

## Оглавление

### Введение

Глава 1. Международная торговля в системе международных экономических отношений. Концепции международной торговли

1.1 Структура международной торговли

1.2 Основные проблемы в международной торговле

Глава 2. Характеристики международной торговли

2.1 Противоречия современной международной торговли

2.2 Место и роль России в международной торговле

Глава 3. Современные тенденции в развитии международной торговли товарами и услугами

### Заключение

Список использованной литературы и источников

### Введение

Актуальность темы исследования. Международная торговля является самой развиваемой и распространённой формой международных экономических отношений. Она занимает одно из основных мест среди современных внешнеполитических интересов и мировых проблем. Поэтому изучая её сущность, динамику развития и современную структуру является важным элементом для определения внешнеполитической деятельности государства его программ развития.

Исходя из этого, можно сформулировать следующую главную цель данной курсовой работы, состоящую в определении сущности, исследовании динамики и структуры международной торговли. Такая цель курсовой работы предполагает выполнение следующих основных задач:

- определить сущность мировой торговли;
- исследование современной мировой торговли и тенденций её развития;
- особенности структуры мировой торговли на современном этапе;
- современная политика в отношении мировой торговли
- сделать выводы.

Таким образом, в данной курсовой работе объектом исследования будет именно международная торговля, а предметом - факторы, динамика развития и структура современной международной торговли.

Эта тема достаточно изучаема и актуальна в современном мире. Это является необходимым условием как работы отдельных организаций, связанных с внешней торговлей, так и деятельности каждого государства при осуществлении его внешней

политики и разработке средне- и долгосрочных программ развития. Поэтому мониторинг состояния международной торговли, процессы прогнозирования и планирования не прекращаются, что выражается в широком интересе к этой теме. По вопросам международной торговли имеются статьи практически во всей без исключения литературе по международным экономическим отношениям.

Структура курсовой работы. Работы состоит из введения, трех основных глав, заключения и списка использованных источников.

Глава 1. Международная торговля в системе международных экономических отношений. Концепции международной торговли

Современной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. По оценкам статистики на долю торговли приходится около 80% всего объема международных экономических отношений. Современные международные экономические отношения, которые характеризуются активным развитием мировой торговли, вносят много нового и специфического в процесс развития национальных экономик.

Для любой страны роль внешней торговли трудно переоценить. По определению Дж. Сакса, "...экономический успех любой страны мира зиждется на внешней торговле. Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы".

Международная торговля- это форма связи между товаропроизводителями разных стран, возникающая на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость В. И. Фомичев. Международная торговля.- М.: Инфра-М, 1998..

Структурные сдвиги, происходящие в экономике стран под влиянием научно-технической революции, специализация и кооперирование промышленного производства усиливают взаимодействие национальных хозяйств. Это способствует активизации международной торговли. Международная торговля, опосредующая движение всех товарных потоков между странами, растет быстрее производства. Согласно исследованиям всемирной торговой организации на каждые 10 процентов роста мирового производства приходится 16 процентов увеличения объема мировой торговли. Поэтому создаются условия которые будут более благоприятны для его развития. Если в торговле происходят сбои, замедляется и развитие экономики. Под термином "внешняя торговля" понимается торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого импорта и оплачиваемого экспорта товаров. Внешнеторговая деятельность подразделяется по товарной специализации на: торговлю готовой продукцией, торговлю машинами и оборудованием, торговлю сырьем и торговлю услугами.

Международной торговлей называется оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира. Однако понятие "международная торговля" может употребляется и в более узком значении. Он обозначает, например, совокупный товарооборот промышленно развитых стран, развивающихся стран, стран какого-либо континента, региона, например, стран Восточной Европы и т.п.

Перед дилеммой выбора внешнеторговой национальной политики рано или поздно вставали все государства. На протяжении многих столетий на эту тему ведутся жаркие дискуссии.

Выбор политики свободной торговли или протекционизма во внешней торговле, в их бескомпромиссном варианте, был характерен для прошлых столетий. В наши дни эти два подхода взаимосвязаны и переплетаются. Но во все большей степени в этом противоречивом единстве проявляется ведущая роль принципа свободной торговли.

Впервые политика фритредерства была определена А. Смитом при обосновании им "теории сравнительных преимуществ", о чем говорилось выше в разделе о международном разделении труда. А. Смит доказывал необходимость и важность внешней торговли, подчеркивая, что "обмен благоприятен для каждой страны; каждая страна находит в нем абсолютное преимущество". Анализ А. Смита явился исходной точкой классической теории, которая служит основой для всех видов политики свободной торговли Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения - М.: Журнал "Внешнеэкономический бюллетень".

Однако, если продолжить рассуждения А. Смита, то можно прийти к выводу: если та или иная страна может найти за границей все, что нужно, за меньшую цену и без ограничений, то в ее интересах приобретать все необходимые товары за границей. А что она будет что-нибудь производить для реализации на мировом рынке? Ничто этого не гарантирует. Но тогда за счет каких доходов страна будет рассчитываться за свои покупки? Теория абсолютного преимущества постоянно заводит в тупик. Д. Рикардо в своей работе "Принципы политической экономии и налогообложения" (1817 г.) выводит классическую теорию из логического тупика. Он показывает, почему торгуют нации, в каких пределах больше всего будет выгодным обмен между двумя странами, выделяя критерии международной специализации. В интересах каждой страны, по мнению Д. Рикардо, специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество или самую меньшую слабость, и для которого относительная выгода является наибольшей. Его рассуждения нашли свое выражение в так называемом принципе или теории сравнительных преимуществ.

Д. Рикардо доказал, что международный обмен возможен и желателен в интересах всех стран. Он определил ценовую зону, внутри которой обмен выгоден для каждого.

