

моделирование их взаимодействия способствует формированию максимально эффективной системы государственного регулирования внешней торговли.

Список использованных источников

1. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 724 с.
2. Lipsey R., Lancaster K. The general theory of second best// Rev. Econ. Stud. 1956. Vol. 24(1).
3. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика – 5-е изд. – СПб: Питер, 2004. 832 с.

¹ Изучением вопроса взаимодействия «наилучшей первой» и «наилучшей второй» политики занимался целый ряд экономистов, в частности, американский экономист индийского происхождения Джагдиш (Ягдиш) Бхагвати. В одной из своих работ Бхагвати рассмотрел последствия применения мер торговой политики в условиях присутствия несовершенств рынка и пришел к выводу, что, хотя использование данных мер и способствует росту национального благосостояния, оно тем не менее является лишь «второй наилучшей» опцией. «Первой же наилучшей» политикой выступает внутренняя политика, направленная непосредственно на преодоление несовершенств рынка. Исключением из данного правила является вариант, где рассматриваемая экономика является настолько крупной, что изменения, проводимые в рамках ее внутренней политики, могут отразиться на состоянии мировых цен. В таком случае внешнеторговая политика выступит в роли «наилучшей первой».

² Использование приставок «макро-» и «микро-» в качестве составной части понятий «макроразрез» и «микроразрез» не должно быть интерпретировано как сокращение от понятий «макрэкономический» и «микрэкономический». В рамках настоящей работы данные приставки используются с целью указать масштаб рассмотрения – крупный (макро-) и детализированный (микро-).

³ Примером теоретического обоснования указанной схемы реализации внешнеторгового регулирования является подход Брандера-Спенсер, сформулированный в 1980-х гг. американскими экономистами Барбарой Спенсер и Джеймсом Брандером. В рамках своего подхода Спенсер и Брандер отметили, что в условиях несовершенной конкуренции финансовая поддержка целевых отраслей оказывается способной увеличить прибыль отечественных фирм на величину, превышающую размер субсидии [2, с.320].

SUMMARY

Discussed are issues of state regulation of foreign trade. Defined are levels of trade regulation (external and internal) and criteria of their separation. Modeled are interaction patterns between the levels under liberal and protectionist trade conditions. Introduced is a visual scheme of state regulation of foreign trade. The use of various types of economic policies (foreign trade, cluster, industrial) is examined by the means of the first-best and second-best policy approach.

УДК 339.924

ВЫБОР СТОИМОСТНОЙ БАЗЫ РАСЧЕТОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ СТРАНЫ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА

Л.В. Пакуш

Одним из методологических аспектов определения эффективности участия страны в международном разделении труда является выбор формы измерения, или выбор стоимостной базы расчетов.

