

ЕВОЛЮЦИЯ НА ТЕОРИИТЕ ЗА МЕЖДУНАРОДНОТО РАЗДЕЛЕНИЕ НА ТРУДА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИ АСПЕКТИ

Велко Маринов¹

УВОД

Теориите за международното разделение на труда са съществена интегрална част на икономическите теории въобще. **Нарастващото въвличане на отделните страни в международното разделение на труда, неговото многостранно въздействие върху икономическото и социалното развитие на тези страни, развитието – на основата на международното разделение на труда – на многообразните форми на интернационализация на стопанския живот, изострянето на противоречията на интернационализацията и други обективни фактори обясняват голямото внимание, което икономическата наука отделя на проблематиката на международното разделение на труда.**

От времето, когато най-изтъкнатите представители на класическата икономическа теория Адам Смит и Дейвид Рикардо формулираха в относително цялостна теоретична система своите възгледи за международното разделение на труда и международната търговия, до наши дни теориите за международното разделение на труда претърпяха сложно развитие. Тази еволюция отразява, от една страна, промените в методологията и конкретните постановки на икономическата наука, а също и дълбоките качествени изменения в практиката на международното разделение на труда, от друга. Бурно развитие търпи конкретният методически инструментариум, който използват теориите за международното разделение на труда. Налице е ясно изразена тенденция към тяхната нарастваща математизация, към използването на един все по-сложен иконометричен апарат. В процеса на развитието на теориите за международното разделение на труда ясно може да се проследи тяхната нарастваща диференциация, както и тенденцията към техния синтез. **В съвременните условия отсъства единна, общопризната теория за международното разделение на труда. Всяка отделна теория е подложена на критика от представителите на други направления.** При това критиката често се отнася не до отделни частни постановки и изводи, а до изходните положения, основните постулати на дадена теоретична конструкция. **Но различните теории се намират не само в конфликт помежду си, между тях е налице и определена приемственост.**

Съвременните теории за международното разделение на труда тясно се преплитат с теориите за научно-техническия прогрес, икономическия растеж, общото икономическо равновесие, регионалната икономическа интеграция, ръста на фирмата, международната миграция на капитала, транснационалните корпорации, развитието на младите национални държави, икономическата взаимозависимост в съвременния

¹ Велко Маринов е доктор на икономическите науки, професор в катедра „Международни икономически отношения и бизнес“ при УНСС, тел.: 81-95-594.

свят, глобализацията и т.н. Тясната кореспонденция на теориите за международното разделение на труда с посочените и други теории е отражение на нарастващото въздействие на международното разделение на труда върху съвременното икономическо, социално и политическо развитие на всички възможни равнища.

Като съществена съставна част на икономическата наука теориите за международното разделение на труда изпълняват две основни функции – познавателна и практико-приложна. Познавателната функция намира израз в стремежа научно да се обясни практиката на международното разделение на труда, да се разкрият неговите фактори, тенденции и закономерности, да се аргументират неговите последици върху икономическия растеж, ефективността на възпроизводството, благосъстоянието на населението в страните участнички, вътрешните и външните противоречия, които то поражда и т.н. Практическата функция на теориите за международното разделение на труда определя тяхната насоченост към разработването на принципите, подходите и конкретните мерки на икономическата и външноикономическата политика на държавите, разработването на стратегията и тактиката на външноикономическата експанзия на националните компании, обосновката на политиката на международните икономически организации и т.н. **Практико-приложната функция** на теориите за международното разделение на труда е тяхна иманентна характеристика от времето на възникването им. Класиците Смит и Рикардо формулираха своите теории за международното разделение на труда и международната търговия в ожесточена борба с представителите на късния меркантилизъм и протекционизма, като обосноваваха предимствата на свободната търговия.

Критиката към теориите за международното разделение на труда най-често сочи такива техни слабости като:

- изключително високата степен на абстрактност на съответните теоретични конструкции;
- постулирането на редица предпоставки и условия, противоречащи на реалната действителност, при която се осъществява международното разделение на труда. На тази основа по-нататък се задълбочава абстрактният характер на теориите и концепциите, формулират се неверни изводи;
- прекомерното икономизиране на подхода и недостатъчното внимание към историческите, политическите, военно-политическите, социалните и други фактори, което неизбежно води до абсолютизиране на някои изводи и т.н.

Основна цел на предлаганата студия е представянето на теориите за международното разделение в тяхната историческа рестроспекция. Широтата на избраната тема прави практически невъзможна детайлната интерпретация на различните теории и концепции. Поради това **авторът се е стремил да изведе на преден план методологическите аспекти на теориите за международното разделение на труда.** Авторът – също така, споделя **разбирането, че методологията е онзи клон на икономическата наука, който интерпретира принципите, подходите и основните постановки, с които се обосновават отделните теории и се аргументират техните предимства спрямо други (алтернативни) теории и концепции**¹.

¹ Срв. Блауг, М., Методология экономической науки или как экономисты объясняют, М., 2004, с.18.

КЛАСИЧЕСКИТЕ ТЕОРИИ ЗА МЕЖДУНАРОДНОТО РАЗДЕЛЕНИЕ НА ТРУДА

Първата относително цялостна теория за международното разделение на труда принадлежи на Адам Смит и е изложена в неговия фундаментален труд „Изследване за природата и причините на богатството на народите“ (1776 г.). Теорията на Смит влезе в историята на икономическата мисъл като „теория за абсолютните преимущества“.

Научната методология на Смит включва няколко изключително съществени положения, а именно:

- разбирането, че трудът е единственият създател на стоковата стойност. Въплътеният в стоките труд определя разменната им стойност. Доходът и богатството на всеки народ зависят от производителната сила на неговия труд;
- увеличаването на производителната сила на труда, т.е. по-голямото умение, сръчност и съобразителност, с които той се прилага, е резултат от разделението на труда;
- самото разделение на труда е необходимо следствие от присъщата на човешката природа склонност към размяна;
- възможността да се разменя излишъкът на продукта на отделния производител срещу продукта на труда на други хора насърчава всеки човек да се специализира в даден вид работа и така да усъвършенства уменията и способностите си;
- степента на разделение на труда е ограничена от размерите на пазара. Разширяването на пазара стимулира задълбочаването на разделението на труда, а следователно и повишаването на производителността на специализирания труд. Особено съществена роля в тази посока са изиграли Великите географски открития от края на XV и началото на XVI век;
- всеки стопански агент осъществява своята дейност, ръководен единствено от собствения интерес. При това „невидимата ръка“ на пазарния механизъм насочва тази дейност така, че в крайна сметка тя съдейства за нарастването на общото благо – една цел, която не влиза в субективните намерения на отделния стопански агент¹. „Невидимата ръка“ е по същество автоматичният равновесен механизъм на конкурентния пазар². Този спонтанен механизъм осигурява най-рационално разпределение на производителния труд между различните области, в които той се прилага, поради което изключва намесата на държавата.

Методът на изследване, към който се придържа Смит, е последователно дедуктивен: той предполага някои общовалидни икономически принципи, които детерминират поведението на рационално действащия стопански субект. Тези принципи имат характер на икономически аксиоми, произтичащи от здравия разум и се проявяват както в рамките на отделната страна, така и при икономическото общуване между различните държави. Придържайки се към това разбиране, Смит счита, че онова, което е разумно в начина на действие на едно отделно семейство, не може да се смята

¹ Вж. Смит, А., *Богатството на народите*, С., 2006, с.429.

² Сrv. Блоуг, М., *Економическа мисъл в ретроспективе*, М., 1994, с. 54.

за неразумно за държавата като цяло. А основното „правило за всеки благоразумен глава на семейство е никога да не се опитва да изработва въкъщи това, което би му коствало по-малко, ако го купи. Шивачът не се опитва да си прави сам обувките, а ги купува от обушаря. Обушарят не се опитва да си шие сам дрехите, а ги поръчва на шивача. Земеделският стопанин не се опитва да си прави сам обувките или да си шие сам дрехите, а прибъгва до услугите на съответните занаятчии. Всички те намират за изгодно да развиват своята производителна дейност по начин, в който имат известно предимство пред своите съседи, и да купуват всичко друго, от което се нуждаят, с една част от нейния продукт, или – което е същото – с цената на една негова част“. Използвайки аналогията, Смит формулира своя извод: „Ако чужда страна може да ни снабдява с една стока по-евтино, отколкото ние сами сме в състояние да я изготвяме, по-добре е да я купуваме от нея с част от продукта на собствения ни производителен труд, прилаган по начин, в който имаме някакво предимство“¹.

Според теорията за абсолютните преимущества страните участнички в международното разделение на труда ще увеличат своето богатство (а следователно и икономическото си благосъстояние), ако всяка от тях се специализира в производството на онези продукти, при които нейният национален труд е абсолютно най-производителен. Това означава, че всяка страна ще произвежда съответния специализиран продукт с по-малък разход на труд, отколкото страните партньори. Специализацията на всяка страна в производството на продукта, при който тя има абсолютно преимущество спрямо другите страни, и международната размяна ще доведат до нарастване на богатството на всички страни участнички. Това най-изгодно международно разделение на труда се установява, според Смит, стихийно, автоматически, чрез свободната „игра“ на конкурентните пазарни сили (т.е. „невидимата ръка“ на пазара). Като последователен привърженик на свободната конкуренция и свободната международна търговия, Смит се обявява решително против държавната намеса, която би могла да смути действието на стихийния механизъм на международното разделение на труда. Нещо повече, мерките за закрила на вътрешния пазар отклоняват производителния труд на страната „от по-изгодно към по-малко изгодно приложение и разменната стойност на неговия годишен продукт вместо да се увеличава, съгласно намеренията на законодателя, трябва по необходимост да намалява“².

Смит е убеден и последователен противник на меркантилизма като доктрина и стопанска политика. Налаганата от меркантилизма представа, че богатството се състои в натрупването на пари (злато и сребро) той определя като „абсурдна“. „Вносът на злато и сребро – твърди Смит, – не е главната и още по-малко единствената изгода, която една нация получава от външната си търговия“³. Системата на меркантилизма, според Смит, е егоистична, тъй като „интересите на потребителя почти постоянно се принасят в жертва на интересите на производителя“⁴.

Макар и да е последователен защитник на свободната конкуренция и свободната международна търговия, Смит допуска възможността за обоснована намеса на дър-

¹ Смит, А., Богатството на народите ..., с.430.

² Пак там, с. 431.

³ Пак там, с. 420.

⁴ Пак там, с. 627.

жавата в стопанския живот – напр. за временна защита на нови, все още слаби национални производства или като контрамярка срещу повишаване на чуждестранните митнически тарифи. На друго място Смит подчертава особено важните задължения на държавата за гарантиране на военната сигурност, установяване на правосъдие, създаване и поддържане на определени обществени съоръжения и обществени учреждения.

Независимо от нейната силна опростеност, теорията за абсолютните преимущества съдържа редица достойнства. Ориентирайки научното изследване към условията на производството, а следователно и към различията в националното предлагане, теорията за абсолютните преимущества загатва за една от основните детерминанти на международното разделение на труда. Тезисът за взаимноизгодния характер на международното разделение на труда и решителният отказ от вулгарните догми на меркантилизма са друго съществено постижение на теорията за абсолютните преимущества. Несъмнено достойнство на тази теория е и разбирането за единната природа на принципите, в съответствие с които се развива разделението на труда в рамките на отделните страни и между тях.

В същото време към тази теория се отправят и редица упреци:

- привличането към анализа на само един производствен фактор – труда, и третирането му като еднороден (хомогенен) фактор;
- пълното игнориране на характеристиките на търсенето (вкусвете и предпочитанията на потребителите) като детерминанти на международното разделение на труда;
- нереалистичният характер на някои предпоставки (напр. допускането за неограниченото господство на свободната пазарна конкуренция);
- статичният характер на теоретичната конструкция и т.н.

Най-съществената слабост на тази теория се заключава в неспособността ѝ да обясни международното разделение на труда с участието на страни, които не разполагат с абсолютното преимущество в производството на никоя страна. На практика тази неспособност означава силно стесняване на приложното поле на теорията за абсолютните преимущества.

Заложената в теорията за абсолютните преимущества вътрешна ограниченост беше преодоляна от теорията за сравнителните преимущества. Свеждайки абсолютните преимущества до отделен, частен случай, теорията за сравнителните (относителните) преимущества дефинира един много по-издържан фундаментален принцип на международното разделение на труда.

Икономическата наука свързва теорията за сравнителните (относителните) преимущества с името на Дейвид Рикардо – един от „бащите“ на класическата икономическа теория. Историческата справедливост обаче налага да се признае, че идеята за сравнителните преимущества като основа на международното разделение на труда и международната търговия е формулирана за първи път от друг английски икономист – Робърт Торенс. В своето изследване „Външна търговия с жито“, публикувано през 1815 г., Торенс пише: „Ако което и да е дадено количество труд и капитал, използвано при производството на плат, може да бъде разменено срещу 1000 квартаера полска пшеница, докато нашата земя може да даде само 900, то ние следва да увеличим нашето благосъстояние, встъпвайки в тази ситуация

по-скоро като промишлена, отколкото като селскостопанска нация¹. Гениалната идея на Торенс е разработена като цялостна теоретична концепция от Д. Рикардо в неговия фундаментален труд „За принципите на политическата икономия и данъчното облагане“ (1817 г.).

Основа на международното разделение на труда, според Рикардо, са „естествените или изкуствени предимства“, с които разполага всяка страна¹. Различните условия на производството обуславят различията в относителната производителност на труда в отделните сектори на производството на страните партньори. Различията в относителната производителност на труда имат като свой резултат различия в относителните разходи на труд за едноименните стоки в тези страни. На тази основа относителните цени на едноименните стоки на отделните национални пазари също неизбежно ще се различават. Сравняването на относителните цени на стоките на собствения пазар с аналогичните цени на други национални пазари ще покаже на всяка страна в производството и износа на кои стоки тя е заинтересована да се специализира и от производството на кои стоки следва да се откаже, като задоволява потребностите си от тях чрез изгоден внос от чужбина. Всяка страна е заинтересована от своята международна специализация в производството и експорта на онези стоки, при които тя има най-големи сравнителни преимущества спрямо страните партньори.

„При система на пълна свобода на търговията – твърди Рикардо, – всяка страна, разбира се, насочва своя капитал и труд в такива отрасли, които са най-изгодни за нея. Това преследване на индивидуалната изгода е удивително свързано с общото благо на цялото. Като стимулира трудолюбието, възнаграждава изобретателността и използва най-ефикасно специфичните сили, които ни дава природата, то разпределя труда най-ефективно и най-икономично и същевременно, увеличавайки общата маса на продуктите, разширява всеобщата полза и обединява чрез една обща връзка на интерес и взаимодействие всемирната общност на нациите в цивилизования свят. Именно този принцип определя, че вино трябва да се произвежда във Франция и Португалия, жито трябва да се отглежда в Америка и Полша, а железарски изделия и други стоки трябва да се изготвят в Англия“².

Развиващото се в съответствие с принципа на сравнителните преимущества международно разделение на труда е рационално, взаимноизгодно и осигурява на всяка участваща страна увеличаване на реалния доход и реалното богатство.

Методът на научното изследване, към който се придържа Рикардо, подобно на метода на Смит, е дедуктивен: закона (принципа) за сравнителните преимущества той извежда от общите принципи на поведение на рационално действащ стопански субект, който чрез разделението на труда (в т.ч. международното) се стреми към повишаване на икономическото си благосъстояние. Заинтересоваността на отделните страни от увеличаване на тяхното богатство и повишаване на икономическото им благосъстояние чрез участието в международното разделение на труда обуславя оптималната им международна специализация. Законът за сравнителните преимущества действа автоматично, чрез стихийната игра на конкурентните пазарни сили. Този

¹ Рикардо, Д., За принципите на политическата икономия и данъчното облагане, С., 2006, с. 97.

² Пак там, с.98, 99.

характер на действие на закона за сравнителните преимущества предполага напълно свободна международна търговия.

Своята теоретична конструкция Рикардо илюстрира с един много популярен пример. За производството на определено количество плат в Англия е необходим трудът на 100 души в течение на една година. Срещу това количество плат Англия придобива известно количество португалско вино, собственото производство на което би изисквало труда на 120 души в течение на една година. Затова Англия ще сметне за по-изгодно за себе си да внася виното и да го закупува чрез своя износ на плат. За производството на същите количества вино и плат Португалия изразходва годишния труд съответно на 80 и 90 човека. За Португалия е изгодно да внася плат срещу износа на вино. Размяната на английски плат, в който са вложени 100 човекогодишни труд, срещу португалско вино, за чието производство са изразходвани 80 човекогодишни труд, е изгодна за двете страни.

В приведения от Рикардо пример, както се вижда, Португалия има абсолютни преимущества при производството на двата продукта. Съгласно логиката на Смит, при тези условия взаимноизгодно разделение на труда и търговия между двете страни не са възможни. Произтичащите от теорията за абсолютните преимущества изводи се опровергават от Рикардо. Изгодата от участието в международното разделение на труда се постига чрез специализацията на всяка страна в производството на продукта, при който тя има сравнително преимущество – Англия в производството на плат и Португалия в производството на вино. Разменяйки продукта, чието годишно производство й струва труда на 100 работници, срещу продукта, чието национално производство би й струвало годишния труд на 120 души, Англия икономисва 20 човекогодишни труд. Размяната на международния пазар на основата на специализацията в производството на вино осигурява икономии и на Португалия в размер на 10 човекогодишни труд¹.

Пълната специализация на двете страни в съответствие със сравнителното им преимущество прави възможно задоволяването на техните потребности от двата продукта с по-малък разход на труд в сравнение с условията на затворената икономика, или, което е равнозначно, при неизменен разход на труд води до производството на по-голямо количество продукция. На тази основа става възможно нарастването на потреблението на двата продукта в страните партньори, т.е. повишаване на икономическото им благосъстояние.

Специално внимание Рикардо отделя на обяснението на международната размяна на неравни количества труд. Подобна размяна е не само възможна, но и напълно закономерна, тъй като „правилото, което регулира относителната стойност на стоките в една страна, не регулира относителната стойност на стоките, разменяни между две или повече страни“². В рамките на отделната страна капиталът се премества без ограничения между различните области и отрасли (производства) в зависимост от различията в неговата възвращаемост. На тази основа логично се стига до изравняване на нормата на печалбата в националното стопанство като цяло и размяната на

¹ Пак там, с. 99, 100.

² Пак там, с. 98.

стоките на базата на еквивалентността. В международен мащаб обаче преместването на капитала е силно затруднено. Поради това, както твърди Рикардо, „трудът на 100 англичани не може да бъде разменен срещу труда на 80 англичани, но продуктът на труда на 100 англичани може да бъде разменен срещу продукта на труда на 80 португалци, 60 руси или 120 индуси“¹.

