



**Original Article: RUOLO FATTORI ETHNOPSICOLOGICAL IN ATTUAZIONE
DEL COMMERCIO ESTERO**

Citation

Bondarenko V.A. Ruolo Fattori Ethnopsychological in Attuazione del Commercio Estero. *Italian Science Review*. 2013; 8. PP. 37-40.

Available at URL: <http://www.ias-journal.org/archive/2013/november/Bondarenko.pdf>

Authors

Victoria A. Bondarenko, Dr. econ. sci., Associate Professor of "Marketing and Advertising", Rostov State Economic University, Russia.

Submitted: November 20, 2013; Accepted: November 27, 2013; Published: November 30, 2013

Domande manifestazioni di squilibri del mercato nel commercio estero vengono periodicamente discussi nelle pagine di pubblicazioni aziendali, di regola, dopo la fine degli scandali antidumping o le cosiddette "guerre" di dumping. Va osservato che i processi di globalizzazione economica attualizzare i problemi non equivalenza commercio estero esistente tra Stati piscina postindustriale e nei paesi con economie in transizione, incentrata sul commercio di risorse naturali. Nella fase attuale, caratterizzata dalla globalizzazione della vita economica, la non equivalenza del commercio estero, che si manifesta nella squilibri commerciali e fissato uno squilibrio nel tenore di vita, chiamato interdipendenza asimmetrica, in cui, nel sedimento secco rimane disuguaglianza nel commercio, che in condizioni moderne si riflette nella realizzazione di scambi quote e limitazioni.

Relazione di fornire la situazione sui mercati esteri di materie prime in cambio di high-tech e dei beni ad alta intensità di capitale e oggettivamente formata, ci sono differenze in materia di prezzi. Per quanto riguarda il prezzo di ottenere prodotti ad alta tecnologia e capitale stanchi hanno attività nematerialnye importanti, quali

brevetti, know-how, ecc Il prezzo delle materie prime primarie a basso valore aggiunto point primario nella determinazione del loro valore sta contando i costi di produzione e di trasporto in ospedale per il luogo di esecuzione sulla base dei prezzi medi mondiali. Cioè, la prevalenza dei cosiddetti essenti costato approccio, a ciò che di solito non è presa in considerazione e, quindi, non sono inclusi nel prezzo dei costi delle risorse per mantenere la purezza ecologica del territorio di produzione.

Differenza di formazione dei prezzi dei beni rappresentati dei gruppi, essenzialmente risale a certe tradizioni storiche in cui le risorse ricavate dalla natura immediatamente valutato come il prezzo delle loro prede. Di conseguenza, il fattore principale che incide il valore delle risorse nella fase attuale è il concetto del cosiddetto "prezzo equo", il cui mantenimento permette di creare crescita economica nei paesi industrializzati almeno il 4-5 % all'anno. Allo stesso tempo, non sempre della transazione sottostante è un elemento specifico di profitto direttamente e periodicamente desiderio di fornire aiuti economici e creare le condizioni per consentire alla controparte di

un'organizzazione internazionale (come Organization commercio estero).

La nozione di vantaggi commerciali come il principale meccanismo conduzione di attività di negoziazione in senso lato, nonché l'attributo primario della "mano invisibile" del mercato appartiene ad Adam Smith, a sua volta, identificare scopi commerciali redditizie migliorare l'efficienza della produzione nazionale. [1] Considerando che, in vari fatti sono ben noti, quando il commercio è stato organizzato ed eseguito senza molto metropoli redditività, ma, per esempio, di mantenere il tenore di vita della popolazione delle colonie. Anche dalle opere classiche sui casi di concorrenza monopolistica non sono ampiamente conosciuti commercio semplicemente senza scopo di lucro e l'attività economica redditizia ai fini della concorrenza sleale, sulla base di utili futuri al momento di stabilire prezzi di monopolio. [2] Enfasi sull'uso di fattori non di mercato nel commercio internazionale si svolge in tempo reale, chiamato dumping e distorce in modo significativo la situazione economica globale.

Se si astrae dalla consapevolezza della necessità redditività indispensabile di operazioni di trading sulla base della domanda e dell'offerta *vzaimoucheta*, possiamo facilmente trovare in una prospettiva storica, e ora, molti tentativi di influenzare i metodi non economici per le controparti nel commercio internazionale. Questo è vero sia in termini di cosiddetta diplomazia *gunboat*, e al termine di vari tipi di grandi operazioni internazionali utilizzando pressioni diplomatiche da applicare una delle parti, così come contro-pressione sull'altro lato. Pratica comune era quello di stabilire relazioni commerciali e la definizione del commercio internazionale da parte dei governi, esclusi gli interessi delle parti specifiche. Per mantenere la bilancia commerciale si applica ancora la pratica di assegnare sanzioni economiche o restrizioni commerciali nella forma di un embargo, così come una minaccia militare

per chiudere o limitare l'espansione commerciale di ogni economia nazionale. Spesso, queste minacce non vengono realizzate in pratica, sono un mezzo di impatto psicologico sulla controparte di negoziazione.

