

УДК 339.1

Исмаилова Аида Жекшенбаевна

*соискатель уч. степени кандидата эконом. наук
аспирант НИУ «Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова»
Чрезвычайный и Полномочный Посол Кыргызской Республики в Республике Корея
г. Сеул, Республика Корея
ORCID: 0009-0008-7145-5295 E-mail: pusan100670@gmail.com*

Ismailova Aida Zhekshenbaevna

*Applicant for the Degree of Candidate of Economic Sciences
Postgraduate Student at M. Ryskulbekov Kyrgyz Economic University,
a National Research University
Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Kyrgyz Republic to the Republic
of Korea Seoul, Republic of Korea*

Исмаилова Аида Жекшенбаевна

*экономика илимдеринин кандидаты илим даражасынын талапкери
«М. Рыскулбеков атындагы Кыргыз экономикалык университети» аспиранты
Кыргыз Республикасынын Корея Республикасындагы
Атайын жана Ыйгарым Укуктуу Элчиси
Сеул ш., Корея Республикасы*

Кожошев Арзыбек Орозбекович

*доктор экономических наук, профессор
Член Коллегии (Министр) по энергетике и инфраструктуре
Евразийской экономической комиссии
г. Москва, Российская Федерация
ORCID: 0009-0003-3703-5856
E-mail: kozhoshev@eecommission.org*

Kozhoshev Arzybek

*Doctor of Economic Sciences, Professor
Member of the Board – Minister in charge of Energy and Infrastructure, Eurasian Economic
Commission Moscow, Russian Federation*

Кожошев Арзыбек Орозбекович

*Экономика илимдеринин доктору, профессор
Энергетика жана инфраструктура боюнча Коллегия мүчөсү (Министр)
Москва ш., Россия Федерациясы*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

THEORETICAL CONCEPTS OF INTERNATIONAL TRADE AND ECONOMIC RELATIONS

Аннотация. В статье рассматривается, как менялись теоретические подходы к международной торговле и торгово-экономическим отношениям. Разные концепции возникали в ответ на исторические и социальные изменения и по-разному объясняли выгоды и риски глобального обмена. Подчеркивается, что обращение к теоретическому наследию важно и сегодня: оно помогает понять логику развития мировой экономики и служит основой для формирования современной торговой политики.

Ключевые слова. Международная торговля, теория сравнительных преимуществ, абсолютные преимущества, новая теория торговли, эффект масштаба, жизненный цикл продукта, конкурентное преимущество, гравитационная модель, глобализация, торговая политика.

Abstract. This article looks at how ideas of international trade have changed over time. Theories appeared in different periods and reflected the challenges of their age. Some of them stressed the gains from exchange, others pointed to risks and limits. Turning to this legacy still matters today. It helps to see patterns in global economic development and gives ground for trade policy choices in the present.

Key words. International trade, theory of comparative advantages, absolute advantages, new trade theory, scale effect, product lifecycle, competitive advantage, gravitational model, globalization, trade policy.

Современные международные торговые отношения формируются на пересечении экономических, политических и технологических процессов, динамика которых за последнее десятилетие возросла в разы. Страны и транснациональные корпорации вынуждены не только адаптироваться к стремительным изменениям внешней среды, но и активно воздействовать на нее через инструменты торговой политики, инвестиционные решения и самостоятельные цифровые и инновационные стратегии. Вместе с тем, ключ к пониманию логики мирового обмена кроется в теоретическом наследии, которое аккумулирует представления о природе международной торговли, факторах конкурентоспособности и взаимодействии экономических агентов на глобальном рынке.

Теоретические подходы к внешней торговле не только отражают определенный этап развития общественных наук, но и служат методологической основой для проектирования и анализа текущей торговой политики государств. Сдвиги в глобальном политическом ландшафте, появление новых форм протекционизма и санкционных режимов и углубление международного разделения труда, под воздействием технологических прорывов и цифровизации, делают обращение к базисным концепциям особенно важным. Понимание эволюции теорий международной торговли также дает исследователям инструментарий для более точного прогноза структурных изменений и определения главных драйверов развития мировой экономики.

