТ).

## ВИСНОВКИ

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що еволюція теорії торгівлі від старих доктрин до нової теорії торгівлі (НТТ) має вплив на двох рівнях. Перший — це продовження підтримки доктрини вільної торгівлі для визначення політики у країнах, що розвиваються. Як і очікувалось, ініціатива тут походить від передових країн як на міжурядовому рівні, так і на рівні багатосторонніх установ, подібних МВФ і СОТ. Другий вплив теорії торгівлі стосується політики передових країн, яка значною мірою ґрунтується на доктринах НТТ щодо стратегічної торгівлі. Нерівні за силою відносини між багатими і бідними країнами світу призводять до продовження цієї асиметричної комбінації політик, в якій торгівля, на жаль, відіграє детермінуючу роль. Зацікавленість політиків мікротеоретичними положеннями теорії торгівлі, будь то старої або нової, значною мірою обумовлена повною зневагою до макроекономічних питань, пов'язаних із національною та глобальною економікою.

## Література:

1. Ethier W.J. Higher dimensional issues in international tradetheory / W.J. Ethier // Handbook of International Economics / R.W. Jones, P.B. Kenen. — Amsterdam: Elsevier, 1984. — P. 131—184.

2. Minhas B.S. The Homo-Hypallagic Production Function / B.S. Minhas // Journal of Political Economy. 1960. — Vol. 74 (3). — P. 221—237.
  3. Graham F. Argument for Protection / F. Graham // *Econometrica*. — 1982. — Vol. 50 (5). — P. 1243—1268.
  4. Knight F.H. "What is Truth" in Economics? / F.H. Knight // Journal of Political Economy. — 1940. — Vol. 48 (1). — P. 1—32.
  5. Helpman E. International Trade in the Presence of Product Differentiation Economies of Scale and Monopolistic Competition: A Chamberlin an Heckscher-Ohlin Approach / E. Helpman // Journal of International Economics. — 1981. — Vol. 11. — P. 305—340.
  6. Darity W. Jr. Growth, Trade and Uneven Development / W. Jr. Darity, L.S. Davis // Cambridge Journal of Economics. — 2005. — Vol. 29(1). — P. 141—170.
  7. Bhattacharjea A. Globalization and the Developing Countries / A. Bhattacharjea, S. Marjit. — Delhi: Manohar, 2004. — 234 pp.
  8. Ethier W.J. Decreasing Costs in International Trade and Frank Graham's Argument for Protection / W.J. Ethier // *Econometrica*. — 1982. — Vol. 50 (5). — P. 1243—1268.
  9. Ethier W.J. Internationally Decreasing Costs and World Trade / W.J. Ethier // Journal of International Economics. — 1979. — Vol. 9. — P. 1—24.
  10. Brander J.A. Export Subsidies and International Market Share Rivalry / J.A. Brander, B.J. Spencer // Journal of International Economics. — 1985. — Vol. 18 (1—2). — P. 83—100.
  11. Krugman P. International Economics: Theory and Policy / P. Krugman, M. Obstfeld. — Upper Saddle River, NJ: Addison-Wesley, 1997. — 777 pp.
  12. Thurow L.C. The Zero-Sum Society: Distribution and the Possibilities for Economic Change / L.C. Thurow. — NY: Basic Books, 2001. — 240 pp.
  13. Krugman P. Peddling Prosperity / P. Krugman. — London: W.W. Norton & Co, 1994. — 303 pp.
  14. Johnson H.G. International Trade and Economic Growth / H.G. Johnson. — London: Allen and Unwin, 1956. — 204 pp.
  15. Bhagwati J. Immiserizing Growth: A Geometrical Note / J. Bhagwati // Review of Economic Studies. — 1958. — Vol. 58. — P. 201—205.
  16. Sen S. International trade theory and policy: What is left of the free trade paradigm / S. Sen // Development and Change. — 2005. — Vol. 36 (6). — P. 1011—1029.
  17. Haberler G. Terms of Trade and Economic Development / G. Haberler // Economics of Trade and Development / J.D. Theberg. — London and New York: John Wiley and Sons, 1968. — P. 453—527.
  18. Nurkse R. Patterns of Trade and Development / R. Nurkse. — Oxford, UK: Blackwell, 1962. — 673 pp.
  19. Myrdal G. Economic Theory and Underdeveloped Regions / G. Myrdal. — London: Duckworth, 1957. — 548 pp.
  20. Singer H. The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries / H. Singer // American Economic Review, Papers and Proceedings. — 1950. — Vol. 40. — P. 473—485.
