

И.Ф. Жуковская



МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Владимир 2017

И.Ф. ЖУКОВСКАЯ

***МЕЖДУНАРОДНАЯ
ТОРГОВЛЯ***

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

ВЛАДИМИР 2017

УДК 339.5 (075.8)
ББК 65.428я73
Ж86

Составитель

Жуковская Ирина Феодосиевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции и гостеприимства ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых» (ВлГУ)»

Рецензенты:

Косорукова И.В. – зав. кафедрой оценочной деятельности и корпоративных финансов НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»», доктор экономических наук, профессор;

Тихонюк Н.Е. – зав. кафедрой экономики Владимирского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», кандидат экономических наук, доцент

Жуковская И.Ф.

Международная торговля: Учебное пособие. - Владимир: АТЛАС, 2017. – 278 с.

ISBN 978-5-903087-70-9

В учебном пособии рассмотрены классические и неоклассические теории международной торговли, современные тенденции в сфере международной торговли товарами, услугами и результатами интеллектуальной деятельности. Представляют интерес главы, посвященные особенностям ценообразования на мировом рынке, роли ИНКОТЕРМС во внешнеторговых операциях, состоянию и возможным перспективам развития внешней торговли России.

Учебное пособие предназначено для студентов бакалавриата и магистратуры торговых и экономических направлений подготовки, изучающих мировую экономику, международные торгово-экономические отношения.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Международная торговля является основной формой международных экономических отношений и представляет собой специфическую сферу, объединяющую внешнеторговые сектора национальных экономик и международные экономические отношения между ними.

В основе международной торговли лежит международная специализация и кооперирования производства, международного научно-технического сотрудничества, международного разделения труда.

Главной характеристикой современного этапа развития мировой экономики выступает процесс ее транснационализации и глобализации, который предопределил формирование и функционирование глобальных многопрофильных транснациональных корпораций, банков, фондов, интеграционных союзов и других структурно-территориальных образований. Следствием этих процессов явился рост степени и масштабов взаимозависимости национальных экономик, т. к. затрагиваются все сферы экономической деятельности, что проявляется в глобализации развития рынков экономических ресурсов, усилении процессов международной экономической интеграции роли государства и т.д. Современная международная торговля развивается благодаря новым технологиям массового производства, при котором конечный продукт создается в результате взаимодействия множества людей из разных стран, объединенных в глобальной производственно-технологической и экономической системе, подсистемы которой связаны свободным движением товаров и услуг, капиталов и рабочей силы.

Национальные экономические проблемы все чаще приобретают интернациональный характер. В современных условиях экономический спад, безработица, инфляция все отчетливее из национальных проблем перерастают в интернациональные, стимулируют развитие данных процессов в других странах, оказывают глобальное влияние на мировую экономическую ситуацию. События последних лет наглядно демонстрируют очень высокую взаимосвязь всех стран, их зависимость от общих глобальных тенденций, особенно в связке «мировое производство – мировая торговля».

Современная международная торговля как научная дисциплина, является как важной составной частью теории международных экономических отношений, так и ведущей отраслью мировой экономики, существенно влияющей на её состояние.

В процессе изучения данной дисциплины студент должен овладеть определёнными знаниями, умениями и навыками в рамках общекультурных

(универсальных) и общепрофессиональных компетенций. В частности, в результате изучения дисциплины студент должен:

знать:

- основные концепции международной торговли, возможность их практического применения в современных условиях;
- особенности товарной и географической структуры внешней торговли; воздействие внешнеторговых процессов на экономическое положение страны и основных субъектов ее экономики;
- специфику формирования мировых цен на различных рынках для различных товарных групп;
- основы национального и международного правового регулирования международной и межрегиональной торговли;
- показатели, отражающие динамику международной торговли

уметь:

- осуществлять поиск информации и анализировать данные в области торговли на макро, мезо- и микроуровне; использовать источники торгово-экономической и политической информации для анализа ситуации в международной торговле;
- выделять главные факторы, оказывающие влияние на сферу внешней торговли отдельных стран и международной торговли в целом;
- критически оценивать данные разных международных организаций о международной торговле, выявлять причины расхождений;
- пользоваться международными и национальными нормативно-правовыми актами, регулирующими международные торговые сделки;

владеть:

- навыками анализа, сбора и оценки статистической информации;
- способностями и умением осуществлять сравнительный анализ динамики мировой и региональной торговли за определенный период времени; выделять тенденции развития и разрабатывать прогнозы;
- навыками анализа и оценки структуры внешнеторговых цен;
- использования нормативно-правовой базы, регламентирующей международные экономические отношения в области международной и межрегиональной торговли).

Пособие содержит девять глав (тем) курса «Международная торговля». По каждой теме после краткого конспекта основных положений предусмотрен круг заданий, которые студент выполняет самостоятельно или под контролем преподавателя. Для закрепления материалов также целесообразно ответить на тесты и попытаться решить задачи.

Глава 1.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

1.1. Мировая экономика и международная торговля: история становления

Становление современной мировой экономики объективно было предопределено закономерностями развития производства и международного разделения труда, втягиванием в совокупный процесс воспроизводства все новых стран, превращением мировой торговли в один из важнейших факторов экономического роста, удовлетворения потребностей национальных хозяйств и населения в разнообразных товарах и услугах.

Мировая экономика является сложной системой, включающей в себя множество составляющих ее элементов. Основу этой системы образуют международное и ограниченное рамками отдельных государств национальное производство материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление. Каждая из этих фаз мирового воспроизводственного процесса как в глобальном масштабе, так в рамках отдельных государств в зависимости от их места и доли в целом оказывает влияние на функционирование всей мировой хозяйственной системы.

Мировая экономика, или мировое хозяйство, - это совокупность национальных хозяйств, находящихся в постоянной динамике, в движении, обладающих растущими международными связями и соответственно сложнейшим взаимовлиянием, подчиняющаяся объективным законам рыночной экономики, в результате чего формируется крайне противоречивая, но вместе с тем более или менее целостная мировая экономическая система.

Однако отдельные государства уже не являются единственными, как ранее в XX веке, субъектами мировой экономики.

В развитии современной мировой экономики и вовлеченности в нее национальных хозяйств выделяются несколько периодов (см. таблицу 1.1).

Международная торговля – самостоятельное сложное направление экономической деятельности, имеющее историю в несколько тысячелетий, в то время как мировая экономика, начавшаяся формироваться в эпоху великих географических открытий в XVI в., «оформилась» лишь в XX в.

Таблица 1.1 – Периоды развития мировой экономики

Этап	Продолжительность	Характеристика
1	2	3
Становление	конец XVI в. - 70-е гг. XIX в.	<ul style="list-style-type: none"> • В средневековье сформировались центры международной торговли (Генуя, Флоренция, Ганзейский союз и т.д.) • Великие географические открытия • Буржуазная промышленная революция в Англии 1642-1649гг. • Появление и революция в средствах транспорта • Мировая колониальная система (увеличение товарных потоков между метрополиями и колониями)
I	80-ые гг. XIX в. – 1 августа 1914г. (начало Первой мировой войны)	<ul style="list-style-type: none"> • Завершение процесса формирования мировой экономики на основе колониальной системы. На базе колониализма возникли раздоры между Англией, Францией, Испанией, Бельгией, Португалией и странами без колониальных владений – США, Япония, Германия. Назревал кардинальный передел мира. • Быстрое развитие капитализма на основе действия «золотого стандарта». Инфляция практически отсутствует, и, как следствие, надежность долгосрочного кредита. • Противоречия между странами привели к Первой мировой войне, страны активно вооружались, золото изымалось из обращения, что привело к неравенству денежной бумажной массы золотой массе. Появились монополии, которые добивались резкого повышения цен и получения сверхприбылей. Впервые в истории существовала продолжительная инфляция, разрушилась система «золотого стандарта».
II	1 августа 1914г. – начало 1950-х гг.	<ul style="list-style-type: none"> • Насыщенность масштабными политическими событиями: две мировых войны, революции 1917 г. в России, образование СССР и т.д. Сложилась и начали конкурировать две системы – капиталистическая и социалистическая. Созданы СЭВ, НАТО, Варшавский пакт – начало поляризации мира. • Создание международных организаций: ООН, МВФ, МБРР, ГАТТ. • Экономики капиталистических стран пережили волну кризисов, самый мощный из которых – Великая Депрессия 1929-1933 гг. • Золото изъято из оборота. Вследствие того, что после двух мировых войн, США многократно нарастили свою экономическую мощь и стали мировым гегемоном, место мировой валюты занял доллар; долларизация экономики