Теорията на Рикардо за сравнителните преимущества се радва на изключителна популярност. Сред учените икономисти тя има както горещи поддръжници, така и яростни критици. Американският учен Пол Самуелсън, който сам има значителен принос в разработването на теорията на международното разделение на труда, определя логиката на Рикардо като гениална². В световноизвестния си учебник по „Икономика“ Самуелсън пише: „Ако теориите, подобно на момичетата, биха могли да побеждават на конкурсите за красота, то теорията за сравнителните преимущества, несъмнено би се котирала високо, тъй като тя е стройна и логична теория“³. Друга група автори обаче е силно критична в оценките си за тази теория. Такива изтъкнати автори като Г. Мюрдал, Р. Пребиш, Х. Зингер, Х. Минт и др. критикуват теорията на Рикардо от позицията на развиващите се страни. Според тях, участието на развиващите се държави в международното разделение на труда в съответствие с принципа на сравнителните преимущества неизбежно има като свой резултат увековечаването на структурната слабост на техните икономики, което е неприемливо за младите развиващи се държави.

След Втората световна война теорията за сравнителните преимущества на Рикардо многократно е била подлагана на емпирична проверка. Първите конкретни изследвания с подобна насоченост бяха осъществени от английските учени Мак-Дугъл и Сърн, а също от изтъкнатия американски учен икономист Б. Балаша. По-късно подобни изследвания бяха направени от американските учени М. Крейнин, Д. Ходжсън, М. Херандър и редица други⁴. Целта на тези изследвания беше да се установи наличието или отсъствието на зависимост между относителната отраслова производителност на труда в различните страни и отрасловата структура на техния стоков износ. **Практически всички изследвания стигнаха до извода за висок положителен коефициент на корелация, с което теорията на Рикардо беше потвърдена.**

В по-късното си развитие теорията за сравнителните преимущества беше модифицирана в няколко основни направления: чрез отказа от тезиса за труда като единствен производствен фактор и включване в анализа на по-голям брой фактори; чрез използването на инструментариума на маргиналният анализ; чрез отказа от трудовата теория за стойността и въвеждането на алтернативните разходи. Макар че категори-

¹ Пак там, с. 100.

² Pricing Policy for Development Management. Ed. by G. Mier, L., 1983, p. 124.

³ Samuelson, P., Economics, 1963, p. 693.

⁴ Mac Dougall, G., British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs, Economic Journal, December 1951, September 1952; Stern, R., British and American Productivity and Comparative Costs in International Trade, Oxford Economic Papers, October 1962; Balassa, B., An Empirical Demonstration of Classical Comparative Costs Theory, Review of Economics and Statistics, August 1963; Kreinin, M., International Economics. A Policy Approach, N.Y., L., 1983; Hodgson, J., M. Herander, International Economic Relations, Prentice Hall, 1983.

ята „алтернативни разходи“ е дефинирана от австрийския икономист Фридрих фон Визер още през 1889 г., при анализа на международното разделение на труда и международната търговия тя е въведена едва в началото на 60-те години на миналия век от друг изтъкнат австрийски учен икономист Готфрид Хаберлер¹.

Критиката спрямо класическата теория за сравнителните преимущества най-често се съсредоточава върху следните слабости на тази теория:

- ограничаването на анализа до един-единствен производствен фактор – труда, който освен това се приема за хомогенен;
- ограничаването на анализа единствено до различните национални условия на производството като детерминанта на международното разделение на труда. Поради това теорията на Рикардо е по същество теория на предлагането, което я прави определено едностранчива;
- статичния характер на теорията, т.е. постулирането на неизменност на условията, при които се осъществяват международното разделение на труда и международната търговия;
- извода за абсолютната (пълната) специализация на страните партньори, което в реалната практика е по-скоро изключение;
- догматичното абсолютизиране на тезиса за „естественото“, „идеалното“ международно разделение на труда, което се установява автоматично, под въздействието единствено на икономическата заинтересованост на страните участнички (респ. техните стопански агенти). Максимално икономизиращият подход на Рикардо не държи сметка за това, че при установяването и развитието на международното разделение на труда съществена роля играят политическите и военнополитическите фактори. В пълно противоречие с действителността класическата теория за сравнителните преимущества игнорира колонизацията, която играе особено важна роля за формирането и развитието на международното разделение на труда;
- пренебрегването на такива съществени аспекти на международното разделение на труда и международната търговия като разпределението на изгодата между търгуващите страни и между различните стопански агенти (производители, купувачи) в рамките на отделните страни;
- абсолютизирането на тезиса за постоянния размер на производствените разходи и т.н.²

Справедливата критика спрямо неокласическата теория за сравнителните преимущества не бива да води до подценяване на нейния фундаментален принос в теорията на международните икономически отношения. Обосновката на закона за сравнителните преимущества на базата на относителните производствени разходи е изключително постижение на творческия гений на Рикардо. Това постижение осигурява сериозни възможности на икономическата теория за обяснение на международното разделение на труда. Преодоляването на догматичната скованост на меркантилизма, както и ограничеността на теорията за абсолютните преимущества,

¹ Haberler, G., A Survey of International Trade Theory, Princeton, 1961.

² Блауг, М., Экономическая мысль в ретроспективе ..., с. 113; Кругман, П.Р., М. Обстфельд, Международная экономика: теория и политика, Санкт-Петербург, 2003, с.54.

обосновката на заинтересоваността и възможността за ефективно участие в международното разделение на труда на всяка страна е друго съществено постижение на класическата теория за сравнителните преимущества. **Фактът, че теорията на Рикардо подлежи на допълване и обогатяване в съответствие с постиженията на икономическата мисъл, е показателен за нейната научност, а, следователно, и за нейната жизненост. Поради това много от критиците на класическата теория за сравнителните преимущества признават наличието на „рационално зърно“ в нея.**

НЕОКЛАСИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ ЗА МЕЖДУНАРОДНОТО РАЗДЕЛЕНИЕ НА ТРУДА

През първата третина на ХХ век беше лансирана нова теория за международното разделение на труда. Нейни автори са шведските учени Ели Хекшер и Бертил Олин, които в своите публикации съответно от 1919 и 1933 г. формулираха основните положения на неокласическата теория за международното разделение на труда¹. Разработената от Хекшер и Олин теория, известна още като теорема за факторните пропорции или теорема за изравняване цените на производствените фактори, се смята за второ след теорията на Рикардо постижение при научната разработка на международното разделение на труда и международната търговия. Докато класическата теория за сравнителните преимущества доказваше, че в резултат на свободната международна размяна на стоките се проявява тенденцията към интернационално изравняване на цените на едноименните стоки, то съгласно теорията на Хекшер и Олин свободната търговия закономерно води и до международно изравняване на цените на отделните производствени фактори. Съществен принос за доразвитието на неокласическата теория за международното разделение на труда имат такива учени като Пол Самуелсън, Волфганг Столпер, Абба Лърнър, Роналд Джонс и др.

Неокласическата теория на Хекшер и Олин беше амбициозен опит за научно-теоретично осветляване на фундаменталните фактори на международното разделение на труда в началото на ХХ век. Утвърждаването на обработващата промишленост като основен сектор на международната търговия (1928 г. – 40% от световния стоков експорт) илюстрира ограничеността на класическата теория за сравнителните преимущества. Доколкото международните различия в природните условия на производството играят сравнително ограничена роля при формирането на международната специализация в отраслите на обработващата промишленост, нужен беше нов подход при обосновката на сравнителните преимущества в тези отрасли. За целта научният анализ следваше да бъде обогатен чрез привличането на по-широк кръг фактори, необходимо беше също да бъде повишено теоретичното равнище на анализа.

Докато класическата теория на Рикардо се основаваше изцяло върху трудовата теория за стойността, то неокласическата теория за международното разделение на труда вече включва редица съществени постижения на икономическата

¹ Heckscher, E., Utrikeshandelns verkan på inkomstfördelningen. In: Economisk Tidskrift, Bd. 21, 1919; Ohlin, B., *Interregional and International Trade*, Cambridge, Mass., 1933.

мисъл през предшестващото столетие. Става дума главно за такива моменти като: постановката на френския учен Жан-Батист Сей за трите фактора на производството (труд, капитал, земя), съвместно участващи в създаването на стоковата стойност и получаващи възнаграждение (доход) за оказваните от тях производствени услуги; приноса на австрийската (субективната) школа в икономическата наука; концепцията на Джон Бейтс Кларк за пределната производителност, която направи възможно точното определяне на цените на производствените фактори като производни от тяхната пределна производителност, а следователно от тяхната дефицитност или изобилие; усъвършенстването на методологията на маргиналния икономически анализ от Алфред Маршал и неговите последователи; разработването на теорията за общото икономическо равновесие от Леон Валрас и Вилфредо Парето и т.н.

Неокласическата теория на Хекшер и Олин не отрича основния тезис на теорията на Рикардо – принципа за сравнителните преимущества като материална основа на международното разделение на труда. **Едновременно с това Хекшер и Олин подложиха на критика теорията за сравнителните преимущества в нейния класически вариант, тъй като, според неокласиците, тя:**

- не изяснявала причините (източниците) на сравнителните преимущества;
- противоречала на реалния процес на формирането и движението на цените в международната търговия¹.

Теорията на Хекшер и Олин е разработена при въвеждането на широк кръг предпоставки (ограничителни условия):

- приема се, че са налице 2 страни, произвеждат се 2 стоки и се използват 2 фактора на производството (т.е. модел „2 x 2 x 2“);
- производствените фактори се приемат за дадени (фиксиранни);
- различните страни са осигурени с производствените фактори в нееднаква степен (нееднакво съотношение);
- производствените фактори се използват изцяло, т.е. изключват се такива явления като безработица, непълно натоварване на производствени мощности и т.н.;
- производствените фактори се считат за напълно еднородни (хомогенни), т.е. приема се, че „един час труд, един долар капитал и един акър земя следва да бъде така добър, както всеки друг“. Изискването за еднородност се отнася и за едноименните стоки;
- факторите на производството са съвършено мобилни в рамките на отделната национална икономика и абсолютно неподвижни в международен мащаб. Напълно свободното движение на производствените фактори в националните граници означава, че трансферът им между различните сектори стихийно води до формирането на единна национална цена на всеки фактор;
- производителността на факторите е постоянна и не се влияе от мащаба на производството. Оттук следва, че производствените функции за отделните сектори (отрасли) са линейно еднородни (хомогенни);

¹ Ohlen, B., *Interregional and International Trade*. Rev. Edition, Cambridge, Mass., 1967, p. 306, 307.

- отрасловите (продуктовите) производствени функции са идентични в различните страни, което означава, че при производството на едноименните стоки в двете страни се използват еднакви технологии;
- еластичността на заместването на производствените фактори в даден сектор (отрасъл) е еднаква в страните партньори;
- отделните пазари (национални и международни) функционират в условията на съвършена конкуренция;
- условията на търсенето са идентични в международен мащаб. На практика това означава, че вкусовете и предпочитанията на купувачите в различните страни съвпадат;
- международната търговия е напълно свободна, т.е. държавите не използват никакви средства за ограничаване на външнотърговските връзки;
- при международната търговия отсъстват транспортни разходи и т.н.¹

При така формулираните предпоставки сравнителните преимущества на различните страни при производството и износа на стоките, според неокласическата теория, се обуславят от два основни момента: а) *нееднаквата относителна осигуреност на тези страни с производствени фактори*; б) *различната факторна интензивност на стоките*. Неокласическата теория приема факторната интензивност на продуктите за еднозначно определена. Това на практика означава, че при производството на различните стоки факторите се използват в нееднакво съотношение. На тази основа дадена стока (напр. стока x) се определя като капиталointензивна (капиталопоглъщаща), докато другата стока (напр. стока y) се определя като трудоинтензивна (трудопоглъщаща).

Дадена стока A се смята за относително изобилно осигурена със съответния производствен фактор, напр. капитал (K), ако съотношението между количеството капитал, с което тя разполага (K_A), и нейните трудови ресурси (L_A) е по-голямо от аналогичното съотношение в страната B . Неравенството $\frac{K_A}{L_A} > \frac{K_B}{L_B}$ е равнозначно на $\frac{L_B}{K_B} > \frac{L_A}{K_A}$, т.е. страната A е относително по-добре (изобилно) осигурена (в сравнение с B) с фактора капитал, докато страната B е относително изобилно осигурена (спрямо A) с фактора труд. Неокласическата теория на Хекшер и Олин приема, че различната факторна осигуреност на страните партньори може да бъде коректно изразена както чрез приведеното неравенство, така и чрез различното съотношение на цените на производствените фактори в двете страни. Приема се, че цената на труда се изразява в работната заплата (W), а тази на капитала – в равнището на лихвения процент във всяка страна (R)².

¹ Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Band 2, Stuttgart, 1980, S. 568, 569; Lindert, P. H., International Economics, Illinois, 1986, p. 34; Dieckheuer, G., Internationale Wirtschaftsbeziehungen, Zweite Auflage, München, 1991, S. 59; Borchert, M., Aussenwirtschaftslehre. Theorie und Politik, 4 Auflage, Wiesbaden, 1992, S. 41, 42; Киреев, А., Международная экономика. Часть первая, М., 1998, с. 100, 101.

² Срв. Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. 2, S. 573; Киреев, А., цит. съч., с. 100, 102.

При възприетата предпоставка за две стоки, произвеждани в A и B с два фактора, едната от тях (напр. стока x) е капиталоемка, докато другата (стока y) по дефиниция е трудоемка. Стоката x е капиталоемка, защото съотношението между количествата капитал и труд, използвани за нейното производство,

е по-високо от аналогичното съотношение за стока y в двете страни, т.е. $\frac{K_x}{L_x} > \frac{K_y}{L_y}$.

Ако е вярно това неравенство, то логически предполага друго неравенство, т.е.

$\frac{L_y}{K_y} > \frac{L_x}{K_x}$ – съотношението труд/капитал, използвани за производството на стока y ,

е по-голямо от същото съотношение за стока x . Определянето на стока x като капиталоемка означава също, че дялът на капиталовите разходи в нейната стойност (както в A , така и в страна B) е по-голям от техния дял в стойността на стока y . Обратно, стока y е трудоемка, защото дялът на разходите за заплащане на труда в нейната стойност е по-висок от аналогичния дял в стойността на стока x ¹.

Нееднаквата относителна осигуреност на страните A и B с двата производствени фактора обуславя определено различие в цените на едноименните производствени фактори в тях. Изобилният в страната A производствен фактор – капиталът, поради значителното му предлагане в условията на затворената икономика има относително ниска цена (R), докато в страна B , където този фактор е дефицитен, неговата цена е относително висока. Обратно, цената на фактора труд поради неговата дефицитност е относително висока в страна A и относително ниска в страна B , която е изобилно осигурена със същия производствен фактор. Или при затворената икономика съотношението W/R е относително по-високо в страна A , отколкото в страна B . Както отбелязва Олин, „във всеки от регионите намиращите се в изобилие производствени фактори са относително евтини, а редките – относително скъпи“². Разбира се, най-дълбоката причина, обуславяща нееднаквите относителни цени на двата производствени фактора в страните A и B , е различната пределна производителност на факторите капитал и труд в страните-партньори.

Доколкото страните A и B използват еднакви технологии при производството на едноименните стоки (което обуславя идентичност на отрасловите производствени функции в двете страни), то различията в относителните цени на стоките x и y са предопределени от нееднаквата относителна осигуреност на A и B с производствени фактори. Капиталоемката стока x има ниска относителна цена в страна A и, обратно, висока относителна цена в страна B . Трудоемката стока y има ниска относителна цена (т.е. тя е относително евтина) в страна B , докато в страна A същата стока има висока относителна цена (т.е. тук тя е относително скъпа). При тези ценови съотношения в условията на затворена икономика страна A има сравнително преимущество в производството на капиталоемката стока x , тъй като произвежда същата при по-ниски пределни алтернативни разходи, отколкото страна B .

¹ Срв. Lindert, P.H., цит.съч., p. 34.

² Ohlin, B., *Interregional and International Trade*, 1933, p. 92.

Страна B разполага със сравнително преимущество в производството на трудоинтензивната стока y , тъй като произвежда същата с по-ниски пределни алтернативни разходи, отколкото страна A .

В съответствие с теоремата на Хекшер и Олин, „стоките, чието производство изисква голямо количество от изобилните фактори и малко количество от редките фактори, се експортират срещу стоки, чието производство изисква изразходване на факторите в обратна пропорция. По такъв начин изобилните фактори косвено се експортират, а редките фактори се импортират“¹. Този основен тезис на теорията на Хекшер и Олин опростено може да бъде формулиран така: дадена страна има сравнително преимущество и може изгодно да се специализира в производството на продукта, който се характеризира с висока интензивност на относително изобилния за нея производствен фактор и ниска интензивност на дефицитния за същата страна производствен фактор.

Международната специализация на различните страни в съответствие с тяхната относителна факторна осигуреност и развиващата се на тази основа международна търговия създават условия за най-добро използване на производствените фактори в интернационален мащаб, отбелязва Олин. Така, твърди той, „търговията замества движението на производствените фактори и намалява неизгодите от отсъствието на тяхната международна мобилност“².

Логическата схема на международно изравняване на цените на стоките и производствените фактори в страните A и B изисква проследяване на промените, които настъпват на техните стокови и факторни пазари и свързаните с тях промени в производството на стоките x и y в условията на напълно свободната взаимна търговия³.

Неокласическата теория на Хекшер и Олин се отнася към най-популярните теории за международното разделение на труда и изобщо към най-популярните съвременни икономически теории. Нейни горещи поддръжници са такива автори като Таусиг, Мид, Киндлебергър, Самуелсън, Елсуърт, Чинери, Чачолиадис, Чипмън и редица други. Някои от тях се изказват с истинско възхищение и дори преклонение спрямо теорията на Хекшер и Олин. Според Дж. Чипмън, тази теория „представлява възможно най-сложната и впечатляваща теоретична структура, която някога е била разработвана от икономическата мисъл“⁴. П. Кенън обяви факторния анализ на външната търговия, основан върху трудовете на Хекшер и Олин, за „главно интелектуално постижение на съвременната икономическа мисъл“⁵. За М. Чачолиадис „теоретичната конструкция на модела Хекшер-Олин стои над всякакви похвали“⁶ и т.н.

¹ Ibid., p. 92.

² Ibid, p. 34, 116.

³ Подробно вж. Маринов, В., Международно разделение на труда: въпроси на методологията, теорията и практиката (Второ преработено и допълнено издание), С., 2004, с. 69 – 72.

⁴ Chipman, J., Survey of the Theory of International Trade. Part. 1 (The Classical Theory), *Econometrica*, 1965, Vol. 33, p. 479.

⁵ Kenen, P., Nature, Capital and Trade, *The Journal of Political Economy*, 1965, Oct., № 5, p. 437.

⁶ Chacholiades, M., *International Trade and Policy*, N.Y., 1978, p. 283.