Джон Стюарт Милль в своих "Принципах политической экономии" (1848 г.) показал, по какой цене осуществляется товарный обмен. Согласно Миллю: цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны оплачивает совокупность ее импорта. Эта "теория международной стоимости" - важная заслуга Милля. Она показывает, что существует цена, которая оптимизирует обмен товаров между странами. Эта рыночная цена зависит от спроса и предложения.

Новое слово в развитии теории классиков буржуазной политэкономии было сказано Готфридом Хаберлером. Он конкретизировал ее с точки зрения всех факторов производства, а не только труда.

Основы современных представлений о том, какими причинами определяются направления и структура международных торговых потоков, возможные

преимущества в международном обмене заложили шведские ученые - экономисты Эли Хекшер и Бертиль Олин. Их объяснение сравнительных преимуществ, которыми располагает та или иная страна в отношении определенных продуктов, находится на уровне обеспеченности факторами производства. Хекшер и Олин выдвинули теорему "выравнивания цен на факторы производства". Ее суть в том, что национальные производственные различия определяются разной наделенностью факторами производства - трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах, их ценами.

В 1948 г. американские экономисты Поль Самуэльсон и В. Столпер сделали теорему Хекшера-Олина более совершенной, представив свою теорему: в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами. В концепциях торговли, основанных на модели Рикардо с дополнениями Хекшера, Олина и Самуэльсона, торговля рассматривается не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, с помощью которого можно сократить разрыв в уровне развития между странами. Последующее развитие теории внешней торговли получила в работе американского экономиста В. Леонтьева под названием "парадокс Леонтьева". Парадокс заключается в том, что, используя теорему Хекшера-Олина, Леонтьев показал, что американская экономика в послевоенный период стала специализироваться на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. Другими словами, американский экспорт по сравнению с импортом более трудоемок и менее капиталоемок. Этот вывод противоречил всем существовавшим ранее представлениям об экономике США. По общему мнению она всегда характеризовалась избытком капитала и в соответствии с теоремой Хекшера-Олина утверждалось, что США экспортируют, а не импортируют высококапиталоемкие товары. В последующие годы открытие В. Леонтьева получило широкий резонанс. Многие экономисты из разных стран открывали дискуссии на эту тему, разъясняя "парадокс Леонтьева". В конечном итоге теория сравнительных преимуществ получила дальнейшее развитие. Заметное место в зарубежных концепциях международной торговли занимает теория внешнеторгового мультипликатора. В соответствии с этой теорией: эффект, который оказывает внешняя торговля (в частности, экспортом) на динамику роста национального дохода, на размер занятости, потребление и инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны вполне определенными количественными зависимостями и может быть вычислен и выражен в виде определенного коэффициента - мультипликатора (множителя). Первоначально экспортные заказы непосредственно увеличат выпуск продукции, следовательно, и заработную плату в отраслях, выполняющих этот заказ. Существенные изменения, происходящие в системе мирового хозяйства и международных отношений после войны, привели к возникновению ряда факторов, которые на первый взгляд не вписывались в классическую теорию сравнительных преимуществ. Однако в действительности эти новые факторы не противоречили и не опровергали ее, а лишь адекватно отражали новые реалии международных

экономических отношений, связанных с развитием научно-технического прогресса. В факторы сравнительных преимуществ стали включать новые составляющие: уровень компетенции с подчеркиванием роли квалифицированного труда; разницу между странами в заработной плате, влияние экономии на масштабы производства при параллельном усложнении его процесса и др.

Особую роль конкуренции в объяснении причин развития внешней торговли, выхода фирм на внешний рынок показал в своих исследованиях американский экономист Майкл Портер. Конкурентность страны, в соответствии с его доказательствами, определяется комплексом конкурентных преимуществ ее ведущих фирм. Для обоснования причин и особенностей развития международной торговли, в особенности с развивающимися странами, была использована теория "жизненного цикла товара". Суть теории в том, что поначалу производство новых товаров базируется в одной стране, после чего эти товары экспортируются в другие страны, которые осваивают их производство. И уже страны, впервые наладившие производство этих товаров, начинают их оттуда импортировать, в результате жизненный цикл товара удлиняется и это влияет на позицию стран в международной торговле Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учебное пособие. М.: Маркетинг, 1998..

Помимо теорий, ставящих своей задачей объяснить и обосновать процессы международной торговли с позиции теории сравнительных преимуществ, в западной экономической мысли получает развитие направление, анализирующее внешнюю торговлю с позиции поведения отдельных международных компаний, прежде всего транснациональных компаний. Объективной основой такого подхода является тот факт, что 1/3 мировой торговли осуществляется через трансфертные цены, т. е. цены, по которым продукт передается внутри межстрановой филиальной сети крупных компаний. По утверждению В. Б. Буглая и Н. Н. Ливенцева на внутрифирменные связи приходится около 70 процентов всей мировой торговли, 80-90 процентов продаваемых лицензий и патентов, 40 процентов экспорта капитала. Все возрастающая роль ТНК в мировой экономике существенным образом влияет на качественные характеристики торгового обмена. Действия международной монополии в процессе прямого инвестирования или закупок и поставок сырья и комплектующих частей зачастую противоречат теории сравнительных преимуществ. ТНК разбивают монополию отдельных стран на обладание сравнительными преимуществами. Они организуют производство там, где издержки производства наименьшие, и пользуются этими преимуществами в своих интересах.

