



ГОД НАУКИ
2017

Е. А. Милашевич

ЭКСПОРТ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ БЕЛАРУСИ

*тенденции развития
и направления
стимулирования*



НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК БЕЛАРУСИ
Институт экономики

Е. А. Милашевич

ЭКСПОРТ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ БЕЛАРУСИ:

*тенденции развития
и направления
стимулирования*

Минск
«Беларуская навука»
2017

УДК [338.46:614.2]:339.564(476)
ББК 51.1(4Бел)
М60

Рецензенты:

член-корреспондент НАН Беларуси, доктор экономических наук, профессор В. Ф. Медведев;
кандидат экономических наук, доцент О. С. Булко;
кандидат экономических наук, доцент О. А. Наумович

Милашевич, Е. А.

М60 Экспорт медицинских услуг Беларуси: тенденции развития и направления стимулирования / Е. А. Милашевич. – Минск : Беларуская навука, 2017. – 195 с.

ISBN 978-985-08-2199-7.

В монографии рассмотрены теоретико-методологические аспекты экспорта медицинских услуг и их регулирование в рамках Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), изучен и систематизирован зарубежный опыт привлечения иностранных пациентов на лечение по 37 странам мира, проведен анализ экспорта медицинских услуг в Республике Беларусь, выделены основные проблемные вопросы, препятствующие развитию экспорта медицинских услуг, предложены конкретные механизмы и инструменты, стимулирующие развитие экспорта медицинских услуг Республики Беларусь.

Рассчитана на преподавателей, аспирантов и магистрантов, специалистов, занятых в сфере услуг в Республике Беларусь.

УДК [338.46:614.2]:339.564(476)
ББК 51.1(4Бел)

ISBN 978-985-08-2199-7

© Милашевич Е. А., 2017
© Оформление. РУП «Издательский дом «Беларуская навука», 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Теоретические основы развития медицинских услуг	5
1.1. Теоретические основы международной торговли услугами	5
1.2. Отличительные черты и особенности регулирования медицинских услуг ...	15
Глава 2. Зарубежный опыт привлечения иностранных пациентов	27
2.1. Анализ привлечения иностранных пациентов в страны Европы	27
2.2. Анализ привлечения иностранных пациентов в страны Азии и Африки	38
2.3. Анализ привлечения иностранных пациентов в страны Америки	57
2.4. Анализ привлечения иностранных пациентов в Австралию и Новую Зеландию	65
2.5. Тенденции внешней торговли медицинскими услугами	66
2.6. Алгоритм ранжирования стран по инструментам и механизмам привлечения иностраных пациентов	73
Глава 3. Оценка внешней торговли медицинскими услугами Республики Беларусь	82
3.1. Система организации экспорта медицинских услуг в Республике Беларусь ..	82
3.2. Анализ экспорта медицинских услуг Республики Беларусь	95
3.3. Предпосылки для определения специализации Республики Беларусь в экспорте медицинских услуг	102
Глава 4. Совершенствование инструментов поддержки экспорта медицинских услуг Республики Беларусь	113
4.1. Организационно-экономический механизм медицинского кластера	113
4.2. Методика оценки работы медицинского кластера	132
4.3. Создание национальной поисковой системы и внедрение мобильных медицин- ских приложений для повышения экспорта медицинских услуг	142
4.4. Практические рекомендации и предложения по развитию и совершенствованию экспорта медицинских услуг Республики Беларусь	165
Литература	171
Приложения	185

ВВЕДЕНИЕ

В зарубежной литературе синонимом понятия «экспорт медицинских услуг» выступает медицинский туризм. Этот термин означает предоставление медицинских услуг за пределами страны проживания. Темпы роста данного сектора являются наиболее высокими из всех составляющих туризма.

Большинство стран мира уже давно и активно привлекают иностранных пациентов, этот сегмент развивается высокими темпами, что, соответственно, приводит к росту экспорта медицинских услуг, т. е. оказанию медицинских услуг нерезидентам. Поэтому более 50 стран мира в настоящее время развивают медицинский туризм на уровне государственной политики, что позволяет в условиях глобальной экономической конкуренции национальным системам здравоохранения развиваться высокими темпами. Это происходит за счет внедрения передовых технологий, использования уникального опыта, обмена специалистами.

