

# **Теории международной торговли и внешнеторгового регулирования**

## **(Часть I)**

А.Г. Олейнов, профессор МГИМО МИД России

Статья посвящена теориям международных торговых отношений. В ней последовательно раскрываются классические и современные экономические теории, концепции и модели мировой торговли (Часть I) и внешнеторгового регулирования (Часть II). Своей целью данная работа преследует систематизацию теоретических инструментов экономической науки в вопросе анализа международной торговли и внешнеторговой политики.

**Ключевые слова:** экономическая теория, мировая экономика, международная экономика, мировая торговля, внешнеторговое регулирование

**Anton G. Oleynov. The theories of international trade and foreign trade regulation**

**Abstract.** The article is devoted to theories of international trade relations. It consistently reveals classic and modern economic theories, concepts and models of world trade (Part I) and foreign trade regulation (Part II). The aim of this paper is to systematize the theoretical tools of economic science in the analysis of international trade and foreign trade policy.

**Key words:** economic theory, world economy, international economics, world trade, foreign trade regulation

***Введение***

Эволюция экономического знания о международных торговых отношениях насчитывает не одно столетие, а методология теоретических инструментов охватывают практически все школы экономической мысли. Сегодня это часть предметного поля отдельного раздела экономической теории – международной экономики. А с появлением и развитием междисциплинарных методов исследований внешняя торговля получила новое измерение – политэкономическое, в рамках международной политэкономии

В данной работе представлен обзор теорий внешней торговли (Часть I) и внешнеторгового регулирования (Часть II). Он охватывает как классические теории, так и современные. Основная цель данного обзора заключается в систематизации теоретических инструментов экономической науки в вопросе анализа международных торговых отношений и внешнеторговой политики<sup>1</sup>.

### ***Классические теории международной торговли***

Пионерной теорией международной торговли традиционно рассматривается *меркантилистская теория*, основы которой были заложены в работах А.Монкретьена<sup>2</sup>, Т.Мана<sup>3</sup>, Дж.Д.-Стюарта<sup>4</sup>. Обратив внимание на то, что вывоз промышленных и ремесленных изделий - источник богатства страны, а иностранные товары – причина его оттока, основоположники меркантилизма объявили торговлю источником обогащения государства, рекомендовав государствам стремиться к поощрению экспорта и ограничению импорта для обеспечения притока и накопления доходов.

---

<sup>1</sup> Попытка аналогичного обзора теорий международной торговли и внешнеторгового регулирования была предпринята автором ранее здесь: Олейнов А.Г. Экономика международных отношений. – М.: МГИМО МИД России, 2018. Излагаемое далее представляет собой скорректированную и сокращенную версию разделов указанного издания, посвященных международной торговле и внешнеторговой политике.

<sup>2</sup> Montchrestien de Watteville A. Traité d'économie politique. Rouen, 1615.

<sup>3</sup> Mun T. England's Treasure by Foreign Trade or The Balance of our Foreign Trade is the Rule of our Treasure. London: Printed by J.G. for Thomas Clark, 1628.

<sup>4</sup> Steuart J. An Inquiry into the Principles of Political Oeconomy: Being an Essay on the Science of Domestic Policy in Free Nations. London: Printed for A. Millar, and T. Cadell, in the Strand, 1767.

Главными факторами экономического процветания при этом были признаны стимулирование государством производства и экспорта готовых изделий, протекционизм в отношении импортеров, обеспечение притока денежных средств в страну через запрет на их вывоз.

Ключевые допущения меркантилизма стали отражением доиндустриального периода развития, основным признаком богатства которого было накопление золота. Меркантилизм не предусматривал, что активный торговый баланс обеспечивает не только увеличение количества денег в стране, но также ведет к росту внутренних цен. В результате товары, производимые в стране, становятся дороже и теряют конкурентоспособность на внешнем рынке. А снижение экспорта, в свою очередь, может привести к отрицательному торговому балансу и оттоку денег из страны. Критика меркантилизма стала отправной точкой для новых экономических теорий.

Первой такой теорией стала *теория абсолютных преимуществ* (Д.Норт<sup>5</sup>, Д.Юм<sup>6</sup> и А.Смит<sup>7</sup>), согласно которой каждому государству выгодно экспортировать те товары, издержки производства которых в стране ниже, нежели в других странах (абсолютное преимущество страны-экспортера), и импортировать те товары, издержки производства которых сравнительно выше (абсолютное преимущество стран-импортеров). Иными словами, торговля между государствами может быть взаимовыгодной. Основной предпосылкой к взаимовыгодной торговле выступают отличия в издержках производства в разных странах. А предпосылкой экономического развития – невмешательство в экономику со стороны государства и развитие производства за счет разделения труда и конкуренции.

---

<sup>5</sup> North D. Discourses Upon Trade; Principally Directed to the Cases of the Interest, Coynage, Clipping, Increase, of MONEY. London: Printed fo the Baffet at the George in Fleet Street, 1691.

<sup>6</sup> Hume D. Of Commerce // Political Discourses. By David Hume Esq. Edinburg: Printed by R.Fleming for A.Kincaid and A.Donaldson, 1752.

<sup>7</sup> Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. London: W. Strahan, 1776.

На практике государства не всегда специализируются на производстве и экспорте товаров, конкурентных на внешнем рынке по цене. Чаще всего это происходит при специализации на одном товаре (например, углеводородное сырье для отдельных стран Азии и Африки), наличии специфических природных условий (производство чая и кофе), дешевой рабочей силы (страны Азии). Причина несоответствий, наблюдаемых в реальной жизни, – строгие допущения теории абсолютных преимуществ. Такие как эластичный спрос на товары и услуги, труд как единственный фактор производства, полная занятость, нулевые транспортные издержки, отсутствие внешнеторговых барьеров и др. Все эти условия одновременно редко имеют место быть на практике, что делает теорию абсолютных преимуществ в значительной степени абстрактной конструкцией.

Ответом на вопрос, почему страны торгуют не имея абсолютного преимущества в производстве тех или иных товаров, стала *теория относительных или сравнительных преимуществ*, сформулированная в 1817 г. Д.Рикардо<sup>8</sup>. Ее главным отличием стал постулат о том, что экспорт и импорт могут быть выгодными и при отсутствии абсолютных преимуществ. А именно: в ситуациях, когда издержки производства импортируемых товаров выше издержек производства экспортируемых. Как следствие, импорт для страны благоприятен даже в случаях, когда импортируемые товары могут быть произведены внутри страны с меньшими издержками, чем за рубежом. А участие в мировой торговле является выигрышным для всех ее субъектов<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup> Ricardo, D. On the Principles of Political Economy and Taxation. London: John Murray, 1817.