### 1.1 Структура международной торговли

Структура международной торговли обычно рассматривается с точки зрения ее географической структуры и товарной структуры. Географическая структура международной торговли представляет собой распределение торговых потоков между отдельными странами и их группами, выделяемыми либо по территориальному, либо по организационному признаку. Территориальная географическая структура торговли обычно обобщает данные о международной торговле стран, принадлежащих к одной части света (Африка, Азия, Европа) либо к

укрупненной группе стран (индустриальные страны, развивающиеся страны). Организационная географическая структура показывает распределение международной торговли либо между странами, принадлежащими к отдельным интеграционным и иным торгово-политическим объединениям (страны Европейского союза, страны СНГ, страны АСЕАН), либо между странами, выделенными в определенную группу в соответствии с тем или иным аналитическим критерием (страны -- экспортеры нефти, страны -- чистые должники).

Основной объем международной торговли приходится на развитые страны. Основной рост удельного веса развивающихся стран произошел за счет быстро развивающихся новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии (Кореи, Сингапура,) и некоторых стран Латинской Америки. Крупнейшие мировые экспортеры в 1994 году (в млрд. долл.) -- США (512), Германия (420), Япония (395), Франция (328). Среди развивающихся стран крупнейшие экспортеры следующие -- Гонконг (151), Сингапур (96), Корея (96), Малайзия (58), Таиланд (42). Среди стран с переходной экономикой крупнейшие экспортеры -- Китай (120), Россия (63), Польша (17), Чехия (13), Венгрия (11). В большинстве случаев крупнейшие экспортеры являются и крупнейшими импортерами на мировом рынке.

Данные о товарной структуре международной торговли в мире в целом неполные. Обычно для классификации отдельных товаров в международной торговле используется либо гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГСОКТ), либо стандартная международная классификация ООН (СМТК). Наиболее значимой тенденцией являются рост удельного веса торговли продукцией обрабатывающей промышленности, на которую к середине 90-х годов приходилось около 3/4 стоимостного объема мирового экспорта, и сокращение удельного веса сырья и продовольствия, занимающих примерно 1/4 .

Эта тенденция характерна не только для развитых но и для развивающихся стран. Так же эта тенденция следствие внедрения ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий. Наиболее значимая группа товаров в рамках продукции, это обрабатывающая промышленность : оборудование и транспортные средства (до половины экспорта товаров этой группы), а также прочие промышленные товары -- химические товары, черные и цветные металлы, текстиль. В рамках сырьевых и продовольственных товаров самые крупные товарные потоки составляют продовольствие и напитки, минеральное топливо и прочее сырье, исключая топливо Киреев А. Международная экономика. Часть первая. - М.: Международные отношения, 2006. - 414с.

Итак, исходя из стандартной модели международной торговли, можно определить количественно все ее основные параметры. Если судить по номинальным стоимостным объемам, международная торговля остается ведущей формой международных экономических отношений. Темпы роста международной торговли превышают темпы роста мирового промышленного производства; темпы роста международной торговли в развивающихся странах выше темпов роста международной торговли в развитых стран. Экспорт и импорт рассчитываются для

каждой страны в натуральных и стоимостных показателях. Стоимостные показатели торговли обычно рассчитываются в национальной валюте и переводятся в доллары США. Экспорт рассчитывается на базе FOB, импорт -- на базе CIF. Индустриальные страны занимают примерно 1/3 стоимостного объема мирового экспорта, в то время как на развивающиеся государства, в которые входят и страны с переходной экономикой, приходится примерно 1/3 мирового экспорта. В товарной структуре мирового экспорта более 1/3 приходится на продукцию обрабатывающей промышленности, причем ее удельный вес увеличивается, и около 1/3--на сырьевые и продовольственные товары.

## 1.2 Основные проблемы в международной торговле

Международная торговля исполняет роль процесса купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в различных странах. Он связан с множеством практических и финансовых осложнений для фирм, участвующих в нем. Наряду с обычными проблемами торговли и коммерции, возникающие в любых типах бизнеса, в международной торговле имеются дополнительные проблемы:

- время и расстояние - кредитный риск и время выполнения контракта;
- валютный риск;
- различия в законах и правилах;
- правительственные постановления - валютный контроль, а также суверенный риск и страновой риск.

Последствиями колебания валютных курсов для международной торговли, это риск для экспортера или импортера, заключающийся в том, что стоимость иностранной валюты, которую они применяют в своих торговых оборотах, будет отличаться от той, на которую они рассчитывали.

Выдержка к иностранной валюте и валютный риск приносят дополнительные прибыли, а не только убытки. Предприятия ищут способы сведения к минимуму или полного устранения экспозиции к иностранной валюте, для того чтобы планировать деловые операции и более достоверно предсказать прибыль. Импортеры стремятся минимизировать экспозицию к иностранной валюте по тем же причинам. Но, как и в случае с экспортером, импортеры хотят знать, сколько им придется заплатить в своей валюте. Существуют разные способы ликвидации экспозиции к иностранной валюте, которые осуществляются с помощью банков.

В международной торговле экспортер должен выставить счет покупателю в иностранной валюте, или покупатель должен оплатить товары в иностранной валюте. Возможно также, чтобы валюта платежа была валютой третьей страны. Поэтому одной из вопросов импортера является необходимость получения иностранной валюты для выполнения платежа, а у экспортера может возникнуть проблема обмена приобретенной иностранной валюты на валюту его страны.

Стоимость ввозных товаров для покупателя или стоимость вывозных товаров для продавца может быть поднята или понижена из-за изменения валютных курсов.

Поэтому фирма, осуществляющая платежи или получающая доход в иностранной валюте, имеет допустимый «валютный риск» из-за неблагоприятных изменений в обменных курсах.

