

Министерство образования Российской Федерации

Ульяновский государственный технический университет

И.А. Филиппова

**ОРГАНИЗАЦИЯ
МЕЖДУНАРОДНОЙ
ТОРГОВЛИ**

Ульяновск 2002

Министерство образования Российской Федерации
Ульяновский государственный технический университет

И.А. Филиппова

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

**Методические указания для студентов очно-заочных
форм обучения**

Ульяновск 2002

УДК 33(075)
ББК 65.5я7
Ф 53

Рецензент канд. экон. наук А.Н. Шаброва

Утверждено редакционно-издательским советом университета в качестве учебного пособия

Филиппова И.А.

Ф 53 Организация международной торговли: Учебное пособие. –
Ульяновск: УлГТУ, 2002. - 140 с.
ISBN 5-89146-200-0

Пособие предназначено для студентов всех специальностей различных форм обучения, изучающих курсы «Экономическая теория», «Мировая экономика», «Внешнеэкономическая деятельность», «Организация международной торговли».

Изложены основные понятия, особенности, противоречия, связанные с международной торговлей. Определено место и роль России в международном товарном обмене.

Работа подготовлена на кафедре «Экономическая теория».

УДК 33(075)
ББК 65.5я7

ISBN 5-89146-200-0

© Филиппова И. А., 2002
© Оформление УлГТУ, 2002

Оглавление

ТЕМА 1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....	5
1.1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ. КОНЦЕПЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	5
1.2. ОСОБЕННОСТИ ДИНАМИКИ И ИЗМЕНЕНИЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ТОВАРНОЙ СТРУКТУРЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ.....	12
1.3. ПРОТИВОРЕЧИЯ СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	14
ТЕМА 2. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	18
2.1. ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА	18
2.2. ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ХЕКШЕРА-ОЛИНА	22
2.3. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	23
ТЕМА 3. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОВАРООБМЕНА	26
3.1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СДЕЛКИ	26
3.2. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ ПО КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ	27
3.3. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РАЗНЫМИ ВИДАМИ УСЛУГ	34
ТЕМА 4. ВЫИГРЫШ ОТ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ	40
4.1. ВЫИГРЫШ ОТ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ	40
4.2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ	47
ТЕМА 5. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА: ТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	52
5.1. ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ НА ИМПОРТ	52
5.2. ЭКСПОРТНЫЙ ТАРИФ	60
5.3. ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ	61
ТЕМА 6. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА: НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	64
6.1. КВОТИРОВАНИЕ	64
6.2. ДОБРОВОЛЬНЫЕ ЭКСПОРТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ.....	66
6.3. ЭКСПОРТНЫЕ СУБСИДИИ	67
6.4. ДЕМПИНГ	69
6.5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КАРТЕЛИ.....	70
6.6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ	71
6.7. АРГУМЕНТЫ ЗА И ПРОТИВ ПРОТЕКЦИОНИЗМА.....	73
ТЕМА 7. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ: ТАРИФЫ И ВАЛЮТНОЕ РАВНОВЕСИЕ	77
7.1. ИСТОРИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС	77

7.2. ВАЛЮТНОЕ РАВНОВЕСИЕ И ЕГО СВОЙСТВА	79
7.3. РОЛЬ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ТАРИФОВ	82
7.4. ВЛИЯНИЕ ИМПОРТНОГО НАЛОГА НА УРОВЕНЬ ВНУТРЕННИХ ЦЕН	84
ТЕМА 8. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПО МНОГОСТОРОННЕМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ	88
8.1. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОВЕТЫ	88
8.2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНСУЛЬТАТИВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ	90
8.3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ГРУППЫ ПО СЫРЬЕВЫМ ТОВАРАМ	91
ТЕМА 9. МЕСТО И РОЛЬ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ	93
9.1. РОССИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ	94
9.2. ЭКОНОМИКА РОССИИ В ЦЕЛОМ	104
9.3. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ	112
ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ	121
ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ	124
ТЕСТЫ	126
ПРАВИЛЬНОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ / НЕПРАВИЛЬНОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ	131
УПРАЖНЕНИЯ.....	132
ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ.....	135
ТЕМЫ ЭКЗАМЕНАЦИОННЫХ ВОПРОСОВ	136
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	139

Тема 1. Международная торговля в системе международных экономических отношений

1.1. Концепции международной торговли

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. На долю торговли приходится около 80 % всего объема международных экономических отношений.

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 является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость.

Структурные сдвиги, происходящие в экономике стран под влиянием НТР, специализация и кооперирование промышленного производства усиливают взаимодействие национальных хозяйств. Это способствует активизации международной торговли. Международная торговля, опосредующая движение всех межстрановых товарных потоков, растет быстрее производства. Согласно исследованиям внешнеторгового оборота, на каждые 10 % роста мирового производства приходится 16 % увеличения объема мировой торговли. Тем самым создаются более благоприятные условия для его развития. Когда же в торговле происходят сбои, замедляется и развитие производства.

Под термином «внешняя торговля» понимается торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Многообразная 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» употребляется и в более узком значении: например, совокупный товарооборот промышленно развитых стран, совокупный товарооборот развивающихся стран, совокупный товарооборот стран какого-либо континента, региона, например, стран Восточной Европы и т. п.

Перед дилеммой выбора внешнеторговой национальной поли-

тики рано или поздно стоят все государства. На протяжении двух столетий на эту тему ведутся жаркие дискуссии.

Выбор политики *фритредерства (свободной торговли)* или *протекционизма* во внешней торговле в их бескомпромиссном варианте был характерен для прошлых столетий. В наше время эти два направления 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». А. Смит доказывал, 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.

Однако, продолжая эти рассуждения до конца, можно прийти к выводу: если страна может найти за границей все, что нужно, за меньшую цену и без ограничений, то в ее интересах приобретать за границей ВСЕ. А сама она будет что-нибудь производить для продажи? Ничто этого не гарантирует. Но тогда как она будет рассчитываться за свои покупки? Следовательно, теория абсолютного преимущества заводит в тупик.

Д. Рикардо в работе «Начала политической экономии и налогообложения» (1817 г.) выводит классическую теорию из тупика. Он показывает, в каких пределах возможен и желателен обмен между двумя странами, выделяя критерии международной специализации. В интересах каждой страны специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество или наименьшую слабость и для которого относительная выгода является наибольшей. Его рассуждения нашли свое выражение в т. н. принципе или теории сравнительных преимуществ.

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

Джон Стюарт Милль в своей работе «Основания политической экономии» (1848 г.) показал, по какой цене осуществляется обмен. Согласно Миллю, цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность ее импорта.

Этот закон международной стоимости или «теория международной стоимости» — важная заслуга Милля. Теория международной стоимости 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 политической экономии было сказано *Готфридом Хаберлером*, который конкре-

тизировал ее с точки зрения всех факторов производства, а не только труда.

Основы современных представлений о том, чем определяются направления и структура международных торговых потоков, 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.

Э. Хекшер и Б. 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.

В 1948 г. американские экономисты *Я. Самумьсон* и *В. Столпер* усовершенствовали доказательство теоремы Хекшера – Олина, 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 Д. Рикардо с дополнениями Э. Хекшера, Б. Олина и П. Самуэльсона, торговля рассматривается не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, с помощью которого можно сократить разрыв в уровне развития между странами.

Дальнейшее развитие теория внешней торговли получила в работе американского экономиста *В. Леонтьева* под названием «парадокс Леонтьева». Парадокс заключается в том, что, используя теорему Хекшера – Олина, В. Леонтьев показал, что американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала.

Иными 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 можно было ожидать, что США экспортируют, а не импортируют высококапиталоемкие товары.

В последующие годы открытие В. Леонтьева получило широкий резонанс. Многие экономисты из разных стран дискутировали на эту тему, разъясняя «парадокс Леонтьева».

В итоге теория сравнительных преимуществ получила дальнейшее развитие. Она стала включать понятие технического прогресса и неравномерности его распределения, внефирменной экономики средств, разницы между странами в зарплате и др.

В западных исследованиях проблем международной торговли широкое *распространение получила также теория внешнеторгового мультипликатора*.

В соответствии с этой теорией: эффект, оказываемый внешней торговлей, (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. А затем придут в движение вторичные, потребительские расходы.

Со второй половины XX века, когда международный обмен приобретает «взрывной характер», мировая торговля развивается высокими темпами. В период 1950–1994 гг. мировой торговый оборот вырос в 14 раз. По оценке западных специалистов, период между 1950 и 1970 годами можно охарактеризовать как «золотой век» в развитии международной торговли. Именно в этот период был достигнут ежегодный 7 %-ный рост мирового экспорта.

Однако уже в 70-е годы он снизился до 5 %, еще больше сократившись в 80-е годы. В конце 80-х мировой экспорт продемонстрировал заметное оживление (до 8,5 % в 1988 г.). После явного спада в начале 90-х, в середине 90-х годов он вновь демонстрирует высокие устойчивые темпы.

На стабильный, устойчивый рост международной торговли оказал влияние ряд факторов:

- 1) развитие международного разделения труда и интернационализация производства;
- 2) НТР, способствующая обновлению основного капитала, созданию новых отраслей экономики, ускоряющая реконструкцию старых;
- 3) активная деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке;
- 4) регулирование (либерализация) международной торговли посредством мероприятий Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ);
- 5) либерализация международной торговли, переход многих стран к режиму, включающему отмену количественных ограничений импорта и существенное снижение таможенных пошлин — образование свободных экономических зон;
- 6) развитие процессов торгово-экономической интеграции: устранение региональных барьеров, формирование общих рынков, зон свободной торговли;

7) получение политической независимости бывших колониальных стран. Выделение из их числа «новых индустриальных стран» с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок.