Продолжение таблицы 1.1

1	2	3
III	Начало 1950-х гг. – 1974 г.	<ul style="list-style-type: none"> • «Золотой век торговли»: мировая торговля охватила все регионы мира, возникли новые формы международных экономических отношений. • Развал колониальной системы • СССР наращивает влияние на трех континентах: Европа, Азия и Америка • Доллар достиг своего апогея, и в конце третьего этапа началось резкое понижение его значимости • У США появились новые соперники – Япония и Объединенная Европа в форме общего рынка.
IV	Начало 1970-х гг. – конец 1980-х гг.	<ul style="list-style-type: none"> • Мировое хозяйство столкнулось с проблемой ограниченности ресурсов. • Резкое подорожание минеральных ресурсов. «Нефтяной шок» (цены на нефть выросли в 10 раз). • Массовое снижение темпов экономического роста • Выход из кризиса - смена экономической парадигмы: переход с экстенсивного на интенсивный тип развития, к ресурсосберегающим технологиям • Решение проблем мирового масштаба, в том числе экологических, требует объединенных усилий стран. Как следствие – усиление интеграционных процессов в мире • Проигрыш социализма капитализму в экономическом соревновании.
V	Конец 1980-х гг. – настоящее время	<ul style="list-style-type: none"> • Распад СССР, сложилось капиталистическое единство мира. • Интернационализация хозяйственной жизни • Региональная экономическая интеграция • Глобализация мирового хозяйства. • Развитые страны переходят от индустриального к пост-индустриальному обществу • Противостояние востока и запада сменилось противостоянием богатого севера и бедного юга (развивающиеся страны) • Либерализация внешнеэкономических связей • Международный терроризм

Первые сведения о международной торговле восходят к незапамятным временам. В недолгой (в рамках одного столетия) истории мировой империи Александра Македонского международные торговые пути связывали Лиссабон, построенный финикийскими купцами на крайнем западе Европы, Китай и Индию, Северную Африку по всему периметру Средиземноморья

– и Север Европы. Торговые караваны купцов преодолевали немыслимо большие расстояния, которые и ныне, в XXI в., при современном транспорте, связи и логистике требуют огромных сил, ресурсов и организации. Римская цивилизация, раздвигая границы античного мира, во многом опиралась на международную торговлю, и купцы со своими товарами шли вслед наступающим римским «железным легионам», устанавливая прочные торгово-экономические отношения между десятками государств и территорий. Проходили столетия, появлялись и рушились государства и империи. Римская империя разделилась на Восточную и Западную, вскоре погибшую под ударами варваров. Восточная (Византия) империя успешно просуществовала еще 800 лет, пока окончательно не пала под натиском новой Оттоманской империи. Арабский халифат распространил свое влияние на те же территории, которые когда-то завоевал великий Александр Македонский – от Испании и юга Франции до отрогов Гималаев, от Кавказа до Поволжья. Но век этой гигантской империи также оказался недолгим (около 200 лет) – она раскололась на десятки независимых стран. Оттоманская империя наследовала ей, установив контроль над западом (Испания) и югом Европы (Балканские страны), вплоть до стен Вены.

Этот красивейший город почти на 800 стал центром Священной Римской империи, включившей в себя часть стран Западной и Центральной Европы. Но во все эти периоды войн, междоусобных распрей феодальных правителей, повальных эпидемий, уносивших тысячи жизней, и прочих бедствий международная торговля не прерывалась. Знаменитый Шелковый путь от Китая до Англии действовал на протяжении целого тысячелетия. Часть его, известная как «путь из варяг в греки», в поздние времена пролегла по Древней Руси. Торговые пути охранялись правителями, продвижение товара регулировалось таможенными пошлинами, купцы пользовались особым покровительством тех государств, откуда происходили и куда доставлялись товары из дальних стран.

С тех давних времен существуют и действуют международные регуляторы торговли: пошлины, акцизы, запреты на ввоз и вывоз определенных товаров. Иногда они были строгими – от полного изоляционизма до избирательного протекционизма, но часто – достаточно «мягкими», способствующими международной торговле, либеральными. Так на протяжении веков постепенно формировалась международная торговля и механизмы ее регулирования.

Для современной международной торгово-экономической системы характерны не только гармонизация отношений между ее участниками, но и кризисы, спады, рецессии. Глобальный кризис начался в 2008 г. В начале 010

г. он казался завершившимся, представлялось, что мировая торговля вслед за мировым промышленным производством вступила в стадию подъема. Но уже в 2012 г. волна Великой рецессии буквально накрыла мировую экономику и международное движение товаров, услуг и капиталов.

Согласно принятым ООН, ВТО, ОЭСР определениям *международная торговля – это оплаченный товарооборот между странами, который представляет собой трансграничный обмен товарами и услугами, совокупность внешней торговли всех стран мира. Предметом международной торговли выступают материальные вещи /готовая продукция, машины и оборудование, сырьевые товары и т.д./, услуги, интеллектуальная собственность /авторские и патентные права, и т.д.*

Современная международная торговля может быть представлена как многоярусная система, состоящая из трех этажей.

На нижнем этаже находится рынок базовых товаров, который образует продукция сельского хозяйства и добывающих отраслей промышленности.

На среднем этаже находятся полуфабрикаты и трудоемкие готовые изделия, к которым относятся продукция черной металлургии, строительные материалы, текстиль, продукция легкой промышленности. На этом этаже располагаются также станки, средства транспорта, продукция основной химии, резинотехнические и пластмассовые изделия, продукция деревообработки.

На верхнем этаже располагаются товары высоких технологий, товары наукоемких отраслей промышленности. Это офисное и телекоммуникационное оборудование, электроника, электрооборудование, точные измерительные приборы, аэрокосмическая техника, медицинское оборудование, фармацевтика, другие высокотехнологичные товары.

1.2. Международное разделение труда

В основе объединения национальных хозяйств в единое мировое хозяйство лежит *международное разделение труда (МРТ), представляющее собой специализацию отдельных стран на производстве отдельных видов продукции, которой страны обмениваются между собой.*

МРТ – это основа мирового хозяйства, позволяющая ему прогрессировать в своем развитии, создавать предпосылки для более полного проявления общих (универсальных) экономических законов. Сущность МРТ проявляется в динамическом единстве двух процессов производства – его расчленении и объединении. Причины МРТ приведены на рисунке 1.1.

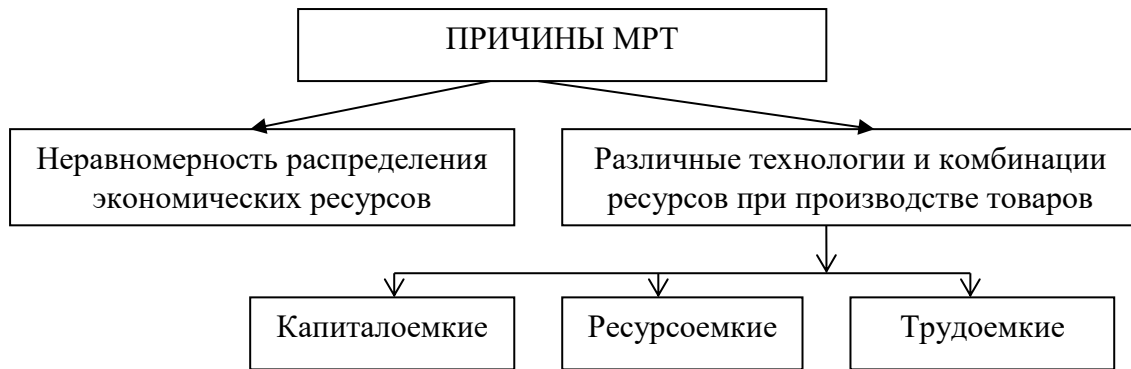


Рисунок 1.1 – Причины МРТ

Основным побудительным мотивом МРТ для всех стран мира, независимо от их социальных и экономических различий, является их стремление к получению экономических выгод. Реализация получаемого участниками МРТ эффекта в этом случае происходит в результате действия закона стоимости, проявляющегося в различиях между национальной и интернациональной стоимостью товара. Закон стоимости – движущая сила МРТ в условиях товарного производства.

Выделяют три основные формы международного разделения труда:

- 1) общее (деление стран на индустриальные, аграрные и сырьевые);
- 2) частное (связано с экспортом отдельных товаров и услуг);
- 3) единичное (производство отдельных узлов и деталей на предприятиях, зависимых от транснациональных корпораций).

Согласно другой классификации, международное разделение труда проявляется в двух формах международной специализации производства:

1) межотраслевой (проявляется в специализации по сферам народного хозяйства и отраслям промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг);

2) внутриотраслевой специализации, выступающей в следующих разновидностях:

- предметная специализация – выпуск определенных видов продукции;
- поддетальная специализация – выпуск отдельных видов деталей и комплектующих;
- технологическая специализация – выполнение специфических видов работ.

Можно выделить две основные группы факторов, влияющих на международное разделение труда:

1. Национальные факторы, которые в свою очередь делятся на три группы:

1.1. Социально-географические факторы – проявляются в различии государств по их территориальному расположению, численности, структуре населения, историческому опыту, традициям и менталитету народа;

1.2. Природно-климатические факторы – обусловлены различиями в климатических условиях государств, обеспеченностью природными ресурсами, такими как полезные ископаемые, реки, озера, моря, пахотные земли, лес, разнообразие животного мира и др.;

1.3. Техничко-экономические факторы – связаны с тем, что страны имеют различный уровень экономического и научно-технического развития, это обуславливает разную степень целесообразности производства того или иного вида продукции для разных государств, наличие собственных технологий и ноу-хау, научных открытий, новых технологий, машин и оборудования. Этими достижениями можно воспользоваться только путем обмена ценной информацией между государствами и содружествами, что приводит в результате к взаимодействию и формированию единой экономической системы мира. Научно-технический прогресс обуславливает усиленное развитие процесса разделения труда и приоритетов между производством государств, т. к. происходит постоянное обновление продукции, внедрение новых технологий в производство, изменение потребностей населения, а значит, и спроса, поэтому становится нерациональным, нерентабельным и неэффективным производство всех видов продукции в одном государстве, что обуславливает необходимость специализации стран на производстве отдельных видов товаров.