Временной фактор состоит в том, что может пройти достаточно много времени между подачей заявки иностранному поставщику и получением товара. Когда товар доставляется на большое расстояние, основная часть запаздывания между заявкой и доставкой, как правило, связано с долгой перевозкой. Задержки могут быть вызваны также необходимостью подготовки надлежащей документацией для перевозки. Время и расстояние создают кредитный риск для экспортеров. Экспортер обычно должен давать кредит на оплату на более длительное время, чем ему потребовалось бы, если бы он продавал товар внутри своей страны. При наличии большого числа иностранных дебиторов возникает необходимость получения дополнительного оборотного капитала для их финансирования.

Нехватка знаний и понимание правил, обычаев и законов страны импортера или экспортера приводит к неясности или недоверию между покупателем и продавцом, что может быть преодолено только после длительных и успешных деловых связей. Один из путей преодоления затруднений, связанных с различиями в обычаях и характерах, состоит в стандартизации процедур международной торговли.

Суверенный риск возникает, когда независимое правительство страны:

- получает ссуду от иностранного кредитора;
  - становится должником иностранного поставщика;
  - выдает гарантию на ссуду от имени третьей стороны в своей стране, но затем либо правительство, либо третья сторона отказывается погасить ссуду и заявляет об иммунитете от судебного преследования. Кредитор или экспортер будет бессильно взыскать долг, поскольку ему будет нельзя проводить свое требование через суд.
- Страновой риск возникает, когда покупатель делает все, что в его силах, чтобы погасить свой долг экспортеру, но когда ему требуется получить эту иностранную валюту, власти его страны либо отказываются предоставить ему эту валюту, либо не могут сделать этого.

Правительственные постановления, относящиеся к импорту и экспорту, могут быть серьезным препятствием в международной торговле. Мировое хозяйство и международные экономические отношения: Учебное пособие/ Под ред. А.П. Голикова и др.- Симферополь: СОНАТ, 2004.- 432с..

Существуют такие постановления и ограничения:

1. решения по валютному регулированию;
2. Лицензирование экспорта;
3. Лицензирование импорта;
4. Торговое эмбарго;
5. Импортные квоты;
6. Правительственные постановления, касающиеся законодательных стандартов безопасности, и качества или спецификаций на все товары, реализуемые внутри этой страны, законодательных стандартов по здравоохранению и гигиене, особенно на пищевые продукты, патентов и торговых марок, упаковки товаров и объема



информации, приведенной на упаковках.

7. Документация, необходимая для таможенного клиринга ввозимых товаров, может быть очень объемной. Задержки при таможенном клиринге могут быть значимым фактором в общей проблеме задержек в международной торговле.

8. Пошлины на импорт или другие налоги для оплаты ввозимых товаров.

Постановления по валютному регулированию (т.е. по системе контроля за притоком и оттоком иностранной валюты в стану и из страны), относятся обычно к экстраординарным мерам, принятым правительством страны для защиты своей валюты, хотя детали этих постановлений могут меняться.

Таким образом, на данный момент мировая торговля до сих пор встречает на своём пути большое количество препятствий. Хотя при этом, ввиду общей тенденции к мировой интеграции, создаются разнообразные торговые и экономические объединения государств для того чтобы облегчить осуществления международной торговли.

## Глава 2. Характеристика международной торговли

Для характеристики международной торговли применяется ряд показателей:

? стоимостной и физический объем мирового товарооборота;

? общая, товарная и географическая структура;

? уровень специализации и индустриализации экспорта;

? коэффициенты эластичности МТ, экспорта и импорта, условия торговли;

? внешнеторговая, экспортная и импортная квоты;

? торговый баланс.

### Мировой товарооборот

Мировой товарооборот- это сумма внешнеторговых оборотов всех стран.

Внешнеторговый оборот страны представляет собой экспорт и импорт одной страны со всеми странами, с которыми она находится во внешнеторговых отношениях.

Поскольку все страны ввозят и вывозят товары и услуги, то мировой товарооборот определяют еще как сумму мирового экспорта и мирового импорта.

Состояние мирового товарооборота оценивают его объемом за определенный временной период или на определенную дату, а развитие -- динамикой этих объемов за определенный период.

Объем измеряется в стоимостном и физическом выражениях соответственно в долл.

США и в натуральном измерении (тоннах, метрах, баррелях и т. п., если оно применяется к однородной группе товара), либо в условном физическом измерении, если товары не имеют единого натурального измерения. Для оценки физического объема стоимостной объем делится на среднюю мировую цену.

Для оценки динамики мирового товарооборота используются цепные, базисные и среднегодовые индексы роста.

### Специализация международной торговли

Для оценки степени специализации мирового товарооборота исчисляют индекс специализации (Т). Он показывает долю внутриотраслевой торговли (обмен деталями, узлами, полуфабрикатами, готовыми предметами одной отрасли,

например, легковыми автомобилями разных марок, моделей) в общем объеме мирового товарооборота. Его величина всегда находится в интервале 0-1; чем она ближе к 1, тем более глубоко в мире международное разделение труда (МРТ), тем больше в нем роль внутриотраслевого разделения труда. Естественно, что его величина будет зависеть от того, как широко определена отрасль, т.е. чем она обширнее, тем выше коэффициент индекса специализации.

Особое место в комплексе показателей мирового товарооборота занимают те из них, позволяющие оценить влияние мировой торговли на мировую экономику. К ним относятся прежде всего коэффициент эластичности мировой торговли. Этот коэффициент рассчитывается как отношение темпов индексов роста физических объемов ВВП (ВНП) и товарооборота. Его экономическое содержание в том, что он показывает, на сколько процентов увеличился ВВП (ВНП) при росте товарооборота на 1 процент. Для мировой экономики характерна тенденция усиления роли МТ. Например, с 1951 по 1970 гг. коэффициент эластичности составлял 1,64; с 1971 по 1975 гг. -- 1,3; с 1976 по 1980 гг. -- 1,3; с 1981 по 1985 гг. -- 1,12; с 1987 по 1989 гг. -- 1,72; с 1986 по 1992 гг. -- 2,37. Как правило, во время экономических кризисов коэффициент эластичности ниже, чем в периоды рецессий и подъема.