Развитие экспорта медицинских услуг ведет к созданию новых рабочих мест во многих отраслях национальной экономики, совершенствуется инфраструктура, повышается качество обслуживания как иностранных, так и национальных пациентов. В итоге государственная политика, направленная на развитие экспорта медицинских услуг, оказывает существенное влияние как на саму отрасль здравоохранения, так и на всю экономику страны в целом.

Иностранные пациенты являются двигателем гостиничного бизнеса в стране: им необходимо размещение в гостиницах и отелях, иностранные пациенты часто привозят с собой родственников, которые арендуют эти помещения во время лечения и реабилитации. Считается, что на каждый доллар, который тратит иностранный пациент в стране пребывания на лечение, приходится минимум 2 доллара других расходов (поездки, питание, проживание, отдых, развлечения, шопинг).

Благодаря возрастающей мобильности людей пациенты могут выбирать качество лечения, специалистов, новейшие методики, а также цену медицинской услуги в медицинских центрах по всему миру. В ряде случаев лечение за границей является единственной возможностью получения качественной медицинской помощи, сохранения здоровья и жизни пациента.

Даже мировые финансовые кризисы не оказывают на данный сегмент такого негативного влияния, как на другие отрасли экономики: люди болеют,

в условиях кризиса они готовы отказаться от покупок товаров, но не от укрепления и восстановления здоровья.

Все без исключения компании в современном мире обращают внимание на физическое здоровье своих сотрудников, здоровый образ жизни. В ряде западных стран используют меры материального стимулирования для тех работников, которые в течение года не болели.

На развитие сектора медицинского туризма влияет постоянное увеличение продолжительности жизни людей, появление новых заболеваний, все большее количество людей ищут возможность сохранить свое здоровье, продлить работоспособность.

В последние годы на международном рынке медицинских услуг наиболее высокими темпами растет сегмент пластической и эстетической хирургии. Люди во всем мире получили возможность продлить молодость, выглядеть более привлекательно, что оказывает положительное влияние на общее самочувствие человека, улучшает его психоэмоциональный уровень. В итоге пластические хирурги востребованы во всем мире. В ряде стран медицинское страхование не покрывает стоимости медицинских услуг по пластической и эстетической хирургии, это дает дополнительный импульс для развития экспорта медицинских услуг указанного направления.

В начале третьего тысячелетия глобальный рынок медицинских услуг уже сформировался. Республика Беларусь вышла на рынок сравнительно недавно, поэтому тема развития экспорта медицинских услуг, активного привлечения иностранных пациентов на лечение в нашу страну является весьма актуальной. В республике ставится задача определения новых точек роста национальной экономики страны, экспорт медицинских услуг может стать одним из таких направлений.

В монографии представлен анализ привлечения иностранных пациентов по 37 странам мира: Панама, Куба, Венесуэла, Бразилия, Израиль, Мексика, Ямайка, Объединенные Арабские Эмираты, Индия, Таиланд, Южная Корея, Япония, Китай, Сингапур, Турция, Канада, США, Казахстан, Российская Федерация, Новая Зеландия, Австралия, Южно-Африканская Республика, Швейцария, Франция, Нидерланды, Чехия, Венгрия, Испания, Германия, Великобритания, Австрия, Польша, Литва, Швеция, Италия, Греция, Норвегия. Анализ позволил выделить механизмы и инструменты стимулирования экспорта медицинских услуг в странах мира, а также определить, что из существующих мер поддержки экспорта можно применить у нас в стране.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

1.1. Теоретические основы международной торговли услугами

Основы классической теории международной торговли были заложены английским экономистом Адамом Смитом, который в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) сформулировал идею о том, что в основе богатства наций и народов лежит разделение труда; все страны могут выиграть от свободной торговли, независимо от того, являются они экспортерами или импортерами, обосновал теорию абсолютных преимуществ [1].

Согласно А. Смиту, торговля между двумя странами основывается на абсолютном преимуществе, которое имеет каждая из стран. Одна страна эффективнее, или обладает абсолютным преимуществом при производстве одного товара по сравнению с другой страной, и менее эффективна, или абсолютно уступает другой стране при производстве другого товара. В итоге обе страны могут выиграть в результате специализации того товара, по которому они имеют абсолютное преимущество, и обменять часть своего производства на тот товар, производство которого абсолютно неэффективно. Страна обладает абсолютным преимуществом, если на единицу затрат она может производить больше товара, чем другая страна.