  21. Wallerstein I. Three Paths of National Development in 16th Century Europe / I. Wallerstein // Studies in Comparative International Development. — 1972. — Vol. 7 (2). — P. 95—101.
  22. Sweezy P. The Transition from Feudalism to Capitalism / D. Sweezy, M. Dobb. — New York: New Left Books, 1970. — 195 pp.
  23. Srinivasan T.N. Liberalisation Attempts and Consequences / T.N. Srinivasan // NBER. — 1978. — Vol. X. — P. 277—300.
  24. Vernon R. The Technology Factor in International Trade / R. Vernon. — New York: National Bureau of Economic Research, 1970. — P. 1—5.
  25. Posner M. International Trade and Technical Change / M. Posner // Oxford Economic Papers. — 1961. — Vol. 13 (3). — P. 323—41.
- References:
1. Jones, R.W. and Kenen, P.B. (1984), Handbook of International Economics, Elsevier, Amsterdam, Netherlands.
  2. Minhas, B.S. (1960), "The Homo-Hypallagic Production Function", Journal of Political Economy, vol. 74 (3), pp. 221—237.
  3. Graham, F. (1982), "Argument for Protection", *Econometrica*, vol. 50 (5), pp. 1243—1268.
  4. Knight, F.H. (1940), "What is Truth" in Economics?, Journal of Political Economy, vol. 48 (1), pp. 1—32.
  5. Helpman, E. (1981), "International Trade in the Presence of Product Differentiation Economies of Scale and Monopolistic Competition: A Chamberlin an Heckscher-Ohlin Approach", Journal of International Economics, vol. 11, pp. 305—340.
  6. Darity, W. Jr. and Davis, L. S. (2005), "Growth, Trade and Uneven Development", Cambridge Journal of Economics, vol. 29 (1), pp. 141—170.
  7. Bhattacharjea, A. (2004), Globalization and the Developing Countries, Manohar, Delhi, India.
  8. Ethier, W.J. (1982), "Decreasing Costs in International Trade and Frank Graham's Argument for Protection", *Econometrica*, vol. 50 (5), pp. 1243—1268.
  9. Ethier, W.J. (1979), "Internationally Decreasing Costs and World Trade", Journal of International Economics, vol. 9, pp. 1—24.
  10. Brander, J.A. and Spencer, B.J. (1985), "Export Subsidies and International Market Share Rivalry", Journal of International Economics, vol. 18 (1—2), pp. 83—100.
  11. Krugman, P. and Obstfeld, M. (1997), International Economics: Theory and Policy, Addison-Wesley Upper Saddle River, NJ.
  12. Thurow, L.C. (2001), The Zero-Sum Society: Distribution and the Possibilities for Economic Change, Basic Books, NY, US.
  13. Krugman, P. (1994), Peddling Prosperity, W.W. Norton & Co, London, UK.
  14. Johnson, H.G. (1956), International Trade and Economic Growth, Allen and Unwin, London, UK.
  15. Bhagwati, J. (1958), "Immiserizing Growth: A Geometrical Note", Review of Economic Studies, vol. 58, pp. 201—205.
  16. Sen, S. (2005), "International trade theory and policy: What is left of the free trade paradigm", Development and Change, vol. 36 (6), pp. 1011—1029.
  17. Theberg, J.D. (1968), Economics of Trade and Development, John Wiley and Sons, London and New York, UK and US.
  18. Nurkse, R. (1962), Patterns of Trade and Development, Blackwell, Oxford, UK.
  19. Myrdal, G. (1957), Economic Theory and Underdeveloped Regions, Duckworth, London, UK.
  20. Singer, H. (1950), "The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries", American Economic Review, Papers and Proceedings, vol. 40, pp. 473—485.
  21. Wallerstein, I. (1972), "Three Paths of National Development in 16th Century Europe", Studies in Comparative International Development, vol. 7 (2), pp. 95—101.
  22. Sweezy, P. and Dobb, M. (1970), The Transition from Feudalism to Capitalism, New Left Books, New York, US.
  23. Srinivasan, T.N. (1978), "Liberalisation Attempts and Consequences", NBER, vol. X, pp. 277—300.
  24. Vernon, R. (1970), The Technology Factor in International Trade, National Bureau of Economic Research, New York, US.
  25. Posner, M. (1961), "International Trade and Technical Change", Oxford Economic Papers, vol. 13 (3), pp. 323—41.

Стаття надійшла до редакції 29.08.2017 р.