Со второй половины XX века заметно проявилась неравномерность динамики внешней торговли. Это повлияло на соотношение сил между странами на мировом рынке. Доминирующее положение США было поколеблено. Так, если в 1950 г. на долю этой страны приходилась 1/3 всего мирового экспорта, то в 1990 г. — только 1/8. В свою очередь, экспорт Германии приблизился к американскому, а в отдельные годы даже превосходил его. Помимо Германии заметными темпами рос экспорт и других западноевропейских стран. В 90-е годы Западная Европа — главный центр международной торговли. Ее экспорт почти в 4 раза превышал экспорт США.

В 80-е годы значительный рывок в сфере международной торговли сделала Япония. В 1983 г. она впервые вышла на первое место в мире по экспорту машин и оборудования. Япония значительно опережала все страны по вывозу легковых и грузовых автомобилей, бытовой электроники и др. Одна треть японского экспорта приходилась на США. Дефицит США в торговле с Японией в 90-е годы находился на уровне 50–60 млрд. долларов в год.

Уменьшение доминирующей роли США в международной торговле в известной степени было связано со снижением конкурентоспособности американского производства.

К концу 80-х годов Япония стала выбиваться в лидеры по факторам конкурентоспособности. В тот же период к ней присоединились «новые индустриальные страны» Азии — Сингапур, Гонконг, Тайвань. Однако к середине 90-х годов США вновь выходят на лидирующие позиции в мире по конкурентоспособности. За ними вплотную идут Сингапур, Гонконг, а также Япония, которая ранее на протяжении шести лет занимала первое место, на 17-м месте Франция, на 34-м — Китай, Турция — на 40-м. В самом конце списка — Греция, Мексика, Польша, Венгрия и Венесуэла. И, наконец, Россия — последняя, на 48-м месте.

В основе такой мировой классификации лежат 378 различных критериев. Прежде всего — это доход на душу населения, уровень инфляции, внешнеторговый баланс.

Принимаются во внимание природные ископаемые, инфраструктура, средства коммуникации и ряд других факторов. Кроме объективных факторов классификация учитывает результаты опроса 21 тыс. руководителей крупнейших предприятий в мире.

Конкурентоспособность в представленном анализе определяется как способность конкретного государства создавать пропорционально больше богатств, чем его соперники на мировых рынках. По прогнозам специалистов, в первые годы XXI столетия наи-

более конкурентоспособными будут США и азиатские государства. В 2030 г. в числе наиболее конкурентоспособных государств предполагается увидеть три государства — США, Японию и Китай. Далее в этом долгосрочном прогнозе идут Германия, Сингапур, Южная Корея, Индия, Тайвань, Малайзия и Швейцария.

Пока развивающиеся страны в основном остаются поставщиками сырья, продовольствия и сравнительно простых изделий готовой продукции на мировой рынок. Относительное снижение спроса на сырье и продовольствие на мировом рынке к началу 90-х годов означало уменьшение возможностей развивающихся стран для расширения экспорта. К тому же промышленно развитые страны увеличили свою долю в мировом экспорте продовольствия и сырья (за исключением нефти). Доля развивающихся стран в мировом экспорте этих товаров (без нефти) сократилась с 40 % (1960 г.) до 28 % (в начале 90-х годов).

Стремление развивающихся стран диверсифицировать свой экспорт за счет товаров промышленной группы зачастую встречает в той или иной форме противодействие промышленно развитых стран. Вместе с тем, отдельные развивающиеся страны, прежде всего «новые индустриальные страны», сумели добиться существенных сдвигов в реструктуризации своего экспорта, повышения в нем доли готовой продукции, промышленных изделий, в т. ч. машин и оборудования. Так, доля промышленного экспорта развивающихся стран в его общем мировом объеме в начале 90-х годов составила 16,3 %.

В целом экспорт развивающихся стран (за исключением «новых индустриальных стран») растет неравномерно, как по группам стран, так и по отраслям. В отличие от большинства развивающихся стран, «новые индустриальные страны», в особенности четыре «малых дракона» Азии (Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур), демонстрируют быстрый рост экспорта. Их доля в мировом экспорте в середине 90-х годов составляла 10,5 %. Набирающая экономические обороты в последнее десятилетие КНР достигла 2,9 % (было менее 1 %). США в мировом экспорте занимают 12,3 %; Западная Европа — 43 %; Япония — 9,5 % (см. табл. 1).

Последняя четверть XX века свидетельствует о возрастании роли Азиатско-тихоокеанского региона в системе международных экономических отношений, в том числе в области международного товарообмена.

Характеризуя основные тенденции в географической направленности международной торговли, следует подчеркнуть тот факт, что развитие и углубление международного разделения труда между промышленно развитыми странами ведет к увеличению их взаимной торговли и уменьшению доли развивающихся стран. Основные товаропотоки протекают в рамках «большой триады»:

США — Западная Европа — Япония. Ежегодный товарооборот между США и ЕС составляет около 1,7 млрд. долларов. В 1994 г. 17,6 % экспорта ЕС направлялось в США и 17,3 % импорта поступало из США.

Таблица 1

Крупнейшие государства-экспортеры в 1994 г. *

Страны	Экспорт, млрд. долл.	Доля в мировой торговле, %
США	512	12,3
Германия	421	10,1
Япония	397	9,5
Франция	236	5,7
Великобритания	205	4,9
Италия	189	4,5
Канада	165	4,0
Гонконг	152	3,7
Голландия	148	3,6
Бельгия/Люксембург	131	3,1
Китай	121	2,9
Сингапур	96	2,3
Южная Корея	96	2,3
Тайвань	93	2,2
Испания	73	1,7

* Источник: Всемирная торговая организация, Женева.

Поскольку в экспорте промышленно развитых стран преобладает сложная техника, развивающиеся страны представляют для них сравнительно меньший интерес как рынки сбыта такой продукции. Сложная техника часто бывает не нужна развивающимся странам, поскольку не вписывается в сложившийся производственный цикл. Иногда же она просто им не по карману.

Заметной тенденцией современной международной торговли является увеличение объемов торговли между развивающимися странами. В особенности заметна экспортная экспансия «новых индустриальных стран».

1.2. Особенности динамики и изменений территориально-товарной структуры международной торговли

Структура мировой торговли

Наиболее динамичным и интенсивно развивающимся сектором мировой торговли является торговля продукцией обрабатывающей промышленности, в особенности наукоемкими товарами. Так, экспорт наукоемкой продукции составляет более 500 млрд. долл. в год, а доля высокотехнологичной продукции приближается к 40 % в экспорте промышленно развитых стран.

Значительно возросла роль торговли машинами и оборудованием. Важная тенденция — расширение торговли этой группой товаров между промышленно развитыми странами. В связи с ростом такой торговли, резко вырос обмен услугами: научно-техническими, производственными, коммерческими, финансово-кредитного характера. Активная торговля машинами и оборудованием породила ряд новых услуг, таких как инжиниринг, лизинг, консалтинг, информационно-вычислительные услуги.

За период с 1980 по 1992 г. экспорт машин и оборудования из промышленно развитых стран вырос в три раза. Наиболее быстрыми темпами растет экспорт электротехнического и электронного оборудования, на долю которого приходится более 25 % всего экспорта машино-технической продукции.

Одной из быстроразвивающихся сфер международной торговли является торговля химической продукцией. Следует отметить тенденцию в увеличении потребления сырья и энергоресурсов. Однако темпы роста торговли сырьем заметно отстают от общих темпов роста мировой торговли. Такое отставание обусловливается выработкой заменителей сырья, более экономичным его использованием, углублением его переработки.

В мировой торговле продовольствием отмечается относительное уменьшение спроса на него. В определенной степени это связано с расширением производства продовольствия в промышленно развитых странах.

Рассматривая структуру мировой торговли в первой половине XX века (до 2-й мировой войны) и в последующие годы, мы видим существенные изменения. Если в первой половине столетия 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то к концу века на них приходится 1/4 товарооборота. Доля торговли продукцией обрабатывающей промышленности выросла с 1/3 до 3/4. И, наконец, более 1/3 всей мировой торговли в середине 90-х годов — это торговля машинами и оборудованием.

Темпы роста международной торговли в 90-е годы

Согласно данным международных организаций (ООН, МВФ),

в период с 1981 по 1992 г. международная торговля увеличивалась ежегодно в среднем на 5,2 %. Однако, начиная с 1990 г. ее рост был весьма неравномерным, с тенденцией к замедлению. Так, если в 1989 г. он составил 8,2 %, то в 1993 г. снизился до 4 %. Основной причиной спада явился экономический кризис в промышленно развитых странах. В то же время темпы роста внешней торговли азиатских «новых индустриальных стран» превышали 10-процентный рубеж.

В 1994 г. объем международной торговли вырос на 9,5 %, что, по мнению экспертов ВТО, свидетельствует о преодолении тенденции спада в начале 90-х годов. Очередной рост объема международной торговли в 1995 г. подтвердил правильность этого вывода (см. табл. 2).

Таблица 2*

Объем международной торговли в 1980 – 90-е годы

Показатели	1987 – 1991 гг.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Объем международной торговли, млрд. долл.	-	3650	3600	4050	4700	5020
Прирост объёма международной торговли, %	11	6	~1	12	16	7
Изменение уровня цен в международной торговле, %	5	1	-5	2	6	0
Прирост объема международной торговли, %	6	5	4,0	9,5	8	7
Прирост импорта в промышленно развитых странах, %	6	4	2	10	8	6
Прирост импорта в нефтеэкспортирующих странах, %	5	13	-2	-1	0	3
Прирост импорта в прочих развивающихся странах, %	11	13	14	11	11	10

* Источник: Бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ) 8. II. – 1994. – № 14. – С. 4.

Быстрый рост мировой торговли в середине 90-х годов связан в основном с резким ростом импорта США, Италии, Канады, Испании, а также улучшением хозяйственной конъюнктуры в промышленно развитых странах (кроме Японии) на Дальнем Востоке и в Латинской Америке.

Если ликвидация торговых барьеров успешно продолжится, то емкость рынка товаров будет расти в среднем на 6 % ежегодно в течение десяти ближайших лет (с 1996 г.). Это — самый высокий показатель, начиная с 60-х годов. Торговля же в сфере услуг будет увеличиваться еще более высокими темпами, чему немало способствуют успехи информатики и связи.