Неокласическата теория за международното разделение на труда има и яростни критици. **Редица автори отричат какъвто и да е научен принос на тази теория и подлагат на сериозно съмнение нейната практическа стойност. Критиките към модела на Хекшер и Олин станаха особено интензивни след като в началото на 50-те години на миналия век беше установен т.нар. „парадокс на Леонтиев“.**

На базата на теорията на Хекшер и Олин бяха разработени отделни следствия, прецизиращи теоремата за факторните пропорции. **Така тезисът за международното изравняване на цените на производствените фактори, логически произтичащ от теорията на Хекшер и Олин, беше доказан с модерен математически апарат от Пол Самуелсън в края на 40-те години на миналия век¹.**

Самуелсън възприема следните предпоставки:

- налице са два фактора на производството (напр. земя и труд), две стоки (пшеница и плат) и две страни (САЩ и „останалият свят“);
- всички пазари са съвършено конкурентни;
- предлагането на всеки фактор в страните партньори е твърдо зададено;
- в двете страни производствените фактори се използват при пълно натоварване – както в условията на международна търговия, така и при нейното отсъствие;
- факторите на производството, използвани в страните партньори, са напълно еднородни;
- при международната търговия отсъстват информационни и транспортни разходи;
- международната търговия е напълно свободна, т.е. държавите не използват никакви митнически, количествени и други инструменти за нейното регулиране;
- производствените функции за всяка стока, установяващи зависимостта между размера на продукцията и разходите на факторите, са идентични в двете страни;
- производствените функции са линейно еднородни (т.е. ако разходите на всеки фактор нарастват с 10%, то и произвежданата продукция се увеличава в същата степен);
- производствените функции не притежават свойството „обратимост на факторната интензивност“. Това означава, че ако планът е относително трудоинтензивна стока при дадено съотношение на факторните цени, той остава трудопоглъщаща стока и при други съотношение на факторните цени;
- след установяването на търговските отношения страните продължават да произвеждат и двете стоки, т.е. производствената специализация не е пълна.

Теоремата за международното изравняване на цените на производствените фактори гласи: ако са спазени посочените предпоставки, международната търговия води до изравняване не само на стоковите цени, но и на цените на производствените фактори, така че в двете страни ставките на работните заплати на всички работници ще бъдат еднакви, така както и ставките на арендните плащания за всички поземлени участъци, независимо от структурата на търсенето или осигуреността с производствени фактори във всяка страна.

¹ Samuelson, P., International Trade and the Equalization of Factor Prices, *Economic Journal*, 1948, Vol. 58; Samuelson, P.A., International Factor – Price Equalization Once Again, *Economic Journal*, 1949, Vol. 59.

Доказателството на теоремата за международно изравняване на цените на производствените фактори се свежда до решаването на един сложен модел на общото икономическо равновесие. Централно място в този модел заемат два момента:

- Изследване на взаимната зависимост между измененията на цените на производствените фактори и измененията на стоковите цени.
- Изследване отражението на промяната на факторните цени върху размера на производството в двата сектора и измененията на факторната интензивност на продуктите във всяка страна-партньор.

В строго математически план доказването на теоремата предполага решаването на система от диференциални уравнения. Решението води до извода, че „при известни специфични условия“ свободната международна търговия със стоки неизбежно привежда международната система в състояние на равновесие, при което цените на производствените фактори в различните отрасли и райони на света напълно съвпадат. **Строгото доказателство на теоремата за международно изравняване на цените на производствените фактори с модерен математически инструментариум потвърди основните изводи на теорията Хекшер-Олин, в т.ч. и тезиса, че международната специализация и търговията в съответствие с неокласическия модел напълно заместват международната миграция на производствените фактори.**

В началото на 40-те години на XX век американските учени **Волфганг Столпер и Пол Самуелсън математически обосноваха друго важно следствие от теорията на Хекшер и Олин. Това следствие е известно като теорема Столпер-Самуелсън¹.**

Двамата автори използват следните предпоставки:

- дадена страна произвежда две стоки (напр. пшеница и плат) като използва два производствени фактора (напр. земя и труд);
- нито една от стоките не се използва при производството на друга стока;
- както стоковите, така и факторните пазари функционират в условията на съвършена конкуренция;
- предлагането на производствените фактори е твърдо фиксирано;
- при производството на една от стоките (пшеницата) интензивно се използва факторът земя, а другата стока (платът) е трудоинтензивна, както в условията на външна търговия, така и без нея;
- двата производствени фактора могат да се преместват без ограничения между различните сектори на националната икономика, но не и между различните страни;
- цената на стоките се определя от техните производствени разходи;
- установяването на търговски отношения води до увеличаване на относителната цена на пшеницата.

Теоремата Столпер-Самуелсън гласи: при посочените предпоставки установяването на търговски отношения неизбежно води до увеличаване възнаграждението на фактора, интензивно използван при производството на стоката, чиято цена расте (земята), и понижаване възнаграждението на фактора, интензивно използван при производството на стоката, чиято цена спада (труда), независимо

¹ Stolper, W., P.A.Samuelson, Protection and Real Wages, Review of Economic Studies, 1941, Vol. 9, № 1.

от това каква е структурата на потребление на тези стоки от собствениците на производствените фактори.

Теоремата Столпер-Самуелсън доказва, че при установяване на търговски отношения в съответствие с модела на Хекшер и Олин нараства реалният доход на собствениците на относително изобилния производствен фактор и, обратно, понижава се реалният доход на собствениците на относително оскъдния фактор. Особено съществено значение има обосновката от Столпер и Самуелсън на независимия характер на изменението на реалния доход на собствениците на производствените фактори спрямо структурата на тяхното потребление. Този момент от теоремата Столпер-Самуелсън опровергава интуитивното предположение, че, например, понижаването на цената на трудопоглъщащата стока (плата) може да компенсира намаляването на номиналните доходи на работниците, ако същата стока заема висок относителен дял в структурата на тяхното потребление¹.

Доказателството на теоремата Столпер-Самуелсън се състои от две части. В първата част се обоснова изводът, че свободната международна търговия понижава относителната цена на стоката, при чието производство интензивно се използва дефицитният за съответната страна производствен фактор. Във втората част се доказва как понижаването на тази относителна цена води след себе си до понижаване на цената на дефицитния фактор спрямо всички стокови цени.

Теоремата Столпер-Самуелсън съдържа ключа за обяснение на противоречията, възникващи между различните социални групи по повод външнотърговската политика на държавата. В индустриално развитите страни, където капиталът е относително изобилен производствен фактор, а трудът – дефицитен, международната търговия води до понижаване на реалния доход на работниците и увеличаване на реалния доход на собствениците на капитала. Затова в тази група страни синдикатите най-често се обявяват за въвеждането на търговски ограничения. В слабо развитите държави трудът е изобилен производствен фактор, а капиталът е оскъден. При тези условия свободната международна търговия увеличава реалните доходи на работниците и понижава реалните доходи на собствениците на капитала. Логично е в тази втора група страни за протекционистични мерки да се обявяват собствениците на относително дефицитния производствен фактор – капитала².

През 50-те години на миналия век, още като студент, английският икономист от полски произход Томас Рибчински обоснова друго следствие на теорията Хекшер-Олин, което в негова част е наречено **теорема на Рибчински**³. Според тази теорема, при неизменни интернационални условия на търговия (T) и наличие в отделната национална икономика на само два сектора увеличеното предлагане на единия от производствените фактори неизбежно води до нарастване на продукцията, произвеждана в сектора, където интензивно се влага този фактор, и до съкращаване на продукцията в другия сектор на националната икономика.

¹ Lindert, P.H., op. cit., p. 71.

² Срв. Salvatore, D., International Economics, N.Y., L., 1983, p. 107.

³ Rybczynski, T., Factor Endowment and Relative Commodity Prices, *Economica*, Vol. 22, 1955, November, № 84.

Логиката, към която се придържа теоремата на Рибчински, е следната. Увеличаването на предлагането на даден производствен фактор в отделната национална икономика, напр. капитала, води, при неизменни други условия, до понижаване на неговата цена. На тази основа и производствените разходи за стоката, характеризираща се с висока капиталова интензивност, се понижават. Доколкото относителните цени на стоките в съответната национална икономика се детерминират от разменните пропорции на световния пазар (а те остават неизменни), увеличеното предлагане на капитала повишава рентабилността в капиталointензивния сектор на националното производство. Продукцията в този сектор се увеличава дотогава, докато пределните национални разходи за съответната стока достигат равнището на нейната международна цена. Доколкото обаче предлагането на другия производствен фактор – напр. труда, остава неизменно, то нарастването на производството в капиталointензивния сектор е възможно само чрез привличането на работна сила от трудоинтензивния сектор на икономиката. Тъй като технологията на производството е неизменна и факторната интензивност на стоките в двата сектора се приема за константна, то трансферът на работна сила от трудоинтензивния към капиталointензивния сектор на националната икономика по необходимост обуславя и съответна миграция на фактора капитал. Поради това увеличаването на производството в капиталointензивния сектор на икономиката непременно се придружава от съкращаване на производството в трудоинтензивния сектор. Така чрез реструктурирането на производството националната икономика се приспособява към промяната на факторните пазари, без да се изменят цените на стоките и производствените фактори.

Теоремата на Рибчински дава възможност да се установи взаимодействието между икономическия растеж и външната търговия на съответната страна. При това ясно могат да бъдат разграничени два основни типа икономически растеж:

- **експортноориентиран тип на растежа.** Той е налице, когато нараства предлагането на фактора, интензивно използван при производството на експортната стока. Предполага се, че предлагането на другия производствен фактор остава неизменно. В съответствие с теоремата на Рибчински ще се увеличи производството на стоката, предназначена за експорт (т.е. стоката, при чието производство съответната страна има сравнително преимущество) и ще се съкрати националното производство на импортозаместващата стока. Размерът на износа и вноса на страната ще нарасне;
- **импортозаместващ тип на растежа.** В този случай нараства предлагането на фактора, интензивно използван при производството на стоката, конкурираща вноса. Предлагането на другия производствен фактор, интензивно използван при производството на експортния продукт, остава непроменено. Съгласно теоремата на Рибчински, ще се увеличи производството на стоката, заместваща вноса, а производството на експортния продукт ще се съкрати. На практика това означава намаляване както на ресурсите за експорт, така и на потребността от внос. При тези условия както износет, така и вносет на страната ще бъдат съкратени.

Интересен е и третият възможен случай, който има по-скоро хипотетичен характер. Този случай се определя като напълно неутрален икономически растеж.

При такъв тип на растежа предлагането на двата производствени фактора нараства с еднакъв темп. На практика това означава, че относителните цени на производствените фактори остават непроменени. Производството на двете стоки (експортната и конкуриращата с вноса) нараства в еднаква пропорция, а новата крива на производствените възможности на страната е успоредна на първоначалната. Тъй като експортният ресурс на страната се е увеличил, нейният износ и внос нарастват в сравнение с изходното положение¹.

Основната идея на неокласическата теория за наличието на корелационна зависимост между относителната факторна осигуреност на различните страни и характера на тяхното участие в международното разделение на труда е съвсем категорична. Съгласно теорията на Хекшер и Олин всяка страна може изгодно да се специализира в производството и износа на стоките, характеризиращи се с висока интензивност на относително изобилния за нея фактор, като доставя от световния пазар онези стоки, при чието производство интензивно се използва относително оскъдният за същата страна фактор². От този ключов тезис на теорията за факторните пропорции логично следва предположението, че САЩ например, които са относително изобилно осигурени с капитал, следва да се специализират в производството и износа на капиталointензивни стоки, а да закупуват от световния пазар преобладаващо трудопоглъщащи стоки. **Високата абстрактност и опростеност на зависимостите, произтичащи от модела Хекшер-Олин, прави възможна емпиричната проверка на валидността им на базата на практическия опит на различните страни. Класически образец в това отношение е едно изследване на големия американски учен от руски произход Василий Леонтиев, публикувано през 1953 г.**³

Използвайки разработения от него още през 30-те години метод „разходи-произведена продукция“ (input-output), Леонтиев анализира стоковата структура на американската външна търговия през 1947 година. Резултатите от анализа се оказаха в пълно противоречие с теоретичните предположения: капиталointензивността на американския внос (K_m/L_m) превишаваше с 30% капиталointензивността на износа (K_x/L_x), а трудоинтензивността на износа беше пропорционално по-висока от тази на американския внос.

В. Леонтиев сам коментира получените от него резултати по следния начин:

„Участието на Америка в международното разделение на труда е основано на нейната специализация в производството на трудопоглъщащи вместо на капиталопоглъщащи продукти. С други думи **Америка прибегва до външната търговия, за да спести своя капитал и да реализира излишния си труд, а не обратно. Широко поддържаното мнение, че в сравнение с останалия свят икономиката на САЩ се характеризира с относителен излишък на капитал и относителна оскъдица на труд, се оказва погрешно. Фактически се оказва вярно обратното**“⁴.

¹ Lindert, P.H., op. cit., p. 90 – 95.

² Dixit, A., V. Norman, Aussenhandelstheorie, 3. Auflage, München, 1994, S.15.

³ Leontief, W., Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re – Examined, Proceedings of American Philosophical Society, September 1953.

⁴ Leontief, W., Domestic Production and Foreign Trade. In: Readings in International Economics, Illinois, 1968, p. 522, 523.

Това несъответствие между основаните на абстрактната неокласическа теория очаквания и фактическите резултати беше определено като „парадокс на Леонтиев“. „Парадоксът“ предизвика бурна академична дискусия. Инициирани бяха още редица други изследвания на факторната интензивност на износа и вноса на широк кръг страни, както и теоретични търсения с цел обяснение на „парадокса на Леонтиев“.

Първоначално дискусията по повод на „парадокса“ се съсредоточи върху евентуални слабости в подхода на Леонтиев: изборът на нетипична за американската външна търговия година на изследването; адекватността на метода „разходи – произведена продукция“ за моделиране на процесите в сферата на външната търговия; слабости в подбора на информацията и нейната статистическа обработка и т.н. Тези частични несъгласия не доведоха до преодоляване на „парадокса“. Повторните, коригирани изчисления на Леонтиев за 1947 г. и 1951 г. само в известна степен смекчиха „парадокса“, без да опровергават първоначалните заключения¹. По-късни изследвания на американските учени Б. Хикмън и Р. Болдуин стигнаха до резултати, потвърждаващи „парадокса на Леонтиев“². През 50-те и 60-те години бяха направени подобни изследвания на външната търговия на такива страни като Япония, Великобритания, Канада, ФРГ, Индия, Бразилия и др. Получените резултати се оказаха твърде противоречиви, но в преобладаващия брой случаи те потвърдиха наличието на „парадокс“ в структурата на външната търговия на изучаваните страни.

Опитите за обяснение на „парадокса на Леонтиев“ очертаха няколко основни подхода при разрешаването на този научен проблем. Някои от тези хипотези бяха формулирани (или загатнати) от самия Леонтиев³.

Според първото, често срещано обяснение, „парадоксът“ се дължи на високата производителност на американския труд. В. Леонтиев твърди, че трудът на американските работници е приблизително 3 пъти по-производителен от този в чужбина. По-високата производителност на американския труд, според Леонтиев, е обусловена от по-високата квалификация на работната сила и нейното образователно равнище в САЩ, от използването на по-модерна организация на труда и производството в САЩ, по-благоприятните общи условия за производствена дейност в тази страна, отколкото зад граница и т.н. Сам В. Леонтиев извърши емпирична проверка на тази хипотеза, като диференцира труда на зает в експортните и конкуриращите се с вноса производства в 5 квалификационни групи. Неговите изчисления показаха, че в американските експортни производства за 1 млн. долара продукция се изразходва значително по-голямо количество висококвалифициран труд, отколкото за същия размер импортозаместващо производство. На тази основа Леонтиев смята, че при определяне на осигуреността на САЩ с труд броят на заетите трябва да бъде умножен по три, за да се отчете по-високо качество на работна сила в страната. След подобна

¹ Leontief, W., Factor-Proportions and the Structure of American Trade. Further Theoretical and Empirical Analysis, The Review of Economics and Statistics, 1956, № 4.

² Hickman, B., Investment Demand and U.S. Economic Growth, Washington, 1965; Baldwin, R., Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade, American Economic Review, 1971, Vol. 61, № 1.

³ Modern Economic Thought (Ed. by S. Weintraub), University of Pennsylvania Press, 1977, p. 725-727; Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. 2, S. 573-578; Borchert, M., op. cit., S. 66, 67; Киреев, А., цит. съч., с. 111-113.

операция се оказва, че в действителност САЩ са относително изобилно осигурени с труд. При подобен подход „парадоксът“ би бил разрешен, но с цената на отказ от една основна предпоставка на модела Хекшер-Олин – допускането за однородност на производствените фактори.

Според друго обяснение „парадоксът на Леонтиев“ се дължи на определена структурна асиметрия на американската външна търговия: САЩ импортират значителни количества енергоносители, минерални суровини, метали, дървен материал и други подобни, които се характеризират с висока капиталопоглъщаемост. В същото време САЩ са износители главно на селскостопански сурови продукти, характеризиращи се с относително висока трудоинтензивност. Според редица изследователи, тази особеност на американската външна търговия трябва да бъде взета под внимание, като от износа и вноса бъдат изключени стоките, зависещи от природните условия. В своите изчисления (по данните за 1951 г.) Леонтиев подложи на проверка тази хипотеза, като изключи стоките, произвеждани в първичния сектор. След тази операция съотношението $(K_m / L_m) / (K_x / L_x)$ се понижи от 1,06 на 0,88. В началото на 80-те години подобни изчисления, направени от други автори, доведоха до резултати, съответстващи на модела Хекшер-Олин¹. Елиминирането при изчисленията на стоките, силно зависещи от природните условия, по същество отново илюстрира ограничеността на двуфакторния модел на международното разделение на труда и необходимостта от привличане на трети интегрален фактор – земя, отъждествяван с целия комплекс от природно-географски условия на производството. Подходът, който се опитва да обясни „парадокса“ с посочената структурна асиметрия на износа и вноса на САЩ, според някои автори е некоректен².

Търсейки по-убедително решение на „парадокса“, **редица автори лансират хипотезата за специфичния характер на търсенето в САЩ**. Твърди се, че американските купувачи показват изразени предпочитания към капиталointензивните стоки. Ако това е така, то голямото търсене на капиталointензивни стоки закономерно би следвало да води до повишаване на цената на капитала в САЩ. Но повишаването на относителната цена на капитала реално означава относително поскъпване на капиталointензивните стоки, а оттук и неизбежно увеличаване на вноса на тази категория стоки. При такива условия формалното изобилие на капитал в САЩ се трансформира в относителна оскъдност на същия фактор. Логично е при такава структура на търсенето САЩ да имат сравнително преимущество в производството и износа на трудоинтензивни стоки³. Теоретично тази хипотеза би могла да бъде надеждно обяснение на „парадокса на Леонтиев“. Нейната емпирична проверка не дава обаче удовлетворителни резултати. **Обяснението на „парадокса“ чрез предположението за специфични особености на търсенето в дадена страна по същество означава отказ от една основна предпоставка на теоремата за факторните пропорции – изискването за идентичност на условията на търсенето в международен мащаб.**

¹ Hartigan, J., The U.S. Tariff and Comparative Advantage: a Survey of Method, Weltwirtschaftliches Archiv, 1981, Vol. 117, № 1.