Преимущества могут быть естественного происхождения: наличие и состояние природных ресурсов, климатические условия, а также приобретенными: квалификация рабочей силы, уровень развития техники и технологии и т. д.

По мнению А. Смита, за рубежом целесообразно приобретать товары, отсутствующие в стране, и те, которые производятся с большими издержками, чем в других странах. Ученый считал, что странам во внешней торговле необходимо экспортировать товары, имеющие затраты ниже, чем в других странах, и импортировать товары, затраты которых больше.

Однако в теории А. Смита были недостатки: статичность; небольшое количество стран; не учитывались различия в качестве труда и уровне заработной платы в странах; транспортные издержки; не было ответа на вопрос: как торговать странам, не имеющим абсолютных преимуществ?

В 1817 г. Давид Рикардо доказал, что абсолютные преимущества являются частным случаем более общей теории сравнительных преимуществ. В книге «Начала политической экономии и налогового обложения» [2] он сформулировал закон сравнительных преимуществ: если одна страна обладает абсолютными преимуществами в производстве всех товаров, то для других стран

сохраняется выгодность внешней торговли. В этом случае страны будут специализироваться на производстве и экспорте того товара, по которому ее абсолютная невыгодность меньше (имеется сравнительное преимущество), и импортировать товары, по которым абсолютная невыгодность больше (сравнительная невыгодность).

Д. Рикардо обосновал свой закон на следующих допущениях [3]: две страны и два товара; свободная торговля; постоянные издержки производства; отсутствие транспортных издержек; свободное перемещение труда внутри страны, но не между странами; отсутствие технологических изменений; трудовая теория стоимости, согласно которой стоимость товара зависит исключительно от количества труда, который необходим для его производства.

Последний пункт экономистами подвергался критике, и тогда теория сравнительных преимуществ была объяснена и доказана на основе теории издержек замещения.

Хаберлен в 1936 г. объяснил теорию сравнительных преимуществ на основе закона сравнительных издержек [4, с. 30]: стоимость товара определяется количеством другого товара, которым надо пожертвовать для высвобождения ресурсов, необходимых для производства дополнительной единицы первого товара. Допущений относительно однородности труда и трудовой теории стоимости Хаберлен не делал. В итоге страна с меньшими издержками замещения имеет сравнительное преимущество по одному товару и сравнительную невыгодность по второму.

Джон Милль в своей работе «Принципы политической экономии» (1848) развил теорию сравнительных преимуществ Д. Рикардо и определил, что существует цена, которая на основе спроса и предложения оптимизирует обмен товарами между странами [5, 6].

А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Милль рассматривали сравнительные преимущества через призму одного фактора – труда, не давали объяснений причин дифференциации производительности труда между странами. Поэтому дальнейшее развитие теорий международной торговли пошло по пути более глубокого анализа основ сравнительного преимущества, а также влияния международной торговли на факторы производства в странах.

Экономисты Эли Хекшер и Бертиль Олин выдвинули теорию сравнительной обеспеченности факторами производства (теория соотношения факторов производства). Э. Хекшер в работе «Воздействие внешней торговли на распределение доходов» и Б. Олин в работе «Межрегиональная и международная торговля» развивают положения о том, что на внешнеторговую специализацию стран в качестве определяющих факторов оказывает влияние не только труд, но и капитал.

Теория Хекшера–Олина состоит из двух теорем: самой теории, которая рассматривает и дает прогнозы структуры торговли, и теоремы выравнивая цен на факторы производства, которая исследует воздействие международной торговли на факторные цены.

Теория Хекшера–Олина основывается на следующих допущениях [7, 8]: две страны, два товара, два фактора производства (труд и капитал); обе страны используют одинаковую технологию; одинаковые предпочтения потребителей; один товар трудоемкий, второй капиталоемкий; совершенная конкуренция; факторы мобильны внутри страны, но не между странами; в обеих странах нет полной специализации; нет транспортных издержек, тарифов и т. д.; все ресурсы используются полностью; внешняя торговля между странами сбалансирована.

Формулировка теоремы следующая: страна экспортирует тот товар, для производства которого необходимо интенсивное использование относительно избыточного и дешевого фактора, и импортирует тот товар, для производства которого требуется использование относительно дефицитных и дорогих ресурсов другого фактора. Страна имеет сравнительное преимущество по тем товарам, в производстве которых преобладает фактор, имеющийся в данной стране в изобилии, эти товары и составляют основную часть экспорта.