2. Международные факторы:

2.1. Спрос на мировом рынке;

2.2. Система международных расчетов;

2.3. Экологические факторы, влияющие на размещение производства.

Под влиянием МРТ торговые связи между странами усложняются, все более перерастая в комплексную систему мирохозяйственных связей, в которой торговля в традиционном её понимании хотя и продолжает занимать ведущее место, но постепенно теряет свое значение. Внешнеэкономическая сфера мирового хозяйства обладает сложной структурой. Она включает международную торговлю, международную специализацию и кооперацию производства, научно-техническое сотрудничество, совместное строительство предприятий и их последующую эксплуатацию на международных условиях, международные хозяйственные организации, различного рода услуги и многое другое.

Международная специализация – это концентрация производства однородной продукции в одной или нескольких странах для удовлетворения своих потребностей и потребностей заинтересованных стран.

Выделяют следующие направления и формы международной специализации:¹

- производственная (межотраслевая, внутриотраслевая, внутрифирменная);
- территориальная (по странам и регионам, внутри регионов);
- предметная (более крупная форма, производство конкурентной продукции);
- подстальная (более мелкая; производство деталей, узлов, полуфабрикатов);
- технологическая (направленность производственной технологии).

Международное кооперирование – это объединение производственных аппаратов двух или более стран в интересах выполнения единой производственной программы, для технического совершенствования производимой продукции.

Классификация международного кооперирования производится по следующим направлениям:

- по числу субъектов – двусторонне, многостороннее;
- по числу объектов – однопредметное, многопредметное;
- по структуре отраслевых связей – внутриотраслевое, межотраслевое, в структуре промышленности, в сельском хозяйстве, в строительстве, в области транспорта и связи, в торговле;
- по виду деятельности – между промышленностью и сельским хозяйством, между промышленностью и строительством и т.д.;
- по используемым методам – выполнение совместных производственно-экономических, научно-технических программ, совместные предприятия, договорная специализация.

Степень участия стран в мировом хозяйстве определяется в зависимости от уровня международного разделения труда и международной специализации производства (МСП) рядом показателей, представленных в таблице 1.2.

¹ См.: Раджабова З.К. Мировая экономика. – М.: ИНФРА-М, 2015. С. 32.

Таблица 1.2 – Показатели уровня МРТ и МСП

Показатель 1	Расчетная формула 2	Пояснение 3
Экспортная квота в производстве отрасли (K_1)	$K_1 = \frac{\mathcal{E}}{ПП}$	<p>\mathcal{E} – объем экспорта отрасли, $ПП$ – объем промышленной продукции отрасли. Чем выше значение показателя, тем выше степень участия страны в МРТ. \mathcal{E} и $ПП$ должны быть представлены в сопоставимых ценах.</p>
Удельный вес экспорта в общей стоимости экспорта (K_3)	$K_3 = \frac{\mathcal{E}_{отр}}{\mathcal{E}}$	<p>$\mathcal{E}_{отр}$ – объем экспорта отрасли, \mathcal{E} – общий объем отрасли. Значительно более высокое значение коэффициента соответствует международно специализированным отраслям.</p>
Темп роста отраслей МПС ($Tr_{отр}$) по сравнению с темпами роста всей промышленности ($Tr_{пр}$)	$Tr_{э.отр} = \frac{ПП_{э.отр}^{факт}}{ПП_{э.отр}^{баз}}$ $Tr_{пр} = \frac{ПП^{факт}}{ПП^{баз}}$	<p>$ПП_{э.отр}^{факт}$ – объем промышленной продукции отраслей МСП в отчетном году, $ПП_{э.отр}^{баз}$ – объем промышленной продукции отраслей МСП в базисном году, $ПП^{факт}$ – объем промышленной продукции страны в фактическом году, $ПП^{баз}$ – объем промышленной продукции в базисном году. Сравнение темпов роста позволяет сделать вывод о динамике развития отраслей МСП по сравнению со всей промышленностью. Тенденции развития отраслей МСП определяются внешними по отношению к стране (экзогенными) факторами, развитие остальных отраслей – внутренними (эндогенными) факторами</p>
Коэффициент структурной специализации отраслей промышленности ($K_{стр.спец}$)	$K_{стр.спец} = \frac{\mathcal{E}_{отр} / П_{отр}}{П_{отр} / П}$	<p>$\mathcal{E}_{отр}$ – объем экспорта отрасли, \mathcal{E} – общий объем экспорта $П_{отр}$ – объем производства отрасли, $П$ – общий объем производства $K_{стр.спец} > 1$ – отрасль МСП. Чем выше значение показателя, тем более экспортоориентированной является отрасль.</p>

Продолжение таблицы 1.2

1	2	3
<p>Экспортная ($K_{экс}$), импортная ($K_{имп}$) и внешне-торговая ($K_{во}$) квота</p>	$K_{экс} = \frac{\mathcal{E}}{ВВП} \cdot 100\%$ $K_{имп} = \frac{И}{ВВП} \cdot 100\%$ $K_{во} = \frac{ВО}{ВВП} = \frac{\mathcal{E} + И}{ВВП} \cdot 100\%$	<p>$ВО$ – объем внешнеторгового оборота, $ВО = \mathcal{E} + И$, где \mathcal{E} – объем экспорта, $И$ – объем импорта. Данные коэффициенты позволяют судить о степени открытости экономики страны: если внешнеторговый оборот составляет более 25% ВВП, то экономика страны считается открытой.</p>
<p>Коэффициент относительной экспортной специализации отрасли (K_o)</p>	$K_o = \frac{\mathcal{E}_o}{\mathcal{E}_M}$	<p>\mathcal{E}_o – удельный вес товара (совокупности товаров отрасли) в экспорте страны, $\mathcal{E}_o = \mathcal{E}_{отр} / \mathcal{E}$, \mathcal{E}_M – удельный вес товара (товаров-аналогов) в мировом экспорте. Чем выше значение показателя (>1), тем более явной является международная специализация соответствующей отрасли.</p>

Несмотря на преимущества, которые дает международное разделение труда, оно имеет свои недостатки и негативные стороны: чрезмерная специализация на производстве отдельного вида продукции конкретной страны может вызвать нежелательные последствия в случае, если в какой-то момент эта продукция потеряет конкурентоспособность на мировом рынке или будет внедрен на рынок более дешевый или качественный заменитель, или аналог. Тогда неминуемо произойдут падение экономики страны, обширный кризис и потеря этим государством достаточно значительного источника национального дохода (прибыли от экспорта продукции).

Наряду с разделением труда как экономического фактора, существует и международное разделение других факторов производства, таких как капитал, технологии, научные ресурсы и земля.

В настоящее время происходит постоянное перемещение и движение факторов производства из одной национальной экономики в другую, избыточный фактор выгодно перемещать туда, где он является дефицитным как для производителей, так и для потребителей, как для «продавцов» фактора,

так и для его «покупателей». Таким образом, факторы производства обладают не только внутренней мобильностью, но и внешней – международной.

1.3. Теории международной торговли

В основе становления и развития мирового хозяйства лежит действие двух экономических законов, открытых классиками экономической теории А. Смитом и Д. Рикардо.

Согласно теории абсолютных издержек производства, А. Смита, страна будет специализироваться на выпуске товара, на производство которого она затрачивает меньше ресурсов. Рассмотрим это на условном примере.

Какая-либо страна обладает абсолютным преимуществом, если есть такой товар, которого на единицу затрат она может производить больше, чем другие страны. Рассмотрим условный пример: две страны (Аргентина и Бразилия) производят два товара (зерно и сахар). Пусть, например, Аргентина на единицу затрат может произвести 50 т зерна или 25 т сахара, или любую комбинацию объемов этих продуктов в указанных пределах, а Бразилия при аналогичных затратах - 40 т зерна или 100 т сахара, или любую их комбинацию в указанных пределах (см. рисунки 1 и 2). В этом случае, максимальные объемы потребления зерна и сахара в этих странах будут заданы кривыми производственных возможностей (жирными линиями на рисунках 1.2 и 1.3). Для упрощения анализа мы пока предполагаем, что издержки замещения остаются постоянными, и поэтому эти линии прямые.