#### Условия торговли

Условия торговли -- это коэффициент, определяющий связь между средними мировыми ценами ввоза и вывоза, поскольку рассчитывается как отношение их индексов за определенный период времени. Его величина изменяется от 0 до +? : если он равен 1, значит условия торговли постоянны и сохраняют паритет экспортных и импортных цен. Если коэффициент вырастает (по сравнению с прошлым периодом), значит, условия торговли улучшаются и наоборот.

#### Коэффициенты эластичности международной торговли

Эластичность импорта - индекс, характеризующий изменение совокупного спроса на импорт, вытекающее из изменений условий торговли. Он рассчитывается как процентное соотношение объемов импорта и его цены. По своему численному значению он всегда больше нуля и изменяется до +?. Если его величина меньше 1, значит, повышение цены на 1 процент привело к росту спроса более, чем на 1 процент, а следовательно, спрос на импорт эластичен. Если коэффициент более 1, то спрос на импорт поднялся меньше, чем на 1 процент, значит, импорт неэластичен. Поэтому улучшение условий торговли вынуждает страну увеличивать расходы на импорт, если спрос на него эластичен, и уменьшать -- если неэластичен, наращивая при этом расходы на экспорт.

Эластичность экспорта и импорта также тесно связана с условиями торговли. При эластичности импорта, равной 1 (падение цены импорта на 1% привело к росту его объема на 1%), увеличивается предложение (экспорт) товаров на 1 процент. Это означает, что эластичность экспорта ( $E_x$ ) будет равна эластичности импорта ( $E_{im}$ ) минус 1, или  $E_x = E_{im} - 1$ . Таким образом, чем выше эластичность импорта, тем более развит рыночный механизм, который позволяет производителям быстрее реагировать на изменение мировых цен. Низкая эластичность чревата для страны серьезными экономическими проблемами, если это не связано с другими причинами:

высокие капиталовложения, сделанные в отрасль ранее, невозможность быстро переориентироваться и др.

Названные показатели эластичности могут употребляться для характеристики международной торговли, но более действенны они для характеристики внешней торговли. Это относится и к таким показателям, как внешнеторговая, экспортная и импортная квоты.

Квоты международной торговли

Внешнеторговая квота определяется как полусумма ( $S/2$ ) экспорта и импорта страны, отнесенная к ВВП или ВНП и умноженная на 100 процентов. Она охарактеризовывает среднюю зависимость от мирового рынка, ее открытость к мировой экономике.

Анализ значимости экспорта для страны оценивается экспортной квотой -- отношение суммы экспорта к ВВП (ВНП), умноженное на 100 процентов; импортная квота рассчитывается как отношение суммы импорта к ВВП (ВНП), умноженное на 100% <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/mezhdunarodnaya-torgovlya.html>.

Рост экспортной квоты подтверждает о росте его значимости для развития экономики страны, но сама эта значимость может быть как позитивной, так и негативной. Она безусловно положительна, если расширяется экспорт готовой продукции, а вот рост экспорта сырья, как правило, ведет к ухудшению условий торговли для страны-экспортера. Если при этом экспорт монотоварен, то его рост может привести к разгрому экономики, поэтому такой рост называют разрушающим. Результатом такого роста экспорта становится избыточность средств для его дальнейшего наращивания, а ухудшение условий торговли по доходности не позволяет приобрести на экспортную выручку необходимое количество ввоза.

Торговый баланс

Результирующим показателем, характеризующим внешнюю торговлю страны, является торговое сальдо, которое представляет собой разницу между суммой экспорта и импорта. Если эта разница положительная (к чему стремятся все страны), то баланс активный, если отрицательная -- пассивный. Торговый баланс входит составной частью в платежный баланс страны и во многом определяет последний.

## 2.1 Противоречия современной международной торговли

Анализируя процессы, протекающие в мировой торговле, следует подчеркнуть, что либерализация становится ее основной тенденцией. Происходит значительное уменьшение уровня таможенных пошлин, отменены многие ограничения, квоты и т. п. Иногда либерализация внешней торговли осуществляется в одностороннем порядке. К примеру, такая внешнеэкономическая либерализация проходила в России. Форсированная либерализация внешнеторгового режима фактически мешала постановлению задачи повышения конкурентоспособности российских производителей на внешнем рынке и не способствовала их защите от иностранной конкуренции внутри страны. Открытие российского рынка перед международными корпорациями в одностороннем порядке (может быть вынужденное, но не всегда достаточно взвешенное), наплыв импорта (часто недоброкачественного) не

стимулировали формирование рациональной структуры потребления и улучшения материальной базы производства. Помимо либерализации внешнеэкономического фактора существует и обратная тенденция - сохранение, а иногда и усиление протекционистских тенденций в торгово-экономических связях разных стран и их экономических группировках. Так, области торговли текстилем, сельскохозяйственной продукцией тарифы остаются высокими, а прогресс в сравнении квот на импорт довольно медленный. Невелики результаты и в снижении торговых барьеров в таких областях, как морские грузоперевозки и возможности получения рабочих мест для иностранцев. Например, США все еще взимают пошлину в 14,6 процента на импорт одежды, что в 5 раз выше, чем средний налоговый сбор. Сопrotивление уменьшению тарифов сильнее всего в сельском хозяйстве. Пошлины на сельскохозяйственные товары и другие связанные с ними барьеры в мировом масштабе достигают в среднем 40%.