По мнению авторов теории, международный обмен – это обмен избыточных факторов на редкие. В скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные, передвижение товаров между странами компенсирует низкую мобильность факторов во всей мировой экономике. Высокая мобильность товаров заменяется низкой мобильностью факторов производства. Э. Хекшер и Б. Олин считали, что в условиях свободы торговли цены на факторы производства всегда выравниваются между странами.

Пол Самуэльсон в 1948 г. внес изменение в формулировку теоремы Хекшера–Олина [9, 10]. По его мнению, международная торговля выравнивает относительные и абсолютные доходы от использования однородных факторов между странами. Однородность капитала предполагает его одинаковые продуктивность и риск, однородность труда – одинаковый уровень образования, квалификации и производительности труда.

Торговля выступает в роли заместителя международного передвижения факторов производства. При доступности информации и законодательных ограничений, т. е. в условиях совершенной мобильности фактора, рабочая сила будет перемещаться из страны с низким уровнем заработной платы в страну с высоким уровнем, такая миграция будет происходить до тех пор, пока заработная плата не выровняется в обеих странах. Аналогичная ситуация складывается на рынке капитала, который будет перемещаться из страны с низким уровнем процентных ставок в страну с высоким уровнем, пока ставки не станут одинаковыми в обеих странах.

Однако, как показывают современные реалии, в мировой экономике существовали и сохраняются до сих пор различия в уровнях заработной платы, поскольку перемещение рабочей силы по самым разным причинам (социальные, политические и т. д.) происходит не свободно, как описывается в теории.

Однако эти факты не являются опровержением теории выравнивания факторов производства, поскольку внешняя торговля не выравнивает, а уменьшает

различия в доходах от использования однотипных факторов производства, и при отсутствии внешней торговли эти различия были бы существеннее. Теорема выравнивания факторов производства определяет главные силы, воздействующие на цены факторов, обеспечивает «взгляд изнутри» на природу равновесия торговой модели и экономики [4, с. 114].

Основная причина различий теории и практики в том, что допущения, на которых базируется теория, в реальном мире отсутствуют (есть несовершенная конкуренция, непостоянство эффекта масштаба и т. д.).

Коррективы в теорию Хекшера–Олина внес английский экономист Т. М. Рыбчинский [11]. Им была сформулирована теорема, показывающая, что рост предложения одного из факторов производства в ситуации постоянства других переменных приводит к увеличению выпуска интенсивнофакторного товара и снижению выпуска других товаров.

В. В. Леонтьев, исследуя особенности внешней торговли США в 1940–1960-х гг., пришел к выводам, противоречащим положениям теории Хекшера–Олина [12]. В соответствии с указанной теорией и теми положениями, что США являлась страной с наибольшим избытком капитала в мире, в экспорте страны должны превалировать капиталоемкие товары, а в импорте трудоемкие.

В. Леонтьев использовал таблицу «затраты–выпуск» в репрезентативной выборке в 1 млн долл. по экспортным и импортозамещающим товарам по 1947 г. в США. Исследователем было рассчитано соотношение K/L импортозамещающего производства, а не импорта, поскольку Леонтьев считал, что если верна модель Хекшера–Олина, то американские импортозамещающие товары должны быть более капиталоемкими, чем импортные, так как капитал относительно дешевле в США, чем за рубежом. Использование баз данных по импортозамещающим отраслям в США было обусловлено отсутствием данных об иностранных производителях американского импорта.

Естественно, были исключены подсчеты по товарам, вообще не производимым в США (кофе и т. д.), поскольку использовались данные по американскому импортозамещающему производству вместо базы данных по реальному импорту.

Расчеты Леонтьева дали следующие результаты: американское импортозамещающее производство было на 30 % более капиталоемким, чем американский экспорт. США экспортируют трудоемкие товары и импортируют капиталоемкие, что противоречит теории Хекшера–Олина. Это противоречие получило название «парадокс Леонтьева».

Одним из объяснений парадокса В. Леонтьева был тот факт, что в 1947 г., вскоре после Второй мировой войны, выборка не могла быть репрезентативной. В итоге В. Леонтьев повторил исследование по данным 1951 г. и пришел к практически тем же выводам: экспорт США был на 6 % более трудоемким, чем американское импортозамещающее производство.