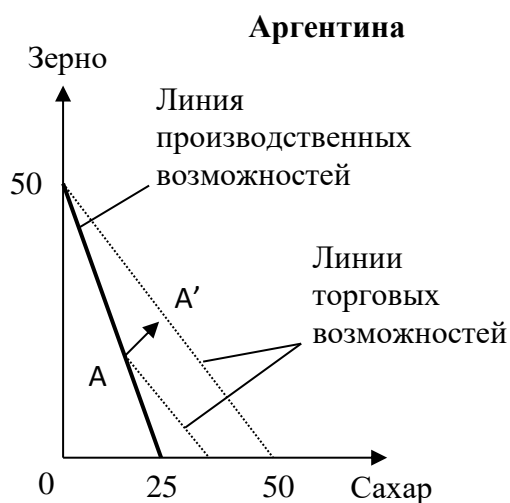


Рисунок 1.2

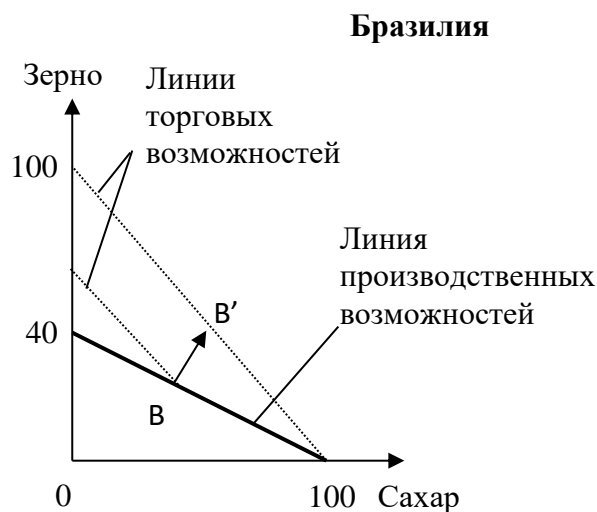


Рисунок 1.3

В нашем примере Аргентина обладает абсолютным преимуществом по зерну (то есть на единицу затрат в Аргентине можно произвести больше зерна), а Бразилия - по сахару. Эти абсолютные преимущества могут, с одной стороны, порождаться естественными факторами - особыми климатическими условиями или наличием природных ресурсов. Естественные преимущества играют особую роль в сельском хозяйстве и в отраслях добывающей промышленности. С другой стороны, преимущества в производстве различной продукции (прежде всего, в отраслях обрабатывающей промышленности) могут быть и приобретенными, т.е. обусловленными развитием технологии, повышением квалификации работников, совершенствованием организации производства и т.д.

В условиях, когда внешняя торговля отсутствует, каждая страна может потреблять только те товары и только то их количество, которое она производит, а относительные цены этих товаров на внутреннем рынке определяются относительными издержками их производства. В нашем примере эти цены составят: 1 т зерна = 0,5 т сахара в Аргентине и 1 т зерна = 2,5 т сахара в Бразилии.

Относительные цены на одни и те же товары в разных странах всегда различны (в результате различий в обеспеченности факторами производства, в используемых технологиях, квалификации рабочей силы и т.д.). Если эта разница превышает затраты на транспортировку товаров из страны в страну, то имеется возможность получать прибыль от внешней торговли. Так, в нашем примере производитель зерна в Аргентине при реализации его на внутреннем рынке может в обмен на 1 т. его получить только 0,5 т сахара, а в Бразилии этот же товар стоит в 5 раз дороже (2,5 т сахара). Этот условный пример показывает, что после установления тортовых отношений между странами направления внешнеторговых потоков будут определяться разницей в соотношениях издержек производства. Аргентине будет выгодно экспортировать зерно, и импортировать сахар, а Бразилии будет выгодно экспортировать сахар и импортировать зерно.

Чтобы торговля была взаимовыгодной, цена какого-либо товара на внешнем рынке должна быть выше, чем внутренняя цена равновесия на тот же товар в стране-экспортере, и ниже, чем в стране-импортере. Для нашего примера мировая цена на зерно должна устанавливаться в пределах:

$$0,5 \text{ т сахара} < 1 \text{ т зерна} < 2,5 \text{ т сахара}$$

Если цена на мировом рынке установится, например, на уровне 1 т сахара = 1 т зерна, то максимальные объемы потребления сахара и зерна уже будут определяться линиями торговых возможностей (пунктирные линии

на рисунках 1.2 и 1.3). Наклон этих линий определяется соотношением цен на зерно и сахар на мировом рынке. Выгода, получаемая странами от внешней торговли, будет заключаться в приросте потребления, который может быть обусловлен двумя причинами:

- а) изменением структуры потребления;
- б) специализацией производства.

В первом случае специализации не происходит, и сложившаяся в странах структура производства, определяемая, прежде всего, структурой спроса, остается неизменной. Пусть, например, структура производства в Аргентине определяется точкой А на ее кривой производственных возможностей (рисунок 1.1), а в Бразилии - точкой В (рисунок 1.3). Продавая на внешнем рынке часть продукции, по которой она обладает преимуществом», страна в обмен может теперь получить гораздо больше другого товара» Изменяя таким образом структуру потребления, страна увеличивает его общий объем, выходя за пределы границы производственных возможностей (тонкая пунктирная линия, выходящая из точки А на рисунке 1.2 и из точки В на рисунке 1.3).

Еще больший выигрыш можно получить, если обе страны будут полностью специализироваться на производстве того товара, по которому они обладают преимуществом, и торговать между собой. В этом случае обе страны могут увеличить объемы потребления и зерна, и сахара (например, точка А' для Аргентины и точка В' для Бразилии). Это можно показать на простом цифровом примере (см. таблицу 1.3).

Таблица 1.3 – Выигрыш стран до и после специализации

До специализации				
Страна	Производство	Экспорт(-)/ Импорт (+)	Потребление	Прирост по- требления
Аргентина				
зерно	20	0	20	
сахар	15	0	15	
Бразилия				
зерно	12	0	12	
сахар	70	0	70	
После специализации				
Аргентина				
зерно	50	-20	30	+10
сахар	0	+20	20	+5
Бразилия				
зерно	0	+20	20	+8
сахар	100	-20	80	+10

Развивая теорию Адама Смита Давид Рикардо пришел к выводу, что даже тогда, когда страна ни в чём не располагает абсолютным преимуществом, торговля остается выгодной для обеих сторон. Новая теория основывалась на наличии *относительных преимуществ*. Д. Рикардо считал, что абсолютные издержки не обязательно являются предпосылкой международного обмена. Страна будет специализироваться на выпуске и экспорте товара, который ей обходится относительно дешевле, и импорта товаров, которые производятся за границей сравнительно дешевле, чем внутри страны.

Изменим наш условный пример. Пусть Аргентина на единицу затрат по-прежнему может произвести 50 т зерна или 25 т сахара, но Бразилия при аналогичных затратах теперь производит 67 т зерна или 100 т сахара (см. рисунки 1.4 и 1.5). Другими словами, Бразилия теперь обладает абсолютным преимуществом и по сахару, и по зерну. Однако до тех пор, пока в соотношениях внутренних цен между странами сохраняются различия, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом, т.е. у нее всегда найдется такой товар, производство которого будет более выгодно при существующем соотношении издержек, чем производство остальных.

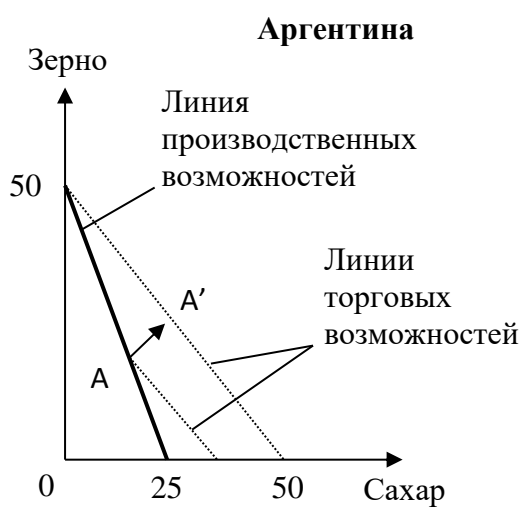


Рисунок 1.4

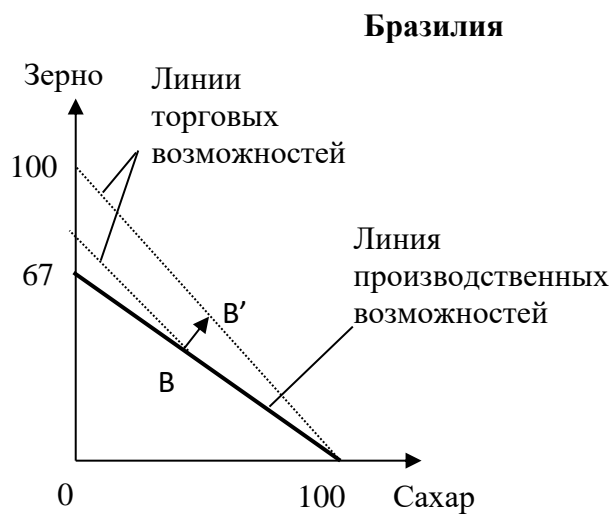


Рисунок 1.5

В нашем примере, хотя Аргентине производство обоих товаров обходится абсолютно дороже, чем Бразилии, но зерно оказывается относительно дешевле: 1 т зерна = 0,5 т сахара по сравнению с 1 т зерна = 1,5 т сахара в Бразилии. Таким образом, по зерну Аргентина обладает сравнительным преимуществом и может экспортировать зерно в обмен на сахар. В свою очередь, Бразилии будет выгодно экспортировать сахар, и импортировать зерно. Если страна специализируется на производстве того вида продукции,

по которому она обладает сравнительным преимуществом, то это позволяет ей расширить объемы потребления. Более того, увеличится и совокупный объем выпуска продукции в масштабах всей мировой экономики. Он будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные издержки.