² Vanek, J., The Factor Proportions Theory: The N-Factor Case, Kyklos, 1968, Vol. 21, № 4.

³ Modern Economic Thought ..., p. 725, 726.

През 60-те години на миналия век се прояви един нов подход към обяснението на „парадокса“. Неговата същност се свежда до **отказа от друга основна предпоставка на модела Хекшер-Олин, а именно условието за идентичност на производствените функции в различните страни**, което предполага използването на еднакви технологии в страните партньори. Според това условие отрасловите (продуктовите) производствени функции в различните страни съвпадат и дадена стока е капиталоемивна или трудопоглъщаща във всички страни. **Изследванията на Б. Минхас и други автори доказаха, че в действителност тезисът за интернационална идентичност на производствените функции не се потвърждава¹**. Поради съществени различия в характера на технологиите, използвани в страните партньори, както и поради огромната диференциация в цените на производствените фактори в тях, напълно възможно е дадена стока да бъде капиталоемивна в САЩ и трудопоглъщаща в Индия, Пакистан, Бангладеш или Виетнам. **Вместо идентичност на производствените функции в международен мащаб се проявява феноменът „обратимост на факторната интензивност“ (Factor-Intensity Reversals).**

Изследването на Минхас установи, че съотношението W/R в Северна Америка (САЩ и Канада) превишава повече от 21 пъти аналогичното съотношение в азиатските страни. При такова огромно несъответствие в съотношението на факторните цени логично е да се предполага, че стоките, които се произвеждат в САЩ с модерни (капиталоемивни) технологии, се произвеждат в трудоизобилните азиатски страни с далеч по-примитивни технологии, което предполага значително използване на ръчен труд, т.е. даден продукт се произвежда в САЩ и техните азиатски партньори при съвършено различна факторна интензивност.

В съответствие с теорията Хекшер-Олин се оказва, че както САЩ, така и бедните азиатски страни, имат сравнително преимущество в производството на една и съща стока, която прави невъзможна търговията между тях. Следвайки тази логика, **Минхас и неговите последователи стигат до извода, че при обратимост на факторната интензивност теорията за факторните пропорции и теоремата за международното изравняване на цените на производствените фактори не са валидни. Обяснението на „парадокса на Леонтиев“, според тях, се състои в това, че една от страните партньори (в случая САЩ) действа в противоречие с изискванията на неокласическата теория. Това обяснение на „парадокса“ по същество отрече провъзгласените от неокласическата теория принципи като основа на международното разделение на труда.**

Редица изследователи потърсиха решение на „парадокса“ чрез усложняване на базовия модел „2 x 2 x 2“, като увеличиха броя на привлечените към анализа фактори. Основания за подобен подход се съдържат в публикациите на самия Леонтиев. **Диференцирайки базовия фактор труд, някои учени замениха двуфакторния модел с трифакторен. Според тези учени, в съвременния производствен процес участват 3 фактора – квалифициран труд, неквалифициран труд и капитал. Съществен принос в разработването на този модел (наричан „модел за квалификацията**

¹ Minhas, B., The Homophypallagic Production Function, Factor Intensity Reversals and the Heckscher – Ohlin Theorem, Journal of Political Economy, 1962, Vol. 70, № 2; Minhas, B., An International Comparison of Factor Costs and Factor Use, Amsterdam, 1963.

на работната сила“) има американският учен Доналд Кизинг¹. Придържайки се към постановките на Хекшер и Олин, авторите на този модел смятат, че участието на отделните страни в международното разделение на труда ще се детерминира от относителната им осигуреност с трите фактора на производството, а свободната международна търговия ще доведе до международно изравняване на факторните цени. Емпиричните изследвания на Кизинг и други автори показваха, че САЩ са много добре осигурени с квалифициран труд и изнасят изделия, характеризиращи се с висока интензивност на този фактор. Обратно, „квалификационната“ интензивност на импортозаместващия сектор в САЩ е много по-ниска, което е показателно за относителния дефицит на неквалифициран труд в САЩ. Разлагането на фактора труд по равнище на квалификация, според Кизинг и неговите съмишленици, дава възможност да се разреши „парадоксът“ и потвърждава теорията за факторните пропорции.

През 60-те години беше конструиран още един трифакторен модел на международното разделение на труда. Според П. Кенън, в производствения процес взаимодействат 3 основни фактора – труд, физически и човешки капитал². Сравнителните преимущества на различните страни в производството на едни или други стоки се определят от различията в относителната им осигуреност с посочените фактори, а също и от нееднаквата факторна интензивност на стоките. Логично се прави изводът, че САЩ – като страна, изобилно осигурена с човешки капитал, имат сравнително преимущество в производството на стоки, характеризиращи се с висока интензивност на този фактор. Авторите на този модел смятат, че човешкият капитал би следвало да се прибави към физическия капитал, зает съответно в експортното и импортозаместващото производство. В резултат на подобна операция общата капиталointензивност на американския износ чувствително се повишава, което съдейства за преодоляване на „парадокса“.

Отказът от предпоставката за еднородност на производствените фактори беше продължен по-нататък чрез включване в модела на трета разновидност на капитала – капитал на знанията. Този модел приема, че факторът капитал се диференцира на физически, човешки капитал и капитал на знанията³. Капиталът на знанията количествено се определя чрез размера на инвестициите в научни изследвания и опитно-конструкторски работи. Усложняването на базовия модел „2 x 2 x 2“ чрез разлагането на фактора капитал на няколко разновидности повишава неговата адекватност спрямо стопанската практика, повдига качеството на икономическия анализ.

Тенденцията към усложняване и обогатяване на базовия модел чрез диференциране на основните производствени фактори (труд, капитал, земя) беше продължена през следващите десетилетия. Факторът труд се разчленява на поне 3 разновидности – квалифицирана работна сила, полуквалифицирана работна сила, необучени работници. Някои модели въвеждат и четвърта категория работници – научен персонал. Факторът земя (т.е. природни ресурси) също се разделя на няколко самостоятелни разновидности – земеделска (обработваема) земя, енергийни и суро-

¹ Keesing, D., Labour Skills and Comparative Advantage, American Economic Review, 1966, Vol. 56, № 2.

² Kenen, P., Nature, Capital and Trade, Journal of Political Economy, 1965, № 5.

³ Grubel, H., P. Lloyd, Intra – Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products, L., 1975.

винни запаси, горски фонд, туристически ресурси и т.н. Емпиричната проверка на подобни многофакторни модели показва, че стоковата структура на външната търговия на главните развити страни се намира във висока корелационна зависимост от тяхната относителна осигуреност с подобни диференцирани фактори¹.

Дискусията по повод „парадокса на Леонтиев“ имаше безусловно положителни „странични ефекти“. *На първо място*, ясно изкрystalизира разбирането, че теоретичният модел на международното разделение на труда ще бъде толкова по-адекватен на реалната стопанска практика, колкото по-голям брой фактори включва той. В този смисъл разработването на многофакторните модели е основен положителен резултат от дискусията. *На второ място*, тази дискусия показва явната нереалистичност на редица предпоставки, към които се придържа неокласическата теория за международното разделение на труда. **Осъзнаването на необходимостта за отказ от такива предпоставки е друг съществен положителен резултат на дискусията.**

В продължение на няколко десетилетия неокласическата теория за международното разделение на труда се радваше на висок авторитет и признание сред представителите на икономическата наука. Но установяването от В. Леонтиев на неговия знаменит „парадокс“, последвалата бурна академична дискусия, а също развитието на редица нови процеси в практиката на международното разделение на труда през втората половина на миналия век рязко подкопаха доверието в неокласическата теория. Под съмнение бяха поставени както научната състоятелност на тази теория, така и нейната практико-приложна стойност. **Остра критика към неокласическата теория за факторните пропорции отправят такива авторитетни учени като Дж. Вайнър, Б. Балаша, Г. Мюрдал, Х. Джонсън, Р. Вернон, Р. Харрод, Я. Тинберген, Г. Хаберлер, Л. Уелс, Дж. Бхагвати, Р. Робинсън, М. Портър и редица други.** Р. Харрод например категорично отхвърля фундаменталния тезис на неокласическата теория за различната факторна осигуреност на страните партньори като материална основа на международното разделение на труда. Основното следствие от теоремата Хекшер-Олин – международното изравняване на цените на едноименните производствени фактори, беше определено от Харрод като „куриоз в икономическата наука“².

Критиката към неокласическата теория се съсредоточава в няколко основни направления. **Обект на критика, на първо място, е статичният характер на тази теория, т.е. анализът на международното разделение на труда и международната търговия при определени (неизменни) условия и отказът от изследването им като динамичен, развиващ се във времето, процес.** Практиката на международното разделение на труда след Втората световна война поднася множество примери на страни и региони, които за сравнително кратък исторически период съществено промениха модела на своето участие в международното разделение на труда.

Остри критики се отправят към системата от предпоставки и ограничителни условия, върху които се изгражда неокласическата теория за факторните пропорции. Според редица автори, тези предпоставки са във висока степен нереалисти-

¹ Срв. Lindert, P.H., op.cit, p. 36-39.

² Harrod, R., International Economics, Cambridge, L., 1973, p. 37.

чни, противоречащи на реалната действителност. На тази основа се прави изводът, че моделът на разделението на труда, обоснован от Хекшер и Олин, както и следствията от теоремата за факторните пропорции, могат да се реализират само при изключителната комбинация от голям брой специални условия и предпоставки. **Критиците на неокласическата теория оспорват нейната претенция, че тя е открила универсалния принцип на международното разделение на труда. Към неокласическата теория се отправят също упреци в свърхабстрактност и безплодна схоластика.** Спирайки се на условията, въведени от неокласическата теория, Г. Хаберлер отбелязва: „Тези предпоставки дотолкова ограничават действителността и не ѝ съответстват, че теорията, може да се каже, доказва обратното на онова, което се говори в нея, а именно свършено невероятно е свободната търговия някога да е изравнявала цените на факторите“¹. Според друг изтъкнат учен Б. Балаша, „условията за изравняване на цените на производствените фактори са до такава степен ограничени, че едва ли биха могли да се осъществят даже приблизително в реалния свят“².

Обект на сериозна критика са и отделните конкретни предпоставки, въведени от неокласическата теория. Някои от тях се обявяват за изкуствено конструирани, други за безнадеждно остарели, трети за противоречащи на реалната стопанска практика или просто за теоретични фикции и т.н. Многобройните конкретни изследвания не потвърдиха емпирично основното следствие на неокласическата теория – теоремата за международно изравняване на цените на производствените фактори. Дори днес, в условията на особено дълбоко и всеобхватно международно разделение на труда, интернационалните различия в цените на едноименните производствени фактори се запазват и дори бележат тенденция към по-нататъшно нарастване³.

Основателна критика към неокласическата теория се отправя и за това, че тя напълно игнорира фирмите, като им отрежда свършено пасивна роля. В действителност фирмите активно разработват и провеждат конкурентни стратегии, като усъвършенстват технологиите и диференцират продуктите по отделни пазарни пазари, с което укрепват своите позиции и/или завоюват нови пазарни позиции. От гледна точка на фирмените стратегии теорията за относителната факторна осигуреност има твърде ниска приложна стойност⁴.

От цялостната логика на неокласическата теория следват някои изводи, които не намират потвърждение в практиката на съвременната интернационализация. Теорията предполага концентрация на международната търговия преимуществено между полярните страни – високоразвити държави, изобилно осигурени с капитал, и относително слаборазвити държави, изобилно осигурени с масова работна сила (или разнообразни природни ресурси). Днес международното разделение на труда и международната търговия във висока степен се съсредоточават в развития център на световното стопанство.

На второ място, теорията предполага междуотраслова структура на международните търговски връзки, т.е. насрещна размяна на продуктите на капи-

¹ Habeler, G., A. Survey of International Trade Theory, Princeton, 1961, p. 18.

² Balassa, B., The Theory of Economic Integration, L., 1961, p. 81.

³ Срв. Lindert, P.H., op.cit, p. 73.

⁴ Porter, M.E., Competitive Advantage of Nations, N.Y., 1991, p.31.

талоинтензивни отрасли и производства срещу продукти на трудоинтензивни отрасли и производства. Съвременната международна търговия е обаче във висока степен вътрешноотраслова, т.е. обект на размяна все повече са диференцирани продукти на един и същ отрасъл, които имат твърде близки разходни характеристики (капиталоинтензивност, трудоинтензивност и т.н.).

На трето място, причинно-следствената зависимост между относителната факторна осигуреност на различните страни и тяхната международна специализация предполага, че паралелно със сближаването на пропорциите на факторната осигуреност в интернационален мащаб отслабват и стимулите за развитие на международното разделение на труда. Това предположение, произтичащо от модела на Хекшер и Олин, не се потвърждава от стопанската практика след Втората световна война.

На четвърто място, неокласическата теория интерпретира международната капиталова миграция и международната търговия като алтернативни форми на интернационализация. Предполага се, че в резултат на интензивната международна миграция на капитала и сближаването на неговите цени в различните страни стимулите за международната стокова търговия ще отслабват и даже напълно ще изчезнат. На практика през последните 4-5 десетилетия се наблюдава ускорен паралелен растеж на международната капиталова миграция и международната търговия със стоки и услуги, което означава, че двете форми съвсем не функционират като алтернативни (взаимно заместващи се) направления на интернационализацията¹.

АЛТЕРНАТИВНИ ТЕОРИИ ЗА МЕЖДУНАРОДНОТО РАЗДЕЛЕНИЕ НА ТРУДА

Със събирателното понятие „алтернативни теории“ се обозначават теоретичните търсения в сферата на международното разделение на труда, наложили се от началото на 60-те години на XX век. Конструираниите нови модели възникнаха като логичен резултат от кризата на доверието към теорията за факторните пропорции. Алтернативните теории (понякога наричани още „нови теории“) за международното разделение на труда не могат да бъдат разглеждани като някакво хомогенно, вътрешно единно направление. Онова, което ги обединява, е скъсването с методологическия подход на неокласическата теория, а също и търсенето на адекватен теоретичен подход за обяснение на актуалните процеси и тенденции в развитието на международното разделение на труда.

Научният анализ откроява някои общи характеристики на алтернативните теории:

- **Извеждането на преден план на микроикономическото равнище, т.е. съсредоточаването на анализа върху непосредствените стопански агенти – фирмите и провежданите от тях стратегии.** Както подчертават двама представители на „алтернативните теории“ – С.Робък и К.Симъндс, „тради-

¹ Подобно относно критиката към неокласическата теория за международното разделение на труда, вж. Маринов, В., Международно разделение на труда ..., с. 91 – 100.

ционната теория неправилно поставя въпроса „Защо търгуват нациите?“ Това е некоректен въпрос, тъй като единицата, вземаща решението, е търговското предприятие, а не нацията¹.

- **Интегрирането в научния анализ на технологията като ключов ендегенен фактор с нарастващо значение за завоюването на конкурентни предимства на световния пазар.** Подчертаното внимание към този фактор сближава теориите за международното разделение на труда с теориите за икономическия растеж и други съвременни икономически теории.
- **Скъсването с двуфакторния модел на международното разделение на труда, към който се придържаше традиционната теория.** Все повече се налага разбирането, че адекватни в съвременните условия могат да бъдат многофакторните модели. При това изрично се подчертава нарастващото значение на човешкия капитал като самостоятелен фактор, различен от физическия капитал².
- **Налагането на динамичния подход към анализа на международното разделение на труда, утвърждаването на разбирането, че системата от фактори на международното разделение на труда непрекъснато еволюира и обогатява своя състав, че конкурентните предимства могат да бъдат целенасочено създавани в резултат на обоснована фирмена и държавна стратегия и политика.** Ясно се проявява разбирането, че конкурентните предимства имат обективно преходен характер.
- **Изоставянето на нереалистичната предпоставка за господството на съвършената конкуренция и изследване ролята на несъвършената конкуренция.** Алтернативните теории задълбочено изследват монополистичните и олигополните стратегии като фактор на съвременното международно разделение на труда.
- **Игнорирането на друга ключова предпоставка, към която се придържаше неокласическата теория – отсъствието на протекционистични бариери при международната търговия.** Някои от съвременните теории за международното разделение на труда изрично обосновават необходимостта от защита на националния пазар в началния период на относително високи производствени разходи за даден продукт³.
- **Утвърждаването на разбирането, че институционалните фактори и държавната политика в такива области като образованието, професионалната подготовка, научните изследвания и технологичното развитие, фискалната политика, социалната сфера, индустриалната политика, организацията на трудовия пазар и т.н. могат да генерират важни конкурентни предимства за компаниите на различните страни⁴.**
- **Приоритетното насочване на теоретичния анализ към такива ключови направления на съвременното международно разделение на труда като вътрешноотрасловата специализация на производството и вътрешнофир-**

¹ Цит. по Буглай, В.Б., Н.Н. Ливенцев, Международные экономические отношения, М., 1996, с.25.

² Lexikon der Internationalen Wirtschaftsbeziehungen, (Hrsg. T. Plümper), München, 1996, S. 255.

³ King, P., International Economics and International Economic Policy: A Reader, N.Y., 1994, p. 82 – 89.

⁴ Срв. Мировая экономика на рубеже XXI века (Отв.ред. А.И.Безруков), М., 1994, с. 14 – 16.

меното разделение на труда. Подчертаното внимание към тези относително нови феномени е напълно обяснимо, ако се вземат под внимание такива факти като доминирането на вътрешноотрасловата международна специализация в отношенията между високоразвитите държави и утвърждаването на ТНК като основен агент на съвременното международно разделение на труда. В началото на XXI век на ТНК се падат около 70% от международния стокообмен, а 40% от международната търговия се осъществява между техните подразделения¹.

- **Стремежът да се изследва международното разделение на труда в условията на нарастваща международна мобилност на производствените фактори, транснационализация на бизнеса и глобализация на конкурентната борба.** Особено внимание се отделя на взаимодействието между износа на капитал във формата на преки инвестиции и международната търговия със стоки и услуги.
- **Доколкото алтернативните теории за международното разделение на труда отразяват по-адекватно, отколкото неокласическата теория на Хекшер и Олин, процесите в тази сфера, те реално имат и далеч по-голяма практическа стойност,** тъй като задават по-надеждни ориентири за разработването и провеждането на фирмената и държавната стратегия и политика.

Тезисът за сравнителните преимущества в определена степен се запазва при някои от алтернативните теории за международното разделение на труда, което свидетелства за елементи на приемственост спрямо неокласическата теория. Но както справедливо подчертават някои автори, в новите теории сравнителните преимущества имат твърде „размит“ характер поради действието на такива фактори като ускореното разработване и разпространение на новите технологии, икономията от мащаба на производството и размера на необходимите първоначални инвестиции². Нерядко в съвременните условия сравнителното предимство се интерпретира просто като успех на дадена страна (респ. нейните фирми) при пласмента на едни или други продукти на световния пазар. Подобна интерпретация съществено отдалечава категорията „сравнително преимущество“ от първоначалното ѝ съдържание. Такава разширена интерпретация на понятието „сравнително преимущество“, както отбелязват някои автори, в действителност „не обяснява нищо“³.