В. Леонтьев объяснял противоречивые результаты тем, что США имеют более высококвалифицированную и, соответственно, более дорогую рабочую

силу, страна специализируется на экспорте сложной промышленной продукции (где воплощен более технически сложный и более дорогостоящий труд). В структуре же импорта США большой удельный вес занимают сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, отрасли американской добывающей промышленности традиционно относятся к капиталоемким, поскольку требуют большого количества физического капитала.

Общим выводом по источникам расхождений В. Леонтьева является то, что он использовал двухфакторную модель К и L, абстрагируясь от других факторов (природные ресурсы, климат и т. д.). В производстве могут интенсивно использоваться природные ресурсы, и на основании двухфакторной модели определить, трудоемкий это ресурс или капиталоемкий, невозможно.

В. Леонтьев подразумевал под капиталом только физический капитал, не брал во внимание человеческий капитал. Дальнейшие исследования показали, что большинство американского экспорта является наукоемким, требующим высококвалифицированной рабочей силы. Этот факт не был учтен В. Леонтьевым, но очень важен для определения сути торговли США.

В мире постоянно проводились прикладные исследования парадокса Леонтьева. Так, американский экономист И. Крейвис [13] в 1954 г. установил, что отрасли, наиболее защищаемые в США тарифными барьерами, являются наиболее трудоемкими. Наличие этого факта снижает трудоемкость американского импортозамещающего производства и подтверждает парадокс Леонтьева.

Д. Кизинг в 1966 г. установил, что в экспортных отраслях США использовался более высококвалифицированный труд, чем в других развитых индустриальных странах [14].

В 1987 г. исследователи Е. Лемер, Х. Боуен, Л. Швейкаукас провели анализ обеспеченности факторами (12 факторов) по базам данных по торговле и затратам по 27 странам и установили, что модель Хекшера–Олина подтверждается лишь в половине случаев [15].

Была сформулирована теория развития, ориентированного на внешние связи (Д. Пау, Т. Сцитовски, Б. Баласса, Г. Г. Джонсон, Я. Литл, М. Скотт и др.) [16]. В основе теории лежал тезис о том, что в развивающихся странах необходимо обратить внимание на промышленность, ориентированную на экспорт, поскольку политика развития промышленности, направленной на внутренний рынок и импортозамещение, не приведет к увеличению внешней торговли в данных странах.

М. Познер в 1961 г. разработал модель технологического разрыва, в соответствии с которой преобладающая часть торговли между развитыми странами основана на внедрении новых продуктов и новых процессов [17]. Это позволяет компании или государству временно создавать монополию на мировом рынке, имея патенты или лицензии на данный вид товара или технологического процесса.

Ученый считал, что толчок для развития торговли между странами задают технические сдвиги в одной из отраслей экономики страны, в результате

снижаются издержки, и создается сравнительное преимущество. Наличие в стране технических сдвигов позволяет создать новый товар, на производство которого страна имеет некоторое время «квазимонополию», что позволяет получать добавочную прибыль, подталкивающую к увеличению экспорта нового товара. М. Познер ввел понятие «поток нововведений», но не объяснил, как возникают технологические разрывы и как они устраняются.

Последователи М. Познера Р. Вернон, Э. Мэнсфилд, Р. Финдли, Д. Хафбауэр считали, что от технических нововведений выигрывает не только сама страна за счет технологической ренты, но и торгующие с ней страны, так как они получают более современную продукцию и не расходуют средства на разработку и внедрение в производство. Постепенно страна-экспортер утрачивает свои преимущества, страна-импортер продолжает получать экономические выгоды от приобретения и использования нового товара или технологического процесса.

Р. Вернон в 1966 г. предложил модель жизненного / производственного цикла, в которой обосновывалось, что для производства нового продукта на стадии внедрения необходима высококвалифицированная рабочая сила [18]. После внедрения и перехода к процессу массового производства рабочая сила необходима уже менее квалифицированная. В результате сравнительные преимущества из страны с высоким уровнем технологического развития перемещаются в менее развитую страну с более дешевой рабочей силой. Этот процесс иногда сопровождается прямыми иностранными инвестициями из страны-разработчика в страну технологически менее развитую.