<sup>9</sup> Согласно теории, для участников торговых отношений выгодно специализироваться на производстве и экспорте тех товаров, альтернативная стоимость которых (издержки производства единицы одного товара, выраженное через издержки производства единицы другого товара) меньше альтернативной стоимости производства в импортируемой данный товар стране. Этот принцип распространяется и на ситуации, в которых одна страна имеет абсолютное преимущество в производстве всех товаров.

Также как и теория абсолютных преимуществ, теория Д.Рикардо требует для своего применения наличия определенных условий: одинаковая стоимость труда в торгующих странах, отсутствие ограничений в торговых отношениях, нулевые транспортные расходы, полная занятость, немобильность факторов производства между странами, трудовые издержки – единственные издержки производства, издержки производства постоянны и др. Иными словами, основные методологические допущения теории сравнительных преимуществ идентичны теории абсолютных преимуществ. Тогда как на практике торговые отношения выходят за столь строгие рамки. В частности, теория сравнительных преимуществ не учитывает возможность диверсификации экспорта и импорта.

Теория сравнительных преимуществ имеет многочисленные расширения, которые ослабляют ее отдельные допущения. Здесь есть как концепции и модели: *модель сравнения внутренних цен* Ф.Эджуорта<sup>10</sup>, *концепция возрастающей альтернативной стоимости* Г.Хаберлера<sup>11</sup>, *модель сравнительных преимуществ «2+; 2+; 1+»* Р.Дорнбуша, П.Самуэльсона и С.Фишера<sup>12</sup>, так и теории, сформировавшие новые направления и школы экономической мысли. Такими теориями стали *теория рыночного равновесия* и *теория соотношения факторов производства*.

Основы *теории рыночного равновесия* были заложены в работах Дж.Милля<sup>13</sup> и Л.Вальраса<sup>14</sup>, а свой классический вид она обрела благодаря

---

<sup>10</sup> Edgeworth F.Y. Theory of International Values: Parts I, II and III // Economic Journal, Vol. 4 (14-16), 1894.

<sup>11</sup> Haberler G. Der internationale Handel. Theorie der weltwirtschaftlichen Zusammenhänge sowie Darstellung und Analyse der Aussenhandelspolitik. Berlin: Julius Springer, 1933; Haberler G. The Theory of International Trade with its Applications to Commercial Policy. London: William Hodge & Co., 1936.

<sup>12</sup> Dornbush R., S.Fisher, P.Samuelson. Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods // American Economic Review, Vol. 67 (5), 1977.

<sup>13</sup> Mill J.S. Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy. London: J.W. Parker, 1848.

<sup>14</sup> Walras L. Éléments d'économie politique pure, ou Théorie de la richesse sociale. Lausanne: L.Corbaz, 1874.

А.Маршаллу<sup>15</sup>. Данная теория исходит из идеи о том, что рынки товаров и услуг стремятся к равновесному состоянию между объемами спроса и предложения на эти товары и услуги. Величина спроса и предложения при этом напрямую определяется ценами: чем ниже цена, тем выше спрос и ниже предложение и наоборот. Конечная цена на товар или услугу устанавливается при совпадении объемов и цен спроса и предложения. Отклонения от равновесных состояний на рынке - превышение либо спроса, либо предложения - возможны, но временны. Экономика всегда стремится к состоянию равновесия на всех рынках – товаров и факторов производства, внутреннем и внешнем. Это равновесие не является стационарным и меняется вслед за изменениями структуры и объемов спроса и предложения.

Прикладным инструментом анализа международной торговли теория рыночного равновесия стала в середине XX в., благодаря работе лауреата премии им. А.Нобеля по экономике 1970 г. Дж.Мида «Геометрия международной торговли»<sup>16</sup>. Используя графики спроса и предложения, кривые безразличия потребления и др. он продемонстрировал как разные ситуации в международной торговле могут быть описаны с помощью графического инструментария теории рыночного равновесия. В дальнейшем использование теории рыночного равновесия в исследованиях международной торговли сконцентрировалось на анализе внешнеторговых и платежных балансов стран, внешнеторговой политики национальных правительств, конкуренции национальных и иностранных производителей товаров и услуг.

В целом, согласно теории рыночного равновесия, возможности стран по экспорту и импорту, зависят от баланса внутреннего и внешнего равновесий, т.е. баланса между спросом и предложением на внутренних рынках и спросом и предложением на внешних рынках. Страны вступают в

---

<sup>15</sup> Marshall A. The Pure Theory of Foreign Trade: The Pure Theory of Domestic Values. Cambridge: H.Sidgwick, 1879.

<sup>16</sup> Meade J. A Geometry of International Trade. London: George Allen & Unwin, 1952.

торговлю, поскольку им это выгодно. Страны-экспортеры выигрывают, поскольку выигрыш их национальных производителей превышает потери потребителей. Страны-импортеры выигрывают, поскольку выигрыш их потребителей превышает потери производителей.

Еще одним крупным направлением развития экономической мысли после теории Д.Рикардо стала *теория соотношения факторов производства*, основы которой были сформулированы Э.Хекшером и лауреатом премии им. А.Нобеля по экономике 1979 г. Б.Олином<sup>17</sup>. Данная теория исходит из допущения, что цена факторов производства в стране напрямую определяется их избытком и, как следствие, товары, в производстве которых преобладают избыточные и относительно дешевые факторы производства, будут сравнительно дешевле. В итоге, страны экспортируют товары, произведенные с использованием избыточных для них факторов производства, и импортируют те товары, в производстве которых преобладают факторы производства, которыми они наделены хуже. Данной утверждение получило название *теоремы Хекшера-Олина (Heckscher-Ohlin Theorem)*, а сама теорема стала ядром для теории соотношения факторов производства – набора теоретических инструментов, расширяющих теорему Хекшера-Олина<sup>18</sup>:

- *теорема Столпера-Самуэльсона*: рост цены товара в результате международной торговли ведет к росту дохода на фактор, который используется наиболее интенсивно в производстве данного товара<sup>19</sup>;

---

<sup>17</sup> Heckscher, E. The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income // Ekonomisk Tidskrift, Vol. 21, 1919. Ohlin, B. Interregional and International Trade. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1933.

