



**Original Article: DIALETTICA RIEMPIMENTO E MODERNI CONCETTI DI
POTENZIALE DI ESPORTAZIONE**

Citation

Perunov S.U. Dialettica riempimento e moderni concetti di potenziale di esportazione. *Italian Science Review*. 2014; 1(10). PP. 243-248.

Available at URL: <http://www.ias-journal.org/archive/2014/january/Perunov.pdf>

Author

Sergey U. Perunov, postgraduate student, Rostov State Economic University, Russia.

Submitted: January 14, 2014; Accepted: January 20, 2014; Published: January 30, 2014

Rapporto alle esportazioni e, di conseguenza, le opportunità di esportazione di una istruzione pubblica o le parti ha subito più volte cambiamenti negli ultimi 250 anni che opportunamente riflettono nelle pagine della letteratura economica. Nella storia dell'economia ci periodi in cui esportazione è stato dichiarato come il principale mezzo di sviluppo economico mondiale, ci sono stati periodi in cui eminenti economisti hanno chiesto varie limitazioni sulle esportazioni fino al suo divieto di una base istituzionale, insistendo sul autosufficienza di enti pubblici.

Questo atteggiamento per l'esportazione e il potenziale di esportazione di alcune azioni organizzative mediate dalle élites dominanti, organizzati nell'ambito della sentenza d'élite attività di organi di controllo all'esportazione speciali, dazi all'esportazione introdotti o, viceversa, di pagare i bonus agli esportatori per la promozione delle esportazioni su tutti i prodotti o ad alcuni gruppi di merci.

Tali organizzazioni internazionali autorevoli come il Fondo Monetario Internazionale (FMI) nel suo programma anti-crisi per gli stati sottoposti predefinita raccomanda di solito intensificazione delle

esportazioni e la sua promozione, insieme a misure per limitare la domanda interna.

Pertanto, l'esportazione e il potenziale di esportazione di istruzione o regioni pubblica rappresentano un importante fenomeno economico e la necessità di determinare il contenuto in questa fase, date le dinamiche dei cambiamenti notato. Ulteriore studio di questa direzione sono aggiornati correzione di rotta economica Russian Federation verso lo sviluppo innovativo dell'economia e incrementare le opportunità di esportazione basate sulla diversificazione dei prodotti delle esportazioni, fornendo riorientamento dalle materie prime ai prodotti finiti e servizi, che determina l'aumento del ruolo delle regioni nella soluzione di questo problema.

Scopo del lavoro è quello di studiare l'evoluzione del rapporto per l'esportazione e il potenziale di esportazione dello Stato e delle sue regioni e la visualizzazione di questi processi nel mondo del pensiero economico al periodo attuale.

Mi sembra abbastanza evidente e non ha bisogno di confermare l'esistenza di operazioni di esportazione tra Stati con l'impero romano e Cina antica e la sua alta redditività, nonché alcuni vantaggi per gli stati impegnati nella operazione di

esportazione. Tuttavia, la prima per l'esportazione delle pagine della letteratura scientifica è stato dato da Smith, che ha raccomandato che incoraggiava le esportazioni e del commercio mondiale, considerandolo una delle fonti di ricchezza dello stato. [1] Oppositori scientifici di Adam Smith, non chiedono una chiusura completa delle esportazioni offrono certo limite rigorosamente limitata ai gruppi di prodotti, al contrario incoraggiato importazioni dalle colonie. [2] In particolare, il loro consiglio è stato vietato l'esportazione di oro e argento dal Regno Unito, che in gran parte mediata certo conflitto economico, fino all'adozione di "atti di navigazione" e condurre "guerre dell'oppio" [3].

Avversari Viewpoint A. Smith sembra abbastanza logico in termini di desiderio di massimizzare i profitti. Questa è la base del loro concetto ideologico era un divieto di esportazione di tutta l'Inghilterra, che ha valore, in particolare oro e argento, così come le armi. Permessi di esportare merci, non avendo, a loro avviso, il valore per lo Stato. Rientrano in questa categoria di criminali che sono stati trafficate in Australia, America, Canada e altre colonie britanniche. Al contrario, le colonie di merci importate a prezzi bassi, che potrebbero essere attuate in Gran Bretagna. Allo stesso tempo, gli operatori stranieri bandito vendita diretta dei loro prodotti, hanno dovuto rivenderli residenti per la vendita britannici, che ha anche contribuito ad abbassare i prezzi delle importazioni. Cioè, i principali oppositori ideologici orientamento di base A. Smith era il prossimo obiettivo - regolazione : le importazioni più ampie ed economiche, e il meno possibile e costose le esportazioni. Considerando che la direzione scientifica di Adam Smith, di conseguenza sviluppato da Ricardo D. [4] raccomandato una vasta prodotti di esportazione di valore nel moderno, il più grande vantaggio competitivo. Quando questo non è stato offerto di vendere loro per il prezzo più alto

possibile, e si offrì di pagare fee "giusto" per costruire rapporti a lungo termine.