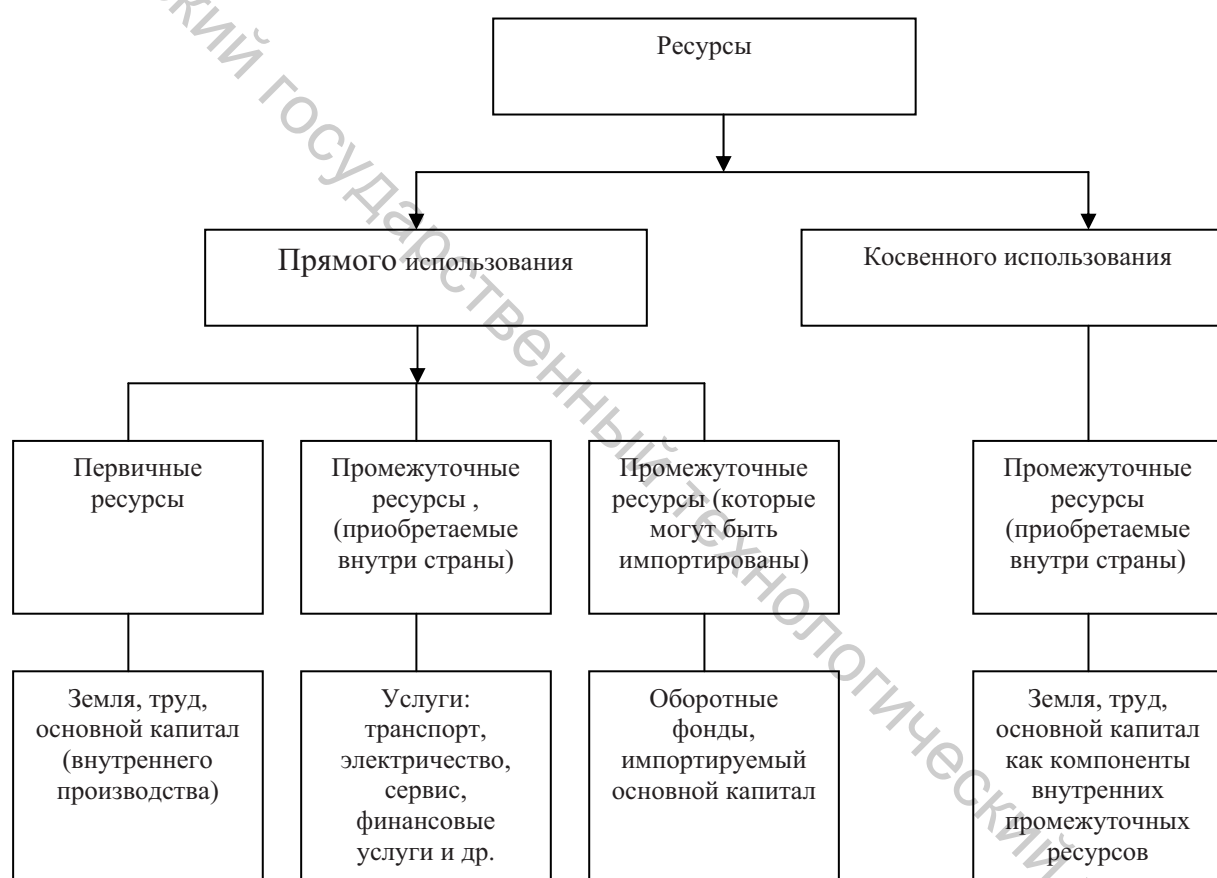
При необходимости определения конкурентоспособности отраслей национальной экономики в аспекте международной торговли самый простой подход связан со сравнением цен аналогичных товаров, произведенных соответственно внутри страны и за ее пределами.

Действительно, если какой-либо продукт, произведенный в стране А, стоит дешевле, чем равный ему по качеству продукт, произведенный в стране Б, то можно сказать, что страна А обладает конкурентными преимуществами в производстве товара Х [1]. Однако в данном анализе следует учитывать некоторые дополнительные факторы. Прежде всего нужно определиться, как сравнивать цены на товары, произведенные в разных странах, – ведь каждое государство имеет собственную валюту, и для сопоставления цен необходим учет соотношения валютных курсов, который, при внешней его простоте, достаточно сложен. Так, правительства многих стран проводят политику регулирования курсов национальных валют, отклоняя тем самым официальную стоимость валют от их реальных равновесно-рыночных величин. Да и там, где валютные курсы являются плавающими и не регулируются напрямую, многие факторы (в том числе и спекулятивные операции) могут исказить реальную стоимость валют. Все это необходимо учитывать, сравнивая цены товаров на рынках различных стран.

При сравнении цен на товары в различных странах, с различными валютами, необходимо каким-либо образом определять *реальную* стоимость национальных валют, или их *реальный курс*. При существовании в стране развитого валютного рынка с плавающими валютными курсами можно предполагать, что реальный курс национальной валюты близок к номинальному. Однако и здесь существуют некоторые нюансы. Импортные и экспортные пошлины, тарифы, субсидии, квоты и т.д. могут приводить к различию цен на товары внутри страны и за ее пределами. Наиболее общим (и наиболее громоздким) подходом к определению реальных валютных курсов является сравнение всего объема экспорта и импорта страны, выраженного во внутренних, «национальных» ценах, и этого же показателя, исчисленного в мировых ценах (в иностранной валюте). Данное сравнение даст коэффициент пересчета номинального курса национальной валюты к реальному. Существуют и другие способы оценки реальных («теневых») валютных курсов, например, с использованием концепции «паритета покупательной способности» [2], и др. К сожалению, большинство методов оценки валютных курсов, с одной стороны, громоздки и трудоемки, а с другой стороны, несовершенны, так как во всех странах существует значительная категория рынков товаров, не имеющих адекватных аналогов за рубежом, не являющихся предметом интенсивной мировой торговли, а потому с трудом поддающихся альтернативной оценке.