<sup>18</sup> Теорема Хекшера-Олина исходит из модели 2 x 2 x 2: в торговле участвуют 2 страны, 2 товара и 2 фактора производства. Факторы производства при этом немобильны. Транспортные расходы равны нулю. Производство развивается в условиях совершенной конкуренции.

<sup>19</sup> Stolper, W.F., Samuelson P.A. Protection and Real Wages // The Review of Economic Studies, Vol.9 (1), 1941. Пример: рост цен на бананы ведет к росту дохода на землю (ренды), как основного фактора производства бананов.

- *теорема Хекшера-Олина-Самуэльсона*: международный обмен товарами и услугами ведет к нивелированию разницы цен не только на торгуемые товары, но и на факторы производства<sup>20</sup>;
- *теорема Рыбчинского*: увеличение предложения фактора производства ведет к увеличению производства товаров и росту экспорта продукции отраслей, где он наиболее интенсивно используется, при одновременном снижении производства товаров и экспорта отраслей, где этот фактор используется в наименьшей степени<sup>21</sup>;
- *теорема Джонса*: изменение внешних факторов (экзогенных переменных) ведет к непропорционально большему росту внутренних факторов (эндогенных переменных)<sup>22</sup>

и др.

Теории соотношения факторов производства удалось обойти отмеченные выше недостатки теории сравнительных преимуществ. В частности, ответить на вопрос, почему складываются сравнительные преимущества, а также выйти за рамки однофакторного взгляда на торговые отношения между странами. Однако, ряд ограничений остался: мобильность факторов производства в национальных границах и их немобильность между странами; отсутствие торговых барьеров и нулевая роль правительств стран; отсутствие транзакционных издержек и совершенная конкуренция. Как следствие, на практике данная теория работает не всегда. Большинство

---

<sup>20</sup> Samuelson P.A. International Factor-Price Equalization Once Again // The Economic Journal, Vol. 59 (234), 1949.

<sup>21</sup> Rybczynski, T.M. Factor Endowment and Relative Commodity Prices // *Economica*, Vol.22 (88), 1955. Проявления теоремы Рыбчинского на практике получили название «голландской болезни», после того, как открытое в 1959 г. на севере Нидерландов Гронингенское газовое месторождение и его последующее освоение привело быстрому росту экспорта газа и падению экспорта продукции обрабатывающей промышленности. В последующие годы с аналогичным эффектом столкнулись многие страны: Саудовская Аравия, Нигерия и Мексика в 1970-1980-х, Россия в первой декаде 2000 гг.

<sup>22</sup> Johnson H.G. Economic Expansion and International Trade // *The Manchester School*, Vol. 23 (2), 1955. Пример: рост экспортной цены товара может привести к большему росту цены основного фактора производства; рост фактора производства – к большему росту выпуска товара, его использующего.



случаев отклонений от теории соотношения факторов производства на практике подпадают под феномен, известный в экономической науке как парадокс, названный в честь лауреата премии им. А.Нобеля по экономике 1973 г. В.Леонтьева. В 1953 г. в своей работе, посвященной внешней торговле США<sup>23</sup>, он показал, что доля капиталоемких товаров в их экспорте сокращалась, несмотря на относительно дешевый капитал, а трудоемких – наоборот росла, несмотря на ее сравнительную дороговизну американской рабочей силы. Результаты данного исследования получили название «парадокс Леонтьева».

Разрешение «парадокса Леонтьева» и, следовательно, решение вопроса универсальности теории соотношения факторов производства пошло в дальнейшем по двум направлениям: через ослабление ее допущений и через перенос акцента на конкурентные преимущества конкретных производителей.

Примерами решений по первому направлению являются:

- *гипотеза/концепция инверсии факторов производства Б.Минхаса*<sup>24</sup>, согласно которой международная торговля развивается благодаря отличиям в эффективности использования факторов производства между странами и один и тот же товар может быть трудоемким в трудообеспеченной стране и капиталоемким в капиталобеспеченной стране<sup>25</sup>;
- *модель специфических факторов производства и Теорема Самуэльсона – Джонса*<sup>26</sup>, согласно которой основной предпосылкой

---

<sup>23</sup> Leontief, W.W. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-Examined. Proceedings of the American Philosophical Society, Vol. 97, 1953.

<sup>24</sup> Minhas B. S. The Homohypallagic Production Function, Factor-Intensity Reversals, and the Heckscher-Ohlin Theorem // Journal of Political Economy, Vol. 70 (2), 1962.

<sup>25</sup> Пример: продукция с/х в развитых и развивающихся странах.

<sup>26</sup> Jones R.W.: A Three-Factor Model in Theory, Trade and History. In J.N. Bhagwati, R.W.Jones, R.Mundell, J.Vanek (eds.). Trade, Balance of Payments and Growth. Papers in International Economics in Honor of Charles P. Kindleberger. Amsterdam-London: North Holland Publishing Co., 1971; Samuelson P. Ohlin Was Right // The Swedish Journal of Economics, Vol. 73 (4), 1971.

международного обмена товарами и услугами являются отличия в их стоимости в силу разной обеспеченности стран факторами производства, а основным следствием – рост доходов собственников тех факторов производства, которые специфичны для экспортных отраслей;

и др.<sup>27</sup>

В свою очередь, перенос акцента на конкурентные преимущества конкретных производителей привел к появлению абсолютно новой школы мысли в экономическом анализе международной торговли, ставшей фундаментом методологического ядра новой экономической дисциплины - *международной экономики*.

### ***Современные теории международной торговли***

Середина XX в. началась для теоретического анализа международной торговли с поиска решения вопроса универсальности теории соотношения факторов производства. Отправной точкой стал «парадокс Леонтьева», после которого развитие академической мысли пошло по двум направлениям: через ослабление допущений теоремы Хекшера-Олина и через перенос акцента с государств как основных участников международных торговых отношений на конкретных производителей, аспекты их хозяйственной деятельности и организационные структуры.

Решения по первому направлению были рассмотрены выше. Что касается переноса акцента на производителей, то он привел к появлению целого ряда новых теорий за рамками классических школ. Наиболее известными стали *теория пересекающегося спроса, теория технологического разрыва, теория внутриотраслевой торговли, теория жизненного цикла продукта, новая теория торговли, теория конкурентных*

---

<sup>27</sup> См. подробнее: Duchin, F. International Trade: Evolution in the Thought and Analysis of Wassily Leontief. In: E. Dietzenbacher and M. Lahr (eds.) Wassily Leontief and Input-Output Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 2004; Киреев 2013.