Così, la caratteristica principale del commercio estero nel senso nazionale del termine è la nozione di "commercio non equivalente", vale a dire scambio ineguale. I creatori della teoria del valore (Ricardo, Marx) credevano scambio equivalente nello scambio di valori uguali, che ha cercato senza successo base teorica [3].

Nella moderna economia di mercato, domanda e offerta di unità commodity specifici su settori commerciali specifici, agenti di commercio specifici determina il costo di questi prodotti commerciali. Consapevole che il processo di determinazione del valore non può garantire giustizia e non è ottimale, va osservato che l'altro modo rispetto alla determinazione del valore della democrazia non esiste.

Avvicinandosi al massimo scambio equivalente possibile in commercio interno di una istruzione pubblica, dove le sue regole sono tabù e regolamentati varie restrizioni che vietano causa un danno diretto al compaesano o imposta un limite massimo di redditività.

Per quanto riguarda il commercio estero, al contrario, ci sono delle regole accettate, istituzioni religiose e usanze che recuperano ogni possibile profitto da operazioni di commercio estero, mettendo il suo omologo ristrettezze fino alla minaccia di fallimento e la minaccia di pressione militare. A nostro giudizio, sulla base di questo atteggiamento ai partner commerciali è un fenomeno psicologico universale di "noi" e "noi non siamo" a causa fisiologica [4]. Fenomeno nel senso che il rapporto tra "noi" e "noi" e "noi" e "non abbiamo" differenziamo sempre di più di un ordine di grandezza, e, quindi, nei confronti della sua controparte estera ammesso ritenuta informazioni veritiere, di certo non fornendo dati attendibili sulle condizioni di mercato e lo stato di gestione degli oggetti.

Siamo convinti che si tratta di una manifestazione degli effetti di questo fenomeno, che è un fattore di non-economica che sottende la manifestazione di disparità nell'attuazione delle procedure del commercio estero. Questo permette un imperativo etico a lottare per la massimizzazione del profitto rispetto alla sua controparte estera. E' chiaro che, con la stessa controparte imperativo etico cercherà di fare lo stesso. [5] Naturalmente, la negoziazione lo scambio ineguale può esistere in operazioni di trading interne, ma hanno condannato coscienza, tradizioni popolari e limitata da vari regolamenti religiosi e differenza attività estere non equivalenti. Così, i precetti religiosi degli antichi Ebrei vietati, ricarica elevato interesse usurari nei confronti delle tribù, frode in attuazione delle procedure commerciali e di scambio, e al contrario, queste azioni raccomandate contro gli stranieri. [6]

Ciò che è vero per una persona - la scelta di preferenza per motivi simpatie e antipatie - vero per le masse di popolo, composto di individui. Cioè, in caso di una completa mancanza di "simpatia" quando vediamo le persone nelle loro controparti, siamo abbastanza spietato e estraiamo tutti i possibili profitti senza prestare attenzione alle condizioni intollerabili della loro esistenza. Quando siamo "cute", allora possiamo limitiamo profitto sufficiente per continuare il caso e la loro soddisfazione. Si deve ricordare che la preferenza per la scala convenzionale con i poli di "simpatia" - "antipatia" anche classificati in base alla loro forza.

Ci sono esempi convincenti di questo rapporto storico tra controparti commerciali: Indiani del Nord America - emigranti protestanti dall'Inghilterra. La politica estera di quest'ultimo, che non aveva visto nei loro controparti gente, ha portato all'impoverimento completo della popolazione indigena, una drastica riduzione del suo territorio e della popolazione. Il più famoso accordo nel commercio estero -. L'acquisto di immigrati

isola di Manhattan in cambio di beni (perline, specchi, ecc) al costo di \$ 24 [7]

Il progresso tecnico, la formazione di società e globalizzazione tendenze post - industriali del commercio estero non sono cambiate Stato non equivalenza in procedure di scambio. Nei rapporti di commercio estero partner commerciali tra di loro possono anche essere diverso da indifferenza per antipatie completi. Certo ideale nel commercio estero sarà puramente approccio di business, libero da strati emotivi, e la realizzazione pratica perfetta di questa tesi è quello di utilizzare i membri di minoranze etniche non sono legate alla nazione centrale nel processo decisionale nel commercio estero.