Далее, углубляя анализ, следует разобраться, что значит «товар производства страны А». В современном мире, с учетом развивающейся глобализации экономики, международной торговли и специализации стран, достаточно сложно найти товары, полностью произведенные в определенной стране. Практически всегда некоторые производственные ресурсы, товары, сырье, комплектующие или хотя бы технологии, информационные ресурсы импортируются из других стран и используются для производства в отраслях данной страны. Например, правомерно ли утверждать, что страна А имеет конкурентное преимущество в производстве, скажем, автомобилей, если внутри страны осуществляется лишь их сборка из готовых комплектующих? Данное обстоятельство учитывается в тех подходах к сравнению конкурентных преимуществ стран, анализирующих не цены товаров, а производство добавленных стоимостей по тому или иному товару в данной стране. В общем случае под добавленной стоимостью следует понимать разницу между ценой товара при его продаже и стоимостью ресурсов, поступающих извне (так, для предприятия внешние ресурсы – это ресурсы, не имеющие своим источником участников данного предприятия; для страны – это ресурсы, не имеющие своим источником имущество данной страны или ее граждан).

Существуют различные подходы к определению добавленной стоимости. Предлагаемая в работе структура ресурсов, используемых в производстве, приведена на рисунке 1, выделена в соответствии с принципами определения добавленной стоимости. Так, первичные ресурсы – земля, труд, основной капитал – находятся в распоряжении национальных товаропроизводителей, и стоимость их использования должна включаться в добавленную стоимость национального производства. Далее, к внутренним промежуточным ресурсам производства относятся те ресурсы, которые национальным производителям было бы затруднительно импортировать – это прежде всего услуги. Наконец, существуют производственные ресурсы, которыми достаточно свободно торгуют на мировых рынках (прежде всего оборотные фонды). Кроме того, можно выделить первичные ресурсы косвенного использования, т.е. землю, труд и основной капитал как компоненты стоимости внутренних промежуточных ресурсов.



*Составлено автором

Рисунок 1 - Структура ресурсов, используемых в производстве

В таблице 1 приведены некоторые основные методы вычисления добавленной стоимости национального производства с учетом вышеизложенной структуры производственных ресурсов.

Какой метод – Кордена или Баласса [3] – использовать для вычисления добавленной стоимости, зависит от целевой направленности анализа. Если важно оценить вклад в конечное производство первичных ресурсов (например, земли), то лучше использовать метод Баласса; если же важен учет вклада обслуживающих предприятий (электросетей, коммуникаций и т.д.), более пригоден метод Кордена [4].

Используя сравнение цен и добавленных стоимостей внутри страны с аналогичными показателями на мировом рынке [5], можно определить показатели защиты национальных производителей.

Таблица 1 - Методы вычисления добавленной стоимости национального производства

Название метода	Формула – добавленная стоимость равна:
Упрощенный метод Кордена	стоимость произведенной продукции минус издержки на импортируемые промежуточные ресурсы
Усложненный метод Кордена	стоимость произведенной продукции минус издержки на импортируемые промежуточные ресурсы минус импортируемые компоненты внутренних промежуточных ресурсов
Упрощенный метод Баласса	стоимость произведенной продукции минус стоимость всех промежуточных ресурсов (внутренних и импортируемых)
Усложненный метод Баласса во внутренних ценах	стоимость произведенной продукции минус стоимость промежуточных внутренних ресурсов (без стоимости косвенных первичных ресурсов) и минус величина тарифов на импортируемые ресурсы
Усложненный метод Баласса в ценах на границе	стоимость произведенной продукции минус стоимость промежуточных внутренних ресурсов (без стоимости косвенных первичных ресурсов) и плюс величина тарифов на импортируемые ресурсы

Методика сравнения внутренних цен с мировыми должна позволять оценивать степень налогообложения или субсидирования народного хозяйства, его отраслей, а также устанавливать расхождения между стимулами, определяемыми экономической политикой, и стимулами в "открытой" экономике без государственного вмешательства. Современная экономическая наука использует для этих целей прежде всего так называемые коэффициенты защиты – валовой NPC_G и чистый NPC_N) [6, 7].