*преимуществ, модель неполных контрактов, теория неполных контрактов, пространственная теория международной торговли.*

Первая из упомянутых теорий - *теория пересекающегося спроса* была сформулированная в 1961 г. С.Линдером<sup>28</sup>, который обратил внимание на то, что только при насыщенном внутреннем спросе товар может пойти на экспорт. Согласно теории С.Линдера, ключевым фактором, определяющим структуру спроса страны является уровень среднего дохода населения (более высокий уровень дохода, позволяет приобретать более качественный товар). Страны с одинаковыми уровнями дохода на душу населения наиболее предрасположены к взаимной торговле. Оптимальный результат при этом может быть достигнут между странами, имеющими схожую структуру спроса (пересекающийся спрос).

По теории пересекающегося спроса основным результатом международной торговли может быть признано то, что население участвующих в международной торговле стран получает более широкий выбор и более низкие цены на потребляемую продукцию. А экономически оптимальной стратегией для стран, участвующих в международной торговле является производство ограниченного спектра товаров и услуг и импорте остальных видов, типов, вариантов и моделей продукции, в том числе и аналогов товаров и услуг, производимых в стране (предпочтения потребителей разнообразны и стремление более полного их учета производителем ведет к сокращению объемов производства каждого варианта продукции и увеличению издержек производства).

Параллельно С.Линдеру в том же 1961 г. М.Познером была предложена *теория технологического разрыва*<sup>29</sup>. Согласно данной теории, предпосылкой международной торговли являются отличия в технологическом развитии. Теория технологического разрыва исходит из

---

<sup>28</sup> Linder, S.B. An Essay on Trade and Transformation. Stockholm: Almqvist&Wiksell, 1961.

<sup>29</sup> Posner M. International Trade and Technical Change // Oxford Economic Papers, Vol. 13 (3), 1961.

того, что страны отличаются по инновациям и, как следствие, международные экономические отношения – это отношения технологически-развитых стран и технологически-отстающих. Из первых во вторые экспортируются товары и услуги на основе новых технологий. Из вторых в первые – устаревшие в техническом плане продукты. Лидирующие по технологиям страны извлекают из международной торговли определенную монопольную ренту, благодаря уникальности своей продукции.

Теория технологического разрыва может быть также использована для объяснения международного обмена таким фактором экономической деятельности как знания. Специальной теории международного обмена знаниями в экономической науке нет и для теоретического осмысления этого феномена обычно используются отдельные теории международной торговли. В частности, теория технологического разрыва. Согласно ей, новые знания и создаваемые на их базе новые технологии дают стране временное экономическое преимущество в производстве и экспорте основанного на этих знаниях и технологиях товаров и услуг. По сравнению с экспортом товара его производство за рубежом часто выгоднее из-за более низких транспортных расходов, отсутствия таможенных барьеров и др.

В 1966 г. Б.Балассой<sup>30</sup> и Г.Грубелом<sup>31</sup> был предложен еще один теоретический взгляд на международные торговые отношения, получивший название *теория внутриотраслевой торговли*. Согласно данной теории, международная торговля делится на внутриотраслевую торговлю и межотраслевую торговлю. Внутриотраслевая торговля охватывает международный обмен продуктами одной отрасли. Основной предпосылкой здесь могут выступать: сокращение транспортных издержек (например: выпускающему готовые изделия предприятию дешевле привезти

---

<sup>30</sup> Balassa B. Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries // American Economic Review, 56 (3), 1966.

<sup>31</sup> Grubel, H.G. Intra-Industry Specialization and the Patterns of Trade // Canadian Journal of Economics and Political Science, Vol 33 (3), 1967.

компоненты или сырье из-за границы, чем закупать внутри страны), различия во вкусах потребителей (всегда есть потребители, которые предпочитают товары зарубежного производства), сезонные различия (в силу отличия времени наступления одних и тех же времен года в разных регионах и странах мира между ними возможна взаимный обмен одним и тем же продуктом: экспорт в одно время года, импорт в другое), эффект масштаба (специализация на одном и том же продукте, но отличающегося характеристиками). Межотраслевая - международный обмен продукцией различных отраслей. Основной предпосылкой здесь являются сравнительные преимущества участвующих в ней стран.

На практике внутриотраслевая торговля свойственна странам с сопоставимым уровнем развития технологий и обычно затрагивает отрасли обрабатывающей промышленности (например: взаимный экспорт и импорт готовой продукции развитыми странами). Межотраслевая торговля чаще наблюдается между странами разного уровня технологического развития и почти всегда охватывает отрасли добывающей промышленности (пример: экспорт развивающимися странами ресурсов и импорт готовой продукции). При внутриотраслевой торговле доходы собственников факторов производства зависят преимущественно от роста его масштабов. Кроме того, она способствует мобильности трудовых ресурсов. Межотраслевая торговля может привести к разрушению отраслей экономики, если те не смогут выдержать конкуренции иностранных производителей, а также к негативным эффектам в социальном плане, поскольку рабочая сила здесь узкоквалифицированна или не мобильна.

Еще одной теорией торговых отношений, сформулированной в 1960-х гг., стала *теория жизненного цикла продукта* Р.Вернона<sup>32</sup>. Согласно этой теории, каждый продукт, пользующийся спросом, проходит стадии внедрения, роста, зрелости и ухода с рынка. На первой стадии товар или

---

<sup>32</sup> Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // Quarterly Journal of Economics, 80, 1966.

услуга появляется в одной или нескольких странах и если он пользуется спросом, то возможен переход ко второй стадии – его экспорту с использованием всех преимуществ монопольного положения в международной торговле страны-экспортера. На третьей стадии – стадии достижения насыщения рынка – поддержание спроса на продукт связано со снижением издержек. В итоге производство переносится в страны с наименьшими издержками (например, дешевой рабочей силой). Последняя стадия – это стадия появления нового продукта, заменяющего старый. Таким образом, в теории Р.Вернона специализация стран связана с разными стадиями жизненного цикла продукта, а страны, прежде экспортирующие конкретные товары или услуги, могут отказываться от их производства и переходить на их импорт.