3.1. Неотехнологични теории за международното разделение на труда

В началото на 60-те години на XX век възникна ново, крупно направление на теориите за международното разделение на труда, което обобщено беше определено като неотехнологическо. При значителното разнообразие на неотехнологичните теории те все пак имат един „общ знаменател“, обединяващ елемент – **извеждането на преден план на технологията и нейното обновяване като ключова детерми-**

¹ Шишков, Ю.В., Глобализация экономики – продукт индустриализации и информатизации социума, *Общественные науки и современность*, 2002, № 2, с. 153.

² Срв. *Мировая экономика на рубеже XXI века ...*, с. 15.

³ Porter, M.E., *op. cit.*, p. 841.

нанта на съвременното международно разделение на труда. Внимателният анализ на тази група теории установява наличието на определена приемственост спрямо теорията Хекшер-Олин. Последното дава основание за извода, че **неотехнологичните теории не отхвърлят изцяло теоремата за факторните пропорции, а по-скоро я модернизират и адаптират към динамичната съвременна действителност**¹.

През 1961 г. английският учен Майкъл Познер публикува голяма статия, в която направи опит за нова интерпретация на международното разделение на труда². Познер акцентира върху един нов фактор – *технологичния разрыв*, чрез който би могъл да бъде обяснен такъв съществен феномен на следвоенното разделение на труда като вътрешноотрасловата международна специализация в сектора на обработващата промишленост. Познер виждаше своята задача в обосновката на възможността за взаимноизгодно разделение на труда между страните партньори, дори когато те не се различават по относителна факторна осигуреност в традиционния смисъл на думата. При това Познер смяташе, че разработеният от него модел „може да се разглежда като частен случай на модела на Олин“³, като последният само е динамизиран.

Ключовият фактор в модела на Познер – технологичният разрыв, отразява напълно реален факт: генерирането на технологични новости в относително високоразвитите страни. Фирмите на тези страни в продължение на известен период имат възможност монополно да използват съответната технологична новост, което им гарантира определени преимущества при международната специализация на производството. **Производството на едноименните продукти в различните страни при подобни условия се осъществява върху нееднаква технологична база. Именно това състояние се характеризира като технологичен разрыв между лидиращата страна и останалите държави.**

Появата на определена технологична новост в дадена страна и нейното внедряване в производството може да има различен ефект. Ако новата технология само усъвършенства производствения процес и повишава продуктивността на един или друг фактор, фирмите на страната новатор в новите условия произвеждат съответния продукт с понижени разходи. При равни други условия на тази основа възниква сравнително преимущество на дадената страна при производството на същия продукт. Този ефект е равнозначен на повишаването на относителната осигуреност на страната новатор с фактора, чиято продуктивност се повишава с новата технология. Формиращият се на тази основа модел на международното разделение на труда може да бъде сведен до стандартния модел на Хекшер и Олин (но с отказ от някои негови предпоставки – например допускането за интернационална идентичност на производствените функции, допускането за еднородност на производствените фактори във всички страни). Ако новата технология има като свой резултат производството на нов продукт, то фирмите на страната новатор ще разполагат за определен период с „квазимонопол“, който им гарантира технологична рента при пласмента на този продукт. Монополното производство на новия продукт от фирмите на страната новатор из-

¹ Lindert, P.H., op. cit., p. 104, 105; Савов, С., В. Иванова, Световна икономика, С., 2001, с. 125.

² Posner, M., International Trade and Technical Change, Oxford Economic Papers, 1961, № 3, p. 323 – 341.

³ Posner, M., op. cit., p. 341.

ключва конкуренцията на световния пазар и ги поставя в положението на единствени производители и продавачи.

Технологичният разрыв подлежи на преодоляване, тъй като съответната технологическа новост след време се имитира от фирми на други страни, продават се лицензи на потенциални чуждестранни производители, предоставя се достъп на други фирми (в т.ч. чуждестранни) до същата новост чрез образуване на смесени компании и т.н. Закономерно е следователно след определен период новата технология да се превърне в широкодостъпна. Това прави възможно ефективното ѝ усвояване в страни с по-ниско равнище на икономическо и научно-техническо развитие. **Преодоляването на технологичния разрыв означава, че при широкото разпространение на технологията сравнителните преимущества при производството на даден продукт вече се определят от нееднаквата относителна осигуреност на различните страни със стандартните производствени фактори (труд и капитал).**

При всеки конкретен научно-технически резултат технологичният разрыв наистина има временен характер и подлежи на преодоляване. Тъй като обаче научно-техническият прогрес има динамичен характер, то технологичният разрыв във времето се възпроизвежда поради изобретяването на следващи технологични новости и заинтересоваността от ускореното им усвояване в производството. Поради това закономерно се поддържа един модел на международно разделение на труда, който закрепва към определени страни специализацията в производството на новите изделия и към други страни – специализацията в производството на същите, но вече не нови, изделия. Разбира се, функцията на научно-технически лидер може да преминава от една страна към други.

През 60-те години професорът от Харвардския университет Раймонд Вернон лансира теорията за жизнения цикъл на продукта. През следващия период тази теория беше доразвивана и прецизирана както от самия Вернон¹, така и от многобройните му последователи в САЩ и други страни. Както и при други неотехнологични концепции, разработката на теорията за жизнения цикъл на продукта е стимулирана от критиката към неокласическата теория на Хекшер и Олин, от нейната неспособност адекватно да обясни основните тенденции в развитието на международното разделение на труда след Втората световна война. **Според Вернон, „аналитичните инструменти на модела Хекшер-Олин са неудовлетворителни“². Особена неудовлетвореност предизвиква възприетата от неокласическата теория предпоставка за идентичност на отрасловите производствени функции в различните страни, което логически предполага всеобща достъпност на всяка технология за производителите от всички страни. Пълната несъстоятелност на тази предпоставка е особено очевидна в условията на научно-техническата революция, когато технологичният фактор генерира съществени предимства в конкурентната борба на световния пазар.**

¹ Vernon, R., International Investment and International Trade in the Product Cycle, Quarterly Journal of Economics, 1966, May; Vernon, R., Sovereignty at Bay, N.Y., 1971; Vernon, R., Storn over the Multinationals, Boston, 1977; Vernon, R., The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 41, 1979, November, № 4.

² Vernon, R., International Investment and International Trade in the Product Cycle, ... p. 70.

Р. Вернон вижда своята основна задача в обосновката на закономерностите на международното разделение на труда при технологично новите продукти. Доколкото обновяването на изделията е присъщо преди всичко на обработващата промишленост, то и концепцията за жизнения цикъл на продукта се ограничава именно с изследването на този сектор на производството.

Технологично новият продукт, според Вернон, преминава „през цикъла на въвеждането, експоненциалния растеж, забавянето и залеза – последователност, която съответства на процеса на внедряването, разширяването, зрелостта и стареенето...“¹. Цялостната логика на теорията за жизнения цикъл на продукта е подчинена на изследването на зависимостите между няколко взаимосвързани процеса:

- а) развитието на технологията в течение на жизнения цикъл на продукта;
- б) изменение на относителното значение на различните производствени фактори при преминаването на продукта от един стадий на цикъла в друг;
- в) преминаване на сравнителните преимущества от една страна (или група страни) към други страни, съобразно специфичните условия на производството в тях и измененията във факторната интензивност на продукта;
- г) адаптация на външноикономическата експанзия на фирмите на страната новатор към динамиката на жизнения цикъл на продукта.

Движението на новия продукт по отделните стадии на жизнения му цикъл протича както следва. На стадия на въвеждането на продукта производството се осъществява в относително малки серии, което обуславя високите производствени разходи и цени за единица изделие. Производствената технология не е отработена. За успешното осъществяване на този стадий е необходимо концентрираното използване на сложния научноизследователски и инженерен труд, както и наличието на висококвалифициран производствен персонал. Произведената продукция се реализира преди всичко на съответния национален пазар, като намира своите купувачи сред лицата с високи доходи. Ориентацията на производството на този стадий главно към националния пазар е обусловена от териториалната му близост, доброто познаване на потребителските вкусове и предпочитания от фирмите производителки, значителните разходи при реализацията на някои нови стоки и т.н. Износът на новото изделие на външния пазар има ограничен размер.

Тези особености на производството и пласмента на новия продукт през стадия на въвеждането логически водят до извода, че този стадий следва да бъде осъществяван в най-високоразвитите страни, които разполагат с някои особено важни предпоставки: мощен научно-технически потенциал, висококвалифицирана работна сила, развита индустриална база, високо равнище на дохода, модерен професионален межнджъмнт в промишлените и други фирми, богат опит при организиране на производството на нови изделия, национален пазар с големи поглъщателни възможности и т.н. Според Вернон, такива предпоставки в най-голяма степен са налице в САЩ, поради което именно САЩ „естествено“ заемат мястото на страната новатор.

¹ Vernon, R., Sovereignty at Bay ..., p. 70.

През втория стадий – експоненциалното нарастване – производството на новия продукт бързо се увеличава главно под въздействие на разширяващото се търсене на националния пазар. Нараства обаче и износьт на продукта зад граница, преди всичко в страни със сходна структура на търсенето. Технологиата все още не е изцяло стандартизирана, но вече е във висока степен отработена, което прави възможно производството в големи серии и съсредоточаването му в специализирани предприятия. Общата капиталointензивност на производството значително нараства. Големият размер на търсенето на продукта стимулира появата на имитиращи изделия и разпространяването на лицензии и ноу-хау. Започва усвояването на производството на новия продукт и в други развити страни. Задграничното производство може да възникне на базата на износа на преки инвестиции, създаването на смесени фирми с участието на компании на приемащите страни или продажбата на лицензии от фирмите на страната новатор на независими чуждестранни предприятия и т.н.

На третия стадий – стадия на забавянето – търсенето на националния пазар на страната новатор е изцяло задоволено, нараства броят на аналогичните конкуриращи изделия. Технологиата на производството е вече напълно стандартизирана, което я прави широкодостъпна. Обемът на производството на продукта в страната новатор е преминал най-високата си точка и започва постепенно да спада. Пълната стандартизация на технологиата и масовият характер на производството превръщат равнището на продажните цени в основен инструмент на конкурентната борба. И тъй като производството на зрелия продукт е изцяло във възможностите на евтиния, масов полуквалифициран и неквалифициран труд, ясно се проявява тенденцията към „свиване“ на производството в страните с най-високо равнище на развитие и усвояването му в страните от следващите „ешалони“, в т.ч. в развиващите се държави.

На последния стадий на жизнения цикъл – стадия на залеза (упадъка) – продуктът бързо старее, производството му ускорено се съкращава. Остарелият продукт бързо се заменя от нови или усъвършенствани изделия, поради което изчезва от пазара на страната новатор.

Последователното преминаване на новия продукт през различните стадии на жизнения цикъл има като свой резултат промяна във факторната му интензивност. На стадия на въвеждането определящо значение сред производствените фактори има трудът на учени и инженери, както и висококвалифицираният труд на изпълнителския персонал. По-нататък по значимост следва мениджърският труд. Дребносериенният характер на производството на този стадий отрежда последно място по значимост на капиталовите разходи.

Преходът към едносериенно производство през втория стадий и съсредоточаването му в специализирани предприятия изтласкват на преден план факторите капитал и управление на производството. Продължаващото отработване на технологиата действа в посока на запазване на високата значимост на висококвалифицирания труд. **Нараства обаче и ролята на масовия средноквалифициран и неквалифициран труд, който постепенно се изравнява по значение с висококвалифицирания труд.**

Едросериенният (или масов) характер на производството на стандартизираната продукция на стадия на забавянето отрежда водещо място в структурата

на производствените фактори на капитала и неквалифицирания труд. Закономерно на този стадий рязко се понижава относителното значение на труда по управление на производството, както и на труда на изследователския и инженерно-техническия персонал.

Промяната на факторната интензивност на продукта в течение на жизнения му цикъл логически води авторите на тази теория към конструирането на адекватен, според тях, модел на международно разделение на труда. Обективно в този модел се обособяват три групи страни с различни възможности за международна специализация в производството на съответния продукт.

Най-високоразвитите страни (в т.ч. на първо място САЩ) би следвало да се специализират в експортното производство на стоките, намиращи се в първите два стадия на жизнения им цикъл. Подобна специализация на страните лидери се обуславя от много добрата им осигуреност с фактори, необходими за внедряването на новите продукти и отработването на технологията.

Втората група образуват промишлено развитите страни, които отстъпват по равнище на икономическо и научно-техническо развитие на страните от първата група. Държавите от този втори „ешалон“ могат да се специализират в експортното производство на стоките, намиращи се във втората фаза на жизнения цикъл. Предпоставки за специализацията на страните от тази група са относително добрата им осигуреност с капитал, наличието в тях на развита база за научно изследвания и развойна дейност, която позволява по-нататъшно шлифоване на технологията, наличието на работна сила с различно равнище на квалификация. Осигуреността на тези страни с капитал е предпоставка за тяхната международна специализация и в производството на капиталointензивни продукти, намиращи се в третия стадий на цикъла.

Третата група включва слаборазвитите държави. Те би следвало да се специализират на международна основа в производството на продукти, намиращи се на третия стадий на жизнения цикъл. Големите резерви на масова, евтина работна сила формират сравнителните преимущества на тези страни в производството на трудointензивни зрели продукти със стандартна технология. Международната специализация в производството на зрелите продукти се осъществява изцяло в съответствие с модела на Хекшер и Олин¹. Слаборазвитите страни поддържат своята международна специализация и в производството на продуктите, намиращи се в последната фаза на цикъла. Производството на този стадий има за цел задоволяване на „остатъчното“ търсене на остарелия продукт във всички групи страни.

Преминаването на сравнителните преимущества от една страна към друга неизбежно означава промяна на позицията на всяка от тях при международната търговия с даден нов продукт. Така например страната новатор първоначално се утвърждава като монополен износител на съответния нов продукт на световния пазар. С разпространението на производството на продукта и в други развити страни фирмите на лидиращата страна изпитват все по-силен конкурентен натиск на световния пазар. Нещо повече, чуждестранните фирми закономерно проникват на пазара на страната новатор чрез евтиния внос на зрелия и стареещия продукт. На по-късен етап

¹ Hirsch, S., Rich Man's, Poor Man's and Every Man's Goods. Aspects of Industrialization, Tübingen, 1977, p. 71.

лидиращата страна се превръща в чист вносител на съответния продукт (при това не само от други развити държави, но и от слаборазвитите страни).

Концепцията за жизнения цикъл на продукта отделя съществено внимание на обосновката на външноикономическата експанзия на компаниите на лидиращите страни в хода на цикъла. Счита се, че тяхната експанзия трябва да се разгръща в следната последователност:

- най-новите стоки следва да се произвеждат първоначално за нуждите на вътрешния пазар, а след това и за износ;
- организиране на задграничното производство на новите стоки в други развити страни с цел пласмент на продукцията на местните пазари, а след това и на пазарите на трети страни;
- развитие на задграничното производство на зрелите стоки в развиващите се страни с цел пласмент на местните и регионалните пазари, а също на пазарите на развитите страни.

Логиката на така очертаната стратегия на компаниите на страната новатор беше обоснована за първи път от Р. Вернон¹.

Независимо от високия ѝ авторитет, концепцията за жизнения цикъл на продукта е обект и на редица критики. Както показват емпиричните проучвания, не съществува „железен закон“, съгласно който всеки продукт на обработващата промишленост последователно преминава през така посочените стадии на жизнения цикъл. Основателно недоволство предизвиква заложените в тази теория американоцентризм. Подобен тезис би бил напълно обоснован за 50-те и 60-те години на миналия век, но не и за следващите десетилетия. В резултат на неравномерното икономическо и научно-техническо развитие технологичният приоритет на САЩ беше последователно отслабен, а в някои области изцяло ликвидиран. Днес в ролята на държави новатори се изявяват (освен САЩ) също Япония, западноевропейските и други развити страни, но също новите индустриални държави, Китай, Индия, Малайзия и т.н. Глобалната стратегия на ТНК нарушава представената последователност на външноикономическата експанзия на фирмите на страната новатор. Глобалните ТНК разглеждат практически целия свят като единно поле за тяхната производствена, търговска, научно-техническа и инвестиционна дейност. При ТНК е налице определено заличаване на границите между отделните национални пазари и национални стопанства. Поради това производството на технологично новия продукт може да бъде организирано в задграничните филиали на ТНК практически едновременно с неговото организиране в страната на базовата компания. Нещо повече, напълно възможно е производството на новия продукт да бъде организирано от самото начало в задграничните поделения на ТНК, а пазарът на базовата страна да се задоволява чрез доставки от задграничните филиали.

През 70-те години американският учен Самюел Хирш изложи своя концепция за международното разделение на труда. Макар че е един от водещите представители на неотехнологичното направление, Хирш смята, че съвременната струк-

¹ Vernon, R., Sovereignty at Bay..., p. 66, 69.

тура на международното разделение на труда може да бъде адекватно обяснена, само ако се интегрират различни теоретични подходи.

Според Хирш, стоките – предмет на покупко-продажба на световния пазар, днес реално се обособяват в няколко групи. Първа група в неговия модел образуват ресурсопоглещащите стоки (стоки от „рикардиански тип“, съгласно определението на Хирш) – продукти на земеделието и скотовъдството, на миннодобивната промишленост, енергоносители и т.н. Международната специализация на определени страни в производството на такива стоки се предопределя от сравнителните преимущества на същите страни, които пък са резултат на благоприятни природни условия.

Втората група стоки Хирш обединява под общото наименование „стоки от типа Хекшер – Олин“. Тук се отнасят продукти на обработващата промишленост, достигнали стадия на зрелостта. Стоките от тази група се произвеждат на основата на напълно отработена, стандартна технология. Поради това производството на такива стоки може да бъде организирано в голям брой страни с различно равнище на икономическо и научно-техническо развитие. Широкото интернационално разпространение на технологията обуславя идентичност на производствената функция за съответната стока в страните производителки. В зависимост от своята факторна интензивност стоките от тази група са капиталоемкостни или трудоинтензивни. Това означава, че сравнителните преимущества на отделните страни при производството на стоките от тази група се детерминират изцяло от международните различия в относителната им факторна надареност.

Последната група в модела на Хирш включва наукопоглещи изделия, произвеждани с все още недостатъчно отработена и стандартизирана технология. Производството на такива стоки е съсредоточено главно в най-високоразвитите страни. Сравнителните преимущества на тези страни в производството на новите наукопоглещи изделия произтичат от развития им научно-технически потенциал, много добрата им осигуреност с висококвалифициран труд, наличието на модерен мениджмънт, акумулираните традиции и опит при разработването и усвояването на производството на нови продукти и т.н.

Моделът на Хирш подсказва и международната специализация на различните групи страни. Високоразвитите държави приоритетно се специализират в производството на наукопоглещи продукти, а също така на зрелите капиталоемкостни изделия. Страните с по-ниско равнище на развитие имат сравнителни преимущества и приоритетно се специализират в производството на ресурсоемкостни продукти, както и в производството на трудопоглещи зрели изделия на обработващата промишленост¹.

