

## Теоретические основы развития индустрии общественного питания

© 2016 Чарыева Марала Оджаровна  
доктор экономических наук

Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации  
119571, г. Москва, пр-т Вернадского, д. 82, стр. 1  
E-mail: oet2004@ya.ru

Анализируется проблема теоретического обеспечения развития сферы общественного питания с использованием теории Хекшера - Олина и других теорий. Исследуются факторы фактороинтенсивности и факторонасыщенности производства, капиталонасыщенности товара.

*Ключевые слова:* теория Хекшера - Олина, парадокс Леонтьева, фактороинтенсивность, факторонасыщенность, капиталонасыщенность, ценность товара.

Проблема формирования и развития индустрии общественного питания в современной экономике диктует необходимость определиться с концепцией, лежащей в ее основе. Учитывая условия функционирования общественного питания, финансово-сырьевую базу и т.п., можно предположить, что организационно-теоретическое обеспечение развития сферы общественного питания рационально разрабатывать с использованием теории Хекшера - Олина<sup>1</sup>. При этом учитываются и элементы других теорий<sup>2</sup>.

Суть теории Хекшера - Олина (далее - Х-О) применительно к исследуемой проблеме состоит в том, что авторы данного подхода объясняли различия в сравнительных преимуществах (а следовательно, и в сравнительных издержках, и в относительных ценах) различиями в обеспеченности экономических субъектов факторами производства и различиями в пропорциях факторов, необходимых для производства тех или иных товаров (услуг). Очевидно, что разные товары требуют неодинакового соотношения факторов производства - земли, труда и капитала. В то же время участники рынка общественного питания неравномерно обеспечены этими факторами. Так, одни субъекты обеспечены землей и минеральными ресурсами, другие - рабочей силой, а третьи - капиталом. Это означает, что относительные цены на данные факторы производства будут различаться для них. Вследствие разницы в факторных ценах неодинаковыми будут и затраты на производство одного и того же товара. Компания будет обладать сравнительным преимуществом в производстве товаров, требующих относительно большего количества того фактора производства, который имеется у нее в изобилии.

Модель Х-О базируется на ряде допущений:

1. Торговля ведется двумя товарами (товар  $X$  и товар  $Y$ ) двумя компаниями (компания  $A$  и компания  $B$ ), причем при производстве этих товаров компании используют только два фактора производства (труд и капитал).

2. Оба товара являются гомогенными, т.е. разные производители производят одинаковые товары, и не существует дифференциации товаров.

3. Обе компании используют одни и те же технологии производства.

4. Вкусы и предпочтения потребителей одинаковы. Это означает, что потребители тратят примерно одинаковые доли своего дохода на покупку товаров  $X$  и  $Y$ .

5. Один из товаров, например товар  $X$ , является трудоинтенсивным, а другой - товар  $Y$  - капиталоемким в каждой из компаний.

6. Каждая компания имеет одну и ту же производственную функцию для товара. Это означает, что пропорции различных факторов производства, которые требуются для изготовления данного товара, одинаковы в обеих компаниях.

7. Оба товара производятся при постоянном эффекте масштаба.

8. Все факторы производства (за исключением земли) абсолютно мобильны внутри региона, но абсолютно немобильны между регионами. Это означает, что труд и капитал быстро и без ограничений перемещаются внутри региона и отраслей с низкими доходами в отрасли с высокими доходами до тех пор, пока факторные доходы не уравниваются.

9. Совершенная конкуренция характерна как для рынков товаров, так и для рынков факторов производства. Это означает, что покупатели то-

вара  $X$  и товара  $Y$  обеих компаний не в состоянии воздействовать на цены этих товаров.

10. Отсутствуют транспортные расходы, а также тарифы и другие ограничения торговли.

11. Все ресурсы полностью используются. Это означает, что не существует факторов, которые были бы не задействованы в производстве в обеих компаниях.