Вышеизложенные методологические подходы позволяют определять конкурентные преимущества экономик, что весьма важно в дальнейшем развитии внешнеэкономических связей, повышении эффективности торговой политики

Список использованных источников

1. Международные экономические отношения: Учебник для вузов // В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Д.И. Львов и др. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 503 с.
2. Caves R., Frankel J., Jons R. World Trade and Payments. An Introduction. 7-th edition. – Glenview: Scott, Foresman & Co, 1996.
3. Balassa B. Changing Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods // Review of Economics and Statistics. – May 1979. – P. 259-266.
4. Corden W. Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation. – Development Economics, 1992, vol. 4, p. 72-93.
5. Никитин С., Глазова Е., Трасфертное ценообразование: зарубежный опыт // Финансовый менеджмент. – 2006. - №4. – С.5–18.
6. Mussa M. Tariffs and the Distribution of Income: The Importance of Factor Specificity, Substitutability, and Intensity in the Short and Long Run // Journal of Political Economy. – 1974. – Vol. 82. – P. 1191–1204.
7. Neary J.P. Short-Run Capital Specificity and the Pure Theory of International Trade // Economic Journal. – 1978. – Vol. 88. – P. 488–510.

SUMMARY

In the article the author examines various approaches towards calculation of value basis of prices in defining of the efficiency of the country's participation in the international division of labour.

УДК 659.44 (476)

ПИАР - ТЕХНОЛОГИИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Н.В. Боброва

Введение

Каждая компания, организация или государственное учреждение имеет несколько групп людей, на которые влияет все, что она делает. Для того чтобы управлять взаимоотношениями организации с этими группами используется процесс, называемый public relations (PR).

Сущность, функции и инструменты PR

Четкой, установившейся формулировки PR пока не существует. Налицо много самых разных толкований данного понятия. Так, Институт общественных отношений в Великобритании считает, что PR – это планируемые, продолжительные усилия, направленные на создание и поддержание доброжелательных отношений и взаимопонимания между организацией и ее общественностью.

В 1976 г. Американский профессор Рекс Харлоу провел исследование содержания 472 известных к тому времени определений понятия «связи с общественностью», на основании которого он сформулировал свое собственное определение того, что понимается под явлением «public relations» и что вкладывают в него PR-специалисты. Харлоу видел «связи с общественностью» как функцию управления через понятие коммуникации с общественным окружением и через понятие той обратной связи, которую оказывает общественное окружение на деятельность организации, а также через обращение к тем вопросам, которые волнуют общественность.

Таким образом, PR - это управленческая деятельность, профессиональное управление репутацией компании. Последние исследования показывают, что 96% руководителей западных компаний уверены в необходимости поддержания репутации для успешного развития бизнеса, 77% утверждают, что хорошая репутация фирмы в огромной степени способствует росту продаж товаров и услуг, а 61% считают, что репутация фирмы оказывает существенное влияние на привлечение внимания к деятельности фирмы и соответственно продукции. Кроме того, согласно статистическим данным, за последние 15 лет доля стоимости репутации в общей стоимости западной компании выросла с 18 до 82% [2].

В общественном окружении компании выделяют следующие группы:

- внутренняя аудитория: кадровый персонал организации, а также лица, представляющие кадровый состав (профсоюзы и т. п.);
- местное сообщество;
- группы давления;
- правительственные организации;
- СМИ;
- финансовые организации: банки, акционеры и т. п.;
- потребители;
- широкая общественность;

Принято считать, что в целом PR выполняют три основные функции: 1) контроль мнения и поведения общественности с целью удовлетворения потребностей и