Dopo un certo periodo, in cui sono emersi i processi della rivoluzione industriale nei paesi più sviluppati economicamente, la visione di Adam Smith e dei suoi seguaci divenne il leader. Quasi tutti gli Stati hanno incoraggiato le proprie esportazioni e limitare le importazioni, per il quale scopo è stato rivitalizzato i dazi doganali sono proibitivi mercati nazionali protette e per una maggiore competitività delle esportazioni è stata la fondatezza della sua utilità per l'economia nazionale e le erogazioni di acciaio provenienti dai bilanci di premi all'esportazione esportatori di merci. Durante la seconda metà del XIX secolo. Questa pratica è stata attuata nei paesi più industrializzati, disegno in nuovi rappresentanti, tra cui la Russia. In effetti, un tale modello potrebbe solo quando i grandi mercati e fonti di materie prime relativamente a basso costo. Cioè, in presenza di colonie - fornitori di materie prime, del lavoro e dei mercati e le aree metropolitane, proteggere i loro mercati e mercati delle loro colonie misure economiche e ampliando le loro esportazioni verso altre colonie metropolitani e stranieri.

Cercando spartizione coloniale dei mercati e dei mercati metropolitani con la forza (la prima e la seconda guerra mondiale) si è rivelata inefficace la continuazione di tali pratiche commerciali. C'era un certo senso la necessità di una maggiore apertura dei mercati per tutti i produttori su quali prodotti in concorrenza grazie alle sue qualità e prezzo vantaggi. Dopo la creazione delle Nazioni Unite per la formazione degli aiuti del FMI ai paesi poveri e paesi emergenti dalla dipendenza coloniale, così come la proclamazione del corso della politica mondiale presso l'eliminazione del regime coloniale, un numero crescente di paesi ha ricevuto formale indipendenza. I mercati sono diventati aperta a tutti, senza eccezione esportatori e questi stati essi stessi hanno acquisito il diritto di esportare i loro

prodotti ai mercati dove possono ottenere il massimo beneficio. Tuttavia, a causa della mancanza di sviluppo delle loro economie, la maggior parte delle merci (esclusi tutti i tipi di risorse) tali paesi non erano competitivi nei mercati di tutte le nazioni industrializzate. Una situazione dove il paese formalmente libero potrebbe effettivamente vendere fuori dal proprio paese, solo uno o due prodotti, il piano principalmente crudo, e tutte le necessità della vita della sua popolazione sono stati costretti ad importare. Certo, la maggioranza della popolazione mondiale non è disposta a tollerare questo stato, tanto più alimentato tensioni sociali.

C'era bisogno di una comprensione scientifica della situazione di nuovo in tutto il mondo ed offre i modi per modernizzare l'economia e superare la crisi liberata dalla dipendenza dei paesi coloniali. I teorici di economia in esportazione e l'importazione di merci nel commercio mondiale offerti due teorie, insigniti del premio Nobel per il suo contributo all'economia. Abbiamo in mente il noto Heckscher - Ohlin e Stolper - Samuelson [5]. Quintessential teorizzazione dei dati è il riconoscimento dello status quo nello stato economico del mondo in questo momento e offerto agli scambi per usare il massimo vantaggio competitivo nei mercati in cui è possibile, ciascuna delle parti della transazione. Con tutte le prove di base di queste teorie in materia secca, però, si è scoperto che è più vantaggioso per gli Stati Uniti di vendere i computer e gli aeroplani, e per, diciamo, Guatemala e Honduras, banane e caffè. Tuttavia, non è stato annunciato nella direzione letteratura, che viene realizzato dagli economisti del FMI impegnati. L'essenza di tali proposte era di concentrare lo sviluppo dell'economia, che hanno assistito l'esportazione di tutti i beni possibili per la vendita, limitando il consumo interno. Tutti mobilitati attraverso le esportazioni e limitare il consumo di risorse (materiali, valuta), nonché da organizzazioni internazionali devono essere indirizzate allo sviluppo di infrastrutture e servizi per lo sviluppo del settore dei fondi

raccomandata. E ' in queste condizioni, il FMI ha accettato di assistere e consigliare le autorità di questi paesi. Dal momento che le questioni di sviluppo delle economie deboli non solo punto di vista che molti stati sono andati strade separate.