Естественно, что не все из указанных допущений отражают реальность экономической деятельности компаний в регионе. Однако это не является существенным основанием для того, чтобы отвергать теорию. Все теории должны до некоторой степени основываться на упрощенных предположениях, которые не всегда полностью соответствуют практике. Важный момент здесь - насколько прогнозы или выводы теории оказываются верными, когда они подвергаются эмпирическим проверкам. Это является решающим аргументом в пользу состоятельности теории.

Основное отличие допущений модели  $X-O$  состоит в том, что, во-первых, используется модель  $2 \times 2 \times 2$ , что означает включение в модель еще одного фактора производства - капитала, и, во-вторых, вводятся понятия капиталоемкого (или, что то же самое, капиталоемкого) товара и трудоинтенсивного (трудоёмкого) товара. В этой связи говорят о факторной интенсивности товара.

В нашей модели, где присутствуют два товара -  $X$  и  $Y$  и два фактора производства - труд и капитал, мы говорим, что товар  $Y$  является капиталоемким, если отношение капитала к труду  $K/L$  (или коэффициент капиталоемкости) при производстве товара  $Y$  больше, чем при производстве товара  $X$ :  $K_Y/L_Y > K_X/L_X$ . Например, если в компании  $A$  для производства товара  $Y$  используется 3 ед. капитала -  $3K$  и 3 ед. труда -  $3L$ , то коэффициент капиталоемкости товара  $Y$

будет равен  $K/L = 3/3 = 1$ . И если 3 ед. капитала -  $3K$  и 6 ед. труда -  $6L$  используются для производства товара  $X$ , то коэффициент его капиталоемкости составит  $K/L = 3/6 = 1/2$ . Это означает, что в компании  $A$  товар  $Y$  является капиталоемким, а товар  $X$  - трудоёмким. Аналогичным образом, если в компании  $B$  для производства товара  $Y$  используется 6 ед. капитала -  $6K$  и 3 ед. труда -  $3L$ , то коэффициент капиталоемкости равняется  $K/L = 6/3 = 2$ . И если 3 ед. капитала -  $3K$  и 3 ед. труда -  $3L$  используются для производства товара  $X$ , то коэффициент капиталоемкости составляет  $K/L = 3/3 = 1$ . Это означает, что в компании  $B$  товар  $Y$  является капиталоемким, а товар  $X$  - трудоёмким.

На рисунке представлена графическая иллюстрация факторной интенсивности товаров  $X$  и  $Y$ . Если мы отложим по оси ординат капитал ( $A$ ), а по оси абсцисс - труд ( $L$ ), то прямые лучи, выходящие из точки отсчета, будут соответствовать соотношению затрат капитала и труда при производстве определенного товара, а наклоны этих линий - коэффициенту капиталоемкости в производстве товара. Так, линия под углом в  $45^\circ$  соответствует единичной капиталоемкости, т.е.  $K/L = 1$ . Это означает, что при увеличении производства требуется в равной степени увеличивать как затраты труда, так и затраты капитала.

Отметим, что при определении факторной интенсивности товара (его трудоёмкости или капиталоемкости) имеются в виду не абсолютные значения труда и капитала, используемого для производства того или иного товара, а относительные, т.е. количество капитала на 1 ед. труда или, наоборот, труда на 1 ед. капитала.

Итак, из графиков видно, что товар  $X$  является трудоёмким, а товар  $Y$  - капиталоемким в компаниях. Вместе с тем компания  $B$  использует более капиталоемкую технологию для производ-