Рассматривая роль отдельных стран в развитии мировой торговли, следует отметить, что самым крупным экспортером и им-

портером в 1994 г. оказались США. Внешнеторговый оборот страны превысил 1,2 трлн. долл., что составляет 28 % общего объема мировой торговли. Вслед за США идут Германия и Япония (соответственно 802 млрд. долл. — 18,8 % и 672 млрд. долл. — 15,8 %). В первую десятку крупнейших торговых держав мира вошли Франция, Великобритания, Италия, Канада, Голландия, Гонконг, Бельгия (вместе с Люксембургом). Россия, по данным Всемирной торговой организации (ВТО), занимает 20-е место по экспорту и 25-е место по импорту. В 1995 г. Россия вышла на 16-е место по общему объему внешней торговли. Наиболее динамично развивается экспорт Китая, о чем свидетельствуют показатели конца 80-х — начала 90-х годов, а также экспорт Сингапура, Чили и Финляндии. Центральная и Восточная Европа, как регион в целом, в 1994 г. заняла 2-е место после Азии по темпам роста экспорта.

1.3. Противоречия современной международной торговли

Анализируя процессы, протекающие в мировой торговле, следует подчеркнуть, что либерализация является ее основной тенденцией. Произошло значительное снижение уровня таможенных пошлин, отменены многие ограничения, квоты и т. п. Однако существует целый ряд проблем. Одна из основных — нарастание протекционистских тенденций на уровне экономических группировок, торгово-экономических блоков стран, во многом противостоящих друг другу.

Первым шагом к образованию торгово-экономических блоков становится создание зон свободной торговли. Согласно оценке мирового банка, на рубеже 90-х годов в рамках таких зон осуществлялось около 42 % мировой торговли. Среди наиболее известных зон — Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Европейский союз (ЕС), Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), Организация Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) и др.

Ниже представлены составы девяти крупнейших международных региональных торговых блоков.

1. Европейский союз (ЕС) — Австрия, Германия, Великобритания, Италия, Ирландия, Франция, Испания, Португалия, Финляндия, Швеция, Дания, Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Греция.

2. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) — США, Канада, Мексика.

3. Европейская Ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) — Исландия, Норвегия, Швейцария, Лихтенштейн.

4. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) — Австралия, Бруней, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Новая Зеландия, Папуа – Новая Гвинея, Индонезия, Филиппины, Тай-

вань, Гонконг, Япония, Южная Корея, Китай, Канада, США, Мексика, Чили.

5. «Меркосур» — Бразилия, Аргентина, Парагвай, Уругвай.

6. Южноафриканский комитет развития (САДК) — Ангола, Ботсвана, Лесото, Малави, Мозамбик, Маврикий, Намибия, ЮАР, Свазиленд, Танзания, Зимбабве.

7. Западноафриканский экономический и валютный союз (ЮЭМОА) — Кот-д'Ивуар, Буркина-Фасо, Нигерия, Того, Сенегал, Бенин, Мали.

8. Южно-азиатская ассоциация регионального сотрудничества (СААРК) — Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Бангладеш, Мальдивы, Бутан, Непал.

9. Андский пакт — Венесуэла, Колумбия, Эквадор, Перу, Боливия.

К формированию подобных блоков приводят объективные процессы политического, экономического, исторического характера. Активизация таких процессов, с одной стороны, способствует развитию международной торговли (в рамках зон, блоков, регионов), а с другой — создает для нее ряд препятствий, свойственных любому закрытому формированию. На пути к единой, глобальной системе мирового рынка лежит еще много препятствий и противоречий, которые будут возникать в ходе взаимодействия торгово-экономических группировок друг с другом.

Образование зон свободной торговли не вносит принципиальных изменений в мировое хозяйство. Группировка стран в экономические блоки не означает безусловного прогресса в реализации идей свободной торговли или капитуляции перед протекционистскими принципами. Дилемма «свободная торговля» или протекционизм не перестает существовать. Она переносится на иной уровень внешнеторговых отношений, на котором определяется решение о выборе экономической политики группы государств в отношении третьих стран. Характерно, что даже в рамках отдельных торгово-экономических группировок возникают противоречия между отдельными странами, перерастающие в т. н. «торговые войны» (трестовые, виноградные, масляные «войны» между странами-членами ЕС).

Генеральный директор Всемирной торговой организации (ВТО) Р. Руджеро призвал правительства стран-участниц ВТО содействовать развитию многосторонней торговой системы. Это, по его мнению, не менее важно, чем налаживание региональных систем. Предполагается, что создание глобальной зоны свободной торговли может быть достигнуто к 2020 году.

Важную роль в регулировании международной торговли, в устранении препятствий для ее развития, ее либерализации играют международные экономические организации. Одна из основных

организаций такого рода — Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). Договор о создании ГАТТ был подписан 23 странами в 1947 г. и вступил в силу в 1948 г. ГАТТ прекратила свое существование, модифицировавшись во Всемирную торговую организацию (ВТО) 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 крупнейших международных экономических организаций, сфера деятельности которой охватывала 94 % объема мировой торговли.

Правовой механизм ГАТТ основывался на ряде принципов и норм:

- недискриминация в торговле, обеспечиваемая 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 – национального режима, уравнивающего в правах товары импортного и отечественного производства применительно к внутренним налогам и сборам, а также правилам, регулирующим внутреннюю торговлю;

- режим наибольшего благоприятствования, означающий 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 ввоз и вывоз 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 осуществлялась посредством многосторонних переговоров, которые объединялись в раунды. С начала работы ГАТТ было проведено 8 раундов, результаты которых привели к десятикратному сокращению средней таможенной пошлины. После 2-й мировой войны она составляла 40 %, в середине 90-х годов — около 4 %.

К началу 1996 г. в ГАТТ состояло около 130 стран. Как отмечалось выше, с января 1996 г. ГАТТ заменила Всемирная торговая организация (ВТО) Ее членами-основателями стала 81 страна. Соглашению о создании ВТО предшествовал 7-летний период переговоров в рамках «уругвайского раунда». По мнению Р. Руджеро, генерального директора Всемирной торговой организации (ВТО), уругвайский раунд приведет к росту объемов торговли «почти такому же, как в золотом веке» (т. е. в 50-70-е годы) [12].

Всемирная торговая организация помимо принципов ГАТТ включает в себя Соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам интеллектуальной собственности (ТРИПС). Новая организация будет также регулировать международный обмен услугами и интеллектуальной собственностью и контролировать защиту инвестиций. По оценкам, ее компетенция распространяется на товарооборот в 5 трлн. долл. Деятельность Всемирной торговой организации должна принести мировой экономике около 250 млрд. долл. дополнительного дохода ежегодно.

К концу 90-х годов средневзвешенная ставка таможенных тарифов развитых стран должна снизиться примерно до 3 %. У России в середине 90-х годов она составляла около 15 %.

Во время действия соглашения ГАТТ государства, снижая таможенные пошлины, компенсировали их т. н. нетарифными барьерами. К ним можно отнести дотации национальному производству, введение различных стандартов и норм, сертификацию товаров. На Уругвайском раунде ГАТТ были подняты вопросы об охране интеллектуальной собственности, санитарном и фитосанитарном контроле, которые также могут стать преградой на пути свободной торговли. Все эти вопросы предстоит теперь решать Всемирной торговой организации.

Россия и Всемирная торговая организация

Россия, имея статус наблюдателя ГАТТ/ВТО, стремится стать полноправным членом этой организации. Не являясь членом Всемирной торговой организации, страна ежегодно из-за ограничений по допуску российских товаров на мировые рынки теряет 1,5 млрд. долларов.

Для России существенно важно, что расширяется сфера деятельности новой организации. Помимо традиционной торговли товарами она будет охватывать и сферу услуг, т. е. банковские, страховые, транспортные и другие операции, а также вопросы защиты торговых аспектов интеллектуальной собственности и инвестиций. Процесс присоединения к Всемирной торговой организации займет, видимо, длительное время. Как показывает практика, процесс присоединения к ГАТТ/ВТО для разных стран занимал от нескольких месяцев до нескольких лет.

Тема 2. Теории международной торговли

Международная торговля играет всевозрастающую роль в экономическом развитии. На протяжении всего послевоенного периода объемы мировой торговли быстро увеличивались, и их среднегодовые темпы роста (в 1,5 раза) превышали темпы роста мирового объема производства. В результате, с одной стороны, внешняя торговля стала мощным фактором экономического роста, а с другой стороны, значительно возросла зависимость стран от международного товарообмена.

Очевидно, что международная торговля развивается потому, что она приносит выгоду участвующим в ней странам. Один из основных вопросов, на который должна ответить теория международной торговли, состоит в том, что лежит в основе этого выигрыша от внешней торговли, или, говоря иначе, чем определяются направления внешнеторговых потоков.

Экономическая теория показывает, что международная торговля является средством, с помощью которого страны, развивая специализацию, могут повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом увеличивать объем производимых товаров и услуг, повышать уровень благосостояния.

2.1. Теория сравнительного преимущества

Основы теории международной торговли были заложены в конце XVIII – начале XIX вв. выдающимися английскими экономистами Адамом Смитом и Давидом Рикардо. А. Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) сформулировал теорию *абсолютного преимущества* и, полемизируя с меркантилистами, показал, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут выигрывать от нее независимо от того, являются ли они экспортерами или импортерами. Д. Рикардо в работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.) доказал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал теорию *сравнительного преимущества*.

При анализе направлений развития внешней торговли следует учитывать два обстоятельства. Во-первых, экономические ресурсы (природные, трудовые и др.) распределены между странами неравномерно. Во-вторых, эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинаций ресурсов. При этом важно подчеркнуть, что экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться и действительно изменяется со временем. Другими сло-

вами, преимущества, как абсолютные, так и сравнительные, которыми обладают страны, не являются раз и навсегда данными.