В конце 1970-начале 1980-х гг. появился ряд экономических работ<sup>33</sup>, где основной предпосылкой к возникновению торговли между странами рассматривалась специализация стран в производствах, характеризующихся эффектом масштаба – эффектом сокращения издержек производства по мере увеличения объема выпускаемой продукции. Эти работы заложили основы теории, получивший название *новой теории торговли*. Основной идеей новой теории торговли стало разделение эффекта масштаба на внутренний и внешний. Внешний эффект – это снижение издержек производства в результате роста масштабов производства в отрасли. Внешняя экономия на масштабе проявляется при росте количества компаний, выпускающих одинаковый товар или услугу. Увеличение количества фирм в отрасли, в свою очередь, ведет к усилению конкуренции между ними. При сугубо внешнем эффекте (если не происходит роста размеров самих компаний) будет иметь место совершенная конкуренция и производители (экспортеры)

---

<sup>33</sup> Dixit A., Stiglitz J. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // American Economic Review, 1977, Vol. 67 (3) ; Krugman P. Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade // Journal of International Economics, Vol. 9 (4), 1979; Dixit A., Norman V. Theory of International Trade: A Dual General Equilibrium Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 1980; Lancaster, K. Intra-Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition // Journal of International Economics, Vol. 10(2), 1980, Helpman, E. International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale, and Monopolistic Competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach // Journal of International Economics, Vol. 11(3) 1981.

не могут влиять на цены своей продукции. Внутренний эффект – это снижение издержек производства в результате роста масштабов производства фирмы. Внутренняя экономия на масштабе проявляется, когда объем производства товара или услуги не меняется, а уменьшается количество производящих его фирм. Данный эффект ведет к образованию монополий. При сугубо внутреннем эффекте будет иметь место несовершенная конкуренция и производители (экспортеры) могут влиять на сбыт своей продукции за счет изменения на нее цен.

Использование данного понимания эффекта масштаба позволило новой теории торговли прояснить целый ряд противоречий классических теорий международной торговли реалиям второй половины XX в.: существованию и усилению внутриотраслевой торговли, международной экономической интеграции, укрупнению и транснационализации бизнеса и т.д. Основные принципы классических теорий (сравнительного преимущества и пр.) при этом не ставятся под сомнение, а дополняются и расширяются. А сама теория стала заметным шагом в интеллектуальном осмыслении современных механизмов международного обмена товарами и услугами<sup>34</sup>.

Постепенный вывод на первый план фирмы как производителя товаров и услуг в эволюции теорий международной торговли во второй половине XX в. поставил перед экономистами следующий вопрос: Что обеспечивает конкурентные преимущества бизнесу / стране на международной арене? Теоретический ответ на этот вопрос был дан в 1990 г. М.Портером<sup>35</sup>. Основной идеей его теории, получивших название *теория конкурентных преимуществ*, стало то, что преимущества стран в международной торговле напрямую определяются той макросредой, в которой осуществляет свою хозяйственную деятельность национальный бизнес, и которая определяется

---

<sup>34</sup> Подробнее см.: Волчкова Н. Новая теория международной торговли и новая экономическая география // Вопросы экономики, №1, 2009.

<sup>35</sup> Porter, M. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, 1990 (русс. пер.: Портер М. *Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран*. — М.: Международные отношения, 1993).

целым спектром «атрибутов»: обеспеченностью страны факторами производства, необходимых для конкурентоспособности отраслей национальной экономики (инвестиционные ресурсы, рабочая сила, инфраструктура и пр.); характером спроса внутреннего рынка на конкретную продукцию или услуги отрасли; наличием в стране отраслей-поставщиков и других смежных отраслей экономики, конкурентоспособных на международном уровне; существующими в стране условиями создания фирм и пр.<sup>36</sup>

Развитие информационных технологий и появление в конце XX в. международных баз данных по отраслям промышленности об объемах и издержках производства, ценах и инвестициях и пр. позволило экономистам выявить то, что только незначительная часть фирм в каждой стране вовлечены во внешнюю торговлю. В развитых странах что-либо экспортировали или импортировали менее 20% коммерческих компаний. При этом, такие компании отличались от фирм, работающих только на внутренний рынок. Они обладают более совершенными технологиями, нередко были крупнее, выплачивали более высокую заработанную плату и нанимали более квалифицированную рабочую силу.

Наиболее известный теоретический ответ на эти наблюдения был дан М.Мелитцем в 2003 г. Он сформулировал его в форме математической модели, получившей название *модель неоднородных фирм*<sup>37</sup>. Основной гипотезой модели стало то, что возникновение или отсутствие международной торговли – это решение отдельных фирм, которые характеризуются неоднородностью: разными размерами, производительностью и т.д. А ее объектом - решения фирм: производить

---

<sup>36</sup> Особую роль в своей теории М.Портер отводит государству. Он балансирует здесь между кейнсианством и неоклассической экономической теорией. Государство для него – необходимый элемент международных торговых отношений. Но элемент институциональный и внешний. А не непосредственный субъект этих отношений, активный и конкурентный игрок, наряду с бизнесом.

<sup>37</sup> Melitz, M. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // *Econometrica*, Vol. 71 (6), 2003. P. 1695-1725.



только для внутреннего рынка или в том числе для внешнего рынка; экспортировать товары или осуществлять прямые зарубежные инвестиции; привлекать ли иностранных поставщиков и, если привлекать, то откуда – из страны производства или из-за рубежа.

Согласно модели, только наиболее продуктивные и, следовательно, наиболее прибыльные фирмы могут выдержать: высокие невозвратные издержки<sup>38</sup> и высокие постоянные издержки<sup>39</sup>. Эти издержки тем выше, чем больше количество стран, куда фирма направляет свой экспорт. Высокие издержки для выхода на внешний рынок приводят к тому, что только наиболее прибыльные фирмы получают все преимущества от внешней торговли, увеличивая свою долю на рынке и, как следствие, прибыль. Попытки наименее производительных фирм выйти на внешний рынок могут привести к их разорению и закрытию. В целом, под воздействием внешней торговли наиболее рентабельные фирмы растут, наименее – закрываются. Такие изменения ведут к повышению средней производительности национальных экономик – общего объема выпуска товаров и услуг к затратам факторов производства.