Alcuni di loro sono attratti in conflitti duraturi dentro di sé tra lavoro e capitale, le loro economie sono passati attraverso molti periodi di nazionalizzazioni e di privatizzazioni e, tuttavia, non hanno raggiunto il successo desiderato, ma invece sperperato alcuni vantaggi che avevano fino alla fine della Seconda Guerra Mondiale (Argentina e Brasile).

Tra gli altri paesi, la politica del Fondo perceived (Sud-Est asiatico paesi : Cina e Corea del Sud), la risorsa principale per lo sviluppo della sua economia, l'incapacità di autosufficienza, hanno scelto un export aggressivo. La base della sua organizzazione sono stati l'entusiasmo della popolazione, la capacità di esistere a un basso livello di consumi e di promozione dello sviluppo delle industrie più efficaci razionali lavorando. L'esempio più eclatante in questo senso sembra "miracolo economico giapponese", la fondazione di cui è stato segnato soprattutto, così come il know -how puramente giapponese, il cosiddetto "zaibatsu" [6]. Si può essere caratterizzato come una variante specifica di un particolare partenariato pubblico-privato, dove lo Stato ha accettato non solo di prestare il punto di vista industriale per l'esportazione di diversi prodotti, ma anche apre tutte le possibilità di risorse tali industrie su scala superiore esigenze attuali e, allo stesso tempo, ha contribuito alla introduzione e il consolidamento prodotti giapponesi sui mercati esteri.

Ci sono altri stati che non seguono le modalità di cui sopra, e dichiarati alla base della sua strategia economica affidamento su risorse interne, i rappresentanti più importanti di questo gruppo sono la Cina e l'India. Le loro élites economiche per scontato che la loro grande popolazione in una certa misura autosufficiente poco bisogno di importare ed esportare le

opportunità non sono grandi a causa della grande domanda interna. Allo stesso tempo, i governi di questi paesi ritengono che l'entusiasmo del lavoro della grande popolazione può rapidamente dilagare opportunità economiche e di sviluppare l'infrastruttura dell'organizzazione senza l'ingombro delle esportazioni. Risorse valutarie necessarie che hanno ricevuto attraverso i gruppi delle materie prime strette esportati verso i mercati esteri (cinesi, indiani tessili, ecc.)

Per creare le condizioni iniziali delle operazioni di esportazione sono stati stabiliti zone economiche, in cui l'azione era limitata alle leggi cinesi, il cui scopo era pieno coinvolgimento di capitali. Queste azioni non sono novità, ma la scala della loro realizzazione in Cina ha reso possibile un investimento rilevante. Altri know-how cinese per l'organizzazione di politica di esportazione è interamente di dumping orientamento di quest'ultimo. Economicità dei prodotti cinesi è così alta che anche il più elevato possibile di paesi industrializzati non consentono prodotti nazionali di competere sul prezzo con i cinesi. Tale esportazione ha portato e porta alla eliminazione di intere industrie nei paesi europei, Canada e Stati Uniti. Globalmente, questo fenomeno può essere visto come una sorta di esternalizzazione si trova in ritiro dai territori dei paesi industrializzati industrie, che ora sono localizzate in Cina inquinanti.

Economia indiana utilizza tutti i "successi" dell'economia cinese, ma non è così chiaro e non così tanto successo, anche se le esportazioni indiane sono visibili anche sulla scena mondiale.

Il coinvolgimento dei paesi del Sud-Est asiatico, tra cui Cina e India, le esportazioni di tutto il mondo ha portato a una pratica a lungo termine dumping e legittimare la creazione di una sorta di ordine di cose, quando ci fu una certa specializzazione di coprire le loro esigenze di esportazione della maggior parte delle altre regioni del pianeta. Inoltre, il valore delle merci esportate è così basso che l'organizzazione

assume l'insensatezza di tale produzione in altri settori. Naturalmente, lo sviluppo di cinesi e indiani " miracolo" è stato promosso dalla globalizzazione, che ha una maggiore apertura del mercato facilitando il loro accesso alle merci cinesi e indiani, e facilitare la percezione di tutto quanto è prodotto in Cina e India, come qualcosa di accettabile per consumare, piuttosto che stranieri. Tuttavia, possiamo notare una chiara manifestazione di tendenze opposte, ovvero la regionalizzazione e specializzazione regionale. Alcune regioni e le economie stanno chiudendo i loro mercati (in parte) e organizzano la produzione di prodotti di qualità simili, ma d'altra base innovativa, questi processi sono chiamati re- industrializzazione che permette di costruire altre destinazioni di esportazioni e importazioni.