Случай абсолютного преимущества

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. рис. 1 и 2). В этом случае максимальные объемы потребления зерна и сахара в этих странах будут заданы кривыми производственных возможностей (жирные линии на рис. 1 и 2). Для упрощения анализа мы пока предполагаем, что издержки замещения остаются постоянными, и поэтому эти линии прямые.

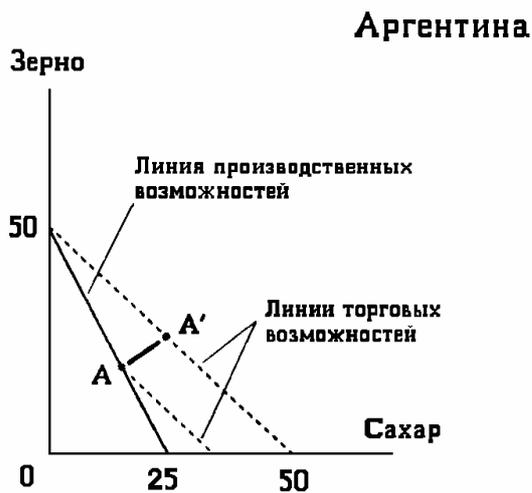


Рис. 1

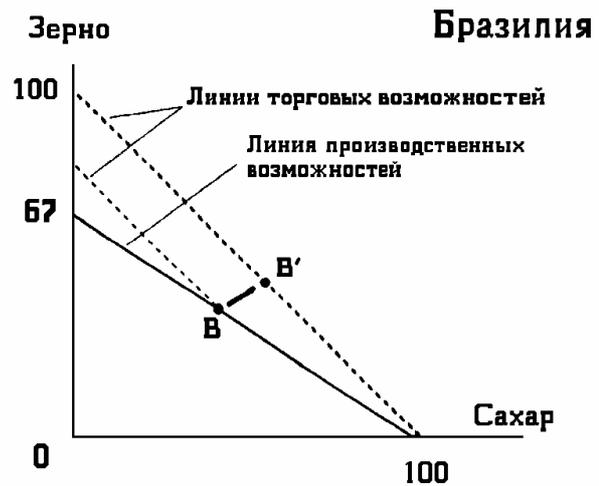


Рис. 2

В нашем примере Аргентина обладает абсолютным преимуществом по зерну, а Бразилия – по сахару. Эти абсолютные преимущества могут, с одной стороны, породиться 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, то есть 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 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 торговых 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 рис. 1 и 2). Выгода, получаемая странами от внешней торговли, будет заключаться в приросте потребления, который может быть обусловлен двумя причинами:

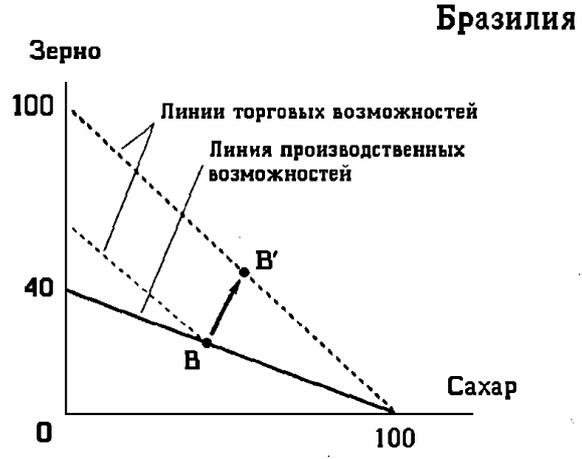
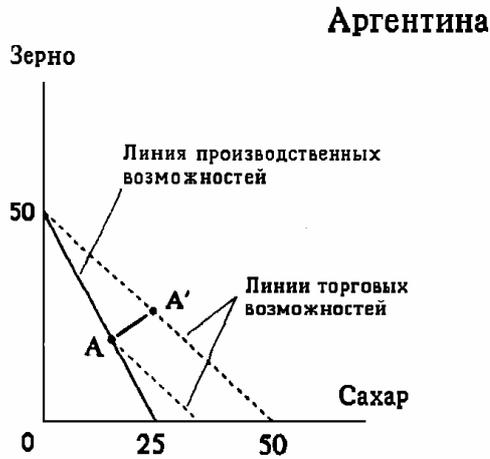
- а) изменением структуры потребления;
- б) специализацией производства.

В первом случае специализации не происходит, и сложившаяся в странах структура производства, определяемая, прежде всего, структурой спроса, остается неизменной (например, точка *A* на рис. 1 и точка *B* на рис. 2). Однако, продавая 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 *A* на рис. 1 и из точки *B* на рис. 2).

Еще большую выгоду 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 A' для Аргентины и точка B' для Бразилии).

Ситуация сравнительного преимущества



Даже тогда, когда страна ни в чем не располагает абсолютным преимуществом, торговля остается выгодной для обеих сторон. 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. рис. 3 и 4). 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, то есть у нее всегда найдется такой товар, производство которого более выгодно при существующем соотношении издержек, чем производство остальных.

В нашем примере, хотя Аргентине производство обоих товаров обходится абсолютно дороже, чем Бразилии, 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 его экспортировать в обмен на сахар. Совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные издержки.

Сравнение ситуаций абсолютного преимущества и сравнительного преимущества позволяет сделать важный вывод: в обоих случаях выгода от торговли проистекает из того, что соотношения издержек в отсутствие торговли (наклоны линий производственных возможностей) в разных странах различны, то есть направления торговли определяются относительными издержками, незави-

симо от того, имеет ли страна абсолютное преимущество в производстве какого-либо продукта или нет.

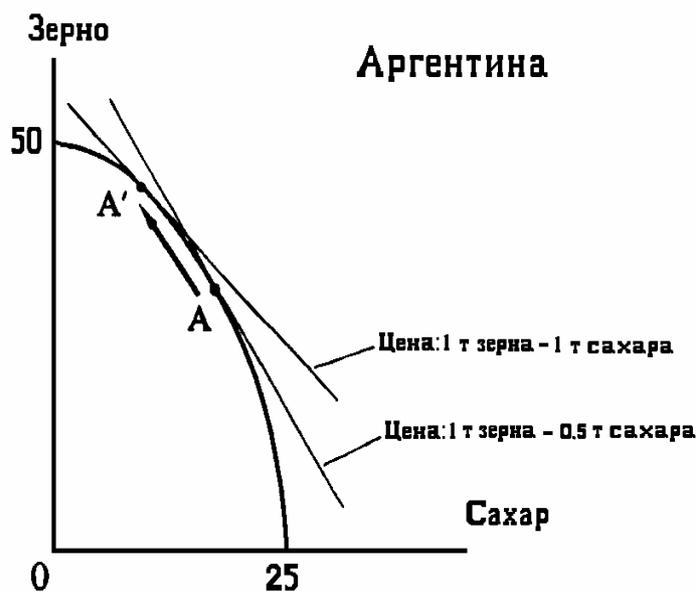


Рис. 5

Следовательно, и относительная цена того продукта, в производстве которого этот дешевый фактор используется в большей степени, чем другие, будет ниже, чем в других странах. Таким образом и возникают сравнительные преимущества, которые определяют направления внешней торговли.

Теория Хекшера – Олина успешно объясняет многие закономерности, наблюдаемые в международной торговле. Страны действительно вывозят преимущественно продукцию, в затратах на производство которой доминируют относительно избыточные у них ресурсы. Однако структура производственных ресурсов, которыми располагают промышленно развитые страны, постепенно выравнивается. Кроме того, на мировом рынке все больше возрастает доля торговли «подобными» товарами между «подобными» странами.

2.2. Теория международной торговли Хекшера – Олина

Известный американский экономист Василий Леонтьев в середине 50-х годов предпринял попытку эмпирической проверки основных выводов теории Хекшера – Олина и пришел к парадоксальным выводам. Используя модель межотраслевого баланса «затраты – выпуск», построенную на основе данных по экономике США за 1947 г., В. Леонтьев показал, что в американском экспорте преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте – капиталоемкие. Учитывая, что в первые послевоенные годы в США в отличие от большинства их торговых партнеров капитал

Необходимо подчеркнуть, что речь здесь идет не о количестве имеющихся у стран факторов производства, а об относительной обеспеченности ими (например, о количестве пригодной для обработки земли, приходящейся на одного работающего). Если в данной стране какого-либо фактора производства относительно больше, чем в других странах, то цена на него будет относительно ниже.

был относительно избыточным фактором производства, а уровень заработной платы был значительно выше, этот эмпирически полученный результат явно противоречил тому, что предполагала теория Хекшера – Олина, и потому получил название *«парадокс Леонтьева»*. Последующие исследования подтвердили наличие этого парадокса в послевоенный период не только для США, но и для других стран (Японии, Индии и др.).

Многочисленные попытки объяснить этот парадокс позволили развить и обогатить теорию Хекшера – Олина путем учета дополнительных обстоятельств, влияющих на международную специализацию, среди которых можно отметить следующие:

- неоднородность факторов производства, прежде всего рабочей силы, которая может существенно различаться по уровню квалификации. С этой точки зрения в экспорте промышленно развитых стран может отражаться относительная избыточность высококвалифицированной рабочей силы и специалистов, в то время как развивающиеся страны экспортируют продукцию, требующую больших затрат неквалифицированного труда;

- значительная роль природных ресурсов, которые обычно могут участвовать в производственных процессах только в ассоциации с большим количеством капитала (например, в отраслях добывающей промышленности). Это в определенной мере объясняет, почему экспорт из многих развивающихся стран, богатых природными ресурсами, является капиталоемким, хотя капитал в этих странах и не является относительно избыточным фактором производства;

- влияние на международную специализацию внешнеторговой политики, проводимой государством, которая может ограничивать импорт и стимулировать производство внутри страны и экспорт продукции тех отраслей, где интенсивно используются относительно дефицитные факторы производства.