Выигрыш стран от внешней торговли при наличии сравнительных преимуществ можно проиллюстрировать на цифровом примере (см. таблицу 1.4).
Таблица 1.4 – Сравнительные преимущества стран до и после специализации

До специализации				
Страна	Производство	Экспорт (-)/ Импорт (+)	Потребление	Прирост потребления
Аргентина				
зерно	20	0	20	
сахар	15	0	15	
Бразилия				
зерно	16	0	16	
сахар	76	0	76	
После специализации				
Аргентина				
зерно	50	-20	30	+10
сахар	0	+20	20	+5
Бразилия				
зерно	0	+20	20	+4
сахар	100	-20	80	+4

Сравнение ситуаций абсолютного преимущества и сравнительного преимущества позволяет сделать важный вывод: в обоих случаях выигрыш от торговли проистекает из того факта, что соотношения издержек в отсутствие торговли (наклоны линий производственных возможностей) в разных странах различны, т.е. направления торговли определяются относительными издержками, независимо от того, имеет ли страна абсолютное преимущество в производстве какого-либо продукта или нет.

Теория сравнительных преимуществ объясняет направления международной торговли межстрановыми различиями в относительных издержках, но оставляет в стороне ключевой вопрос: в силу чего возникают эти межстрановые различия? Стремясь ответить на этот вопрос, в 20-30-е гг. XX в. шведский экономист Эли Хекшер и его ученик Бертиль Олин сформулировали новую теорию международной торговли.

Теория соотношения факторов производства Э. Хекшера и Б. Олина утверждает, что неодинаковая относительная обеспеченность стран произ-

водственными ресурсами порождает разницу в относительных ценах на товары, что, в свою очередь, создает предпосылки для возникновения и развития международной торговли. В основе этой теории лежит ключевая идея, согласно которой по отдельным странам различия между долей труда по отношению к доле земли или капитала, могут объяснить различия в стоимости факторов производства. Таким образом, разная обеспеченность стран факторами производства обуславливает и различия в относительных ценах. Ученые исходили из предположения, что если трудовые ресурсы имеются в избытке по отношению к земле и капиталу, то затраты на труд будут низкими, а капитальные затраты и стоимость земли – высокими по отношению к цене земли и капитала. Стоимость этих факторов может побудить страны к развитию производства и экспорта той продукции, где используются избыточные и более дешевые факторы производства.

Теория соотношения факторов производства базируется на разного рода допущениях в соотношении факторов производства, характера рынка, товаров и производства – тех же самых, что и в теориях абсолютных и сравнительных издержек. Различия состоят лишь в том, что теория соотношения факторов производства исходит из допущений, что существуют только две страны и только два товара, один из которых – трудоемкий, другой – капиталоемкий, и имеется не один фактор производства (труд – у А. Смита и Д. Рикардо), а два – труд и капитал. Причем каждая страна в определенной степени наделена этими факторами производства. Следовательно, трудовая теория стоимости Смита, Рикардо и Маркса в этой концепции не отвергается, а дополняется идеей о том, что в создании стоимости принимает участие не только труд, но и другие факторы производства.

Следствиями из теории Хекшера-Олина являются теоремы Столпера-Самуэльсона и Рыбчинского.

Согласно *теореме о выравнивании соотношения «факторы-цены»* Столпера-Самуэльсона (Вольфганг Столпер и Пол Самуэльсон), если повышается цена товара, то повышается и стоимость того фактора производства, которым в большей степени насыщен этот товар.

Теорема Тадеуша Рыбчинского звучит следующим образом: когда в стране наблюдается рост одного из факторов производства, то увеличивается выпуск товара, наиболее насыщенного этим фактором, и сравнительные преимущества страны изменяются в пользу данного товара.

Поскольку теория соотношения факторов производства с момента своего возникновения являлась одной из наиболее значимых теорий международной экономики, она стала объектом многочисленных проверок на базе статистических данных по ряду стран применительно к различному набору

производственных ресурсов. Результаты такого тестирования были противоречивы: иногда они не соответствовали теории, а иногда подтверждали её.

Наиболее известное тестирование теории соотношения факторов производства было проведено Василием Леонтьевым на базе статистических данных по США (1947). Полученные результаты позволили Леонтьеву сделать вывод о том, что США экспортируют преимущественно трудоемкие виды продукции, а импортируют капиталоемкие товары, что противоречит выводам шведских ученых. Таким образом, «парадокс Леонтьева» состоит в том, что страна с относительным избытком капитала может экспортировать товары, насыщенные трудом, и наоборот. Парадокс Леонтьева был впоследствии разрешен на путях разукрупнения факторов производства.

В середине 1960-х гг. американский экономист Р. Верной выдвинул *теорию жизненного цикла продукта*, в которой попытался объяснить развитие мировой торговли готовыми изделиями на основе этапов их жизни, т.е. периода времени, в течение которого продукт обладает жизнеспособностью на рынке и обеспечивает достижение целей продавца. Цикл жизни продукта охватывает четыре стадии: внедрение, рост, зрелость и упадок. На первой стадии происходит разработка новой продукции в ответ, как правило, на возникшую потребность внутри страны. Поэтому на этой стадии производство нового продукта носит мелкосерийный характер, требует высокой квалификации рабочих и концентрируется в стране нововведения (обычно это промышленно развитая страна), а производитель занимает почти монопольное положение, и лишь небольшая часть продукта поступает на внешний рынок.

На стадии роста спрос на продукт растет и его производство расширяется и постепенно распространяется на другие развитые страны, продукт становится более стандартизованным, увеличивается конкуренция между производителями и расширяется экспорт.

На стадии зрелости преобладает крупносерийное производство, в конкурентной борьбе преобладающим становится ценовой фактор, и по мере расширения рынков и распространения технологий страна нововведения уже не обладает конкурентными преимуществами. Начинается перемещение производства в развивающиеся страны, где дешевая рабочая сила может быть эффективно использована в стандартизованных производственных процессах.

По мере того как жизненный цикл продукта переходит в стадию упадка, спрос, особенно в развитых странах, сокращается, производство и рынки сбыта концентрируются преимущественно в развивающихся странах, а страна нововведения становится чистым импортером.

Теория жизненного цикла продукта достаточно реалистично отражает эволюцию многих отраслей, однако не является универсальным объяснением тенденций развития международной торговли. Если научные исследования и разработки, передовая технология перестают быть основным фактором, определяющим конкурентные преимущества, производство продукта действительно будет перемещаться в страны, располагающие сравнительным преимуществом по другим факторам производства, например, дешевой рабочей силе. Однако существует много товаров (с коротким жизненным циклом, высокими затратами на транспортировку, имеющих значительные возможности для дифференциации по качеству, узкий круг потенциальных потребителей и т.п.), которые не вписываются в теорию жизненного цикла.

Теория подобию стран шведского экономиста Стефана Линдера (1961 г.) обосновывается следующей идеей: разработав новый товар для продажи в соответствии с потребностями внутреннего рынка, фирма – владелец этого товара, закрепившись на «своем» рынке, впоследствии выходит на рынки с аналогичными товарами других стран. Поскольку большинство новых товаров производится в развитых странах и для реализации на внутренних рынках (с учетом их потребностей), то они в основном и возвращаются на гигантских рынках самих развитых стран; высокое качество и, соответственно, дороговизна не позволяют им интенсивно протекать на рынки «второго» и «третьего» миров. Но на рынках последних товары заменяются вбрасываемыми на эти рынки в огромных объемах суррогатами, имитирующими товары рынков постиндустриальных стран, либо сюда переносятся соответствующие производства из развитых стран, когда их рынки насыщаются изделиями, которые уже перестают пользоваться спросом.

Здесь, однако, важен не только фактор производства и предложения товара, но и фактор спроса. Без соответствия этих факторов, которые ш протяжении столетий устанавливались стихийно, не может быть полноценной мировой торговли. Соответствие здесь означает равновесие в мировой торговле, баланс между предложением и спросом. В отличие от баланса в рамках одной страны на мировом уровне происходит сложнейший учет факторов зависимости и взаимозависимости: производственные возможности одной (первой) страны соприкасаются с возможностями потребления второй страной определенной части произведенной первой страной товарной продукции (и услуг) и т.д. Такой подход является базой для разработки проблем международной торговли, в частности концепции предельного уровня замещения, играющей ключевую роль в разработке стандартной модели мировой торговли. Собственно, это и есть идея равновесия (баланса) мировой

торговли, которую в завершённом виде (в современном понимании) сформулировал английский экономист А. Маршалл (автор концепции предельной полезности) как теорию общего равновесия.