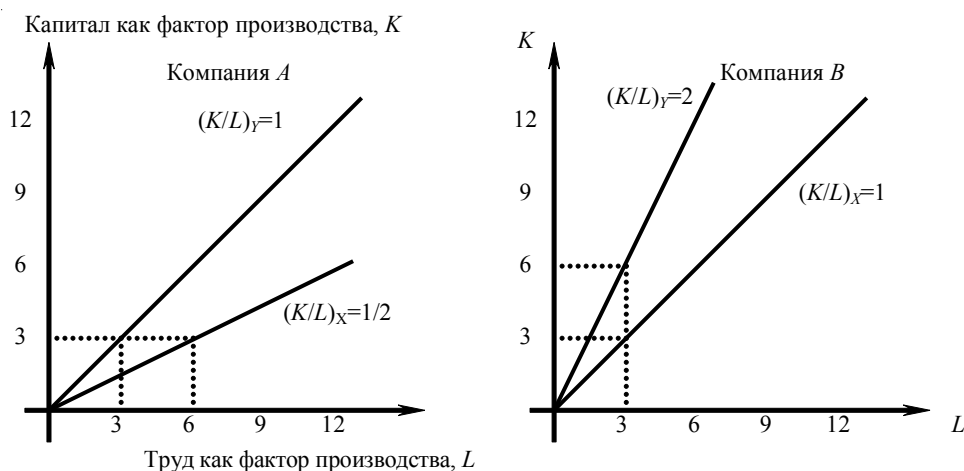


Рис. Факторная интенсивность производства товаров  $X$  и  $Y$  в компаниях  $A$  и  $B$

ства товара, поскольку их коэффициент капиталоёмкости у нее выше, чем у компании *A*. Это происходит, потому что капитал в компании *B* относительно дешевле, чем в компании *A*, и производители используют его относительно больше, чем труд, чтобы сократить издержки производства. Но почему капитал относительно дешевле в компании *B*? Ответ состоит в том, что компания в большей степени наделена одними факторами производства, чем другими, т.е. одни факторы производства имеются у нее в избытке, а другие - в дефиците. Рассмотрим этот вопрос более подробно, поскольку именно неравная обеспеченность компаний различными факторами производства является в соответствии с теорией Х-О базисом сравнительного преимущества.

Наделенность или обеспеченность компаний факторами производства можно определить различными способами: через относительные физические объемы факторов производства, которыми обладает компания, или через относительные цены этих факторов производства. Рассмотрим более детально различные определения факторонасыщенности.

#### **Первое определение факторонасыщенности**

Компания *B* является капиталонасыщенной по сравнению со компанией *A*, а компания *A*, соответственно, трудонасыщенной, если отношение общего объема капитала, имеющегося в компании, к общему объему труда для компании *B* больше, чем для компании *A*, т.е.  $(TK/TL)^B > (TK/TL)^A$ . Это означает, что компания *B* имеет относительно больше капитала на единицу труда, чем компания *A*, а компания *A* - относительно больше труда на единицу капитала. Отметим, что в абсолютных значениях компания *A* может иметь больше капитала, чем компания *B*:  $(TK)^B < (TK)^A$ , и это не меняет существа дела.

#### **Второе определение факторонасыщенности**

Компания *B* является капиталонасыщенной по сравнению со компанией *A*, если отношение цены капитала к цене труда будет меньше в компании *B*, чем в компании *A*:  $(P_K/P_L)^B < (P_K/P_L)^A$ . Компания *A* является в то же время трудонасыщенной, поскольку отношение цены труда к цене капитала у нее меньше, чем в компании *B*:  $(P_L/P_K)^A < (P_L/P_K)^B$ . Это означает, что капитал относительно дешевле в компании *B*, а труд относительно дешевле в компании *A*. Обычно считается, что ценой капитала является ставка процента ( $P_K = r$ ), а ценой труда - ставка заработной платы ( $P_L = w$ ), поэтому мы можем записать, что в общем виде  $P_K/P_L = r/w$ . Здесь опять стоит подчеркнуть, что отнесение компании к капиталонасыщенной или трудонасыщенной вытекает не из разницы абсолютных уровней процента или заработной платы в компаниях *A* и *B*, а из разницы отношений  $r/w$ . Так,  $r$  может быть ниже в компании *A* по сравнению со компанией *B*, но компания *B* будет считаться капиталонасыщенной, если отношение  $r/w$  у нее ниже, чем в компании *A*.