Помимо явной, открытой протекционистской политики некоторые страны применяют формы скрытого протекционизма. Многие государства, снижая таможенные пошлины, компенсировали их так называемыми нетарифными барьерами. К ним можно отнести дотации национальному производству, введение различных стандартов и норм, сертификацию товаров. Например, значительная часть претензий американских экспортеров связана не с торговыми барьерами как таковыми, а с так называемым антиконкурентным поведением японских компаний, когда они заключают эксклюзивные соглашения на поставки и размещение заказов или монополизируют конкретные рынки. Выступая за либерализацию международной торговли, многие экономисты все чаще связывают ее с понятиями "добросовестной", "справедливой" торговли.

Роль ГАТТ/ВТО в разрешении противоречий международной торговли:

Важную роль в регулировании международной торговли, в устранении препятствий для ее развития, ее либерализации играют международные экономические организации. Одна из основных организаций такого рода это ГАТТ - Генеральное соглашение о тарифах и торговле. Договор о создании ГАТТ был подписан 23 странами в 1947 г. и вступил в силу в 1948 году. ГАТТ прекратило свое существование 31 декабря 1995 г. ГАТТ - многостороннее международное соглашение, содержащее принципы, правовые нормы, правила ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. ГАТТ являлась одной из самых крупных международных экономических организаций, сфера деятельности которой охватывала 94% объема мировой торговли. Правовой механизм Генерального соглашения о тарифах и торговле основывается на ряде принципов и норм:

- недискриминация в торговле, которая обеспечивается взаимным предоставлением, с одной стороны, режима наибольшего благоприятствования в отношении экспортных, импортных и транзитных операций, связанных с ними таможенных пошлин и сборов. А с другой стороны - национального режима, уравнивающего в правах товары импортного и отечественного производства применительно к внутренним налогам и сборам, а также правилам, регулирующим внутреннюю

торговлю;

- РНБ - режим наибольшего благоприятствования означает предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех тех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется (или будет пользоваться) у них любое третье государство. Этот принцип может распространяться на их импорт и экспорт товаров, таможенные пошлины, промышленность, мореплавание, правовое положение юридических и физических лиц;
- использование преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, устранение импортных квот и других нетарифных ограничений;
- прогрессивное снижение таможенных тарифов путем проведения многосторонних переговоров;
- предоставление преференциального режима в торговле с развивающимися странами;
- разрешение возникающих торговых споров путем переговоров;
- взаимность в предоставлении торгово-политических уступок.

Деятельность ГАТТ проводила своё осуществление посредством многосторонних переговоров, объединенные в раунды. С начала работы ГАТТ было проведено 8 раундов переговоров. Эти раунды привели к десятикратному сокращению средней таможенной пошлины. После второй мировой войны она составляла 40 процентов, в середине 90-х годов - около 4 процентов. К началу 1996 г. в ГАТТ состояло около 130 стран.

С января 1996 г. ГАТТ заменила Всемирная торговая организация (ВТО). Её членами-основателями была 81 страна. В 1998 г; в ВТО входило уже 132 страны. Соглашению об основании ВТО предшествовал семилетний период переговоров в рамках "уругвайского раунда". По мнению Рената Руджеро, генерального директора ВТО, уругвайский раунд приведет к росту объемов торговли "почти такому же, как в золотом веке" (т. е. в 50-70-е годы).

Несмотря на формальную преемственность, Всемирная торговая организация по ряду параметров отличается от ГАТТ.

1. ГАТТ представляло собой обычный свод правил (многосторонних соглашений выборочного характера). В качестве стабильного органа там был лишь секретариат. ВТО является постоянно работающей организацией, имеющей дело с обязательствами, которые относятся ко всем её членам.

2. ГАТТ использовалось как временный базис. Обязательства ВТО являются полноценными и постоянными.

3. Правила ГАТТ были распространены на торговлю товарами. В сфере деятельности ВТО есть соглашение о торговле услугами (ГАТС) и соглашение по торговым аспектам интеллектуальной собственности (ТРИПС). Мировая торговая организация регулирует международный обмен услугами и интеллектуальной собственностью, а также производит воспроизведение разработку мер по проверке защиты инвестиций. По оценкам, ее компетенция распространяется на товарооборот в 5 трлн. долларов.

Перед Всемирной торговой организацией стоят несколько первоочередных очень

сложных задач. Во-первых, это продолжение снижений пошлин на торговлю товарами, в особенности на сельскохозяйственную продукцию; во-вторых оказание содействия сфере торговли услугами. Новый раунд переговоров по торговле услугами должен начаться в 2000 г. Цель - это расширение соглашения 1997 г. по телекоммуникациям, финансовым услугам и Интернету, а также завершить работу по соглашениям по бухгалтерским услугам; в-третьих, ВТО решение, насколько она будет вовлечена в решение таких проблем, как: антитрестовские законы, ограничения для иностранных инвестиций, права наемных работников и защита окружающей среды Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учебное пособие. М.: Маркетинг, 1998.

После образования Всемирной торговой организации появляются настойчивые призывы ряда развитых стран Запада в пользу связывания торговых режимов с трудовыми и стандартами окружающей среды. Суть этих призывов в том, что страны, в которых эти стандарты ниже, обретают конкурентные "нерыночные" преимущества за счет низких издержек производства. В случае признания ВТО такой нормы в первую очередь пострадают развивающиеся страны, а также Россия, где производство трудоемкой и экологоемкой продукции заметно дешевле, чем на Западе.