2.3. Альтернативные теории международной торговли

В последние десятилетия в направлениях и структуре мировой торговли происходят существенные сдвиги, которые не всегда поддаются исчерпывающему объяснению в рамках классических теорий торговли. Это побуждает как к дальнейшему развитию уже существующих теорий, так и к разработке альтернативных теоретических концепций. Среди таких качественных сдвигов следует прежде всего отметить превращение технического прогресса в доминирующий фактор в мировой торговле, всевозрастающий удельный вес в торговле встречных поставок сходных промышленных товаров, производимых в странах с примерно одинаковой обеспеченностью факторами производства, резкое увеличение доли ми-

рового товарооборота, приходящейся на внутрифирменную торговлю.

Теория жизненного цикла продукта

В середине 60-х годов американский экономист Р. Верном выдвинул теорию жизненного цикла продукта, в которой попытался объяснить развитие мировой торговли готовыми изделиями на основе этапов их жизни, то есть 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 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 следующей стадии 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.

Для стадии зрелости характерно крупносерийное производство, в конкурентной борьбе преобладающим становится ценовой фактор, и по мере расширения рынков и распространения технологий страна нововведения уже не имеет конкурентных преимуществ. 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 по дешевизне или рабочей силой. Однако существует много товаров,

которые не вписываются в теорию жизненного цикла (с коротким жизненным циклом, высокими затратами на транспортировку, имеющие значительные возможности для дифференциации по качеству, узкий круг потенциальных потребителей и т. п.).

Теория эффекта масштаба

В начале 80-х годов 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, то есть возникает экономия, обусловленная массовым производством.

Согласно 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 был реализован, необходим достаточно емкий рынок. Международная торговля играет в этом решающую роль, поскольку позволяет расширить рынки сбыта. Другими словами, она позволяет сформировать единый интегрированный рынок, более емкий, чем рынок любой отдельно взятой страны. В результате потребителям предлагается 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 превращаются в монополистов. Соответственно меняется структура рынков. Они 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.

Тема 3. Основные виды международного товарообмена

3.1. Определение международной торговой сделки

Характерная черта международного разделения труда – обмен результатами трудовой деятельности, т. е. товарный обмен произведенной продукцией, который осуществляется на возмездной или безвозмездной основе. В первом варианте сторона, получающая продукцию из-за границы, возмещает ее собственнику все затраты. К безвозмездным же видам внешнеэкономической деятельности относятся координация работ, обсуждение и принятие общих решений, обмен опытом, международная унификация стандартов, занятия, направленные на охрану окружающей среды, и т. п. В данной статье мы будем говорить о возмездной деятельности в области торговли товарами, услугами и результатами творческой деятельности.

Обмен произведенной продукцией на международной арене происходит вследствие тщательной подготовки, путем проведения коммерческих операций, т. е. посредством осуществления совокупных технических приемов или действий по подготовке, заключению и выполнению сделок. Но чтобы сделка состоялась, необходимо провести ряд подготовительных операций – ознакомиться с качеством товаров, с ценами, с другими условиями их поставки покупателю. Сделка – это решающая часть коммерческой операции. Понятие «коммерческая операция» шире понятия «сделка», так как последняя предусматривает ряд предваряющих ее технических приемов и ряд действий, завершающих ее.

К числу завершающих этапов коммерческой операции относится деятельность, обеспечивающая продвижение товара от продавца к покупателю, — перевозка грузов, их экспедирование, хранение и страхование, а также работа, связанная с ведением международных расчетов. Среди этих вспомогательных операций — таможенное оформление грузов, заключение агентских соглашений с рекламными организациями, исследующими конъюнктуру рынков, и др. Таким образом, основным звеном коммерческой операции является смена форм стоимости, а точнее, смена собственников товара; остальные звенья — вспомогательные, обеспечивающие продвижение товара к покупателю.

Обратимся теперь к определению содержания сделки — основного звена коммерческой операции. Международная торговая сделка считается правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции. Под такой сделкой понимается договор купли-продажи между двумя или несколькими фирмами в разных

странах по поставке товаров или оказанию услуг в соответствии с оговоренными условиями. Торговая сделка признается международной и в том случае, если она заключена между сторонами одной национальной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств. В то же время договор купли-продажи не считается международным, если он оформлен между организациями или фирмами разной национальной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства, например между филиалами и дочерними компаниями фирм разных стран, расположенных на территории одной страны.

В зависимости от объекта заключаемые сделки делятся на три основных типа: сделки купли-продажи товаров, сделки купли-продажи услуг и сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности. Мы рассмотрим основное содержание внешнеторговых соглашений, получивших наибольшее распространение в практике международных экономических отношений.

3.2. Внешнеторговые операции по купле-продаже товаров

Сделки купли-продажи вещественных товаров являются традиционными для мировой торговли, они занимают ведущее место в деятельности внешнеторговых организаций и фирм. По этим сделкам продавец обязуется продать товар покупателю в согласованные сроки и на договорных условиях, а покупатель товара соглашается уплатить за него указанную денежную сумму. Сделки типа купли-продажи товаров, в свою очередь, имеют несколько видов.

Самым распространенным видом сделок типа купли-продажи товаров является обычная торговля между контрагентами разных государств, т. е. *внешняя торговля, которая состоит из экспортных и импортных операций*. При этом под экспортными операциями понимается продажа и вывоз товара за границу для передачи его в собственность иностранному партнеру. Напротив, импортные операции предполагают закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны. Экспортно-импортные операции могут быть как прямыми, так и косвенными, т. е. осуществляться как самими владельцами товаров, так и посредниками. В роли последних могут выступать брокеры, дилеры, комиссионеры, консигнаторы, оптовые покупатели, промышленные агенты. Посредники берут на себя многочисленные функции по реализации товаров: например, поиск иностранных партнеров, подготовку документов и совершение сделки, транспортно-экспедиторские операции, кредитно-финансовое обслуживание и страхование товаров, послепродажное обслуживание, изучение рынков сбыта, рекламирование, выполнение таможенных

формальностей и т. п. Помимо экспортно-импортных операций в практике международных экономических отношений для реализации товаров используются и такие специальные формы внешней торговли, как торги, аукционы и биржи.

Разновидностью экспортно-импортных операций являются реэкспортные и реимпортные операции. Реэкспорт — это вывоз за границу ранее ввезенного в данную страну товара, не подвергшегося в ней какой-либо переработке. *Реэкспортные операции* возможны в самых разных ситуациях. Во-первых, реэкспорт возникает как естественное продолжение торговой операции. Продавец ввозит товар в страну для реализации или на бирже или аукционе, но он может быть продан покупателю из третьей страны и вывезен. Во-вторых, реэкспорт может появиться из-за перерыва нормального хода реализации товара. Если продавец отправил товар покупателю, но последний по каким-либо мотивам не может его оплатить, то он стремится перепродать товар другому покупателю в этой стране или в третьей стране. Уход товара в третью страну и есть реэкспорт. Это вынужденный реэкспорт. В-третьих, возможно также выполнение реэкспортной операции без предварительного завоза товаров из-за границы, так как они могут быть отправлены новому покупателю минуя реэкспортную страну. Торговые фирмы капиталистических стран часто прибегают к операциям по перепродаже товаров, используя с целью получения прибыли разницу в ценах на один и тот же товар. Кроме фирм, занимающихся чистым реэкспортом, выгоду получает и страна, осуществляющая перевозки реэкспортируемых товаров с помощью своих транспортных средств, проведение страховых, кредитных и иных посреднических операций. И, наконец, в-четвертых, реэкспортные операции возникают и при строительстве крупных объектов с помощью иностранных фирм. Практика показывает, что иностранный поставщик часто закупает отдельные виды материалов и оборудования в третьих странах и отправляет их на стройку без завоза в страну реэкспорта. Реэкспортные операции без завоза в страну реэкспорта, по сути, не являются экспортом данной страны, но они учитываются таможенной статистикой и потому относятся к классу реэкспортных операций.

Следует отметить, что значительная часть реэкспортных операций происходит на территории так называемых свободных экономических зон, например, на территории портов, находящихся вне таможенной территории данной страны. Особенность этих зон состоит в том, что ввозимые на их территорию товары не облагаются таможенными пошлинами и на время пребывания там освобождаются от уплаты всяких сборов и налогов на импорт, обращение, производство и потребление. Такие свободные экономические зоны практически имеются во всех крупных портах капиталисти-

ческих стран. Государства же, которые не имеют прямого выхода к морю, используют свободные зоны близлежащих портов на основе международных соглашений. На территории свободных экономических зон товары хранятся до их перемещения внутрь страны через таможенную границу или до их реэкспорта. В первом случае уплачивается соответствующая таможенная пошлина, во втором — товары вывозятся без соблюдения каких-либо таможенных формальностей.

Реэкспортируемые товары, как правило, не подвергаются переработке. Однако могут быть произведены незначительные работы, которые не меняют наименования товара: смена упаковки, нанесение специальной маркировки, снабжение ключами консервных банок и т. д. Но если стоимость дополнительных действий по переработке товара превысила половину его экспортной цены, то согласно торговой практике товар меняет наименование и более не считается реэкспортным, а операции по его продаже превращаются в экспортные.

Что касается *реимпортных операций*, то их существование связано с ввозом из-за границы ранее экспортированных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Ими могут быть изделия, которые не удалось продать на аукционах, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и др.

Наряду с обычными экспортно-импортными сделками по реализации товаров, каждая из которых завершается получением или уплатой денежной суммы за экспортный или импортный товар, в практике международных экономических отношений широко применяются так называемые товарообменные операции или *встречная компенсационная торговля*. Встречная торговля включает операции по реализации товаров, когда предусматриваются встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров продукцию на часть или полную стоимость экспортируемых товаров. Все многообразие встречных сделок в зависимости от организационно-правовой основы или принципа компенсации можно разделить на три группы: товарообменные сделки на безвалютной основе, торговые компенсационные сделки на денежной основе и промышленные компенсационные сделки. Рассмотрим более внимательно содержание каждой из них.