насыщенной или трудонасыщенной вытекает не из разницы абсолютных уровней процента или заработной платы в компаниях *A* и *B*, а из разницы отношений  $r/w$ . Так,  $r$  может быть ниже в компании *A* по сравнению со компанией *B*, но компания *B* будет считаться капиталонасыщенной, если отношение  $r/w$  у нее ниже, чем в компании *A*.

#### **Взаимосвязь двух определений факторонасыщенности**

Вышеуказанные определения не являются эквивалентными. Определение факторонасыщенности с точки зрения физического объема труда и капитала предполагает учет только предложения факторов производства, оставляя без внимания спрос на них. Определение с точки зрения относительных факторных цен предполагает учет и спроса, и предложения, поскольку именно цена в условиях совершенной конкуренции является результатом взаимодействия спроса и предложения. Итак, если мы можем сказать, что  $(TK/TL)^B > (TK/TL)^A$  при предположении равенства спроса (т.е. предположении идентичности вкусов и предпочтений) в компаниях *A* и *B*, то одновременно это означает, что  $(P_K/P_L)^B < (P_K/P_L)^A$ , и компания *B* будет считаться капиталонасыщенной с точки зрения обоих определений.

Однако так происходит не всегда. Предположим, что  $(TK/TL)^B > (TK/TL)^A$ , но условие равенства спроса не выполняется: спрос на товар *Y* (капиталоемкий товар) и, следовательно, спрос на капитал настолько выше в компании *B* по сравнению с компанией *A*, что относительная цена капитала станет выше в компании *B* по сравнению с компанией *A*. В этом случае компания *B* будет считаться капиталонасыщенной с точки зрения физических объемов имеющихся труда и капитала, но трудонасыщенной с точки зрения относительных факторных цен. Очевидно, что следует ориентироваться на определение через относительные цены на факторы производства, поскольку именно в этом случае выводы из теории Х-О будут четкими и однозначными.

#### **Факторная насыщенность и факторная интенсивность**

Теорема Х-О построена на объединении понятий фактороинтенсивности и факторонасыщенности. Насыщенность относится к обеспеченности, наделенности компании факторами производства, а интенсивность - к использованию в производстве товаров таких факторов, как капитал и труд.

Товар *X* станет товаром сравнительного преимущества для компании *A*, поскольку в его про-

изводстве она интенсивно использует такой относительно избыточный и дешевый для нее фактор производства, как труд. Кроме того, при производстве этого товара возникает экономия на издержках на налогах, что повышает рентабельность производства товара и его доходность.

Вследствие вышеизложенного из всех возможных причин различия в сравнительных преимуществах товаров (и относительных ценах на товары) теорема Х-О выделяет разницу в относительной обеспеченности компаний факторами производства как основную причину развития сферы общественного питания.

Для выделения товара сравнительного преимущества для компании необходимо более последовательно учитывать полезность товара. Недостаточно принимать во внимание только стоимостные показатели.

Дальнейшее совершенствование теории развития индустрии общественного питания в со-

временной экономике диктует необходимость использования теории ценности<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> См.: Хекшер Э.Ф. Влияние внешней торговли на распределение дохода // Вехи экономической мысли. Т. 6. Международная экономика / А.П. Киреев. Москва, 2006. С. 154-173; Олин Б.Г. Межрегиональная и международная торговля // *Interregional and International Trade*. 1933.

<sup>2</sup> См.: Леонтьев В.В. Внутреннее производство и внешняя торговля: новое исследование позиций американского капитала // Вехи экономической мысли. Т. 6. Международная экономика / А.П. Киреев. Москва, 2006. С. 220-230; Стерликов Ф.Ф. Экономическая теория ценности блага как интегратор трудовой теории стоимости и теории трудовой предельной полезности // *Вопросы экономики и права*. 2012. □ 8. С. 27.

<sup>3</sup> Стерликов Ф.Ф., Стерликов П.Ф., Гуськова М.Ф. Развитие методологии анализа и синтеза экономических теорий стоимости и полезности. Москва, 2006.

*Поступила в редакцию 05.02.2016 г.*