Еще одним направлением развития экономического анализа международной торговли, сформировавшимся в начале XXI в. стало использование *теории неполных контрактов*, разработанной в 1980-1990 гг. лауреатом премии им. Нобеля 2016 г. О.Хартом, С.Гроссманом и Дж.Муром<sup>40</sup>. Ее применение для объяснения обмена товаров и услуг между

---

<sup>38</sup> Невозвратные издержки / затраты (англ. sunk costs) – расходы, которые невозможно вернуть и существование которых не зависят от ринятия решений в настоящем. В международной торговле такими затратами являются, например, издержки по созданию экспортного товара.

<sup>39</sup> Постоянные издержки затраты (англ. fixed costs) – расходы, которые не зависят от объемов производства. В международной торговле ими являются, например, затраты компании на присутствие за рубежом: на представительство, маркетинговую сеть, сервисные центры, проценты по кредитам, амортизацию.

<sup>40</sup> Grossman S.J.; Hart O.D. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy, Vol. 94 (4), 1986; Hart O.D., Moore J. Property Rights and the Nature of the Firm // Journal of Political Economy, Vol. 98 (6), 1990; Hart O.D. Firms, Contracts, and Financial Structure. New York: Oxford University Press, 1995.

странами<sup>41</sup> позволило обратить внимание на тот факт, что большинство контрактов, заключаемых в международной торговле охватывают поставки компонентов, которые специфичны для производства конкретного товара и не могут быть самостоятельно проданы на рынке.

Согласно теории, возможны две формы неполных контрактов: аутсорсинг - использование фирмой независимых от нее поставщиков; инсорсинг - использование фирмой поставщиков, зависимых от нее или являющихся ее частью. Возникновение международной зависит от того, как фирма решит организовать производство продукта. Из четырех имеющихся у нее возможностей две ведут к возникновению международной торговли: аутсорсинг и инсорсинг, когда поставщик компонентов находится за рубежом. При этом, при аутсорсинге возникает торговля между двумя независимыми фирмами, а при инсорсинге, возникает внешняя торговля, основанная на прямых инвестициях.

Согласно теории, если фирме выгоднее покупать промежуточные продукты зарубежом либо у своих филиалов, либо у независимых иностранных фирм, то возникает международная торговля (а в первом случае дополнительно осуществляются прямые иностранные инвестиции). Дополнительно принято выделять факторы, которые мотивируют фирмы выбирать международный, а не внутренний аутсорсинг: более низкие затраты на производство компонентов за рубежом; технологический прогресс в сфере международных коммуникаций, устранение торговых барьеров и, как следствие, сокращение издержек на международную торговлю; взаимодополняемость в обеспеченности факторами производства и др. А также факторы, которые мотивируют фирмы выбрать международный аутсорсинг, а не международный инсорсинг: высокие

---

<sup>41</sup> Grossman G.M., Helpman E.. Outsourcing versus FDI in Industry Equilibrium // Journal of the EEA, Vol. 1, 2003; Grossman G., Helpman E.. Outsourcing in a Global Economy // Review of Economic Studies, Vol. 72 (1), 2005; Antras, P., Helpman. E. Global Sourcing // Journal of Political Economy, Vol. 112 (3), 2004; Helpman, E., M. Melitz, Y. Rubinstein. Trading Partners and Trading Volumes // Quarterly Journal of Economics, Vol. 123 (2), 2008 и др.

издержки на прямые инвестиции; возможность перенести часть издержек на производителя промежуточной продукции; низкая капиталоемкость (стоимость капитала как фактора производства по отношению к стоимости продукта и по отношению к стоимости других факторов производства) производителей промежуточной продукции и др.

Заключение контрактов на производство компонентов ведет к тому, их производители оказываются привязанными к производителям готовой продукции, поскольку не имеют возможности продать компонент отдельно от конечного продукта. Иными словами, переговорные позиции поставщика слабы и в результате у него возникает мотив сэкономить на поставляемом компоненте, изготовить его с меньшими издержками, чтобы забрать часть прибыли, что в конечном итоге сказывается на качестве поставляемого компонента и, как следствие, конечного продукта.

Наиболее известным проявлением теории неполных контрактов на практике является феномен, получивший название «глобальных цепочек добавленной стоимости» (Global Value Chains, GVC). Идея цепочки ценности была сформулирована М.Портером в его работе «Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость»<sup>42</sup> и заключается в разделении экономической деятельности фирмы на отдельные ее виды: логистику, производство, маркетинг, сбыт, сервис и др. и учета издержек каждого в конечной стоимости продукта. Когда разделение этих стадий происходит между разными фирмами разной юрисдикции, то принято говорить о цепочках добавленной стоимости и их глобализации.

Феномен глобальных цепочек добавленной стоимости получил широкое признание только во втором десятилетии XXI в. Как пример такого признания можно привести Санкт-Петербургскую декларацию лидеров «Группы двадцати»: «Мы осознаем важность более полного понимания

---

<sup>42</sup> Porter M.E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: Free Press, 1985.

специфики, связанной с динамичным развитием глобальных цепочек создания стоимости (GVCs), и последствий участия в них с точки зрения экономического роста, структуры промышленности, развития, создания рабочих мест... Выявление возможностей и вызовов, связанных с участием в GVCs, обеспечение доступа к статистике внешней торговли в терминах добавленной стоимости могут помочь странам принять необходимые решения о мерах, способствующих получению выгод от участия в GVCs»<sup>43</sup>. А методология их учета в международной статистике мировой торговли была представлена международными организациями (ОЭСР, ВТО, ЮНКТАД) лишь в 2013-2014 гг. Согласно их расчетам, на продукцию, производимую в рамках глобальных цепочек добавленной стоимости в 2013 г. приходилось около 25% мирового ВВП и почти 80% мировой торговли<sup>44</sup>.

Следующим крупным направлением развития экономического анализа международной торговли, сформировавшимся в начале XXI в.

В первое десятилетие 2000-х гг. в экономическом анализе международных торговых отношений произошел ренесанс модели международной торговли, сформулированной в 1962 г. лауреатом премии им. Нобеля 1969 г. Я.Тинбергеном в 1962 г.<sup>45</sup> и получившей название *гравитационной модели внешней торговли*. Анализируя торговый обмен Я.Тинберген использовал закон гравитации Ньютона, что в итоге привело к формулировке следующего утверждения: объем торговли между странами прямо пропорционален размеру национальных экономик и обратно пропорциональна расстоянию между ними. В последующие годы эмпирические проверки модели Я.Тинбергена привели к ее различным

---

<sup>43</sup> Санкт-Петербургская декларация лидеров “Группы двадцати”. URL: <http://ru.g20russia.ru/news/20130906/782776168.html>

<sup>44</sup> URL: <http://www.oecd.org/sti/ind/global-value-chains.htm> ;  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/countryprofiles\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/countryprofiles_e.htm) ;  
<http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=1222>

<sup>45</sup> Tinbergen, J. *Shaping the World Economy*. New York: The Twentieth. Century Fund, 1962.