Само в тяхното единство класическата теория за международното разделение на труда на Рикардо, неокласическата теория на Хекшер и Олин и концепцията за жизнения цикъл на продукта могат адекватно да отразят структурата на съвременното международно разделение на труда, според Хирш.

Теоретичната концепция на Хирш логично може да бъде определена като еkleктична (или хибридна). Оригиналноста на неговия подход се заключава в отказа от

¹ The International Division of Labour. Problems and Prospects. Tübingen, 1974, p. 67-70.

използването на единен теоретичен модел за обяснение на съвременното международно разделение на труда.

3.2. Теория за съвпадащото търсене

През 60-те и 70-те на ХХ век години шведският учен Стефан Линдер разработи нова теоретична концепция, която по замисъл би следвало да даде адекватно обяснение на международното разделение на труда и международната търговия в сектора на обработващата промишленост¹. Както и редица други концепции, така и концепцията на Линдер беше изготвена на базата на критиката към модела на Хекшер и Олин. Според Линдер, международните различия в относителната факторна осигуреност могат да обяснят международното разделение на труда и търговията в първичния стопански сектор, където производството е силно зависимо от природните условия. Традиционната теория не може обаче да даде достоверно обяснение на разделението на труда в сектора на обработващата промишленост, което все повече се развива като вътрешноотраслово международно разделение на труда.

Линдер вижда съществена методологическа слабост на модела Хекшер-Олин: като поставя в центъра на анализа относителната факторна осигуреност, факторната интензивност и производствените разходи в различните страни, неокласическата теория се ограничава изключително с изследване на условията на предлагането. Линдер възприема противоположния подход: международното разделение на труда и търговията в сектора на обработващата промишленост той интерпретира като резултат от сходството в характеристиките на търсенето в различните страни. **Именно сходството в търсенето на промишлените стоки е главната детерминанта на международното разделение на труда в този основен сектор на съвременното производство, твърди Линдер.**

Изследвайки стоковото търсене, Линдер установява, че неговата структура се обуславя от равнището на дохода на глава от населението в дадена страна². Сближаването на средното равнище на дохода в две страни логично предполага сближаване на структурата на търсенето в тези страни. Сближаването на структурата на търсенето в международен план е ключов фактор за развитието на интензивно международно разделение на труда в сектора на обработващата промишленост. „Колкото по-близки са структурите на потребление на две страни, толкова по-интензивна е търговията между тях“, твърди Линдер³. И обратно, колкото по-различни са националните структури на търсенето и потреблението в две страни, толкова по-ограничени са възмож-

¹ Linder, S.B., *An Essay on Trade and Transformation*, Stockholm, Uppsala, 1961; Linder, S.B., *Causes of Trade in Primary Products versus Manufactures*, *International Trade and Finance Frontiers for Research*, Cambridge, 1975.

² В този извод Линдер съвсем не е оригинален. Наличието на определена зависимост между равнището на дохода и структурата на търсенето (и потреблението) беше установено още през XIX век от германския икономист Ернст Енгел. Енгел доказа, че с нарастването на дохода при равни други условия се понижава делът на разходите за стоки от първа необходимост и, обратно, увеличава се делът на разходите за луксозни стоки.

³ Linder, S.B., *Causes of Trade in Primary Products...*, p. 46.

ностите за взаимноизгодно разделение на труда между тях в рамките на обработващата промишленост.

Логиката, към която се придържа Линдер, е сравнително проста. Всеки технологично нов продукт се създава от дадена фирма като реакция на вече съществуващи потребности, изявени на нейния вътрешен пазар. Както пише Линдер, „необходимо, но не достатъчно условие за възможния износ на стоките е потреблението на дадена стока в страната на базирането на фирмата“¹. Значителното търсене на новата стока логично води до относително високи продажни цени. Високите цени стимулират увеличаването на производството на съответната стока чрез навлизането на нови фирми, разширяването на капацитета на вече установени компании, в т.ч. и чрез технологични иновации. На тази основа предлагането на стоката нараства с темп, който изпреварва динамиката на търсенето на националния пазар. При подобно развитие неизбежно се стига до насищане на вътрешния пазар и понижаване на продажната цена. Възниква обективна необходимост от износ, която се удовлетворява чрез предлагане на съответната стока в други страни. Най-вероятно е стоката да бъде реализирана в страна партньор, чието национално търсене има сходни характеристики с търсенето в страната на производителя.

Логично е да се предполага, че дадена страна се специализира на международна основа и експортира стоки, които заемат относително висок дял в структурата на нейното национално търсене и потребление. Това са също така стоки, при чието производство в страната е натрупан значителен опит и при които националните производители разполагат с потенциал за по-нататъшно обновяване на продукта. **Естествени партньори по международна специализация и вносители на експортните продукти на дадена страна са други държави със сходна структура на търсенето (което означава държави с близко равнище на дохода на глава от населението).**

Увеличаването на дохода на глава от населението във всяка страна повишава склонността към внос. Нарастващата необходимост от внос се удовлетворява чрез установяване (респ. по-нататъшно развитие) на търговските връзки с друга страна производител на търсената стока, чието национална структура на търсене и потребление е близка с тази на страната импортньор. Отделната страна се включва трайно и дълбоко в международното разделение на труда като вносител на стоки от световния пазар, естествено ориентирайки се към близки по икономически характеристики страни.

Близкото равнище на дохода на глава от населението в страните партньори означава не само сходство в структурата на тяхното търсене, но и близост в равнищата на технико-икономическото им развитие. Близкото равнище на технико-икономическо развитие неизбежно се придружава от висока степен на сходство в структурата на предлагането на страните партньори. На тази основа между тях се развива интензивна вътрешноотраслова търговия, т.е. обект на взаимна размяна са подобни стоки, много често различаващи се само по търговска марка, дизайн, конструкция, отделни качествени показатели и т.н. Интензивната насрещна размяна на такива стоки дава възможност по-пълно да бъдат удовлетворени предпочитанията на потребителите.

¹ Ibid., p. 45.

В теорията на Линдер правят впечатление два основни момента: а) тя не въвежда никакви специални предпоставки, не оперира със сложни теоретични аргументи. Поради това тя е далеч по-малко абстрактна, „по-приземена“ в сравнение с неокласическата теория на Хекшер и Олин; б) нейните изводи подлежат на емпирична проверка на базата на статистиката на различните страни. Именно статистическата проверка на тази теория показва обаче нееднозначни резултати. Близкото равнище на дохода на глава от населението в западноевропейските страни се придружава от висока степен на развитие на вътрешноотрасловото разделение на труда между тях и преимуществена концентрация на външната им търговия в рамките на региона. Същото се отнася и за региона на Северна Америка (САЩ и Канада), което потвърждава тезата на Линдер.

Същевременно при търговските връзки между САЩ и Япония, между развитите индустриални страни и малката група на развиващите се държави с високо равнище на дохода на глава от населението (страните износителки на петрол от региона на Близкия и Средния Изток) теорията за съпадащото търсене не се потвърждава. На тази основа спрямо теорията на Линдер се отправят справедливи критики за подценяване на националната специфика, традициите, обичаите и други специфични фактори, които обуславят различията в структурите на националното търсене и потребление в отделните страни¹.

Ограниченият обхват на тази теория, нейната насоченост само към сектора на обработващата промишленост също предизвиква упреци към нея. Нещо повече, позадълбочените изследвания стигат до извода, че тази теория е приложима спрямо потребителските стоки, но не и спрямо инвестиционните стоки, чието търсене слабо се влияе от равнището на дохода на глава от населението. Игнорирането на ефекта от мащаба на производството също е основание за критика към модела на Линдер².

Теорията на Линдер страда от един съществен методологически порок: показателят за средното равнище на дохода на глава от населението елиминира значителните различия в стойността на този показател по отделни социални групи. Диференциацията в равнището на дохода по социални групи по необходимост води до съществени различия в структурата на търсенето, което се проявява не само на националния, но и на международния пазар. За участието на отделната страна в международното разделение на труда меродавно значение имат структурите на търсене и потребление на конкретните социални групи. Средното равнище на дохода на глава от населението може да бъде рационален ориентир само при висока степен на равномерност на неговото разпределение³.

По-късни емпирични проучвания в цялост потвърждават изводите от теорията на Линдер при взаимните търговски връзки на високоразвитите страни. В противоречие с твърденията на тази теория обаче развиващите се страни и държавите в преход ориентират своята търговия в сектора на обработващата

¹ El – Agraа, А.М., The Theory of International Trade, L., N.Y., 1983, p. 84.

² Срв. Lindert, P.H., op. cit., p. 89.

³ Срв. Киреев, А.П., цит. съч., с. 188.

промишленост главно към развитите държави при относително ниска степен на нейната концентрация в собствените им групи¹.

3.3. Теория за конкурентните предимства на нациите

Тази теория беше лансирана в началото на 90-те години от американския учен Майкъл Портър². По преценка на самия автор, разработената от него теория дава отговор на въпроса „защо фирмите на конкретни страни придобиват конкурентни предимства в отделни области?“.

Разработката на теорията за конкурентните предимства на нациите е стимулирана от неспособността на традиционната теория да даде адекватно обяснение на процесите в сферата на международното разделение на труда през втората половина на ХХ век. Днес неокласическата теория на Хекшер и Олин, според Портър, може да обясни разделението на труда в отраслите, зависещи от природните ресурси, където на неквалифицирания или полуквалифициран труд се пада по-голямата част от разходите, а технологията на производството е проста и широкодостъпна. Теорията за сравнителните предимства, основани на международните различия в относителната факторна осигуреност, обаче е напълно безпомощна при обяснението на международното разделение на труда в онези отрасли и техните сегменти, където се прилагат сложна технология и висококвалифицирана работна сила, т.е. отраслите, които са най-важни за националната продуктивност в съвременните условия.

Ключово място в теорията на Портър заема понятието „конкурентно предимство“, което е по-обемно и широкообхватно от термина „сравнително предимство“, по-адекватно отразява богатото съдържание и многообразието на съвременната конкурентна борба. Единственият критерий, на който може да се основава концепцията за конкурентоспособността на равнището на страната (нацията), е продуктивността на използването на ресурсите. При това Портър смята, че нито една страна не може да бъде конкурентоспособна във всички отрасли на стоковото производство и услугите, както и да бъде чист износител на всички техни продукти.

Основен обект на анализ в теорията на Портър са отделните отрасли на икономиката и техните сегменти, а не националната икономика като цяло. Предлаганият от него подход при анализа – от отделните отрасли към националната икономика, позволява по-задълбочено и конкретно да се изследва икономическият прогрес в отделната страна и да се получат необходимите ориентири за разработването на обоснована политика на фирмите и държавата.

Като либерален икономист Портър смята, че неограничената конкуренция е основната движеща сила, която генерира конкурентни предимства на равнището на отделните фирми и националната икономика. **Разглеждайки конкуренцията като динамичен процес, който променя конкурентните позиции на компаниите, Портър основателно смята, че в съвременната конкурентна борба решаваща роля играят иновациите.** Той е решителен противник на държавната намеса, която при-

¹ Маринов, В., Международно разделение на труда ..., с. 112, 113.

² Porter, E.M., *Competitive Advantage of Nations*, N.Y., 1991.

тъпява конкурентната борба, напр. чрез субсидии или различни протекционистични мерки. Подобни мерки по правило понижават продуктивността в съответните отрасли и националната икономика като цяло. Държавната намеса в стопанския живот трябва да има съвсем друга целева ориентация: да съдейства за постигането на по-голяма продуктивност, което обуславя националния икономически и социален разцвет.

Централно място в теорията на Портър заемат фирмите и тяхната конкурентна стратегия. Обявявайки за основен факта, че на международния пазар се конкурират фирми, а не страни, той счита за „необходимо да се разбере как фирмата създава и запазва конкурентното си предимство, за да се изясни ролята на страната в този процес“¹. Както твърди Портър, теорията за конкурентната стратегия на фирмите е гръбнакът на създадената от него теория. Неговият извод в резултат на анализа гласи: **компаниите ще претърпят неуспех, ако в основата на тяхната стратегия не са заложили такива моменти като усъвършенстване и обновяване на технологиите, готовност за конкуренция, разбиране на своята „национална среда“ и на пътищата за нейното подобряване.**

Отговорът на основния въпрос – защо фирмите на дадена страна придобиват и запазват конкурентно предимство в определен отрасъл или негов сегмент – Портър търси в специфичните условия на страната. В своята съвкупност тези условия формират стопанската среда, в която функционират националните компании. Когато местната стопанска среда е достатъчно благоприятна, тя създава предпоставки за придобиване на конкурентни предимства от националните компании, които при тяхната външна експанзия (чрез стоков износ и/или преки задгранични инвестиции) най-често допълнително се мултиплицират.

Специфичните характеристики на средата в една страна, обуславящи възникването на конкурентни предимства за националните компании в даден отрасъл (които са по същество конкурентни предимства на съответната страна), Портър обобщава в 4 основни детерминанти: а) факторни условия; б) условия на търсенето; в) родствени и поддържащи отрасли; г) стратегия на фирмите, тяхната структура и съперничество. В тяхното единство и взаимодействие тези 4 интегрални детерминанти образуват диаманта (ромба) на конкурентното предимство на страната². Отделната страна (респ. нейните компании) има най-големи шансове за успех в онези отрасли и техните сегменти, където диамантът на конкурентното предимство е най-силно изразен.

Националният диамант е система, чиито елементи активно си взаимодействат. Конкурентното предимство, основано на действието на една отделна детерминанта, е възможно главно в отраслите, силно зависими от природните ресурси, или в отраслите, използващи относително несложни технологии. Подобно предимство много често е нетрайно. Придобиването и запазването на конкурентно предимство в съвременните наукоинтензивни отрасли предполага предимство във всички съставни части на диаманта.

¹ Ibid., p. 51.

² Ibid., p. 93.

Върху характеристиките на стопанската среда във всяка страна въздействат още две променливи – случайните събития и действията на правителството.

Четири основни детерминанти имат сложна вътрешна структура. **Характеризирайки факторните условия например, Портър изоставя традиционното деление на производствените фактори (труд, капитал, земя) поради прекомерната им общност и разработва собствена класификация.**

Човешките ресурси включват количеството, квалификацията и стойността на работната сила, а също „нормалното“ работно време и трудовата етика. Трудовите ресурси се разделят на голям брой категории в зависимост от конкретните изисквания на различните отрасли и техните сегменти.

Физическите ресурси обхващат количеството, качеството, достъпността и стойността на поземлените участъци, водата, полезните изкопаеми, горските ресурси, източниците на енергия и др. Тук се отнасят също климатичните условия, размерът и географското разположение на страната.

Ресурсът от знания представлява съвкупността от научна, техническа и пазарна информация, която оказва влияние върху дейността на националните фирми. Ресурсът от знания е съсредоточен в университетите, частните изследователски звена, държавните научноизследователски институти, статистическите служби, информационните центрове и др.

Паричните ресурси се определят от количеството и стойността на капитала, който може да бъде използван за финансиране на производството. Общите размери на капитала в страната зависят от равнището на спестяванията и структурата на капиталовия пазар.

Инфраструктурата включва транспортната и съобщителната система на страната, пощенските услуги, системата на междубанковите разплащания и т.н. Съществени елементи на социалната инфраструктура са системите за социално осигуряване, здравеопазване, образование, културните учреждения и т.н.

Портър въвежда интересно аналитично групиране на факторите. Съгласно възприетото от него деление производствените фактори са основни и развити. Основните (базовите, първичните) фактори обхващат природните ресурси, климатичните условия, географското положение на страната, неквалифицираната работна сила. Тези фактори страната получава „по наследство“, без значителни частни и държавни капиталовложения. **Днес факторите от тази група нямат голямо значение за конкурентното предимство на страната, основаното на тях предимство е по правило неустойчиво.** Основните фактори могат да генерират сравнително предимство в добиващите отрасли, отраслите, свързани със селското стопанство, а също в отраслите, използващи рутинна технология.

Развитите (усъвършенстваните) фактори включват такива елементи, като съвременната инфраструктура, висококвалифицираната работна сила, развитата система на НИОКР, модерния фирмен мениджмънт и т.н. **Факторите от тази група имат решаващо значение за придобиването и запазването на конкурентните предимства от по-висок порядък (напр. диференциация на продукта, патентована технология).** **Усъвършенстваните фактори** изискват целенасочени усилия от страна на фирмите и държавите.

На основата на критерия специализация на факторите Портър различава 2 групи фактори – *общи и специализирани*. Групата на **общите фактори** включва онези, които се използват в широк кръг отрасли (напр. пътна мрежа, неквафилициран труд, заемаен капитал и др.). За разлика от тях **специализираните фактори** (напр. персонал със специфична квалификация, отрасловоориентирани научни изследвания и развойна дейност, тясно профилирана инфраструктура и т.н.) могат да бъдат използвани в ограничен брой отрасли. **Сравнени с общите, специализираните фактори създават по-солидна и устойчива основа за конкурентно предимство.**

Относително най-устойчиви и значителни конкурентни предимства за дадена страна възникват, когато тя разполага с фактори, които са едновременно развити и специализирани. Конкурентните предимства, основани на съчетаването на основни и общи фактори, са предимства от нисък ранг, които лесно преминават към други страни.

Теорията за конкурентните предимства на нациите аргументира **един съществен извод: държавите по правило успяват да постигнат конкурентни предимства не в отделни, обособени производства, а в съвкупности от производства (клъстери), обединени чрез вертикални и хоризонтални връзки.**

Концепцията на Портър за диаманта на конкурентните предимства логически го води до **концепцията за четирите стадия на конкурентоспособността**. Става дума за абстрактен теоретичен модел на растежа на националната икономика, в чиито рамки икономическото развитие се представя като поредица от стадии в развитието на конкуренцията и конкурентоспособността.

Стадиите на конкуренцията се различават по източниците за придобиване на конкурентни предимства на световния пазар, по видове и степен на развитие на успешно функциониращите отрасли и клъстери, а също по фирмените конкурентни стратегии, по равнище на държавната намеса в икономиката и основните направления на икономическата политика на държавата. **Портър обособява четири стадия на конкурентоспособността на националната икономика, съответстващи на четирите основни движещи сили (или стимули), които определят нейното развитие през отделни периоди – факторите на производството, инвестициите, нововъведенията и богатството.** При първите три стадия е налице растеж на конкурентоспособността на националната икономика, който се съчетава с повишаване на икономическото благосъстояние. В последния стадий се наблюдава постепенно забавяне на растежа и в крайна сметка се стига до упадък.

Разработената от М. Портър теория има редица достойнства:

- За разлика от традиционната теория за международното разделение на труда, Портър въвежда категорията „конкурентни предимства“ вместо „относителни (сравнителни) предимства“. Сравнителните предимства са по-ограничени по обхват, те кореспондират с по-ниските относителни (алтернативни) производствени разходи и цени за даден продукт, обусловени от различната факторна осигуреност на страните партньори. По-обхватната категория „конкурентни предимства“ включва и много други инструменти на конкурентната борба, поради което по-пълно отразява характера на конкуренцията на съвременния световен пазар.