Oggettivamente squilibri esistenti nello scambio internazionale tra gruppi di paesi - condizionali venditori risorse e paesi - i loro destinatari con alti livelli dell'industria e della tecnologia dell'informazione, avviare varie crisi politiche ed economiche internazionali. Pertanto, le attività svolte da un gruppo di OPEC (Organizzazione dei Paesi Esportatori di Petrolio - Organizzazione dei paesi esportatori di petrolio), costantemente contrastate gli sforzi combinati di risorse importatori. Tuttavia, entrambi i gruppi di stati che siano di destra e le loro politiche in materia di tariffazione nello scambio internazionale.

Nel mondo della scienza economica, ci sono due punti di vista polari sulle questioni della fattibilità dello scambio equivalente tra questi gruppi di paesi.

Gli economisti sostengono di spiegare queste disparità nella scia delle idee di Karl Marx, Friedrich Engels, Vladimir Ulyanov - Lenin li trattava come una cospirazione di livello mondiale dell'oligarchia finanziaria delivsheysya briciole del loro reddito dalla punta della classe operaia dei loro stati. Ovviamente, il fallimento di tali costruzioni attualmente confermati dalla presenza significativa strato della popolazione nei paesi ricchi, le cosiddette persone di classe media con un reddito sufficiente e stabile, professionalmente ricercati, con un relativamente alto tenore di vita.

I loro oppositori ritengono che l'assioma che in condizioni di mercato è sempre equivalente al commercio estero, come le parti scambi di beni e servizi, utilizzando i vantaggi competitivi dei loro territori. I sostenitori di questa costante si sviluppano questo assioma in termini teorici del modello di Ricardo attraverso la teoria della teoria di Heckscher -Ohlin al Stolper - Samuelson. Se consideriamo la loro costruzione, mentre nel paradigma dei loro valori, non li potete trovare argomenti convincenti sono sbagliate. Tuttavia, il confronto dei principali indicatori macroeconomici dei gruppi analizzati di paesi con una dimostrazione di PIL pro capite per un lungo periodo di tempo (30-50) anni, consente di contrassegnare l'esistenza di squilibri persistenti a lungo termine nella loro valuta estera [8]. Prova tangibile dell'esistenza degli squilibri marcati può essere considerato divario persistente e crescente del tenore di vita della popolazione nei paesi sviluppati e nei paesi del terzo mondo. Inoltre, vi è uno sviluppo equilibrato delle infrastrutture dell'economia dei paesi sviluppati - importatori delle risorse, senza significative tensioni bilaterali, mentre le economie di esportazione infrastruttura sviluppata commercio estero sproporzionatamente dominato, risorse orientate all'esportazione, spesso a scapito delle infrastrutture di mercato interno [9] (Arabia Saudita, Nigeria, Russia).

Si noti che mentre gli elementi esistenti non equivalenza scambi commerciali conservati e rotolò, trovando una base teorica in varie teorie del vantaggio competitivo nel commercio internazionale. Tali rapporti di commercio estero è stato caratterizzato per lungo tempo. Sviluppi teorici degli ultimi anni sostengono che tali contraddizioni vengono smussate nei mercati civili modernità influenzato i processi di liberalizzazione delle relazioni

commerciali e dominazione delle istituzioni economiche e finanziarie sovranazionali, nonché l'introduzione di regole globali di transazioni internazionali, obbligatori per tutti, o almeno per molti (ad esempio, il motore organizzazione del commercio estero). Ma dal momento che la psicologia umana e le comunità umane al suo interno non è cambiato, ma solo le forme più estreme di comportamento soppresso le conquiste della civiltà, possiamo assumere un'esposizione prolognirovanie di sopra di questo fenomeno nella prassi del commercio internazionale in questo momento.

References:

1. Smith A. 1790. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. London.
2. Lenin V. Imperialism, the Highest Stage of Capitalism, The Complete Works of VI Lenin, Vol. 27, pp. 299-427.
3. Irwin D.A. 2001. A Brief History of International Trade Policy. Princeton, PUP.
4. Gumilev L.N. 1993. Ethnogenesis and the Biosphere. Moscow. p. 71.
5. Bondarenko V.A. 2010. Nonequivalence foreign trade and the transformation of its infrastructure. Herald of Rostov State Economic University. 2 (31).
6. Bible. Books of the Old Testament. The Second Book of Moses. Chapter 22. Verse 25. Chicago, 1990. p. 82.
7. Rem Koolhaas. 2013. New York is itself. Moscow. Strelka Press. 336 p.
8. Bondarenko V.A. 2011. Exchange element of infrastructure as an instrument of foreign economic activity quasi-market in the global economy. Moscow, Vuzovskaya book. 208 p.
9. Bondarenko V.A. 2010. Theoretical aspects of combining marketing and infrastructure as a subsystem of the economy. Herald of Rostov State Economic University. 1 (30).