В ходе прошедшей в Сингапуре в декабре 1996 г. первой министерской конференции стран-членов Всемирной торговой организации были сформулированы и другие задачи, которые предстоит решать ВТО. К ним относятся: отмена ограничений со стороны США и ЕС на ввоз текстильных товаров из азиатских стран, "регионализм", т. е. обширное распространение соглашений о преференциальной торговле между группами стран; либерализация рынка фармацевтики; "прозрачность" системы государственных закупок; проблемы перемещения рабочей силы, морского транспорта и др.

## 2.2 Место и роль России в мировой торговле

Удельный вес СССР в мировой торговле достиг максимального уровня (3,4%) в 1983 г., а затем, понемногу снижаясь, составил 1,8% в 1990 г. (примерно 61 млрд. долларов). Около четверти его экспорта, по оценке экспертов МБРР, приходилось на промышленные товары. главную часть валюты страна получала от вывоза нефти, газа, чугуна, стали, золота и оружия. СССР являлся крупным покупателем некоторых видов сырьевых товаров, особенно зерна. В 1990 г. (по данным Международного банка по реконструкции и развитию (МБРР) на его долю приходилось 15% мирового импорта зерна. международный торговля противоречие товар

В середине 90-х годов доля России в мировой торговле составляла около 1,5%. Как выразился один западный экономист, "если Россия исчезнет с мирового рынка, никто не заметит". Конечно, это явное преувеличение, выдача желаемого за настоящее. Вместе с тем, это определенное отражение положения России в мировой торговле.

С начала рыночных реформ российская внешняя торговля становится сферой, имеющей положительную динамику развития.

Еще на рубеже 90-х годов включенность России в международное разделение труда, определяемая как отношение объемов экспорта и импорта к ВВП, была на уровне 5% по той и другой позициям. В 1994 г. эти показатели составили 22% к ВВП по экспорту и 17% по импорту, усилились в 4 и 3 раза соответственно.

Процесс заметного роста экспорта сопровождается тем, что к 1996 году вывоз многих важнейших видов продукции стал заметно менее прибыльным, либо вообще убыточным. Это обусловлено рядом факторов, в частности, выравниванием внутренних российских и мировых цен. В 1996 г. подавляющая часть товаров традиционного российского экспорта стоила внутри страны дороже, чем на внешних рынках; экспорт лишился доходности под воздействием относительного удорожания рубля по отношению к доллару. Курс доллара в России с отставанием от темпов инфляции, поэтому рублевые затраты на вывозимую продукцию увеличивались быстрее рублевого эквивалента экспортной выручки.

Одновременно с понижением доходности экспорта понижалась и доходность импорта. Этот процесс был обусловлен увеличением государственной политики регулирования импорта. В середине 90-х годов средневзвешенная ставка российского ввозного тарифа составляла около 15 процентов (в 1992 г. импорт осуществлялся беспошлинно). Импортные товары облагаются также налогом на добавленную стоимость и акцизами. Снижению доходности экспорта и импорта способствовали также рост транспортных тарифов и стабильно дорогой кредит.

Ситуация в стране формировалась таким образом, что даже низкоэффективный экспорт несет меньшие убытки, чем- сворачивание соответствующих экспортных производств. К тому же наращивание экспорта в условиях обострившейся проблемы неплатежей в российской экономике минимизирует риск установленной продукции и дает больше возможности получения за нее реальных финансовых средств.

Рост экспорта ряда традиционных российских товаров был не в последнюю очередь обусловлен и заметным сокращением спроса на эти товары на внутреннем рынке в результате экономического кризиса, в котором оказалась Россия.

Выявляя факторы, обуславливающие позитивную динамику объемов внешней торговли, следует прежде всего назвать повышательную ценовую конъюнктуру на мировом рынке. Изменение мировых цен на важнейшие товары российского экспорта, поначалу носившее понижательный характер, к середине 90-х годов приобрело повышательный характер. Так, средние контрактные цены по экспорту увеличились примерно на 8% по сравнению с 1992 г. Мировые цены на товары, импортируемые в Россию, имели резко выраженную повышательную тенденцию. Уровень средних контрактных цен по импорту в середине 90-х годов превышал подобные цены в 1992 г. примерно в 2,3 раза.

В результате рост внешнеторгового оборота России происходил при увеличении физического объема экспорта и уменьшении физического объема импорта.

Другим важным фактором существенно повлиявшим на достаточно устойчивый рост российской внешней торговли послужило то, что внешняя торговля, как отмечалось выше, стала источником реальных доходов, "живых денег" для участников внешнеэкономической деятельности Пепро М. Международные

экономические, валютные и финансовые отношения. М., 1994. Гл. 1.

Помимо роста официальной внешней торговли в 90-е годы (особенно в их середине) был отмечен значительный прирост оборота так называемой неорганизованной "челночной" торговли, не попадающей в официальные статистические отчеты. По некоторым оценкам в 1996 г. общий оборот этой торговли превысил 15 млрд. долл. При этом "челночный" экспорт составил чуть более 1 млрд. долл., остальное пришлось на импорт. Оборот челночной торговли товарами народного потребления в несколько раз превысил цифры официальной торговли. В середине 90-х годов "челноки" обеспечивали более 15% импорта России. Это свидетельствует в пользу того, что положение на российском рынке товаров народного потребления в середине 90-х годов и, видимо, в ближайшей перспективе, определяли и будут определять "челноки".