Цель данной статьи - систематизировать и проанализировать ключевые теоре-

тические концепции международных торговых отношений, показать их исторические предпосылки, логику развития и практическую значимость для современного этапа глобализации. Такой интегральный анализ эволюции теорий международной торговли позволит глубже осознать сложность взаимозависимостей в мировой экономике и предложить практические рекомендации для формирования устойчивой и эффективной торговой политики.

Фундамент теорий международной торговли заложили классические концепции XVIII-XIX веков. Адам Смит, предложивший теорию абсолютных преимуществ, утверждал, что каждая страна должна сосредоточиться на производстве тех товаров, в выпуске которых она обладает наивысшей производительностью труда. Если, к примеру, у одной страны более высокий уровень производительности в сельском хозяйстве, а у другой – в промышленном секторе, то торговля между ними будет взаимовыгодной благодаря разделению труда и обмену произведенными товарами[1].

Дэвид Рикардо, развивая идеи А. Смита, сформулировал теорию сравнительных преимуществ, которая уточнила классический подход. Он показал, что даже при условии, когда одна страна превосходит другую по всем параметрам производительности, обмен товарами по-прежнему остаётся выгодным, если каждая из стран специализируется на выпуске продукции с наименьшими альтернативными издержками. Вклад Рикардо не ограничивается теоретическими выкладками; он практически заложил методологическую базу для анализа торговых отношений, обосновав классический тезис о том,

что либерализация торговли чаще всего выгодна всем участникам, хотя её последствия внутри отдельно взятого государства могут быть неравномерно распределены между различными социально-экономическими группами[2].

С переходом к индустриализму и усложнением структуры факторов производства классические модели стали дополняться и корректироваться. В начале XX века на передний план выходит неоклассическая теория факторов, представленная моделью Хекшера–Олина. Э. Хекшер и Б. Олин дополнили классические концепции идеями о влиянии факторов производства (труд, капитал, земля) на структуру международной торговли. Ключевой тезис этого подхода заключается в том, что страна будет специализироваться на выпуске товаров, при производстве которых она располагает избытком и низкой стоимостью соответствующего фактора[3]. Так, трудоизбыточные страны склонны экспортировать продукцию, требующую большого количества рабочей силы (например, текстиль), тогда как страны с избытком капитала более конкурентоспособны в капиталоемких отраслях (машиностроение, химическая промышленность и т.д.). Высокой популярностью эта модель пользовалась благодаря своей логичности и способности объяснять взаимосвязи торговых потоков и структурной разницы в обеспеченности ресурсами.

Модель Хекшера–Олина была дополнена теоремой Столпера–Самуэльсона, которая показывает влияние международной торговли на распределение доходов внутри страны[2]. Эта теория открыло пространство для новых подходов, в которых внимание стало смещаться с макроэкономических выгод на внутренние групповые интересы. В частности, появились объяснения торговой политики через призму конфликта между различными социальными и отраслевыми группами, что позволило по-новому взглянуть на происхождение протекционизма.

С теоретической точки зрения интересен вклад Раймонда Вернона, который в 1960-х годах предложил теорию международного жизненного цикла продукта. Вернон исходил из того, что любая инновационная продукция обычно возникает в высокоразвитых странах, обладающих научно-технологиче-

ским потенциалом, квалифицированными кадрами и платёжеспособным спросом. На первых стадиях новый товар обычно довольно дорог в производстве. При этом продать его на внутреннем рынке сравнительно легко, так как спрос формируется быстрее, чем за рубежом. Со временем технологии начинают распространяться, производство расширяется, а процесс становится более стандартным. В этот момент цена начинает снижаться, и продукт выходит на международный рынок уже как достаточно конкурентоспособный. Постепенно часть производственных мощностей переносится в развивающиеся страны, где рабочая сила дешевле, и это, соответственно, заметно сокращает издержки. В стране-изобретателе остаются, основном, исследования, конструкторские разработки, маркетинг и дизайн [4]. Всё это показывает, что преимущества не закреплены навсегда. Теория жизненного цикла продукта объясняет, как они переходят от одних стран к другим, когда технологии становятся общедоступными. Такая логика помогает понять, почему даже ведущие экономики теряют часть производственной базы, но сохраняют или усиливают позиции в сфере высоких технологий.