модификациям<sup>46</sup>, что позволило констатировать ряд дополнительных закономерностей касательно международной торговли. В частности, следующих: объем торговли между странами зависит не только от расстояния между ними, но и от расстояния до других стран; большинство экспортеров поставляют свои товары в большие близлежащие страны и только небольшому числу импортеров; на большие расстояния перевозится только дорогая экспортная продукция и др. В модель были введены дополнительные переменные: от наличия колониального прошлого у торговых партнеров и текущих торговых барьеров между ними до уровней внутренних цен и доходов населения.

В последние десятилетия все более актуальным становится формулировка общей теории международной торговли. Ближе всего к решению данной задачи стоит *пространственная экономика* или *новая экономическая география*, основные положения которой были сформулированы в работах лауреата премии им. Нобеля 2008 г. П.Кругмана<sup>47</sup>. Анализируя природу центростремительных и центробежных сил, которые либо локализуют в одной географической области различные виды хозяйственной деятельности, либо ведут к их географическому рассеиванию, новая экономическая география объясняет возникновение экономических пространств и отношений. Международная торговля не выступает основным объектом новой экономической географии, а является лишь одним из элементов ее предметного поля. Данное направление охватывает широкий спектр вопросов экономической деятельности и причины неравномерности пространственного развития экономики в целом.

---

<sup>46</sup> Anderson J. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation // American Economic Review, Vol. 69 (1), 1979; Helpman E., P.Krugman. Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy. Cambridge, MA: MIT Press, 1985; Feenstra R.C. Border Effects and the Gravity Equation: Consistent Methods for Estimation // Scottish Journal of Political Economy, Vol. 49 (5), 2002; Anderson J., E. van Wincoop. Gravity With Gravitas: A Solution to the Border Puzzle // American Economic Review, Vol. 93, 2003 и др.

<sup>47</sup> Krugman P.R. Increasing Returns and Economic Geography // Journal of Political Economy, Vol. 99 (3), 1991; Fujita M., Krugman P., Venables A.J. The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade. — Cambridge, Mass.: The MIT Press, 1999.

Более предметным в данном плане выступает *пространственная теория торговли*, предложенная в 2005 г. Эстебаном Росси-Хансбергера (Esteban Rossi-Hansberg)<sup>48</sup>. Согласно данной теории, международная торговля возникает тогда, когда регионы производства промежуточной продукции и регионы производства готовой продукции расположены в разных странах. При этом расстояние и другие барьеры имеют значение. В частности, введение странами, которые специализируются на производстве готовой продукции, импортных пошлин на промежуточную продукцию из стран, специализирующихся на ней, приведет к тому, что под защитой тарифа некоторые фирмы в данной стране решат переключиться на производство промежуточной продукции, отказавшись от производства части готовой продукции. Другими выводами пространственного экономического анализа международного обмена товаров и услуг являются следующие: чем меньше расстояние между странами, тем больше объемы торговли между ними; чем ниже транспортные издержки, тем выше специализация каждого региона на товаре своего сравнительного преимущества; введение тарифа ведет к сокращению межрегиональной, но интенсификации внутрирегиональной торговли; объемы и структура торговли между странами определяется в том числе начальной структурой производства, историей отношений между странами, торговой политикой национальных правительств и пр.<sup>49</sup>.

\* \* \*

Современный анализ международных торговых отношений изучает предпосылки, закономерности и ограничения обмена товарами и услугами между экономическими субъектами: странами, фирмами. Его основным инструментом выступают теории, акцентирующие внимание на производителях, поставщиках и покупателях товаров и услуг на мировой рынок: теория пересекающегося спроса, теория технологического разрыва,

---

<sup>48</sup> Rossi-Hansberg E. A Spatial Theory of Trade // American Economic Review, Vol. 95 (5), 2005.

<sup>49</sup> См. подробнее: Киреев А.П. Теории международной торговли XXI в. // Экономическая школа. Альманах. Том.7, 2011.

теория внутриотраслевой торговли, теория жизненного цикла продукта, новая теория торговли, теория конкурентных преимуществ, теория неполных контрактов, пространственная теория торговли и др. Все эти теории выходят за рамки допущений классических экономических теорий международной торговли - меркантилизма, факторных преимуществ и рыночного равновесия, и объясняют различные аспекты хозяйственной деятельности экономических агентов, определяющие их конкурентоспособность на международной арене, с учетом разных факторов: несовершенства рынков, степени конкуренции, государственной экономической политики, локации ресурсов и производства и пр.

В целом, теории мировой торговли отражают разные предпосылки, факторы и последствия международного обмена товарами и услугами. Кроме того, теоретические оптимумы не всегда достижимы на практике. Препятствием могут быть как внутренние факторы (и не только экономические), так и внешние изменения (например, изменение спроса на экспортируемую продукцию на внешних рынках). Эффективность использования теоретических инструментов зависит от того, какие ограничения наблюдаются на практике. Выбор теории при решении прикладных задач также определяется конкретными целями, которые стоят перед участниками международных торговых отношений. В любом случае применение той или иной теории преследует прежде всего задачи оптимизации действий на международной арене.

*Продолжение – в следующем номере*

## **Библиография**

1. Волчкова Н. Новая теория международной торговли и новая экономическая география // Вопросы экономики. – 2009. - №1. – С. 68-83.
2. Киреев А.П. Теории международной торговли XXI в. // Экономическая школа. Альманах. - 2011. - Том.7. - С.7-30,
3. Олейнов А.Г. Экономика международных отношений. – М.: МГИМО МИД России, 2018.
4. Anderson J. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation // American Economic Review, Vol. 69 (1), 1979.
5. Anderson J., E. van Wincoop. Gravity With Gravitas: A Solution to the Border Puzzle // American Economic Review, Vol. 93, 2003.
6. Antras, P., Helpman. E. Global Sourcing // Journal of Political Economy, Vol. 112 (3), 2004.
7. Balassa B. Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries // American Economic Review, 56 (3), 1966.
8. Dixit A., Norman V. Theory of International Trade: A Dual General Equilibrium Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 1980.
9. Dixit A., Stiglitz J. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // American Economic Review, Vol. 67 (3), 1977
10. Dornbush R., S.Fisher, P.Samuelson. Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods // American Economic Review, Vol. 67 (5), 1977.
11. Duchin, F. International Trade: Evolution in the Thought and Analysis of Wassily Leontief. In: E. Dietzenbacher and M. Lahr (eds.) Wassily Leontief and Input-Output Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 2004; Киреев 2013.