В товарной структуре российского экспорта 90-х годов сохраняется сырьевая направленность с преобладанием в ней энергоносителей. Доля сырьевых отраслей в экспорте страны составляет около 90%. Между тем окупаемость вложенного рубля в эти отрасли достигает 10-12 лет, тогда как в машиностроении 3-5, в электронике - 2-3, сфере обращения - 1-1,5 года. Некоторые российские и многие зарубежные экономисты не видят большой беды в сырьевой экспортной ориентации страны. Если подобная экспортная специализация, считают они, выгодна, значит ее следует поддерживать, одновременно добиваясь повышения глубины и качества переработки первичных ресурсов, тем более, что другой альтернативы нет. Между тем избранная стратегия накопления валютных ресурсов для нужд рыночных реформ (в том числе для выплаты внешнего долга) за счет массивного экспорта сырья и энергоресурсов чревато превращением страны в ресурсно-сырьевой придаток глобального мирового рынка. И чтобы не попасть в эту ловушку, необходимо учитывать многие факторы.

Мировой опыт свидетельствует, что среди развитых стран немало экспортеров сырья. Так, например, у Норвегии доля чистого экспорта сырья в ВВП даже выше чем у России - 19,5% против 14,5%, а у Новой Зеландии - 14%. У таких стран, как Австралия, Канада, Нидерланды этот показатель значительно меньше - от 7,5% до 6,5%.

Экспорт сырья влияет на уменьшение объемов выпуска промышленной продукции. Эта закономерность прослеживается во всех странах мира: чем больше объемы чистого экспорта сырья, тем меньше доля обрабатывающей промышленности в валовом внутреннем продукте (ВВП). В России эта доля пока достаточно высока - 21%, у Великобритании - 22%, Японии - 27%, ФРГ - 29%. В Норвегии и Австралии доля продукции обрабатывающей промышленности в ВВП составляет 15%, Канаде и Нидерландах - 18%, что ниже чем у России. Принимая во внимание вышеприведенные показатели, можно предположить, что Россия с ее богатейшим научно-техническим и интеллектуальным потенциалом, не менее значимым, чем сырьевые богатства, должна идти путем сбалансированного роста вывоза сырья с увеличением экспорта высоких технологий и научных разработок.

В свою очередь, экспорт машин и оборудования в последние годы сокращался. В



1995 г. он составил 4,6 млрд. долл. Его доля снизилась до 6% в общем объеме российского экспорта. Еще в 1993 г. он составлял 7%. Его объемы держатся в основном на поставках спецтехники.

Структура импорта формируется под влиянием платежеспособного спроса, а также падения производства внутри страны. В частности, эти факторы обуславливают значительный объем импорта продовольствия. Доля потребления импортного продовольствия (по стоимости) в общем объеме потребления продуктов питания населением России превысила в середине 90-х годов 50%, что заметно перевалило за допустимые границы продовольственной безопасности страны.

Падают закупки машинно-технической продукции, продукции инвестиционного назначения. Это означает, что замедляется процесс восстановления производственных фондов.

Одна из главных проблем российской внешней торговли - это необходимость стимулирования промышленного экспорта. С 1997 г., по мнению экспертов, прирост экспорта сырья станет невозможным. В результате приостановится рост внешнеторгового оборота. Положительное сальдо торгового баланса станет трудно достижимым Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учебное пособие. М.: Маркетинг, 1998..

Федеральная программа поддержки экспорта, разработанная Министерством внешнеэкономических связей РФ, ориентирована, главным образом, на обрабатывающие отрасли и предполагает рост доли готовой продукции в российском экспорте до 70% в 2005 году (см. табл. 3). Для обеспечения устойчивого роста доли готовой продукции в российском экспорте необходима поддержка в размере не менее 0,3-0,35% от национального дохода, что соответствует 0,7-1 млрд. долл.

Следует, однако, иметь в виду, что расширение экспорта может в значительной степени означать лишь отток ресурсов и капиталов за рубеж, если не будет сформирован эффективный механизм внешнеторгового контроля, а также благоприятный инвестиционный климат внутри страны. В противном случае наращивание экспорта, в том числе готовых изделий, будет означать разбазаривание ресурсов и утечку капитала за рубеж.

Создание экспортной базы в условиях острой конкурентной борьбы на мировом рынке, несет с собой не только явные, но и скрытые проблемы. Так, например, ряд стран, в том числе США, предусматривают применение санкций против стран, применяющих так называемый "таргетинг", т. е. целевое наращивание экспортного потенциала. Сейчас перед лицом таких санкций оказались "новые индустриальные страны", используются они и в отношении Японии. При выработке внешнеэкономической политики Россия должна учитывать имеющиеся обстоятельства и строить свой курс в соответствии с ними и собственными реалиями.

Глава 3. Современные тенденции в развитии международной торговли товарами и услугами

Развитие современной международной торговли происходит под влиянием общих процессов, протекающих в мировой экономике. Экономическая рецессия, затронувшая все группы стран, мексиканский и азиатский финансовые кризисы, нарастание размеров внутренних и внешних дисбалансов многих, в том числе развитых, государств не могли не вызвать неравномерность в развитии международной торговли, замедление темпов ее роста в 1990-е гг. В начале XXI в. темпы роста мирового товарооборота увеличились, а за 2000-2005 гг. он возрос на 41,9%.

Таблица 1 - Стоимостные объемы международной торговли товарами в 2001 - 2005 гг. (в трлн. долл.)

2001

2001

2003

2004

2005

Экспорт

6

6,3

7,4

11,2

12,5

импорт

7,6

6,7

7,6

11,2

12,6

Мировому рынку присущи тенденции, связанные с дальнейшей интернационализацией мирового хозяйства и его глобализацией. Они проявляются в росте роли международной торговли в развитии мировой экономики, а внешней торговли -- в развитии национальных экономик. Первое подтверждается ростом коэффициента эластичности мирового товарооборота (по сравнению с серединой 1980-х гг. более чем в 2 раза), а второе -- ростом экспортной и импортной квот для большинства стран....