В 1970–1980-е годы, на фоне ускоряющейся глобализации и технологических сдвигов, структура мировой торговли стала сложнее. В это время возникла так называемая новая теория международной торговли. Её наиболее известные представители — Пол Кругман и Элханан Хелпман. Они изменили классическую парадигму, показав, что важны не только различия в факторах производства, но и масштабы выпуска, агломерационные эффекты, сетевые взаимодействия и несовершенная конкуренция [5]. В традиционных теориях Рикардо и Хекшера–Олина рынок предполагался конкурентным, и выгоды от торговли основывались главным образом на различиях в факторах производства. Однако новая теория торговли показывает, что даже при сходстве факторов и уровней развития стран, торговля может расширяться за счёт эффекта масштаба (когда большие объёмы выпуска снижают средние издержки) и усиливающейся специализации фирм, которые выпускают дифференцированные товары. Такой подход помо-

гает объяснить феномен внутриотраслевой торговли между схожими в экономическом отношении странами, когда, например, Германия экспортирует автомобили в Японию и одновременно импортирует японские автомобили. С точки зрения политики, новая теория торговли освещает, почему государственная поддержка отдельных отраслей или компаний (через субсидии, льготное кредитование, налоговые послабления) может повлиять на формирование конкурентных преимуществ на мировой арене, в особенности в высокотехнологичном секторе.

В конце 1980-х – начале 1990-х годов внимание экономистов и стратегов привлекла теория конкурентного преимущества наций, предложенная Майклом Портером. Майкл Портер утверждал, что прежние теории мировой торговли утратили актуальность и не отражают реалий сегодняшнего дня. По его мнению, процессы производства и экспорта товаров во многом зависят от сочетания внешних и внутренних факторов, способствующих укреплению конкурентных позиций предприятий, отраслей и государств. Важную роль при этом играет государство, поскольку без его поддержки трудно самостоятельно сформировать необходимые факторы конкурентоспособности и обеспечить выход на мировой рынок [6].

В отличие от классических и неоклассических теорий, где основное внимание уделялось ценовым факторам и сравнительной эффективности производства, Портер считал ключом к успеху способность фирм к инновационной деятельности и постоянному совершенствованию, в том числе за счёт развития технологий и квалификации персонала. При этом конкурентное преимущество, построенное лишь на низких издержках, по его мнению, недостаточно устойчиво в долгосрочной перспективе, так как другие страны могут со временем догонять лидеров по уровню благ, технологий и производительности.

Предложенная М. Портером теория получила широкое признание, отражая определённый этап в развитии мировой экономики и объясняя закономерности глобальной торговли.

Помимо перечисленных концепций, важнейшую роль в анализе структуры и объёмов

мировой торговли играют гравитационные модели. Суть гравитационного подхода развитый Тинбергеном заключается в том, что торговля между двумя странами прямо пропорциональна произведению их экономических «масс» (ВВП или доход на душу населения) и обратно пропорциональна дистанции между ними. Под «дистанцией» в гравитационных моделях понимают не только километры между странами. Это также культурные различия, языковые барьеры и особенности институтов: разные правовые системы, наличие или отсутствие соглашений, уровень коррупции [7]. Такие модели хорошо согласуются с реальными данными, поэтому гравитационные модели стали одним из самых удобных инструментов для прогнозирования и анализа международной торговли. В современных версиях данной модели учитываются и дополнительные факторы — от качества логистики до политических рисков и инвестиционной привлекательности [8].

История развития теорий международной торговли показывает, что каждая из них рождалась в конкретных условиях и отвечала на вызовы своего времени. Классики, такие как А. Смит и Д. Рикардо, заложили основу для аргументов в пользу специализации и свободного обмена. Позднее Э. Хекшер и Б. Олин показали, что именно различия в факторах производства определяют, какие товары страны экспортируют и какие импортируют. Этот подход позволил понять и то, почему государства нередко склоняются к протекционизму или ищут интеграцию с соседними странами.