- На преден план в цялостната теоретична конструкция са изведени фирмите (и тяхната конкурентна стратегия) като основен агент на стопанската дейност и персонификатор на конкурентните предимства.
- Основен обект на анализа са отделните отрасли и техните сегменти, вместо националната икономика като цяло. Конкретизацията на анализа на такова равнище съществено повишава неговата целенасоченост.
- Цялостният подход на анализа, към който се придържа Портър – от отделните отрасли към националната икономика, може да се счита за продуктивен, тъй като позволява да бъдат получени необходимите ориентири за изработването на обоснована фирмена и държавна политика.
- Обосновано се защитава гледната точка, че иновациите по цялата верига от дейности на фирмата са основен източник на конкурентни предимства в съвременните условия.
- Съществен принос на теорията на Портър е определянето на значението на базовата страна за придобиване на конкурентни предимства от националните фирми в даден отрасъл (или негов сегмент).
- Разработена е разгърната система от детерминанти, която в своето единство (и взаимоусилващо се действие) може да формира конкурентните предимства на националните компании. Достоинство на теорията е също отвореният характер на системата, което допуска възможност за обогатяването ѝ с нови детерминанти.
- Напълно съответства на съвременните реалности формулираният тезис за диференцирането на факторните условия и изменението на тяхното относително значение като източници на конкурентни предимства.
- Верен е също тезисът за динамичния характер на конкурентните предимства, което предполага възможност за преминаването им от една страна към друга.
- Теорията за конкурентните предимства на нациите има ясно изразена практическа насоченост. По замисъл тя трябва да подпомогне фирмите при разработката на тяхната конкурентна стратегия, да осигури необходимите ориентири за формулирането на обоснована държавна политика¹.

3.4. Теория за икономията от мащаба на производството

Сред най-популярните съвременни теории за международното разделение на труда централно място заема теорията за икономията от мащаба на производството. Тя възниква през 60-те и 70-те години на миналия век, като нейни най-изтъкнати представители бяха Г. Хафбауер, Д. Кизинг, П. Грей, Р. Дризе и др.² През

¹ Подобно вж. Маринов, В., Теорията на Майкъл Портър за конкурентните предимства на страните, Научни трудове на УНСС, 2001, том 2, с. 45- 80.

² Hufbauer, G., Synthetic Material and Theory of International Trade, L., 1966; Hufbauer, G., The Technology Factor in International Trade, N.Y., L., 1970; Keasing, D., Population and Industrial Development. Some Evidence from Trade Patterns, American Economic Review, 1963, June; Gray, P., Generalized Theory of International Trade, L., 1976.

следващите десетилетия тази теория преживява истински ренесанс и активно е разработвана от американските учени П. Кругмън, К. Ланкастър, Е. Хелпмън и др.

Ефектът от мащаба на производството (Economics of Scale) е добре изучен от микроикономическата теория. **Неговата същност може да бъде определена като понижаване на дългосрочните средни производствени разходи в резултат от увеличаването на размера на производството.** Икономията от мащаба на производството означава, че при увеличаване на изразходваните при производството ресурси например с 10% продукцията нараства с повече от 10%. Икономията от мащаба на производството е присъща на едносерийното и масовото производство и може да бъде установена в редица отрасли на стоковото производство и услугите. Възможността да бъде реализирана нарастваща икономия от мащаба на производството закономерно води до окрупняване на отделните стопански единици (фирмите, предприятията).

Теорията за икономията от мащаба на производството възниква на основата на критиката към неокласическия модел на международното разделение на труда, конструиран от Е. Хекшер и Б. Олин. Този модел не беше в състояние задоволително да обясни един основен феномен в развитието на международното разделение на труда след Втората световна война – нарастващата концентрация на международния търговски обмен в групата на индустриално развитите държави. Чрез международната търговия активно взаимодействат страни, които са осигурени с фактори на производството в сходни пропорции и чието равнище на технологично развитие е сравнително близко. От гледна точка на неокласическата теория за международното разделение на труда тази ситуация може да се определи като парадоксална: търгуват помежду си страни, в които цените на едноименните производствени фактори съвпадат (или се различават несъществено), а обект на размяната са стоки, имащи еднакви относителни цени в страните партньори. Казано с други думи: търговията се осъществява между страни, които не разполагат с изразени сравнителни преимущества при производството на съответните стоки. Изправени пред подобен „парадокс“, редица автори призовават за решителен отказ от теорията за факторните пропорции и търсенето на принципино нови теоретични подходи.

Привържениците на теорията за икономията от мащаба на производството категорично отхвърлят една от основните предпоставки на неокласическата теория, а именно условието за индиферентност на производствените функции спрямо размера на производството, което предполага постоянна (неизменна) възвращаемост от мащаба. Те с основание смятат, че отказът от посочената нереалистична предпоставка съдържа ключа за обяснение на съвременното международно разделение на труда в редица отрасли. Авторите на разглежданата теория вярно отчитат една съществена технико-икономическа закономерност на производството: **при увеличаване на неговия размер средните производствени разходи за единица продукт в редица отрасли се понижават. Тази закономерност се обяснява с действието на няколко основни фактора:**

- С увеличаване на размера на производството **постоянните разходи се разпределят върху по-голям обем продукция**, което логично води до нейното поевтиняване.

- **Паралелно с увеличаването на размера на производството в отделната стопанска единица се повишава и специализацията на производствените фактори, която води до нарастване на тяхната ефективност.** При по-голям размер на производството работната сила се специализира в изпълнението на ограничен брой операции, което повишава нейната производителност. Увеличаването на размера на производството прави икономически целесъобразна замяната на нископроизводителните машини и агрегати с високопродуктивни специализирани и специални машини и оборудване. Специализацията на ангажираните в производството фактори кореспондира следователно с понижаването на производствените разходи за единица продукт.
- **Големият мащаб на производството предполага използването на елементи на физическия капитал с по-голям капацитет.** Но отдавна е установено, че стойността на тези елементи съвсем не нараства пропорционално на увеличаването на капацитета им. Така напр. двукратното нарастване на капацитета на една поточна линия (отделна машина или доменна пещ) е свързано с далеч по-малко увеличаване на нейната стойност. Тази закономерност може да бъде установена например при транспортното машиностроене, енергетичното машиностроене, металургията, химическата промишленост, енергетиката и др. В резултат от действието на посочената тенденция средните променливи разходи логично намаляват с увеличаването на размера на производството.
- **Производството в редица отрасли на обработващата промишленост се характеризира с висока наукопоглъщаемост (авиокосмическа промишленост, електроника, телекомуникации, приборостроене, фармацевтична промишленост и др.).** За да поддържат конкурентните си позиции, фирмите от тези отрасли са обективно принудени да инвестират внушителни средства за финансиране на научни изследвания и развойна дейност, което е свързано със значителни рискове. Същевременно в резултат на динамичния научно-технически прогрес жизненият цикъл на изделията последователно се съкращава. При тези условия фирмите от посочените отрасли се стремят да организират производството на новите изделия от самото начало в голям размер¹.

Според авторите на разглежданата теория, нарастващата възвращаемост от мащаба на производството е основен фактор на разделението на труда и международната търговия в съвременното световно стопанство (в т.ч. преди всичко в неговия индустриално развит център). Възможността да бъде реализиран този ефект, стимулира отделните страни да се специализират на международна основа като съсредоточават своите ресурси в избрани отрасли и производства. При такава специализация всяка страна стеснява асортимента на произвежданата продукция, повишава ефективността на своето производство и осъществява интензивна търговия със страните партньори. Международната специализация на различните страни при използване на ефекта от мащаба на производството дава възможност да се увеличи общият размер на произвежданата продукция в страните партньори и да се повиши

¹ Срв. Фишер, С., Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи, *Економика*, М., 1993, с. 149, 150; Киреев, А., цит. съч., с. 176, 177.

тяхното икономическо благосъстояние. За да се реализира нарастващата възвращаемост от мащаба на производството, е необходим пазар с относително големи поглъщателни възможности. Това изискване по правило се удовлетворява от регионалния или глобалния световен пазар.

Особено съществено е значението на фактора „икономия от мащаба на производството“ за относително малките страни, които разполагат с ограничен икономически потенциал, а следователно и със сравнително тесен национален пазар.

Теорията за икономията от мащаба на производството наистина се радва на висок авторитет¹. Но тази теория не може да се интерпретира като универсално обяснение на съвременното международно разделение на труда. Това е така, тъй като ключовият елемент на теорията – тезисът за нарастващата възвращаемост от мащаба на производството – няма универсално валиден характер².

Икономията от мащаба на производството закономерно води до заместване на съвършената пазарна конкуренция с несъвършена конкуренция. На съответния отраслов пазар доминиращо положение заемат относително неголям брой едри производители, което коренно променя структурата на пазара. Самият механизъм на реализация на икономията от мащаба на производството играе ролята на бариера за навлизането на нови фирми на съответния отраслов пазар. Нова фирма, която аспира за навлизане в даден отраслов пазар, трябва още от самото начало да организира и осъществява производството на продукта в големи серии (и дори в масов мащаб). Навлизането на нови фирми в редица отрасли (напр. самолетостроене, електроника, фармацевтика и др.) изисква значителни първоначални разходи, без непременно да гарантира шансове за успех в острата конкурентна борба. Новата фирма, навлизаща в даден отрасъл, трябва да бъде готова да противодейства на напълно вероятната съгласувана стратегия на вече установените фирми при конкурентната борба за преразпределение на пазарите за пласмент. При такава ситуация „промъкването“ сред утвърдените пазарни играчи на фирми „новаци“ е силно проблемно (особено когато става дума за наситен пазар)³.

Икономическата теория определя подобен тип пазарна структура като олигопол. **Големите фирми – продавачи на такъв пазар обективно могат да оказват влияние върху цената на своята продукция, изпълнявайки ролята на „създатели“ на цената. При това олигополните фирми ясно осъзнават взаимозависимостта на своето поведение.** Предприемайки определени действия (напр. промяна на продажните си цени), всяка олигополна компания отчита както реакцията на купувачите, така и вероятната реакция на конкурентите.

Формиращите даден олигопол компании могат да се придържат към два типа поведение: а) „некооперативни“ (несъгласувани) действия, които често се израждат в изтощителни ценови войни за завоюване на по-голям пазарен дял; б) „кооперативни“ (съгласувани) действия, водещи до формални или неформални картелни

¹ Срв. Lindert, P.H., op. cit., p. 43.

² Срв. Фишер, С., Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи, цит. съч., с. 149.

³ Broll, U., Internationaler Handel, München, 1993, S. 65; Broll, U., B. Gilroy, Aussenwirtschaftstheorie. Einführung und neuere Ansätze, 2 Auflage, München, 1994, S. 78; Самуэльсон, П., В. Нордхаус, Экономика, М., 1997, с. 197; Киреев, А., цит. съч., с. 178.

споразумения. Обект на тези споразумения са продажните цени (които по правило са завишени), обемите на производството и пласмента на продукцията, разпределението на пазарите. Поддържането на завишените картелни цени е затруднено както поради законодателната забрана на такива споразумения и практики в огромен брой страни, така и поради „изкушенията“, на които са подложени отделните компании. **В стремежа да увеличат своя оборот и да разширят пазарния си дял олигополните фирми често нарушават постигнатите картелни договорености. Практиката дава множество доказателства за неустойчивостта на „кооперативното“ поведение на олигополните фирми¹.**

Обект на внимание до тук беше вътрешната икономия от мащаба – икономията, която произтича от увеличаване размера на производството в рамките на отделната фирма. **Икономическата теория идентифицира и т.нар. външна икономия от мащаба.** Последната намира израз в понижаването на производствените разходи за единица продукт в рамките на даден отрасъл. На практика това означава повишаване ефективността на всички фирми от даден отрасъл независимо от техния размер.

3.5. Теория за монополистическата конкуренция и вътрешноотрасловото международно разделение на труда

От средата на миналия век в структурата на международното разделение на труда настъпват редица съществени дългосрочни процеси: търговският обмен във висока степен се концентрира в групата на високоразвитите страни; международното разделение на труда все по-подчертано се премества от първичния сектор на селското стопанство и добиващата промишленост във вторичния сектор на обработващата промишленост. Тази тенденция намира израз в последователното „свиване“ на дела на непреработените продукти в стоквата структура на международната търговия при едновременно нарастване на относителния дял на продуктите на обработващата промишленост; доминиращият по-рано модел на междуотрасловото международно разделение на труда ускорено отстъпва позиции на модела на вътрешноотрасловото разделение на труда. Тази тенденция се проявява най-ярко при взаимния търговски обмен на високоразвитите държави² (особено западноевропейските страни, учредили през 50-те години няколко регионални интеграционни обединения) и външно се изразява в интензивния преход от междуотраслова специализация на производството към вътрешноотраслова международна специализация. На практика това означава, че размяната между страните партньори на хомогенни продукти, произвеждани в различни отрасли, все повече стеснява своя

¹ Срв. Кругман, П.Р., М. Обстфелд, цит. съч., с. 149, 150, 153, 159; Самуълсон, П., В. Нордхаус, цит. съч., с. 192, 209, 210; Гилпин, Р., Глобална политикономия. Разбиране на международния икономически ред, С., 2003, с. 264, 265.

² Съгласно данните, привездени от Х. Грубел и П. Лойд, делът на вътрешноотрасловата търговия в общата външна търговия на 10 развити страни нараства от 36% за 1959 г. на 48% за 1967 г. Според актуални съвременни оценки в редица развити страни този дял вече превишава 70-80% от общата им външна търговия (Шишков, Ю., Еволюция теорий международного разделения труда, МЭ и МО, 2009, № 2, с. 16; Киреев, А., цит. съч., с. 187).

периметър, освобождавайки „терен“ за насрещна размяна на диференцирани продукти, произвеждани в рамките на един и същ отрасъл. Доколкото тенденцията към диференциация на продукцията е присъща преди всичко на обработващата промишленост, то и вътрешноотрасловата международна специализация на производството се концентрира преимуществено във вторичния сектор.

Ускореното развитие на посочените процеси не може да бъде обяснено с аналитичния инструментариум на господстващата неокласическа теория за международното разделение на труда: експанзията на разделения на труда между структурно подобни страни (т.е. страни с твърде близка относителна факторна осигуреност и сравнимо технологично равнище) и специализацията в производството на диференцирани (сходни) изделия, характеризиращи се с приблизително еднаква факторна интензивност, не се съгласуват с възприетите в модела на Хекшер и Олин ограничителни условия. **Теоретичното осветляване на новия феномен – вътрешноотрасловото международно разделение на труда, предполага не модификация на неокласическия подход, а решителен отказ от него, търсенето на принципно нови подходи, съгласувачи се с действителността.**

Началото на теоретичните търсения за изясняване на механизма на вътрешноотрасловото международно разделение на труда е поставено още през 60-те и 70-те години, като особено съществено значение имат публикациите на Б. Балаша и фундаменталната монография на Х. Грубел и П. Лойд¹. Големият „пробив“ в тази посока обаче е направен към 1980 г., когато практически едновременно бяха публикувани разработки на П. Кругмън, А. Диксит и В. Норман и К. Ланкастър, доказващи, че икономията от мащаба на производството и монополистическата конкуренция могат да обяснят вътрешноотрасловото разделение на труда между подобни страни². **Утвърждаването на този подход при обяснението на вътрешноотрасловото международно разделение на труда се свързва преди всичко с името на П. Кругмън, тъй като, според някои оценки, в неговите статии от 1979 и 1980 г. е представен твърде опростен, но релевантен теоретичен модел на този феномен.**

В основата на този теоретичен модел е заложена идеята, че международната търговия съдейства за увеличаване размерите на пазара. Формирането на обединен международен пазар, интегриращ националните пазари на страните партньори, „снема“ ограниченията за развитие на отраслите, в които се проявяват ефектът от мащаба на производството и разнообразието на произвежданите изделия. При наличието на голям обединен пазар всяка отделна страна има възможност да се специализира в

¹ Verdoorn, P.J., The Intra Bloc Trade of Benelux. Economic Consequences of the Size of Nations, L., 1960; Drèse, T., The Standard Goods Hypothesis. The European Internal Market: Trade and Competition, Oxford, 1960; Balassa, B., Tariff Reduction and Trade in Manufactories among Industrial Countries, American Economic Review, 1966, № 3; Balassa, B., Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market, Economic Journal, 1967, March; Grubel, H., P.Lloyd, Intra – Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products, L., 1975.

² Krugman, P., Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade, Journal of International Economics, 1979, Vol. 9, № 4; Krugman, P., Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade, American Economic Review, 1980, Vol. 70, № 5; Dixit, A., V. Norman, Theory of International Trade: A. Dual General Equilibrium Approach, Cambridge, 1980; Lancaster, K., Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition, Journal of International Economics, 1980, Vol. 10, № 2.

производството на по-ограничен асортимент в сравнение с условията на затворената икономика, като закупува в страните партньори онези изделия, които тя не произвежда. Така се създават предпоставки за специализирано производство в голям размер на широк асортимент от изделия (диференцирани продукти) и значително се увеличават възможностите за избор на потребителите от страните партньори. Създаването чрез международната търговия на относително голям обединен пазар, по думите на Кругмън, помага да бъде намерен „компромис“ между мащаба на производството и разнообразието на стоковия асортимент, с което се преодолява проблемът, с който се сблъсква всяка отделна страна¹.

Включването в аналитичния инструментариум на теорията на монополистическата конкуренция (присъща на търговията с диференцирани продукти) изисква изясняване на **три основни зависимости между броя на фирмите в даден отрасъл и цената на техните стоки.**

- **Взаимна зависимост между броя на фирмите и средните производствени разходи на типичната (представителната) фирма.** Логично е да се предполага, че колкото по-голям е броят на фирмите, толкова по-големи са средните производствени разходи на отделната фирма. Това е така, тъй като при голям брой на фирмите в даден отрасъл, всяка от тях произвежда относително малък обем продукция. Тази зависимост се изразява с уравнението:

$$AC = F / Q + \varphi = nF / S + c$$

където

AC – средни производствени разходи на фирмата;

F – постоянни разходи;

Q – размер на произвежданата продукция от фирмата;

c – пределни производствени разходи;

n – брой на фирмите в даден отрасъл;

S – общ обем на продажбите в отрасъла.

- **Взаимна зависимост между броя на фирмите в отрасъла и цената, по която типичната фирма продава своя продукт.** Интуитивно може да се предполага, че с увеличаване на броя на фирмите се изостря и пазарната конкуренция, което предизвиква понижаване на пазарната цена (P). Тази зависимост се изразява с уравнението:

$$P = i + 1 / (bxn),$$

където

b е константа, отразяваща чувствителността на продажбите на фирмата спрямо цената на продукта.

- **Взаимна зависимост между цената, по която фирмите продават съответният продукт и броя на фирмите на съответния отраслов пазар.** Под

¹ Кругман, П.Р., М. Обстфелд, цит. съч., с. 159, 160.

