

ВНЕШНЯЯ ЭКОНОМИЯ ОТ МАСШТАБА КАК ОДИН ИЗ ИСТОЧНИКОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Крепская Е. В., Белорусский государственный экономический университет

Сегодня, когда внешняя среда характеризуется избыточно большими знаниями, когда постоянно возрастает мобильность профессионально подготовленных работников, наблюдается рост частного венчурного капитала, сокращается срок жизни продуктов, затраты на разработку технологий очень велики, а трудности в доведении новых открытий до уровня производства огромны, удерживать конкурентные позиции на рынке долгое время просто невозможно. В таких условиях полагаться только на собственные силы небезопасно. Для того чтобы добиться успеха фирме любых размеров и из любой отрасли необходимо научиться эффективно взаимодействовать с внешним миром, извлекать выгоду из окружающей среды, в первую очередь, из уровня развития и масштаба отрасли своего базирования.

Влияние уровня развития отраслевого производства на эффективность деятельности отдельной фирмы исследовал А. Маршалл, который для характеристики такого влияния в 1890 г. впервые ввел в экономический оборот термин «внешняя экономия от масштаба». Маршаллианская внешняя экономия от масштаба — это экономия, которая может быть достигнута в результате тесного взаимодействия и концентрации большого количества однородных мелких фирм в отдельном индустриальном районе. В качестве источников получения такого рода экономии автор называет преимущества локализованного производства: обширные возможности для возникновения и распространения новых идей, развитие вспомогательных производств, местный рынок рабочей силы специальной квалификации. Обобщив исследования А. Маршалла, отметим следующие основные характеристики внешней экономии от масштаба: устойчивое взаимодействие и сотрудничество фирм в рамках отрасли базирования; локализация отраслевого производства и рыночная структура совершенной конкуренции.

Изложенная выше трактовка внешней экономии от масштаба нашла применение в рамках теории международной торговли, разработанной П. Кругманом в последней четверти XX в. Предпосылкой к возникновению данной теории послужила неспособность общепринятой классической теории международной торговли объяснить:

- 1) почему в торговле преобладают двусторонние обмены дифференцированными товарами, то есть существует и усиливается внутриотраслевая торговля;
- 2) почему торговля происходит между странами с одинаковой факторной обеспеченностью, технологиями и потребительскими предпочтениями, то есть между схожими по своему экономическому развитию странами.

В своей теории П. Кругман объясняет данные экономические реалии с помощью внутренней по отношению к фирме экономии от масштаба. В то же время автор отмечает, что экономия от масштаба не всегда возникает на уровне отдельной фирмы, существует также экономия от масштаба на уровне отрасли — внешняя экономия, которую он определяет как уменьшение долгосрочных средних издержек фирмы по мере расширения всей отрасли в целом. Под расширением отрасли П. Кругман понимает увеличение количества фирм, действующих в данной отрасли, при неизменном среднем размере фирмы.

Аналогично А. Маршаллу П. Кругман отождествляет существование внешней экономии от масштаба, во-первых, с большим количеством мелких фирм, производящих однотипную продукцию, и условием совершенной конкуренции, во-вторых, с концентрацией производства этих мелких фирм в определенном географическом районе. Преимущества локализации отраслевого производства — снижение транспортных расходов; рынок для разнообразных специальных услуг, удовлетворяющих нужды именно этой отрасли; рынок квалифицированной рабочей силы — рассматриваются им в качестве источников внешней экономии от масштаба.

П. Кругман аргументировано доказывает, что крупные масштабы внешней экономии закрепляют направления межотраслевой торговли, а также исходную, исторически сложившуюся международную специализацию страны на товарах, по которым она не имеет

преимуществ в ресурсах. Другими словами, страна, развившая определенную отрасль раньше других, получает конкурентное преимущество, несмотря на то, что другие страны, со временем, могли бы продавать аналогичную продукцию по более низкой цене. Так, при условии существования только внешней экономии от масштаба, согласно П. Кругману, более низкие издержки будет иметь та страна, в которой больше отраслевой объем производства того или иного товара.

Таким образом, внешняя экономия от масштаба, наряду с внутренней, является важным источником международной торговли, который дает возможность любой стране, не обладающей значительными запасами тех или иных ресурсов (в том числе и Республике Беларусь), завоевать определенную нишу на мировом рынке товаров и услуг. В этой связи актуальность приобретает разработка методика, которая позволила бы оценить такого рода экономии в рамках белорусских отраслей. Данная методика могла бы послужить основой для обоснования выбора приоритетных экспортноориентированных отраслей и разработки рекомендаций по повышению эффективности их функционирования в рамках внешнеэкономической политики государства.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: СУЩНОСТЬ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Леоневич А. Н., Военная академия Республики Беларусь

В конце XX — начале XXI вв. интенсивно развивались международные военно-экономические отношения. В связи с этим традиционная модель международного разделения труда в военно-экономической сфере, при которой между странами в основном происходил обмен товарами и услугами военного назначения, стала дополняться развитием международных кооперационных связей, ростом взаимозависимости национальных военно-промышленных экономик.

Международные военно-экономические отношения (МВЭО) — это экономические отношения, вышедшие за пределы государственных границ и связанные с торговлей вооружением и военной техникой, изделиями двойного назначения, технологиями, реализацией разнообразных форм военно-экономического сотрудничества, созданием военно-экономической инфраструктуры и международных военно-промышленных компаний, для обеспечения реализации глобальных или региональных интересов блоков и отдельных стран.

Международные военно-экономические отношения различаются: по своему содержанию: помощь иностранным государствам, торговля вооружением и военной техникой (ВВТ), кооперация военного производства, подготовка иностранных специалистов, строительство объектов военной инфраструктуры; по числу участников: двухсторонние, многосторонние; по составу участников: межгосударственные отношения, отношения между частными фирмами различных стран; по целям: позитивные, негативные.

При анализе международных военно-экономических отношений возникают определенные сложности. Они связаны с отсутствием четкой, устоявшейся терминологии и обилием терминов, по сути дублирующих друг друга. Их иногда называют: «внешние военно-экономические связи», «внешние аспекты развития военной экономики», «зарубежные военно-экономические связи», «военно-техническое сотрудничество».

В последние годы существенно расширился круг стран, участвующих в международных военно-экономических отношениях, появились и получили широкое распространение их многочисленные новые формы, которые привели к появлению среди оборонных компаний — оффсетов.

Под оффсетом в мировой торговле продукцией военного назначения понимают практику встречных обязательств при заключении межгосударственных или межфирменных сделок на продажу продукции военного назначения и предоставление услуг в военной области.

Немалое значение для развития международных военно-экономических отношений принадлежит государству. Государственное регулирование международных военно-экономических отношений осуществляется на основе сочетания принципов государ-