Новая теория международной торговли (П. Кругман, Э. Хелпман) показала важность инноваций, экономии на масштабе и государственной поддержки при формировании конкурентных преимуществ, особенно в высокотехнологичных секторах. Модель жизненного цикла продукта (Р. Вернон) раскрыла динамический характер переноса производств в зависимости от стадии развития технологии. Модель конкурентных преимуществ (М. Портер) акцентировала внимание на факторах, побуждающих фирмы к постоянному совершенствованию и созданию инновационных кластеров, в том числе за счёт вовлечённого государства и требовательно внутреннего спроса. Дополняют эту карти-

ну гравитационные модели (Я. Тинберген), предоставляя аналитический инструментарий для прогнозирования объёмов торговли с учётом экономических размеров и «дистанции» (географической, институциональной, культурной) между странами.

На практике эти подходы помогают и государствам, и компаниям выстраивать более понятные торговые стратегии. Речь идёт о регулировании доступа на рынки, выборе приоритетных отраслей и управлении инновациями. Каждая теория по-своему показывает механизмы и риски. Одни акцентируют внимание на протекционизме и перераспределении ресурсов, другие — на создании внутренних условий для укрепления позиций во внешней торговле. Такой разнородный набор идей позволяет прогнозировать последствия барьеров, оценивать возможные

выгоды от интеграции и принимать более взвешенные решения о развитии промышленности и инфраструктуры.

Иначе говоря, синтез концепций даёт более объёмное понимание глобальной конкуренции. Она связана не только с распределением ресурсов между странами, но и со способностью национальных экономик приспосабливаться к переменам. Опора страны на собственные сильные стороны — будь то факторы производства, инновационный потенциал или работа институтов — должна сочетаться с целостным взглядом на торговлю. При этом важно учитывать и международное сотрудничество, и внутреннюю конкуренцию, и запросы внутреннего рынка. Такой подход помогает сглаживать социально-экономические диспропорции и искать баланс между защитой национальных интересов и участием в мировой интеграции.

Список источников:

1. Васильева А.Е., Ходько А.С., Шпак А.С. Генезис теорий международной торговли // Научный альманах. – 2016. – № 10. – С. 71–74.
2. Олейнов Л. С. *Международная торговля: теория и практика*. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. — 447 с.
3. Украинцева И. В., Рощина Л. Н., Таранов П. В. Международные экономические отношения: теоретические концепции // *Финансовые исследования*. — 2024. — Т. 85, № 4. — С. 155–167. — DOI: 10.54220/finis.1991-0525.2024.85.4.014.
4. Мезинова Инга Александровна, Самофалов Виктор Иванович, Исраилова Элима Адамовна. К вопросу о развитии теорий международной торговли в контексте национальной конкурентоспособности // *Общество: политика, экономика, право*. 2023. №5 (118). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-razvitii-teoriy-mezhdunarodnoy-torgovli-v-kontekste-natsionalnoy-konkurentosposobnosti> (дата обращения: 01.09.2025).
5. Krugman P. R., Obstfeld M., Melitz M. J. *International Economics: Theory and Policy*. — 9th ed. — Boston: Pearson, 2012. — 880 p.
6. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations // *Harvard Business Review*. – 1990. – Vol. 68, No. 2. – P. 73–93.
7. Шумилов А. В. Оценивание гравитационных моделей международной торговли: обзор основных подходов // *Экономический журнал ВШЭ*. — 2017. — Т. 21, № 2. — С. 224–250.
8. Аронов И. З., Рыбакова А. М., Иванов А. В. Модификация гравитационной модели внешней торговли с учётом инфраструктуры качества экономик // *Российский внешнеэкономический вестник*. — 2024. — № 10. — С. 7–24. — DOI: 10.24412/2072-8042-2024-10-7-24.