въздействие на конкуренцията пазарната цена се стреми да достигне равновесното си равнище. Ако пазарната цена превишава средните производствени разходи на типичната фирма, високата цена привлича нови фирми в отрасъла, което понижава цената. Когато пазарната цена е по-ниска от средните производствени разходи, фирмите инкасират загуби, което предизвиква оттеглянето на някои от тях, а следователно и повишаване на пазарната цена до равновесното ѝ равнище¹.

Основните проблеми, които занимават теорията за вътрешноотрасловото международно разделение на труда, се отнасят до такива въпроси, като измерването на вътрешноотрасловата търговия, принципните различия между вътрешноотрасловото и междуотрасловото разделение на труда, факторите на вътрешноотрасловата международна специализация, въздействието на вътрешноотрасловата търговия върху пазарната интеграция, влиянието на вътрешноотрасловата търговия върху икономическото благосъстояние, еволюцията на пазарната структура в новите условия и т.н.

За измерването на вътрешноотрасловата международна търговия се използват няколко различни показателя, като най-популярен е индексът (коефициентът) на вътрешноотрасловата търговия, предложен от Грубел и Лойд. Този индекс се определя по формулата:

$$Ti = \left(1 - \frac{|Xi - Mi|}{Xi + Mi} \right) \cdot 100,$$

където

Ti е индексът на вътрешноотрасловата търговия в i -ия отрасъл,

Xi – стойност на износа на продукти от този отрасъл,

Mi - стойност на вноса на продуктите на същия отрасъл.

Стойността на индекса Ti варира от 0 до 100% в зависимост от съотношението между Xi и Mi . Колкото по-близки по размер са Xi и Mi , толкова по-плътен индексът Ti се доближава до 100%. Обратно, когато една от двете величини Xi или Mi клони към 0, индексът Ti също клони към 0.

От гледна точка на отделната страна индексът Ti може да се определя в различни разрези: за отделен отрасъл, група отрасли или за външната търговия на страната като цяло; при търговските ѝ връзки с отделна друга държава, групи държави или за общия външнотърговски обмен на страната.

На практика изчисляването на индекса Ti се натъква на определени статистически трудности, свързани с начина на отграничаване на съответния отрасъл. По правило колкото по-широко е определен даден отрасъл (т.е. колкото по-висока е степента на агрегираност), толкова по-висока е стойността на индекса Ti .

Теоретичният анализ на двете разновидности на международното разделение на труда – вътрешноотрасловото и междуотрасловото, установява редица съществени различия между тях. Схематично те са представени в следващата таблица.

¹ Срв. Кругман, П.Р., М. Обстфельд, цит. съч., с. 155 – 158; Киреев, А., цит. съч. с. 179, 180.

Таблица 1

Основни различия между вътрешноотрасловото и междуотрасловото международно разделение на труда

	Междоотраслово разделение на труда	Вътрешноотраслово разделение на труда
Търговията се развива в условията на	различна осигуреност на страните с производствени фактори	еднаква или много близка осигуреност на страните с производствени фактори
Търговията отразява	сравнителните предимства на страните при производството на стоките	диференциацията на стоките
Търговията се обяснява от	теорията за съотношението на производствените фактори	теорията за икономията от мащаба на производството
Търговията води до	нарастване дохода на относително изобилните фактори на производството и съкращаване дохода на относително оскъдните фактори	нарастване на дохода на всички фактори на производството
Търгуват помежду си	преимуществено развитите и развиващите се страни и страни с различни размери	преимуществено развитите страни и страните с приблизително еднакъв размер
Страните търгуват	преди всичко с готова продукция, хомогенни стоки	преди всичко с части и компоненти, диференцирани стоки
Търговията се развива	преимуществено между големите отрасли, напр. промишлеността и селското стопанство	преимуществено в рамките на отраслите, произвеждащи промишлени стоки
Търговията води до	значителни социални последици, свързани с междуотрасловото преместване на работната сила	минимални социални последици

Източник: Киреев, А., Международная экономика ..., с. 183.

Изследователите изрично отбелязват, че основаната на вътрешноотрасловото разделение на труда международна търговия е относително „по-безобидна“ от гледна точка на социалните последици в сравнение с междуотрасловата международна търговия. Междоотрасловата търговия може да доведе до ликвидирането на цели отрасли в отделната страна, които не са в състояние успешно да се противопоставят на конкурентния натиск на относително по-евтиния чуждестранен внос. Социалните последици в такъв случай могат да бъдат особено сериозни поради необходимостта от пренасочване на значителни трудови ресурси към други отрасли на производството, изискващи най-често свършено различна квалификация на работната сила. Отварянето на националния пазар за чуждестранния

внос в условията на вътрешноотрасловото разделение на труда най-често поражда необходимост от пренасочване на местната работна сила от производството на един модел на дадено изделие към производството на друг модел (вариант, разновидност) на същото изделие, чийто износ се разширява. Подобно преместване е свързано с относително неголеми социални разходи. Съществено отличие на вътрешноотрасловото разделение на труда в сравнение с междуотрасловото е реалната възможност за увеличаване на доходите, които получават собствениците на всички производствени фактори, благодарение на ефекта от мащаба¹. При междуотрасловото разделение на труда свободната международна търговия в съответствие с теоремата на Столпер-Самуелсън води до нарастване на реалния доход на собствениците на относително изобилния производствен фактор и съкращаване на дохода, който присвояват собствениците на относително дефицитния за дадената страна производствен фактор.

Ускореното развитие на вътрешноотрасловото международно разделение на труда се стимулира от действието на няколко основни фактора:

- **Предпочитанията на потребителите към разнообразие.** През 70-те години А. Диксит и Дж. Стиглиц разработиха специфичен модел на монополистическата конкуренция². Съгласно този модел функцията на полезността в потреблението е нарастваща спрямо асортимента на потребяваните стоки, т.е. при дадено номинално равнище на дохода самото обогатяване на достъпния стоков асортимент осигурява нарастване на полезността. Няколко години по-късно Дж. Маркузен доразви модела, доказвайки, че „любовта към разнообразието“ е положително свързана с равнището на доходите³. Колкото по-високо е равнището на доходите в дадена страна, толкова по-силно изразени са предпочитанията към различни разновидности (модели) на даден продукт. Тази зависимост обяснява, според Маркузен, нарастващия размер на вътрешноотрасловата търговия между развитите пазарни икономики. Производителите реагират на тенденцията към разнообразяване на предпочитанията чрез засилена диференциация на продуктите. Либерализацията на международната търговия прави възможно задоволяването на потребителските предпочитания чрез националното и чуждестранното предлагане на диференцирани изделия.
- **Положителният ефект от мащаба на производството.** При нарастваща възвращаемост от мащаба на производството се проявява естественият стремеж за разширяване на пласментните пазари на диференцираните продукти. Изгодата от едросерийното и масовото производство се реализира най-пълно чрез интернационализацията на пласментните пазари. За производителите от отделната страна е икономически оправдано да специализират своите предприятия в производството на ограничен кръг разновидности на даден продукт, разчитайки на относително голям пазар, като националното търсене на други разновидности на този продукт се задоволява чрез внос от чужбина. Стреме-

¹ Срв. Шишков, Ю., *Еволюция теорията за международното разделение на труда ...*, с. 17.

² Dixit, A., J. Stiglitz, *Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity*, *American Economic Review*, 1977, Vol. 67, № 3.

³ Markusen, J.R., *Explaining the Value of Trade. An Eclectic Approach*, *American Economic Review*, 1986, Vol. 76, № 5.

жът за задоволяване на националното търсене на всички модели на дадено изделие със собствено производство в съвременните условия е подчертано нерационален.

- **Съпадащото търсене.** Установеното от Стефан Линдер сходство в структурата на търсенето в страните с близко равнище на дохода на глава от населението е предпоставка за интензивна насрещна размяна на диференцирани продукти между тях, което обогатява възможностите за избор от страна на потребителите.

Наред с тези основни фактори международното вътрешноотраслово разделение на труда изпитва въздействието и на друга група фактори – транспортните и съобщителните разходи, търговските бариери (мита, количествени, технически и други ограничения и т.н.). Напълно възможно е при значителната им ескалация международното вътрешноотраслово разделение на труда да бъде силно затруднено. Все пак трябва да се отчита дългосрочната тенденция към последователно съкращаване на международните транспортни и комуникационни разходи в резултат на съвременния научно-технически прогрес и към „демонтаж“ на търговските ограничения в условията на либерализация на международната търговия. На тази основа рязко отслабва неблагоприятното действие на тази група фактори¹.

Високата динамика на международното вътрешноотраслово разделение на труда през последните 5 – 6 десетилетия има като свой обективен икономически резултат нарастващата пазарна интеграция на страните партньори. Този резултат е особено силно изразен в Западна Европа, където се проявяват редица благоприятни предпоставки: близки по размер национални стопанства; сходни пропорции на факторната осигуреност на страните партньори; близко и сравнително високо равнище на дохода на глава от населението по отделни страни; географска компактност на региона, което обуславя сравнително малки транспортни разходи при взаимния търговски обмен; сходство в структурите на търсенето в страните партньори; последователни усилия за отмяна на търговските ограничения, а след това и за изграждане на вътрешен пазар в рамките на Европейската общност (ЕО) и т.н. Конкретните изследвания, посветени на пазарната интеграция в рамките на ЕО, показват, че още в началото на процеса на институционализираната интеграция (изграждането на митническият съюз на ЕО) вътрешноотрасловата търговия в рамките на Общността нараства с изпреварващ темп. В едно изследване на Европейската комисия за резултатите от изграждането на вътрешния пазар на ЕО се установява, че осъществяването на предвидените мерки е довело до задълбочаване преди всичко на вътрешноотрасловата специализация между страните членки². Подобни резултати могат да бъдат установени и в други региони на световната икономика.

Основаната на вътрешноотрасловата международна специализация пазарна интеграция се характеризира с редица особености: структурата на взаимния износ и внос на страните партньори показва висока степен на сходство; преплитането на националните икономики обхваща по-детайлните стопански структури

¹ Срв. Broll, U., B. Gilroy, *Aussenwirtschaftstheorie...*, S. 25, 26, 64, 65.

² Вж. Европа от А до Я (Справочник по европейска интеграция под ред. на В. Вайденферд и В. Веселс), С., 1999, с. 78.

(отрасъл, подотрасъл, производство на конкретен продукт); интензивната насрещна размяна на сходни продукти неизбежно сближава културата на потреблението в страните партньори; възможностите за достъп на купувачите до разнообразни разновидности на дадено изделие последователно нарастват; отделните национални пазари постепенно се срастват в един цялостен интегриран пазар. Както вече беше посочено, тези резултати са най-силно изразени в отделни компактни региони, където се провежда съгласуван стопанско-политически курс към взаимна интеграция на националните икономики.

Теорията за вътрешноотрасловото международно разделение на труда доказва, че основаният на него свободен търговски обмен повишава икономическото благосъстояние на страните партньори. Този ефект произтича от разширените възможности за избор на потребителите. Освен това големият мащаб на производството на диференцираните продукти и изострената конкуренция между производителите на подобни стоки съдействат за поддържането на конкурентни цени. Като резултат функцията на полезността значително нараства в сравнение с другия хипотетичен вариант на обособената (автархичната) икономика¹.

Международното вътрешноотраслово разделение на труда неизбежно модифицира структурата на международния пазар: търговията със сходни продукти означава, че пазарът функционира по модела на монополистическата конкуренция. Диференциацията на продукта предоставя на отделните фирми производителки монополна власт, проявяваща се във възможността да оказват влияние върху цената на своя продукт. Същевременно възможността за дългосрочно присвояване на икономическа печалба се изключва поради свободата на навлизане на широк кръг фирми в съответния отрасъл. Навлизането на нови фирми ще продължи докато пазарната цена на диференцирания продукт се изравни със средните производствени разходи на „типичната“ фирма.

Теорията за монополитическата конкуренция и вътрешноотрасловото международно разделение на труда наистина съществено обогати възможностите за изследване на процесите на международното общуване в рамките на съвременното световно стопанство. Неслучайно тази теория беше наречена „нова теория за международната търговия“, а нейният основен автор Пол Кругмън беше удостоен с Нобелова премия за икономика за 2008 г. Но тази теория няма универсален характер, тъй като самото вътрешноотраслово разделение на труда няма универсален обхват: то се проявява преди всичко във високотехнологичните отрасли и производства и има далеч по-малко значение в традиционните трудопоглъщащи отрасли и производства. Вътрешноотрасловото разделение на труда достига значителни размери във взаимните отношения на високоразвитите страни, но то е далеч по-слабо представено в групата на слаборазвитите държави, както и при търговските връзки между развитите и развиващите се страни. **Обективно оценявайки нехомогенната структура на разделения на труда в рамките на съвременното световно стопанство, авторите на „новата“ теория не я разглеждат като алтернатива**

¹ Кругман, П., М. Обстфельд, цит. съч., с. 169, 170; Broll, U., Internationaler Handel ..., S. 64, 65.

на традиционната (“старата“) теория за факторните пропорции, а по-скоро като нейно необходимо допълнение¹.

Израз на това разбиране е разработването още през 80-те години на интегрирани модели на междуотраслова и вътрешноотраслова търговия². Това интегриране на теорията за факторната пропорционалност и „новата“ теория за монополистическата конкуренция и вътрешноотрасловото международно разделение на труда направи възможно лансирането на хипотези относно характеристиките на стокопотоците между различните страни (и групи страни) и тяхната емпирична проверка³. Този подход на интегриране на различни методологически принципи се оказва плодотворен. Той е показателен за наличието на елементи на приемственост и обновление при развитието на теорията за международното разделение на труда.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изложеното в настоящата разработка дава възможност да бъдат формулирани някои основни изводи:

- Теориите за международното разделение на труда имат богата история, която обхваща времето от навечерието на промишлената революция в края на XVIII – началото на XIX, век до наши дни. Развитието на теориите за международното разделение на труда отразява както еволюцията на изучавания обект, така и развитието на фундаменталната икономическа наука.
- Ясно могат да бъдат открити 3 етапа в развитието на теориите за международното разделение на труда: етап на господството на класическата теория за сравнителните преимущества; етап на неокласическата теория за факторните пропорции; етап на алтернативните теории, който продължава и до днес.
- В развитието на теориите за международното разделение на труда се проявяват елементи на обновление и приемственост.
- Възникването и утвърждаването на алтернативните теории за международното разделение на труда беше предизвикано от неспособността на неокласическата теория за факторните пропорции адекватно да обясни новите процеси в сферата на международното разделение на труда, развили се след Втората световна война.
- Алтернативните теории за международното разделение на труда направиха „пробив“ при обяснението на новите процеси и тенденции в развитието на своя обект благодарение на отказа от редица методологически допускания, към ко-

¹ Нобелова награда за постижения в областта на икономическите науки за 2008 г., Икономическа мисъл, 2008, № 6, с. 89; Волчкова, Н., Новая теория международной торговли и новая экономическая география (Нобелевская премия по экономике 2008 года), Вопросы экономики, 2009, № 1, с. 72.

² Krugman, P., Intra-Industry Specialization and the Gains from Trade, Journal of Political Economy, 1981, № 89; Helpman, E., International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economics of Scale, and Monopolistic Competition, Journal of International Economics, 1981, № 11; Helpman, E., P. Krugman, Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy, Cambridge (Mass.), 1985.

³ Нобелова награда за постижения ..., с. 89, 90.

ито се придържаше неокласическата теория на Е. Хекшер и Б. Олин. На тази основа стана възможно в центъра на анализа да бъдат поставени фирмите, системата от фактори да бъде обогатена, а анализът да бъде динамизиран.

- Съвременната теория за международното разделение на труда предпочита да замени вече остарелия и неадекватен термин „сравнително преимущество“ с по-широкообхватния термин „конкурентно предимство“. Тази замяна не е произволна. Тя отразява обогатяването на източниците на пазарния успех в съвременните условия, когато ценовото предимство, обусловено от международните различия в относителната факторна осигуреност, е само отделен, частен случай.
- Алтернативните теории не отхвърлят изцяло неокласическата теория. Адекватно обяснение на сложната, нехомогенна структура на съвременното международно разделение на труда се търси чрез конструирането на интегрирани модели, които съчетават елементи на традиционната теория за факторната пропорционалност с теорията за нарастващата възвращаемост от мащаба и монополистическата конкуренция на базата на диференциацията на продукцията.
- Съвременните теории за международното разделение на труда кореспондират с широк кръг други икономически и социални теории, което е показателно за нарастващата роля на разделението на труда в съвременното икономическо и социално развитие.
- Бурната експанзия на транснационалните корпорации (ТНК) все повече налага един нов феномен – международната фрагментация на производствения процес, което поставя нови предизвикателства пред теорията за международното разделение на труда. Научните търсения в тази посока са все още в начален стадий¹.

¹ Сrv. Шишков, Ю., *Еволюция теорий ...*, с. 17, 18.

ЕВОЛЮЦИЯ НА ТЕОРИИТЕ ЗА МЕЖДУНАРОДНОТО РАЗДЕЛЕНИЕ НА ТРУДА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИ АСПЕКТИ

Резюме

Настоящата студия е посветена на изследването на историческото развитие на теориите за международното разделение на труда. На преден план са изведени методологическите аспекти на теориите. Обособени са три основни етапа в развитието на теориите за международното разделение на труда, определени съответно като етап на класическата теория за сравнителните преимущества, етап на неокласическата теория за факторните пропорции и етап на алтернативните теории за международното разделение на труда.

Анализът логически води до извода за съчетаването на елементи на приемственост и обновление в процеса на развитието на теориите за международното разделение на труда. При отсъствието на единна (универсална) теория за международното разделение на труда неговата съвременна структура може да бъде адекватно обяснена чрез конструирането на сложни интегрирани модели, в които намират място методологически принципи, присъщи на различни теоретични конструкции.

Съвременните теории за международното разделение на труда кореспондират с широк кръг други икономически и социални теории, което отразява многостранните ефекти на международното разделение на труда в условията на икономическата глобализация.

EVOLUTION OF THE THEORIES OF INTERNATIONAL DIVISION OF LABOR: METHODOLOGICAL ASPECTS

Abstract:

This study has been dedicated to the analysis of historical development of the theories of international division of labor. The methodological aspects of the theories have been brought to the fore. Three basic stages in the development of the theories of international division of labor have been differentiated and respectively defined as a stage of the classical theory of comparative advantages, a stage of the neoclassical theory of factor proportions and a stage of the alternative theories of international division of labor.

The analysis leads logically to the conclusion that the process of development of the theories of international division of labor combines elements of succession and of renovation. With a view to the fact that there is not a uniform (universal) theory of international division of labor, its modern structure can be explained adequately by constructing complex integrated models in which methodological principles, inherent in the various theoretical construct, find a place.

The modern theories of international division of labor correspond to a broad range of other economic and social theories which reveals the multifaceted effects of the international division of labor in the conditions of economic globalization.