Ключевое понятие в этой теории – взаимный спрос, т.е. показатель, синтезирующий спрос и предложение, иллюстрирующий необходимое количество импортного товара, которое требуется стране для того, чтобы обеспечить соответствующее количество другого товара на экспорт. Таким образом, объём мировой торговли – это разница между внутренним производством товара и его потреблением. Когда производство больше потребления – страна экспортирует, когда оно меньше – страна импортирует.

Теория сравнительных преимуществ и фактор производительности труда – модель Балассы.

В 1963 г. венгерский экономист Белла Баласса осуществил сравнительный анализ торговли между США и Соединённым Королевством на основе методологии теории относительных преимуществ Д. Рикардо. Баласса использовал обширные статистические данные по экспорту США и Великобритании по 26 отраслям промышленности на 1951 г. и соотношения отраслевой производительности труда в обеих странах. Анализ Балассы подтвердил верность рикардианского фундаментального положения, согласно которому международная торговля строится на сравнительных, а не на абсолютных преимуществах. Так, на тот год, по данным которого был проведен анализ, американская промышленность в среднем в два раза превосходила по производительности труда промышленность Соединённого Королевства. Баласса выявил распространённое среди аналитиков заблуждение, что страна может экспортировать лишь те продукты, в производстве которых она превосходит Соединённое Королевство по экспорту всех товаров из данной выборки. Модель Рикардо свидетельствует, однако, что мало превосходить зарубежных производителей по производительности, для того чтобы иметь возможность с выгодой экспортировать соответствующий товар. Для этого относительная производительность в данной отрасли должна быть выше, чем в других отраслях в той же стране. Отметим, что Маркс утверждал то же самое, используя данные на более широкой эмпирической базе экспорта Великобритании в тех отраслях, в которых США имели значительно высокую относительную производительность труда.

Модель Балассы, обычно используемая при анализе соотношения между производительностью труда и экспортом-импортом, показывает влияние первого фактора на уровень внешнеторговой ориентации отраслей. Однако такой анализ должен отличаться необычайной корректностью и чисто-

той. Например, уровень производительности труда в сырьевых отраслях индустриально отсталых стран может быть низким, иногда примитивным, однако эти страны могут экспортировать произведенную продукцию даже в тех случаях, когда она становится дефицитом на внутреннем рынке. Поэтому речь идет об анализе не вообще в любой экономике, а в рыночной экономической системе, в которой сравниваются сопоставимые страны и их экономики, участвующие в системе мирового рынка на базе международных правил.

В начале 1980-х гг. П. Крюгман, К. Ланкастер и некоторые другие экономисты предложили альтернативное классическому объяснение международной торговли, основанное на так называемом *эффекте масштаба*. Суть этого хорошо известного из микроэкономической теории эффекта заключается в том, что при определенной технологии и организации производства долговременные средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции, т.е. возникает экономия, обусловленная массовым производством.

Согласно точке зрения авторов этой теории, многие страны (в частности, промышленно развитые) обеспечены основными факторами производства в сходных пропорциях, и в этих условиях им будет выгодно торговать между собой при специализации в тех отраслях, которые характеризуются наличием эффекта массового производства. В этом случае специализация позволяет расширить объемы производства и производить продукт с меньшими затратами и, следовательно, по более низкой цене. Для того чтобы этот эффект массового производства смог быть реализован, необходим достаточно емкий рынок. Международная торговля играет в этом решающую роль, поскольку позволяет расширить рынок сбыта. Другими словами, международная торговля позволяет сформировать единый интегрированный рынок, который больше, чем рынок любой отдельно взятой страны, и таким образом делает возможным предложить потребителям больше продукции и по более низким ценам.

Вместе с тем, реализация эффекта масштаба, как правило, ведет к нарушению совершенной конкуренции, поскольку связана с концентрацией производства и укрупнением фирм, которые становятся монополистами. Соответственно меняется структура рынков, которые становятся либо олигополистическими с преобладанием межотраслевой торговли однородными продуктами, либо рынками монополистической конкуренции с развитой внутриотраслевой торговлей дифференцированными продуктами. В этом случае международная торговля все больше концентрируется в руках гигантских международных фирм, транснациональных корпораций, что неизбежно приводит к возрастанию объемов внутрифирменной торговли,

направления которой часто определяются не принципом сравнительных преимуществ или различиями в обеспеченности факторами производства, а стратегическими целями самой фирмы.

Попытку совместить на качественно новой основе теорию факторов производства и теорию внешнеторговой деятельности фирм предпринял американский экономист *Майкл Портер*. В конце 1980-х гг. он провел масштабное исследование около 100 отраслей в десяти крупнейших промышленно развитых странах, на которые приходилось более 50% мирового экспорта. В результате М. Портер разработал оригинальную *теорию конкурентных преимуществ страны*. Центральное место в его концепции занимает идея о взаимосвязи четырех главных параметров экономики, формирующих конкурентную макросреду, в которой действуют фирмы этой страны.

По мнению Портера, основными параметрами, определяющими развитие современной международной торговли, являются:

- факторные условия;
- условия (параметры) спроса;
- близкие и обслуживающие отрасли;
- стратегия фирмы и конкуренция.

Факторные условия. Профессор М. Портер анализировал факторы производства с точки зрения их влияния на конкурентные преимущества страны. В частности, наряду с традиционными факторами (труд, земля, капитал, предпринимательская способность) аналитик выделяет и такие факторы, как информационная обеспеченность в сфере науки и техники, технической, а также рыночной структур, состояние транспортной системы, системы здравоохранения, системы связи и даже обеспеченность населения жилым фондом. Признавая значимость факторных условий (их число у Портера, как показано, значительно), он считает, что эти факторы в своем большинстве страной не наследуются, а создаются в процессе развития (расширения) производства. Например, нехватка такого фактора, как земля, в Японии стала основой для разработки компактных технологических процессов, востребованных впоследствии на мировом рынке².

Конкурентные преимущества, по мнению М. Портера, в конечном счете являются результатом эффективного сочетания и использования обстоятельств, имеющих место в стране, и стратегии, которая избрана конкретной фирмой. Условия той или иной страны могут создать обстановку, в

² См.: Портер Е. Майкл Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ Майкл Е. Портер; Пер. с англ. - М.: Альпина Паблицер, 2016.

которой фирмы могут достичь конкурентных преимуществ в международном плане, но дело самой фирмы – воспользоваться или не воспользоваться этой возможностью.

Условия (параметры) спроса – это, в первую очередь, емкость спроса, динамика его развития, дифференциация спроса на виды продукта, требовательность покупателей к качеству товаров и услуг. Именно на внутреннем рынке в условиях развитого спроса должны получить апробацию новые изделия до выхода их на мировой рынок. Например, японцы, проживающие в небольших по габаритам жилищах, ориентировались на потребление дешевых энергосберегающих кондиционеров, которые стала выпускать японская промышленность. Впоследствии такие кондиционеры стали широко использоваться во всем мире, что обеспечило их масштабный экспорт японскими компаниями.

Близкие и обслуживающие отрасли и конкурентные факторы. Наличие в национальной экономике высокоразвитых родственных и поддерживающих отраслей, обеспечивающих отечественные фирмы в экспортно ориентированных отраслях необходимыми материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями и другими материальными средствами и информацией, выступает необходимым условием создания и поддержания конкурентного преимущества в мировой торговле для фирм соответствующих отраслей. Например, итальянские фирмы, производящие ювелирные изделия, процветают, потому что Италия является мировым лидером по производству машин для обработки драгоценных камней и металлов.

Стратегия фирмы и конкуренция. В обеспечении национального конкурентного преимущества немаловажную роль играют фирменная структура и конкурентная среда внутри страны, складывающиеся в результате соперничества фирм, прежде всего отечественных. М. Портер категорически отрицает потенциальную полезность концентрации производства на одной национальной фирме, тем более защищенной государственной поддержкой. Большинство таких фирм отличается низкой эффективностью, расточительностью используемых ресурсов, низкой производительностью. Острая конкуренция на внутреннем рынке стимулирует выход фирмы за границу, способствует поиску внешних рынков. Преуспевающие фирмы, закаленные в «домашней» борьбе, используют приобретенные в этой борьбе конкурентные способности на более жестких (а порой и жестоких) мировых рынках. Чем ожесточеннее борьба «дома», тем больше вероятность того, что такие фирмы выдержат испытание временем и будут господствовать за границей.

Конкуренция, с точки зрения Портера, должна носить глобальный ха-

ракти. Необходимо продавать свой товар во всем мире, а не только на внутреннем рынке. Важное место в обеспечении конкурентоспособности продукции отечественного производства Портер уделяет фирменной стратегии и организационной структуре. При этом, по его мнению, невозможно выделить какую-либо универсальную фирменную стратегию или систему управления, которая была бы одинаково применима для всех фирм во всех странах. Итальянским фирмам, лидирующим в производстве мебели, светотехнических устройств, обуви, свойственны отсутствие жестких форм управления и способность к быстрым изменениям управленческих структур. Для немецких же фирм, эффективно специализирующихся в области производства оптики и точного машиностроения, типична жесткая система централизованного управления.