Р. Вернон выделил факторы, в соответствии с которыми дорогостоящее производство лучше внедрять в развитых странах, так как там лучшие условия; разработка новых продуктов нуждается в максимальной близости к рынку, чтобы иметь возможность модифицировать продукт в соответствии с реакцией потребителя; обеспечение послепродажного обслуживания.

Таким образом, в модели технологического разрыва упор делается на изобретение товара, в модели жизненного цикла – на его стандартизацию. Это позволяет сделать вывод, что экономически развитые страны будут специализироваться на экспорте нестандартизированной продукции, которая требует применения новых инновационных технологий, и импортировать товары с применением менее продвинутых технологий.

В. Груббер, Р. Вернон и Д. Мехта в 1967 г. установили связь между расходами на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) и размерами экспорта страны. Эмпирическим путем было доказано, что расходы на НИОКР и есть временное относительное преимущество компаний и государства при разработке новых продуктов и процессов [19].

Это позволило подтвердить правильность модели технологического разрыва и жизненного цикла. Внешняя торговля в этих моделях изначально основывается на относительных преимуществах развитых стран (расходы на НИОКР, высококвалифицированная рабочая сила), затем путем копирования и стандартизации сравнительные преимущества получают менее развитые страны

(дешевая рабочая сила). В итоге внешняя торговля может возникать на основе сдвигов сравнительных преимуществ в факторах производства (в технологиях) в разные периоды времени.

Большое количество работ посвящено международной внутриотраслевой торговле, в них выдвинуты предположения о наличии у стран внутриотраслевых сравнительных преимуществ.

Э. Хелпманом, П. Кругманом и К. Ланкастером [20–22] были сделаны выводы на основе разработки моделей внутриотраслевой торговли о том, что принцип внутриотраслевой торговли имеет большее значение для стран с одинаковыми объемами производства и макроэкономическими пропорциями; в результате развития внутриотраслевой торговли возросла доля деталей и комплектующих в структуре международного обмена.

Можно сделать вывод, что чем больше различий между странами в обеспеченности факторами производства, тем важнее становится роль сравнительных преимуществ и межотраслевая торговля, и наоборот, чем меньше различий между странами в обеспеченности факторами (например, между индустриально развитыми странами), тем большее значение имеет внутриотраслевая торговля. Принято считать, что сравнительные преимущества, лежащие в основе межотраслевого обмена, опираются на природные особенности страны, а внутриотраслевой обмен базируется на преимуществах, полученных в результате экономического развития страны.

К теории, основанной на экономии на масштабе, относится теория С. Линдера, или теория пересекающегося спроса. Он предложил рассматривать внутриотраслевую торговлю с позиции спроса населения, а не с позиции предложения [23]. По мнению автора, страна экспортирует те товары, для которых имеется объемный внутренний рынок, по мере удовлетворения спроса на внутреннем рынке осуществляется экспорт в страны со схожими предпочтениями и уровнем жизни, это по товарам массового потребления. Товары для людей с высокими доходами страна будет импортировать, т. е. объем внешней торговли стран со сходными предпочтениями и уровнем жизни должен быть максимальным.

Однако эта теория не объясняет, почему, например, такие нехристианские страны, как Япония и Корея, экспортируют рождественские открытки, искусственные ели, внутренний рынок по данным видам товаров в этих странах отсутствует; почему большинство европейских государств имеют экспортные квоты в разы выше, чем в США. Теория и практика различаются, малые страны активно участвуют в процессе международной специализации на основе развития наукоемких отраслей.

К теориям экономии на масштабе относятся исследования экономистов П. Кругмана и М. Обстфельда [24], которые пришли к выводу, что страны различаются по ресурсам и технологиям, специализируются на производстве тех товаров, которые они делают лучше всего; причиной торговли между странами является экономия, делающая выгодной специализацию страны на относительно узком круге продуктов.

П. Кругман и М. Обстфельд в международной специализации фирм выделяют:

внешнюю экономию – страна в силу исторически сложившихся условий, научно-технической революции (НТР) достигает положения основного производителя (экспортера) продукции, что способствует снижению затрат на единицу продукции; характерна для отраслей с большим количеством мелких фирм;

внутреннюю экономию – основана на расширении выпуска продукции фирмой на базе увеличения ее экспорта.

П. Кругман и М. Обстфельд в своем исследовании доказывают, что расширение экономической деятельности фирмы за национальные границы дает возможность увеличивать объемы выпуска продукции и сократить издержки, так как постоянные издержки распределяются на все более растущие объемы выпускаемой продукции.