Esaminato in questo studio è necessaria per l'importo della dialettica delle esportazioni mondiali e politiche di esportazione dei principali protagonisti della scena mondiale, notiamo un'altra questione importante per quanto riguarda la partecipazione delle regioni nell'esportazione di unità nazionale. Va notato che ci sono tre gruppi principali di soluzioni in questo settore, che possono essere chiamati: anarchici, democratici, totalitari.

Caratterizzare gruppo anarchico di soluzioni nel campo della politica di esportazione, va notato che in questo caso l'assenza di qualsiasi intervento del governo nelle questioni di esportazione non regolamentato gamma, il volume delle merci vendute, l'aliquota fiscale sulle attività di esportazione. Questo stile di gestione si trova in retrospettiva storica, spesso accompagnata da crisi dello stato.

Descrivendo lo stile democratico, notiamo che in questo caso il grado di regolamentazione statale delle esportazioni è significativo, funzionari statali per limitare il volume di esportazione di talune merci in conformità con i calcoli o restruttivami, determinano l'ammontare dell'imposta sulle esportazioni, che a sua

volta può essere una limitazione del volume delle esportazioni di alcune materie prime. Può essere somministrati ad un monopolio di Stato su determinati tipi di negoziazione o, se l'impresa vende determinate merci per suo conto, tali attività sono condotte sotto la supervisione dello Stato.

Attività di esportazione di stile di gestione totalitaria connessi principalmente con l'Unione Sovietica e la famosa risoluzione V.I. Lenin "Sul monopolio del commercio estero" [7]. In questo caso, tutta la politica di esportazione del governo è svolta per suo conto dai funzionari appositamente autorizzati.

Prevalente nella fase attuale è uno stile democratico di controllo delle esportazioni, che varia a seconda della condizione economica dell'unità territoriale e stereotipi del commercio. Specifici volumi di quote commerciali, dazi, monopoli statali sulle esportazioni di alcuni tipi di risorse da determinare da parte.

Altra parte lo stile democratico di gestione è la possibilità di esportare la partecipazione di esportazione entità separate territoriali, cioè, il commercio non può essere effettuata a nome di tutta la nazionale di istruzione, e le sue regioni o autonomo. Come regola generale, della regione preoccupazioni commerciali di alcuni gruppi di merci, i volumi di negoziazione possono anche quote per l'autorità dello Stato maggiore. Ad esempio, alcuni stati del Nord America possono svolgere attività di trading in proprio con qualsiasi paesi del mondo, ad eccezione di quelli che sono imposto sanzioni sotto forma di divieti federali dell'attività di negoziazione e le tipologie di beni e risorse che non sono inclusi nella lista federale di divieti. In questo caso, il reddito da tali scambi entra parzialmente tesoreria dello Stato, e il personale federazione dona quota legge. Diritti simili, ma diverse la terra in Germania e in alcune comunità autonome nel Regno Unito, Spagna e Portogallo. Ogni federazione o confederazione definisce le tipologie ammissibili di esportazioni per un particolare quote di regione e di

esportazione, nonché la percentuale del gettito fiscale per le esportazioni rimangono nella regione. In pratica, ogni regione, di regola, in ogni pubblica istruzione, non detiene proprie operazioni di import - export, sono in possesso dell'impresa concessi in licenza per tali attività. Regione riceve una quota di imposta sui profitti, se queste piante si trovano nel suo territorio.

A parte i vincoli economici di attività di esportazione associati cross-country e inter-firm concorso di esistere per restrizioni all'esportazione politici. Il caso più dimostrativa l'influenza delle restrizioni politiche sulle attività di esportazione associate al periodo sovietico nella Federazione russa.