Кроме рассмотренных выше, в общую систему параметров, определяющих конкурентные преимущества, М. Портер включает и роль случайных событий, которые могут либо усилить, либо ослабить сложившиеся конкурентные преимущества страны. Случайными являются события, которые имеют мало общего с условиями развития экономики страны и влияют на которые часто не могут ни фирмы, ни правительство. К наиболее важным событиям такого рода можно отнести новые изобретения, крупные технологические сдвиги (прорывы), резкие изменения цен на ресурсы (например, «нефтяной шок»), значительные изменения на мировых финансовых рынках, войны и т.п.

В формировании национального конкурентного преимущества огромную роль играет правительство страны. Своей денежно-кредитной, бюджетно-налоговой и таможенной политикой оно прямо влияет на параметры спроса и факторы производства. Осуществляя антимонопольное регулирование, правительство оказывает воздействие на поддержание оптимальной конкурентной среды в ведущих секторах и отраслях национальной экономики, содействует развитию родственных и сопряженных отраслей, взаимодействующих с ведущими экспортными отраслями.

Таким образом, теория М. Портера в настоящее время наиболее полно отражает все важнейшие параметры национальных экономик, определяющих в своей совокупности конкурентные преимущества той или иной страны.

Современные теории международной торговли базируются на неолиберальных идеях неоклассического направления – монетарных концепциях макроэкономики. Они обосновывают необходимость полного устранения любых форм государственного вмешательства, которые должны быть заменены правилами ВТО и иными международными торговыми соглашениями.

Тем не менее, при всём разнообразии теорий торговли существует одна общая особенность: они рассматривают выгоды и издержки мировой торговли на уровне страны, в то время как торговые решения принимаются на уровне фирмы. Фирмы могут заниматься поиском возможностей внешней торговли, чтобы использовать избыточные мощности, снизить издержки производства или распределить риск. Но в равной мере они могут и не участвовать во внешнеторговой деятельности по разным причинам (в том числе из-за незнания рынка, возможностей повышенного риска и т.д.).

1.4. Принципы международной торговли

Международная торговля предоставляет несомненные преимущества как в производстве товаров, так и в потреблении товаров и услуг. Она способствует повышению жизненного уровня населения, эффективности производства. Однако, эти преимущества достигаются в условиях свободной торговли, при отсутствии запретов и ограничений. Либерализация и протекционизм определяют в настоящее время основные направления развития мировой торговли. Либерализация торговли связана с обеспечением свободного доступа товаров и услуг на внешние рынки, протекционизм призван обеспечить регулирование доступа иностранных товаров на внутренние рынки, защитить рынки, национальные отрасли промышленности от недобросовестной конкуренции. Учитывая данное обстоятельство, мировое сообщество выработало целый ряд принципов, на которых базируется международная торговля.

Принцип «свободы торговли» означает суверенное право на свободную торговлю с другими странами, свободно заключать двухсторонние и многосторонние договоры, объединяться в международные организации, пользоваться выгодами торговли, участвовать в решении мировых проблем международной торговли.

Принцип «не дискриминации в торговле» означает право государства не подвергаться дискриминации, пользоваться общим для всех режимом доступа товаров на иностранный рынок, право на защиту национального рынка.

Принцип «взаимной выгоды» означает право государств на учет их интересов при решении вопросов и проблем международной торговли, обязанность государств не применять в международной торговле принудительные меры, направленные на извлечение выгоды или ущемление прав других государств.

Принцип «предоставления национального режима» означает обязанность государств предоставлять товарам импортного происхождения тот же режим на внутреннем рынке, что и национальным товарам.

Принцип «наибольшего благоприятствования» вытекает из двусторонних торговых договоров, документов ГАТТ и ЮНКТАД. Он означает право государств на максимально благоприятные ставки таможенного тарифа на иностранной таможенной территории в отношении своих товаров, обязанность государств распространять на иностранные товары максимально благоприятные ставки таможенных тарифов, а также право государств не предоставлять преференциальные ставки, которые имеют место в приграничной торговле, в торговле с развивающимися странами в рамках общей системы преференций.

Принцип «преференций для развивающихся стран» означает право развивающихся стран на специальные ставки таможенных пошлин в отношении их товаров на рынках развитых стран без предоставления встречного возмещения, не предоставлять развитым странам те преференции, которые имеют место в торговле между самими развивающимися странами, право развивающихся стран на применение субсидий, в том числе экспортных в целях социально экономического развития.

Принцип «свободы транзита» означает право не имеющего выхода к морю государства на свободный доступ к морю в целях осуществления международной торговли, право на свободу транзита и на освобождение транзитных товаров от таможенных пошлин, обязанность прибрежных государств предоставлять свободу транзита товарам государств, не имеющих выхода к морю.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1.

В таблице приведены затраты на производство сыра и трикотажа в России и Германии следующие:

	Россия	Германия
Сыр (кг в час)	5	1
Трикотаж (м ² в час)	1	3

Определите:

а) в производстве какого товара имеют преимущества Россия и Германия? Какой здесь тип преимущества имеет место?

б) подсчитайте (в часах) выигрыш от международной торговли соответственно России и Германии, если обменивают 5 кг сыра на 3 м² трикотажа.

Задание 2. Выберите и впишите правильную категорию

Категория	Определение
	- сфера товарно-денежных отношений, охватывающая весь торговый оборот страны и включающая в себя внутренний рынок, а также ту часть торгового оборота, которая ориентирована на заграницу.
	- сфера экономического обмена и товарно-денежных отношений, в рамках которой вся произведенная и предназначенная для продажи продукция реализуется внутри данной страны.
	- совокупность сегментов национальных рынков, ориентированных на заграницу.
	- совокупность всех национальных рынков, охватывает весь торговый оборот между странами.
	- система национальных хозяйств (национально-государственных экономических структур) и транснациональных структур, многоукладное и многомерное экономическое пространство, в рамках которого на основе объективных экономических закономерностей интернационализации хозяйственной жизни осуществляется взаимодействие различных хозяйствующих субъектов.

Категории:

1. Внутренний рынок
2. Международный рынок
3. Национальный рынок
4. Мировое хозяйство
5. Мировой рынок

Задание 3.

По данным таблицы определите экспортную квоту представленных стран. Сделайте вывод о степени открытости экономики этих стран

Страна	США	Бельгия	Италия	Франция	Россия
Объем ВВП, млрд долл. США	13841	447,3	1626,3	1862,2	582,3
Объем экспорта, млрд долл. США	1163	431,6	499,9	546,4	352
Экспортная квота					

Задание 4.

Имеются статистические данные о товарной структуре экспорта Российской Федерации (в фактически действовавших ценах)

Товарная структура экспорта РФ (в фактически действовавших ценах)

	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016
	Миллиардов долларов США							
Экспорт - всего	103	241	397	525	526	497	344	285
в том числе:								
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	1,6	4,5	8,8	16,8	16,3	19,0	16,2	17,0
минеральные продукты	55,5	156	272	374	376	350	219	169
продукция химической промышленности, каучук	7,4	14,4	24,5	32,1	30,8	29,2	25,4	20,8
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,3	0,3	0,3	0,5	0,6	0,4	0,3	0,3
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4,5	8,3	9,6	10,2	11,0	11,6	9,8	9,8
текстиль, текстильные изделия и обувь	0,8	1,0	0,8	0,8	0,9	1,1	0,9	0,9
металлы, драгоценные камни и изделия из них	22,4	40,6	50,3	58,3	55,1	52,3	40,8	38,0
машины, оборудование и транспортные средства	9,1	13,5	21,3	26,6	28,8	26,5	25,4	24,3
прочие	1,6	2,5	...	5,6	6,6	7,0	5,5	5,5

На основании этих данных рассчитайте структуру экспорта и сделайте вывод о специализации России в международном разделении труда.

Задание 6.

В странах А и В производится уголь и сталь, причем альтернативные вмененные издержки (ВИ) их производства не зависят от объемов выпуска. В таблице заданы максимально возможные объемы производства каждого продукта в каждой стране.

Страна	Уголь	Сталь	ВИ угля	ВИ стали	Товар на экспорт	Импорт на ед. экспорта
А	40	20				
В	10	30				

Ответьте на вопросы и заполните таблицу.

- Найдите вмененные издержки производства угля в каждой стране. Какая страна имеет сравнительные преимущества при производстве угля?
- Найдите вмененные издержки производства стали в каждой стране.
- Допустим, страна А стремится сократить потребление угля на 1 млн.

т. и увеличить потребление стали. Что для нее выгоднее: направить на производство стали ресурсы, затрачиваемые ранее на производство данного количества угля, или произвести это количество угля и обменять его на 0,4 млн. т. стали? При каком именно условии обмен будет выгоден для страны А?

г) Допустим, страна В стремится сократить потребление стали на 1 млн. т. и увеличить потребление угля. Что для нее выгоднее: направить на производство угля ресурсы, затрачиваемые ранее на производство данного количества стали, или произвести это количество стали и обменять его на 0,5 млн т угля? При каком именно условии обмен будет выгоден для страны В?

д) Определите, во сколько раз увеличится максимально возможный объем потребления импортируемого товара в каждой стране, если обмен будет произведен 1:1?