В 1991 г. М. Портер предложил свой подход к анализу международной торговли на основе теории международной конкурентоспособности [25]. В основу легли исследования автора в конце 1980-х гг. по крупнейшим 10 странам мира. В своей работе «Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран» он продолжает развитие положений теории международной торговли с учетом изменений, которые произошли в структуре международной торговли, в том числе учитывая возрастающую роль транснациональной корпорации (ТНК).

По мнению М. Портера, существуют предпосылки для развития международной конкуренции [25]:

конкурентоспособность базируется на эффективности использования мощностей при производстве товаров и услуг и на способности промышленности к инновациям и модернизации производства;

производительность заложена в национальной составляющей и региональном окружении страны;

роль государства постоянно возрастает и состоит в создании условий для активной деятельности фирм.

Ученый выделяет четыре основные детерминанты конкурентного преимущества страны, к которым относит факторные условия, условия спроса, состояние родственных и поддерживающих отраслей, уровень конкуренции в отрасли, структуру и стратегию фирмы. Эти детерминанты исследователи позже назвали как «ромб Портера».

По мнению Портера, конкурентоспособные отрасли связаны между собой горизонтальными (общие технологии, каналы продвижения, потребители) и вертикальными (покупатель–продавец) связями, одна конкурентоспособная отрасль приводит к возникновению другой, и появляются кластеры.

Исследователь впервые вводит такое понятие, как «кластер» (т. е. буквально пакет, пучок, блок), анализирует кластеры в динамике. Близость компаний в кластере порождает интенсивный обмен информацией внутри кластера. Экономическое развитие ученый видит как борьбу с неблагоприятными условиями, поскольку они дают дополнительную энергию для инноваций и про-

грессивных изменений. Именно давление и новые вызовы, на которые нужно реагировать, и ведут фирмы и страны к процветанию.

Теории стратегической или управляемой торговой политики, которые включают создание и расширение конкурентных преимуществ страны и ее национального бизнеса постепенно приходят в качестве дополнения к классическим теориям международной торговли. Особое внимание уделяется развитию торговли в рамках интеграционных процессов, которые охватили всю мировую экономику. Современные исследования касаются не только теоретических разработок в области международной торговли, но и эмпирических расчетов выгоды торгово-экономических отношений между странами.

В работах Л. Винхаса де Соузы рассмотрены конкретные аспекты развития торгово-экономических отношений в европейском регионе с учетом интеграционных процессов как в рамках Европейского Союза (ЕС), так и за его пределами, в частности, применительно к Республике Беларусь [26]. Чтобы увязать фактически наблюдаемую экспортную специализацию с классической концепцией сравнительных преимуществ, используется расчет показателя RCA¹. Этот метод базируется на предположении, что взаимные сравнительные преимущества торгующих стран должны выявляться путем анализа фактических экспортно-импортных потоков.

Согласно концепции, впервые предложенной Б. Балассой [27], сравнительные преимущества проявляются в различных значениях доли отдельного продукта в структуре экспорта страны, отрасли, в региональной и мировой торговле. Количественный анализ этих расхождений и позволяет выявить сравнительные преимущества торгующих стран, показывает соотношение доли товара в общем объеме экспорта страны и доли экспорта этого товара в мировом экспорте [28]. Если значения больше 1, то страна обладает конкурентными преимуществами по данному товару. В противном случае говорят о «конкурентных недостатках» страны.

Исследователи разрабатывают на основе этого базового индекса разные модификации, которые нашли широкое применение в прикладных разработках в области внешней торговли товарами и услугами.

Анализ теорий международной торговли показал, что товары и услуги тесно взаимосвязаны, часть видов услуг выделились в самостоятельные направления из обмена товарами (международные перевозки, логистика, страхование и т. д.). Например, согласно теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо, страна специализируется на производстве того товара, в производстве которого она имеет сравнительное преимущество. Таким образом, в современных условиях можно констатировать, что страны специализируются на производстве той медицинской услуги, по которой они имеют сравнительные преимущества (развитие медицинской техники и технологии лечения в стране, природные и климатические условия, уровень профессиональной подготовки врачей и среднего медицинского персонала и т. д.).

¹ Revealed comparative advantage (англ.) – выявленные сравнительные преимущества.