Ricordiamo a causa di conflitti storici della seconda metà del XX secolo. c'erano due gruppi di paesi industrializzati (paesi del blocco Comecon e il cosiddetto mondo libero) concorrenti sui mercati paesi relativamente arretrati in Africa, Sud America, Sud-Est asiatico, i loro beni e servizi. Nella feroce concorrenza e che e l'altro lato fatto un allontanamento dai principi della concorrenza economica e vietare i gruppi di prodotti di esportazione dei loro avversari ideologici o delle rigorose restrizioni dei prezzi o divieti espliciti su alcuni gruppi di merci. In queste circostanze, il blocco economico sovietico è stato costretto ad acquistare beni e tecnologie ai mercati dei paesi terzi per valuta pregiata o in risorse liquide (oro, petrolio, legname). Tutti i marchi e le posizioni uslugovye prodotti sono stati considerati dal punto di vista delle loro esportazioni, anche a scapito del mercato interno. Beni prodotti per l'esportazione, effettuate nelle migliori condizioni, degli esperti ea loro ha sviluppato un atteggiamento, il cui scopo principale era il fatto che le merci sono prodotte per l'esportazione, molte volte superiore ai parametri qualitativi della stessa, ma è destinato al consumo interno. Considerando che, nei paesi del blocco occidentale, elite interessato leale verso la propria popolazione, al contrario, incoraggiare

l'attuazione di migliori prodotti di qualità nei loro paesi, e prodotti che non differiscono così alta qualità, o il cui uso non è raccomandato per l'attuazione utile nei paesi terzi.

Pertanto, un tale atteggiamento della classe dirigente che cerca di ottenere il necessario continuare le pratiche commerciali di riserve in valuta estera, in onda nella sfera scientifica del pensiero economico, ha dato luogo ad una nozione peculiare del potenziale di esportazione delle entità di business, regione e stato. A una certa riduzione di quelli, cioè potenzialità di esportazione in questo paradigma è l'aggregato di beni o servizi che possono essere implementate nei mercati d'oltremare. Dati e marchi posizioni uslugovym formato un rapporto speciale, che consiste nel patrocinio a causa della loro importanza per lo Stato. In questo periodo di tempo è legato alla attività di esportazione e potenziale di esportazione è rudimentale, ma a causa di stereotipi radicati rende costantemente allusioni alle discussioni in relazione al potenziale di esportazione della società, regione e stato.

A nostro parere, il potenziale di esportazione di qualsiasi entità aziendale significa che una certa parte del suo territorio di beni e servizi soddisfano i più elevati parametri di concorrenza nei mercati in cui il più alto livello di concorrenza, che è la migliore raccomandazione per tali beni e servizi.

Tuttavia, nella letteratura economica ci sono altri pareri e determinano potenziale di esportazione nella letteratura economica. A questo proposito, notiamo che M. Seyfullaeva B. Kapitsyn [8], che caratterizza il potenziale di esportazione della regione, questi rappresentano il concetto della risorsa -base e lo sviluppo economico complessivo di una particolare area, dotandola di scientifico, tecnico, tecnologico e industriale, oltre che culturale e lo sviluppo sociale. P. Medvedev [9] riconosce il potenziale di esportazione della regione come potenziale capacità di attuare

produzione regionale nei mercati esteri dei propri beni e servizi soggetti a vincoli istituzionali esistenti e forme di sostegno all'esportazione competitivi.

Così, molti ricercatori concordano sul fatto che in condizioni moderne per i produttori di beni e servizi è alcuna differenza se vendere i loro prodotti all'interno della regione, o inviarlo per l'esportazione, la funzione principale del contenuto e il concetto di esportazione o di potenziale economico straniero è quello di determinare la competitività di beni e servizi effettuati come una sorta di punto di riferimento il rispetto di mercato o di non conformità. Tuttavia, per tutti prodata e l'attrattiva di questa definizione dovrebbe essere tenuto a mente che per imparare come i prodotti sono competitivi e in linea con le esigenze del mercato è possibile solo nella realizzazione di attività reali di esportazione.

References:

1. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, V. II, 167 p.
2. Economic Theory. Moscow, Higher Education. 2009. 515 p.
3. Kiselev A.A. 2007. Navigational instruments and British economic policy in the XVII-XVIII centuries. Bulletin of the Volga. Episode 4: A History. Regional Studies. International relations. 12. p.44-50.
4. Ricardo D. 1955. Principles of Political Economy and Taxation. V.1. Moscow.
5. Lindert P.H. 1992. Economics of global economic relations. Moscow.
6. Kulikov G.V. 2000. Japanese management theory and international competitiveness. Moscow.
7. Lenin V.I. 1979. On the foreign trade monopoly. Moscow.
8. Seyfullaeva M.E., Kapitsyn V.M. 2006. Export potential of Russian regions in a globalizing world economy. Region, 3. pp.: 93-111.
9. Medvedev P.M. 2007. Factors export performance of Russian companies. Region, 2, pp.: 64-82.