Тесты

1. Развитие мировой экономики в эпоху империализма имело характер:

- а) поступательный, плавный
- б) скачкообразный
- в) медленный, но прогрессивный
- г) быстрый и равновесный

2. После второй мировой войны вплоть до 1970-х гг. мировая экономика в целом находилась в состоянии:

- а) кризиса
- б) крайней неустойчивости
- в) устойчивости
- г) подъема

3. Современная мировая экономика стала:

- а) многополярной.
- б) симметричной
- в) многополюсной
- г) моноцентричной

4. Системообразующим фактором в современной рыночной системе мировой экономики выступает:

- а) МРТ
- б) спрос
- в) предложение
- г) капитал

5. Совокупность взаимодействующих национальных экономик всех стран мира и международных экономических отношений – это:

- а) мировой рынок
- б) мировое хозяйство
- в) мировая экономика
- г) международные экономические отношения

6. Одним из конкретных проявлений закономерности, описываемой теоремой Рыбчинского, является:

- а) болезнь Дауна
- б) кессонская болезнь
- в) бельгийская болезнь
- г) голландская болезнь

7. Какое из существующих утверждений соответствует теории Хекшера-Олина:

- а) рост цены на продовольствие приводит к росту доходов владельцев фактора, который интенсивно используется для производства продовольствия и сокращению доходов владельцев других факторов;
- б) при увеличении размеров рабочей силы производство трудоёмких товаров растёт, а капиталоемких – сокращается;
- в) относительно трудоизбыточная страна будет иметь более трудоемкий экспорт и капиталоемкий импорт;
- г) когда технология производства и выпуск в странах – торговых партнерах одинаковы, владельцы капитала получают прибыль от роста цены на капиталоемкие товары;
- д) относительно трудоизбыточная страна будет импортировать капиталоемкие товары.

8. В чем заключается парадокс Леонтьева?

- а) трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, капиталонасыщенные страны экспортируют трудоемкую продукцию;
- б) трудонасыщенные страны импортируют капиталоемкую продукцию, а капиталонасыщенные страны импортируют трудоемкую продукцию;
- в) один и тот же товар может быть трудоемким в трудоизбыточной стране и капиталоемким в капиталозыбыточной стране;
- г) верно все вышеперечисленное.

9. В чем заключается теория преимуществ А. Смита?

- а) экспортировать следует товары, в производстве которых страна обладает некоторыми преимуществами, а импортировать товары по более низким ценам, чем могли бы сложиться при производстве товаров внутри страны;
- б) страна обладает абсолютными преимуществами перед другими странами, если имеет монополию на мировом рынке;

- в) каждая нация обладает конкурентными преимуществами местных производителей по отношению к иностранным.

10. «В случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами»,- это:

- а) теория абсолютных преимуществ А. Смита;
- б) теория факторов производства;
- в) теория НОС (Хекшера – Олина – Самуэльсона);
- г) «парадокс Леонтьева»;
- д) теория относительных преимуществ Д. Рикардо.

11. Что из перечисленного относится к субъектам мирового хозяйства:

- а) государства
- б) национальные предприятия
- в) транснациональные корпорации
- г) транснациональные банки

12. Основным побудительным мотивом участия стран в международном разделении труда является:

- а) получения доступа к новым технологиям и знаниям
- б) передел сфер влияния между странами
- в) получение экономических выгод
- г) доступ к источникам сырья и энергии

13. Открытость национальной экономики выражается показателем:

- а) объемом внутренних инвестиций в национальную экономику
- б) импортной квоты
- в) числа занятых работников в экспортном производстве
- г) производительности труда на предприятиях, ориентированных на экспорт
- д) количества предприятий с иностранными инвестициями в принимающей стране

14. Специализация стран на производстве отдельных видов готовой продукции и услуг – это:

- а) общее международное разделение труда
- б) частное международное разделение труда
- в) единичное международное разделение труда
- г) подетальное международное разделение труда

15. Форма разделения труда между странами, когда отрасли, подотрасли и отдельные технологические процессы предприятий национальных хозяйств ориентируются на выпуск однородной продукции сверх внутренних потребностей называется:

- а) единичным разделением труда
- б) международным разделением труда
- в) международной кооперацией
- г) международной специализацией производства

16. Показатель экспортной квоты свидетельствует о:

- а) уровне кооперации производства
- б) характере внешнеэкономических связей страны
- в) степени ориентации отдельных отраслей национальной экономики на внешние рынки
- г) международной миграции ресурсов

17. Наиболее сложная и перспективная система международного разделения труда, которая определяет взаимодействие национальных экономик с учетом отдельных корпораций и фирм, – это:

- а) общее международное разделение труда
- б) частное международное разделение труда
- в) единичное международное разделение труда
- г) отраслевое международное разделение труда

18. Экономические выгоды от участия страны в международном разделении труда заключается в:

- а) получении новой и новейшей информации о конкурентах
- б) экономии национальных затрат путем отказа от внутреннего производства товаров и услуг за счет их более дешевого импорта
- в) получении земельной ренты
- г) получении ресурсов

19. А. Смит считал, что для страны выгодно её:

- а) полное участие в международном разделении труда
- б) незначительное влияние в международное разделение труда
- в) не участие в международное разделение труда
- г) международное разделение труда А Смит вообще не рассматривал

20. Движущей силой всемирного разделения труда является

- а) закон стоимости
- б) местные законы стран
- в) мировые конвенции
- г) соглашения ООН

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	3
Глава 1. Мировая экономика и международная торговля.	
Теории международной торговли	5
1.1. Мировая экономика и международная торговля: история становления.....	5
1.2. Международное разделение труда.....	9
1.3. Теории международной торговли.....	15
1.4. Принципы международной торговли.....	28
<i>Практические задания</i>	29
Глава 2. Отраслевая и региональная структура международной торговли товарами	36
2.1. Статистика внешней торговли товарами.....	36
2.2. Основные тенденции и особенности международной торговли. Географическая структура международной торговли товарами.....	38
2.3. Отраслевая структура международной торговли.....	47
2.4. Международная и региональная торговля участников СНГ (стран Содружества независимых государств).....	52
<i>Практические задания</i>	56
Глава 3. Международная торговля услугами	61
3.1. Понятие «услуга». Международная классификация услуг.....	61
3.2. Структура международной торговли услугами.....	68
3.3. Международное регулирование сферы услуг.....	81
<i>Практические задания</i>	84
Глава 4. Международная торговля ценными бумагами	89
4.1. Понятие рынка ценных бумаг и его место в мировой экономике.....	89
4.2. Ценные бумаги: общая характеристика.....	93
4.3. Конкурентная среда в международной торговле ценными бумагами и критерии оценки рыночной ситуации.....	99
4.4. Крупнейшие фондовые биржи в сфере международной торговли ценными бумагами.....	107
4.5. Регулирование международного рынка ценных бумаг.....	109
<i>Практические задания</i>	115
Глава 5. Международная торговля объектами интеллектуальной собственности	121
5.1. Основные понятия.....	121
5.2. Факторы роста и распространения знаний и технологий в современном мире.....	128
5.3. Международная патентная деятельность.....	132

5.4. Международное регулирование интеллектуальной собственности.....	140
<i>Практические задания</i>	146
Глава 6. Платёжный баланс государства как индикатор внешнеэкономических операций	152
6.1. Определение, принципы формирования и виды платёжного баланса.....	152
6.2. Структура платёжного баланса.....	157
6.3. Макроэкономический анализ платёжного баланса.....	162
6.4. Основные методы регулирования платёжного баланса... ..	167
<i>Практические задания</i>	171
Глава 7. Особенности ценообразования на международных рынках	178
7.1. Понятие, сущность и виды цен международной торговли	178
7.2. Расчет цен на экспортируемую и импортируемую продукцию.....	187
7.3. Международное регулирование цен.....	195
7.4. Ценообразование на мировых товарных рынках.....	199
7.5. Роль ИНКОТЕРМС в международной торговле.....	212
<i>Практические задания</i>	217
Глава 8. Международные торговые организации и международная регламентация мировой торговли	222
8.1. Международные организации на мировом рынке товаров и услуг.....	222
8.2. Регулирование международной торговли.....	233
<i>Практические задания</i>	240
Глава 9. Внешнеторговые позиции РФ: современное состояние и перспективы	245
9.1. Место России в системе мирового хозяйства.....	245
9.2. Позиция РФ в мировой торговле товарами и услугами... ..	251
9.3. Торговая политика России: основные направления.....	259
<i>Практические задания</i>	264
Заключение	271
Список литературы	272
Интернет-ресурсы	275

И.Ф. ЖУКОВСКАЯ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Учебное пособие

Компьютерная вёрстка Шкадова Ю. А.

Дизайн обложки Жуковский А.А.

Подписано в печать 30.10.17.

Формат 60x84/16. Бумага офсет № 1

Гарнитура Times. Усл. печ. л. 17,38. Тираж 200 экз.

Отпечатано в типографии издательства «АТЛАС»

с готового оригинал-макета

г. Владимир, ул. Дворянская, д. 27а, кор. 7, оф. 27

тел. 8 (4922) 42-08-78