12. Edgeworth F.Y. Theory of International Values: Parts I, II and III // Economic Journal, Vol. 4 (14-16), 1894.
13. Feenstra R.C. Border Effects and the Gravity Equation: Consistent Methods for Estimation // Scottish Journal of Political Economy, Vol. 49 (5), 2002.
14. Fujita M., Krugman P., Venables A.J. The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade. — Cambridge, Mass.: The MIT Press, 1999.
15. Grossman G., Helpman E.. Outsourcing in a Global Economy // Review of Economic Studies, Vol. 72 (1), 2005.
16. Grossman G.M., Helpman E.. Outsourcing versus FDI in Industry Equilibrium // Journal of the EEA, Vol. 1, 2003.
17. Grossman S.J.; Hart O.D. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy, Vol. 94 (4), 1986.
18. Grubel, H.G. Intra-Industry Specialization and the Patterns of Trade // Canadian Journal of Economics and Political Science, Vol 33 (3), 1967.
19. Haberler G. Der internationale Handel. Theorie der weltwirtschaftlichen Zusammenhänge sowie Darstellung und Analyse der Aussenhandelspolitik. Berlin: Julius Springer, 1933; Haberler G. The Theory of International Trade with its Applications to Commercial Policy. London: William Hodge & Co., 1936.
20. Hart O.D. Firms, Contracts, and Financial Structure. New York: Oxford University Press, 1995.
21. Hart O.D., Moore J. Property Rights and the Nature of the Firm // Journal of Political Economy, Vol. 98 (6), 1990.
22. Heckscher, E. The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income // Ekonomisk Tidskrift, Vol. 21, 1919. Ohlin, B. Interregional and International Trade. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1933.

23. Helpman E., P. Krugman. *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. Cambridge, MA: MIT Press, 1985.
24. Helpman, E. *International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale, and Monopolistic Competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach* // *Journal of International Economics*, Vol. 11(3) 1981.
25. Helpman, E., M. Melitz, Y. Rubinstein. *Trading Partners and Trading Volumes* // *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 123 (2), 2008.
26. Hume D. *Of Commerce* // *Political Discourses*. By David Hume Esq. Edinburg: Printed by R. Fleming for A. Kincaid and A. Donaldson, 1752.
27. Johnson H.G. *Economic Expansion and International Trade* // *The Manchester School*, Vol. 23 (2), 1955.
28. Jones R.W.: *A Three-Factor Model in Theory, Trade and History*. In J.N. Bhagwati, R.W. Jones, R. Mundell, J. Vanek (eds.). *Trade, Balance of Payments and Growth. Papers in International Economics in Honor of Charles P. Kindleberger*. Amsterdam-London: North Holland Publishing Co., 1971; Samuelson P. *Ohlin Was Right* // *The Swedish Journal of Economics*, Vol. 73 (4), 1971.
29. Krugman P. *Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade* // *Journal of International Economics*, Vol. 9 (4), 1979
30. Krugman P.R. *Increasing Returns and Economic Geography* // *Journal of Political Economy*, Vol. 99 (3), 1991.
31. Lancaster, K. *Intra-Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition* // *Journal of International Economics*, Vol. 10(2), 1980.
32. Leontief, W.W. *Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-Examined*. *Proceedings of the American Philosophical Society*, Vol. 97, 1953.

33. Linder, S.B. An Essay on Trade and Transformation. Stockholm: Almqvist & Wiksells, 1961.
34. Marshall A. The Pure Theory of Foreign Trade: The Pure Theory of Domestic Values. Cambridge: H. Sidgwick, 1879.
35. Meade J. A Geometry of International Trade. London: George Allen & Unwin, 1952.
36. Melitz, M. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // *Econometrica*, Vol. 71 (6), 2003.
37. Mill J.S. Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy. London: J.W. Parker, 1848.
38. Minhas B. S. The Homohypallagic Production Function, Factor-Intensity Reversals, and the Heckscher-Ohlin Theorem // *Journal of Political Economy*, Vol. 70 (2), 1962.
39. Montchrestien de Watteville A. *Traité d'économie politique*. Rouen, 1615.
40. Mun T. England's Treasure by Foreign Trade or The Balance of our Foreign Trade is the Rule of our Treasure. London: Printed by J.G. for Thomas Clark, 1628.
41. North D. Discourses Upon Trade; Principally Directed to the Cases of the Interest, Coynage, Clipping, Increase, of MONEY. London: Printed for the Baffet at the George in Fleet Street, 1691.
42. Porter M.E. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press, 1985.
43. Porter, M. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, 1990
44. Posner M. International Trade and Technical Change // *Oxford Economic Papers*, Vol. 13 (3), 1961.

45. Ricardo, D. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray, 1817.
46. Rossi-Hansberg E. *A Spatial Theory of Trade* // *American Economic Review*, Vol. 95 (5), 2005.
47. Rybczynski, T.M. *Factor Endowment and Relative Commodity Prices* // *Economica*, Vol.22 (88), 1955.
48. Samuelson P.A. *International Factor-Price Equalization Once Again* // *The Economic Journal*, Vol. 59 (234), 1949.
49. Smith A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: W. Strahan, 1776.
50. Steuart J. *An Inquiry into the Principles of Political Oeconomy: Being an Essay on the Science of Domestic Policy in Free Nations*. London: Printed for A. Millar, and T. Cadell, in the Strand, 1767.
51. Stolper, W.F., Samuelson P.A. *Protection and Real Wages* // *The Review of Economic Studies*, Vol.9 (1), 1941. Пример: рост цен на бананы ведет к росту дохода на землю (ренты), как основного фактора производства бананов.
52. Tinbergen, J. *Shaping the World Economy*. New York: The Twentieth Century Fund, 1962.
53. Vernon R. *International Investment and International Trade in the Product Cycle* // *Quarterly Journal of Economics*, 80, 1966.
54. Walras L. *Éléments d'économie politique pure, ou Théorie de la richesse sociale*. Lausanne: L. Corbaz, 1874.