Товарообменные соглашения на безвалютной основе предполагают оплату поставок продукции в натуральной форме, когда продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с приобретением другого товара и расчеты в денежной форме не производятся. Такие сделки различаются по срокам поставок и могут осуществляться с единовременной или краткосрочной поставкой и длительным сроком исполнения.

Сделки с единовременной поставкой делятся на бартерные сделки и прямую натуральную компенсацию. *Бартер* предусматривает оформление одного контракта, в котором фиксируются натуральные объемы обмениваемых товаров на основе мировых цен с учетом расходов на перемещение грузов. Движение встречных потоков товаров происходит, как правило, одновременно в указанные пункты назначения, а разрыв между поставками не превышает одного года. На количество передаваемых сторонами друг другу товаров не влияет изменение уровня цен на мировом рынке. Объектами бартерных сделок в основном являются согласованные наборы однородных товаров, преимущественно сырья, что практически исключает возможности товарного маневрирования. Именно поэтому бартер является наименее распространенной сделкой во встречной торговле.

Другой вид безвалютной краткосрочной взаимной поставки товаров — *прямая натуральная компенсация*. Ее отличие от бартера состоит в том, что стороны согласуют цены на взаимопоставляемые товары, которых может быть не два, а несколько. Сделки типа прямой натуральной компенсации обычно заключаются между универсальными торговыми домами, экспортно-импортными фирмами, оптовыми и розничными организациями разных стран, предлагающими широкую номенклатуру товаров на мировом рынке.

Что касается *товарообменных сделок на безвалютной основе с длительными сроками исполнения*, то они также могут принимать различную форму. Например, крупные компании, имеющие на внешних рынках собственные подразделения, заключают базовое соглашение с какой-либо одной организацией в стране-импортере, которое позволяет им сгруппировать все встречные закупки на длительный срок. Сделки о товарообмене могут оформляться и *на основе писем-обязательств* сроком на 3–5 лет. Определив номенклатуру товаров, компании в письмах-обязательствах указывают общее количество товаров, подлежащих обмену. Цены согласовываются ежеквартально или один—два раза в год. Иногда товарообменные соглашения с длительным сроком исполнения имеют характер *общих протоколов*, в которых указываются списки взаимопоставляемых товаров. Впоследствии стороны на основе этих протоколов заключают отдельные контракты. Протоколы о товарообмене служат для подписавших их сторон основой достижения сбалансированного уровня взаимного товарообмена в течение определенного срока.

Значительную часть встречной компенсационной торговли занимают *торговые компенсационные сделки на денежной основе*, предусматривающие участие продавца в реализации товаров, предлагаемых покупателям. Все сделки этого типа можно разде-

лить на следующие группы: краткосрочная торговая компенсация; встречные закупки; сделки типа «оффсет»; сделки типа «свитч»; авансовые закупки.

Участвуя в *краткосрочной торговой компенсации на денежной основе*, продавец товара соглашается получить оплату частично или полностью в виде поставок покупателя. В отличие от бартера при краткосрочной торговой компенсации партнеры выставляют счета в денежной форме. Экспортер получает выручку за свои поставки только после того, как будут реализованы товары, идущие по встречным обязательствам, хотя возможен частичный платеж немедленно по получении товара. Краткосрочные товарообменные компенсационные сделки обычно проводятся экспортно-импортными торговыми фирмами двух и более стран по относительно широкой номенклатуре товаров и в них может быть вовлечено большое количество национальных поставщиков и потребителей, пользующихся их услугами. Поэтому экспортер может передать свои обязательства по импорту третьей стороне. Но это несколько не меняет сути самой сделки. Особенностью этого типа сделок является и то, что они не ограничиваются взаимной поставкой товаров, а предусматривают взаимное удовлетворение интересов контрагентов в любой другой форме. Так, краткосрочным соглашением о торговой компенсации может предусматриваться, что российская фирма покрывает 10–20 % стоимости товаров, полученных от зарубежных контрагентов не встречными поставками товаров, а внесением этой суммы в рублях в российский банк на его счет. Такие условия иностранный партнер может оговорить в договоре для того, чтобы иметь возможность оплатить услуги своих агентов в России, покрыть расходы по участию в выставке и т. п.

Весьма распространенной формой встречной компенсационной торговли являются так называемые *встречные закупки*. При заключении такого рода сделки экспортер обязуется закупить или обеспечить закупку третьей стороной товаров импортера, составляющих по стоимости определенный процент от его собственной поставки. Предполагается подписание двух отдельных контрактов: одного — на первоначальный экспорт, а второго — на встречную закупку. При этом не указываются конкретные товары, закупаемые по встречным поставкам, а фиксируется только сумма и срок поставки. Основное отличие встречных закупок от краткосрочной торговой компенсации на денежной основе состоит в том, что при встречных закупках платежи по первоначальной и встречным поставкам производятся независимо друг от друга.

Сделки типа «оффсет» — это своего рода джентльменское соглашение, которое не содержит имеющего законную силу юридического обязательства экспортера в отношении встречной закупки. Однако предполагается, что экспортер согласен закупить

товары у импортера на сумму, составляющую определенную долю от экспортной поставки, причем эта доля часто превышает 100 %. Такого рода сделки практикуются между фирмами развитых стран и они, как правило, связаны с правительственными закупками военной техники, оборудования для атомных электростанций и других промышленных объектов, которые частично финансируются поступлениями от встречных поставок.

Содержанием *сделок типа «свитч»* является передача экспортером своих финансовых обязательств по встречной закупке третьей стороне, обычно крупной специализированной торговой фирме. Такая сделка избавляет экспортера от создания собственного сбытового подразделения для встречных закупок товаров, не соответствующих его основному профилю. Строго говоря, такие передачи финансовых обязательств не являются самостоятельной формой торговли и могут применяться в сочетании с любым типом встречной торговли, кроме бартера.

В отличие от всех ранее названных видов сделок особенностью *авансовых закупок* является то, что экспортная и импортная поставки здесь меняются местами. Экспортер, заинтересованный в продаже своих товаров определенному партнеру, сначала закупает у него какую-либо продукцию. Тем самым в дальнейшем он освобождается от обязательства по встречным закупкам в рамках данной конкретной сделки. Схема этого типа соглашения выглядит примерно так. Заинтересованные стороны подписывают контракт об авансовой закупке, в котором содержится положение, предусматривающее, что экспортный контракт будет подписан позднее. Затем при его оформлении экспортер может включить в условия связанной сделки право передачи экспортной поставки любой фирме своей страны по собственному усмотрению. Выступив в качестве посредника, фирма-экспортер, передавая право на продажу товара другой фирме, взимает с нее комиссионное вознаграждение.

Рассмотренные выше виды встречной компенсационной торговли не предусматривают какой-либо производственной увязки обмениваемых партнерами товаров. Вещественное наполнение встречных поставок не определяется спецификой товаров первоначального экспорта и зависело от чисто рыночных факторов. Такого рода обмен не создает основательных предпосылок для существования длительных устойчивых экономических отношений между партнерами разных стран. Когда же встречная торговля является частью промышленного сотрудничества, то она непосредственно увязывается с производственной сферой и создает особую классификационную группу встречных поставок, которая получила название *промышленных компенсационных сделок*. Компенсационные соглашения о промышленном или любом другом производствен-

ном сотрудничестве предполагают, что поставки оборудования для сооружаемых объектов будут оплачиваться встречными поставками товаров, производимых с его помощью. Такие сделки получили широкое распространение в добывающей промышленности развивающихся стран в рамках договоров о сотрудничестве по разработке природных ресурсов с крупными иностранными фирмами, но они имеют место и в обрабатывающих отраслях.

Крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров различаются в зависимости от уровня и размеров поставок. *Соглашения, в которых обязательства по встречным закупкам выше стоимости поставляемого оборудования*, оформляются тремя группами взаимосвязанных контрактов: контрактом на поставку оборудования и предоставление технических услуг, контрактом на поставку конечной продукции на основе долгосрочного соглашения и банковским соглашением о предоставлении кредитов. Встречные закупки осуществляются в течение 20–25 лет по ценам, устанавливаемым на базе мировых цен. *Сделки, в которых обязательства по компенсационным закупкам равны или ниже стоимости поставляемого оборудования*, имеют специфические особенности, в зависимости от отраслей промышленности. Так, во многих соглашениях вместо готовой конечной продукции предусматриваются компенсационные поставки промежуточных изделий. Цены могут устанавливаться на базе цен, определяемых фирмами, или на основе издержек производства у предприятий-поставщиков.

Среди промышленных компенсационных сделок есть и *соглашения о «разделе продукции»*. Они, как правило, заключаются на основе договоренности о строительстве промышленных объектов, преимущественно «под ключ». Такого рода соглашения предусматривают оплату строительства предприятия поставками производимой на нем продукции в пропорции примерно от 20 до 40 %. Сделки о «разделе продукции» получили широкое распространение в добывающих отраслях промышленности развивающихся стран. В них подробно указываются объемы встречных поставок и методы определения цен на поставляемую продукцию. Обычно цены устанавливаются на основе мировых цен, но со значительной скидкой, которая делается в порядке вознаграждения за вклад, внесенный иностранной фирмой-участником на стадии разведки и разработки природных ресурсов.

Встречная торговля в рамках промышленного сотрудничества иногда выступает и в форме *сделок типа «развитие — импорт»*. Эти соглашения имеют место преимущественно в отраслях обрабатывающей промышленности и предполагают, что встречные поставки будут покрывать затраты иностранных поставщиков оборудования и услуг. В то же время в сделках «развитие — импорт»

развивающиеся страны для встречных поставок используют не только продукцию построенных предприятий, но и товары своего традиционного экспорта. В связи с тем, что такой оборот дела не всегда удовлетворяет экспортера оборудования, он может переуступить свои обязательства по встречной закупке третьей стороне. Подобная переуступка именуется цессией, а третья сторона, принимающая на себя обязательства по встречной закупке — цессионером.

Следует отметить, что товарообменные компенсационные сделки в рамках промышленного сотрудничества не всегда удовлетворяют западных экспортеров оборудования. По их мнению, серьезным недостатком этой формы сотрудничества для них является длительное отвлечение средств, связанное с продолжительными сроками осуществления строительства промышленных объектов. Кроме того, сильно затруднена оценка продукции, которую предстоит закупать в будущем. Но все эти минусы перевешиваются тем обстоятельством, что крупномасштабные сделки в рамках промышленного сотрудничества закладывают прочную основу для долговременного устойчивого разделения труда между странами и тем самым являются краеугольными камнями строительства единого мирового хозяйства.

3.3. Внешняя торговля разными видами услуг

В настоящее время на мировом рынке от сделок купли-продажи товаров в значительной мере обособилась реализация услуг. Хотя иногда услуга очень тесно связана с продолжением материального производства, но в целом во всем мире под услугой принято понимать такую деятельность, которая не воплощается в материальном продукте, а всегда проявляется в некотором полезном эффекте, который получает ее потребитель.

К основным внешнеторговым сделкам по купле-продаже услуг относятся: операции по техническому обслуживанию и обеспечению запасными частями машино-технической продукции; инжиниринг или операции по торговле инженерно-техническими услугами; арендные отношения; операции по экспорту и импорту туристических услуг; консультационные услуги в области информатики и совершенствования управления.

Операции по техническому обслуживанию и обеспечению запасными частями машино-технической продукции фактически представляют собой производственный процесс, совершающийся в сфере обращения и производственного или личного потребления. Он направлен на обеспечение надежной работы проданных машино-технических изделий. Уровень предлагаемого покупателям тех-

нического обслуживания выступает как важный фактор их конкурентоспособности.

Система технического обслуживания формируется до поставки продукции на данный рынок. Она предполагает создание сбытовой сети, пунктов технического обслуживания, издание инструкций по эксплуатации и ремонту изделий, выпуск каталогов запасных частей, изготовление специального диагностического и ремонтного оборудования и приспособлений, строительство или приобретение складов запасных частей и проведение других мероприятий.

В сфере обращения среди операций технического обслуживания выделяются предпродажный сервис и предпродажная доработка. Предпродажный сервис — это распаковка товара, исправление повреждений, полученных при транспортировке, испытание узлов и систем, инструктаж потребителей и оказание им содействия в установке или монтаже. Предпродажная доработка — это доукомплектование экспортируемой продукции с учетом требований страны-импортера и адаптации к местным условиям, замена узлов и деталей в соответствии с национальными стандартами страны-импортера, а также устранение производственных недоработок и дефектов.

Что касается сферы потребления, то здесь техническое обслуживание также включает два вида операций: обслуживание в гарантийный срок и в послегарантийное время. В первом случае предполагается оказание целого ряда услуг без дополнительной оплаты покупателем изделия — содействие в монтаже и пуске в эксплуатацию, консультирование потребителей, устранение обнаруженных дефектов, осуществление профилактических осмотров. Напротив, в послегарантийный период техническое обслуживание осуществляется на коммерческих началах. Оно включает те же услуги, что и гарантийное обслуживание, а также снабжение запасными частями, ремонт изделий и их модернизацию. При этом следует иметь в виду, что надежность снабжения запасными частями также выступает как важный фактор конкурентоспособности экспортируемых машин и оборудования.

В современных условиях во внешнеторговых сделках все более видное место занимает торговля инженерно-техническими услугами, получившая общее название *инжиниринг*. Он представляет собой комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов. В ходе развития техники часть инженерных работ обособилась от сферы НИОКР и стала самостоятельным видом внешнеэкономической деятельности. В качестве такого явления инжиниринг не воплоща-

ется в материальном продукте, а проявляется в некотором полезном эффекте, который может получить потребитель услуги. Тем не менее, инжиниринг отличается от услуг в сфере конечного потребления или финансов и выступает как обособившаяся сфера производственной деятельности.

Как предмет соглашения между странами инжиниринг представляет собой разного рода инженерно-консультационные услуги, необходимые покупателю для оптимизации капитальных вложений при строительстве или реконструкции промышленного предприятия или другого объекта. Соглашение может предусматривать предоставление всего комплекса услуг по проекту или только их части. Полный набор услуг и поставок, необходимых для сооружения нового объекта, называется комплексным инжинирингом. Он состоит из нескольких видов инженерно-технических услуг:

- консультационный инжиниринг — это предоставление услуг по проектированию объекта, проведению технико-экономического обоснования проекта, подготовка торгов, разработка планов строительства и контроль за проведением работ;

- технологический инжиниринг связан главным образом с передачей заказчику технологии, необходимой для строительства промышленного объекта и его эксплуатации, разработкой проектов по энерго- и водоснабжению, транспорту и т. п.;

- строительный инжиниринг — поставки оборудования, техники и монтаж установок, при этом инжиниринговые фирмы могут выполнять функции генерального подрядчика, привлекать к работе строительные и монтажные субподрядные фирмы, оставаясь при этом полностью ответственными за выполнение всех обязательств по контракту;

- управленческий инжиниринг означает оказание заказчику услуг по организации производственной структуры и административного руководства предприятия на базе современных достижений в данной области, по разработке принципов планирования производства, способов статистического учета и т. д.

Объектами инжиниринга в первую очередь являются вновь разрабатываемые проекты. В современных условиях среди них наиболее распространенные — промышленные предприятия. Наряду с этим объектами инжиниринга могут быть и отдельные технические, технологические, экономические, финансовые, организационные и другие мероприятия, связанные с повышением эффективности уже функционирующих предприятий во всех сферах народного хозяйства.

Инженерно-консультационные услуги предоставляются в соответствии с заказом заинтересованной стороны и оформляются международным контрактом.

Среди сделок типа купли-продажи услуг видное место занимают *арендные отношения*. Международная аренда — это сдача внаем машин и оборудования иностранному контрагенту. Этот процесс представляет собой одну из форм кредитования экспорта без передачи права собственности на товар арендатору. Владелец средств производства сдает их арендатору в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение. При этом ставка арендной платы должна обеспечивать собственнику машин и оборудования получение прибыли не ниже средней нормы на вложенный капитал, а для арендатора расходы на аренду должны быть ниже стоимости банковского кредита на приобретение техники. Арендные отношения — это взаимовыгодное дело. С одной стороны, сдача внаем машин, оборудования, судов, самолетов и другой техники позволяет арендодателю расширить экспорт производимой продукции при относительном снижении риска потерь от неплатежеспособности заказчика. С другой стороны, аренда дает возможность арендатору снизить масштабы мобилизации финансовых средств для приобретения необходимой техники, а арендные платежи выплачивать по мере получения прибыли от ее эксплуатации.

В мировой практике различают краткосрочную аренду или *рейтинг*, предполагающую сдачу оборудования внаем сроком от нескольких часов до одного года, среднесрочную аренду или *хайринг*, предоставляемую на срок от года до трех—пяти лет, и долгосрочную аренду или *лизинг*, предусматривающую сдачу имущества внаем на три—пять и более лет.

Наибольшее распространение в международных арендных отношениях получил лизинг. Его развитие связано с инвестиционной и внедренческой деятельностью. Лизинговые компании могут быстро удовлетворить нестандартные потребности контрагентов в машинах, аппаратах, производственных мощностях для пуска опытно-экспериментальных установок, а также в других товарах. Лизинговые операции выступают в двух разновидностях — в виде финансового лизинга и производственного или оперативного лизинга. Финансовый лизинг предусматривает в течение срока действия соглашения полное возмещение всех расходов арендодателя и обеспечение ему установленной прибыли за счет арендных отчислений. Характерной чертой финансового лизинга является невозможность расторжения договора в течение так называемого основного срока аренды, т. е. времени, когда должно произойти возмещение расходов арендодателя. По истечении же срока действия соглашения арендатор может вернуть предмет аренды, подписать новое соглашение на аренду, купить этот предмет по остаточной стоимости. Производственный или оперативный лизинг представляет собой сделку на срок, который меньше амортизационного пе-

риода оборудования. По окончании условленного времени предмет аренды возвращается собственнику или арендатор заключает с ним новое соглашение. В производственном лизинге арендные ставки обычно выше, чем в финансовом, так как собственник оборудования, не имея гарантии полной окупаемости затрат, вынужден учитывать возможный коммерческий риск и повышает цены на услуги.

В практике международных экономических отношений существует экспортный и импортный лизинги. В первом случае лизинговая компания закупает оборудование у национальной фирмы и предоставляет его зарубежному арендатору. При импортном лизинге происходит обратное действие — лизинговая компания приобретает оборудование у иностранной фирмы и предоставляет его в аренду отечественному предпринимателю. Арендные отношения типа лизинга относятся к числу сложных внешнеэкономических операций. Для их проведения требуются средства для предоставления кредитов, солидные капитальные вложения в создание баз технического обслуживания, а также в подготовку местных кадров. Лицензионными операциями занимаются как промышленные предприятия, так и специализированные фирмы. В настоящее время все формы международного лизинга контролируются, как правило, транснациональными банками и корпорациями.

К сделкам по купле-продаже услуг относятся, конечно, и *туристические услуги*. Туристы — это лица, выезжающие за границу и не занимающиеся там оплачиваемой деятельностью. В настоящее время международный туризм получил широкое распространение и стал высокодоходной отраслью экономик многих стран мира. Виды туристических услуг, предлагаемых в качестве товара на мировом рынке, самые разнообразные. Здесь и услуги по размещению туристов в гостиницах, пансионатах, мотелях, услуги по обеспечению питанием, по удовлетворению культурных потребностей туристов, услуги, направленные на удовлетворение деловых интересов туристов, участвующих в конгрессах, симпозиумах, конференциях, ярмарках и т. д. Туристические услуги предлагаются либо в отдельности по выбору, либо в комплексе, который предоставляют так называемые инклюзив-туры и пэкидж-туры. Последние предполагают предоставление клиенту полного комплекса услуг и обычно организуются по определенной, заранее рекламируемой программе.

Наконец, во внешнеторговых сделках по купле-продаже услуг прочное место в последнее время заняли *консультационные услуги в области информации и совершенствования управления*. Среди них получили широкое распространение так называемые *аудиторские услуги*, предусматривающие проверку коммерческой и финансовой хозяйственной деятельности, разработку предложений по ее совершенствованию, консультации по вопросам налогообложения

и т. п. Эти услуги оказываются хозяйственно самостоятельным предприятием. Подготовленные аудиторами заключения о состоянии финансового положения клиентов служат основанием для подтверждения реальности балансов предприятий и соблюдения ими правил бухгалтерского учета, что позволяет правильно производить расчеты и платежи, связанные с уплатой налогов. Кроме проверок аудиторы могут производить консультации по бухгалтерскому учету, налогообложению, менеджменту, маркетингу и по другим вопросам.

В группе консультационных услуг в области информации и совершенствования управления имеются и *операции по обслуживанию товарооборота*. Это операции по международным перевозкам грузов, их хранению и страхованию, операции по международным расчетам и ряд других.

Тема 4. Выигрыш от внешней торговли и распределение доходов

Теория международной торговли, в частности теория сравнительных преимуществ, утверждает, что в результате развития внешнеторговых отношений все участвующие в них страны получают выигрыш в виде прироста общего благосостояния. Вместе с тем, одним из ключевых является вопрос, как распределяется этот выигрыш. С одной стороны, очевидно, что он не может распределяться равномерно между странами, поскольку его размер зависит от того, на каком уровне установятся мировые цены. С другой стороны, выигрыш от внешней торговли, который получает страна в целом, распределяется внутри страны между потребителями и производителями, экспортерами и импортерами также не поровну. Наконец, следует иметь в виду, что в результате специализации происходят изменения в распределении ресурсов между отраслями и, следовательно, изменяются доходы владельцев факторов производства.

4.1. Выигрыш от внешней торговли

Распределение выигрыша от международной торговли как внутри страны, так и между странами в конечном итоге определяется тем, на каком уровне устанавливаются цены на товары, которыми страны торгуют между собой, и каковы объемы торговли. Для того чтобы ответить на этот вопрос, недостаточно знать только потенциальные возможности предложения этих товаров на мировой рынок, которые можно объяснить с помощью теории сравнительных преимуществ или других теорий международной торговли. Как уже было показано, даже если страна обладает сравнительным преимуществом в производстве какого-либо товара, это преимущество может быть реализовано лишь в случае, если мировая цена на этот товар будет выше внутренней. Поскольку и уровень цены, и объем продаж на мировом рынке являются результатом установления равновесия между предложением и спросом, теория международной торговли должна быть дополнена анализом спроса.

Определение мировой цены и объемов торговли

Чтобы показать, как устанавливаются мировые цены и определяются объемы взаимной торговли, рассмотрим условный пример. Пусть две страны – Аргентина и Бразилия – производят один и тот же продукт – зерно. Кривые внутреннего предложения зерна в Бразилии S_b и в Аргентине S_a (см. рис. 6, а и в), показывающие

соотношение между объемами производства и уровнем цен, определяются предельными издержками. Их динамика, в свою очередь, зависит от обеспеченности стран факторами производства, используемой технологии и т. д.

Кривые спроса на зерно (D_A в Аргентине и D_B в Бразилии), показывающие соотношение между объемом спроса и уровнем цен, определяются вкусами и предпочтениями потребителей при данном уровне дохода. Предположим, что при отсутствии внешней торговли характеристики спроса и предложения таковы, что равновесие на рынке зерна (пересечение кривых спроса и предложения) в Аргентине устанавливается при цене 120 долл. за 1 т, а в Бразилии – при цене 200 долл.

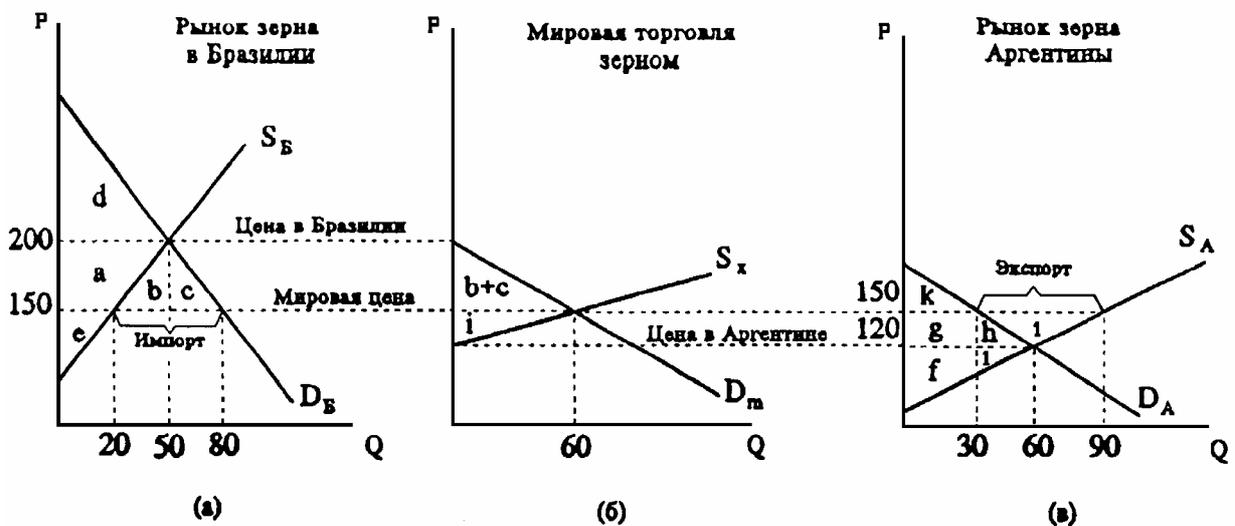


Рис. 6

Цена на зерно в Бразилии выше, чем в Аргентине, поэтому аргентинским производителям должно быть выгодно экспортировать свою продукцию, а потребителям в Бразилии – покупать более дешевое импортное зерно. Таким образом, первоначальная разница в ценах создает возможности для экспорта и импорта, но все зависит от того, на каком уровне установится мировая цена. Зная характеристики внутреннего спроса и предложения в обеих странах, мы можем определить размеры предложения зерна на экспорт, спроса на импортное зерно и, следовательно, уровень равновесной мировой цены. Важно подчеркнуть, что в условиях свободной торговли внутренние цены изменяются до уровня мировой цены.

Аргентинским производителям будет выгодно расширять производство зерна и экспортировать его, если мировая цена будет выше первоначальной внутренней цены в Аргентине ($P_m > 120$). Чем выше будет мировая цена, тем больше производители в Аргентине будут расширять предложение зерна, но одновременно будет расти и внутренняя цена, и потребители в Аргентине будут со-

кращать предъявляемый на рынке спрос. Таким образом, размеры предложения зерна на мировом рынке (S_x) будут определяться разницей между предложением и спросом на внутреннем рынке Аргентины, возникающей в условиях роста цен на зерно:

$$S_x = S_A - D_A.$$

Бразильским же потребителям будет выгодно приобретать импортное зерно, если мировая цена на него будет ниже первоначальной внутренней цены в Бразилии ($P_m < 200$). Чем ниже будет мировая, а следовательно, в условиях свободной торговли и внутренняя цена, тем больше потребители в Бразилии будут увеличивать спрос на зерно, но одновременно бразильские производители будут сокращать объем предложения. Таким образом, величина спроса на зерно на мировом рынке (D_m) будет определяться разницей между спросом и предложением на внутреннем рынке Бразилии, возникающей в условиях падения цен на зерно: $D_m = D_B - S_B$.

Итак, по мере налаживания торговых связей цена на зерно в Аргентине растет и его предложение для продажи на внешнем рынке увеличивается, а цена в Бразилии снижается и спрос на импорт растет. На рис. 6, б показаны кривые спроса на импорт и экспортного предложения, которые пересекаются в точке, соответствующей цене равновесия. В нашем примере равновесие на мировом рынке достигается при цене 150 долл. за 1 т зерна. При такой цене избыточный спрос в Бразилии ($80 - 20 = 60$) соответствует избыточному предложению в Аргентине ($90 - 30 = 60$). При более высокой цене предложение зерна на мировом рынке превысит спрос, что будет способствовать снижению цены. При более низкой цене, наоборот, спрос превысит предложение и мировая цена будет расти, пока не достигнет равновесного значения.

Торговля и интересы потребителей

Модель спроса и предложения, описанная выше, позволяет показать, что хотя свободная торговля является взаимовыгодной для стран в целом, однако внутри этих стран одни группы населения выигрывают, а другие проигрывают. Рассмотрим влияние внешней торговли на интересы потребителей. До установления торговых отношений между странами потребители в Бразилии покупали 50 тыс. т зерна по цене 200 долл. за 1 т, а потребители в Аргентине – 60 тыс. т по цене 120 долл. Приобретая зерно по этим ценам, потребители получали выигрыш (так называемый излишек потребителя), равный разнице между максимальной суммой, которую потребители были согласны заплатить за зерно, и суммой, которую они фактически платили исходя из сложившейся рыночной цены. На графике этот выигрыш представляет собой площадь между кривой спроса и линией рыночной цены: для потребителей зер-

на в Бразилии он был равен области d (рис. 6, а), а для потребителей в Аргентине – области $g + h + k$ (рис. 6, в).

После установления торговых отношений Бразилия становится импортером зерна и цена на ее внутреннем рынке снижается с 200 до 150 долл. за 1 т. В результате потребители увеличивают закупки зерна с 50 тыс. до 80 тыс. т, и их совокупный выигрыш теперь составляет область $a + b + c + d$, из которого область $a + b + c$ – это чистый выигрыш, полученный в результате внешней торговли. Обратная картина наблюдается в Аргентине как стране-экспортере зерна. Внутренняя цена в Аргентине повышается со 120 до 150 долл. за 1 т, что приводит к падению спроса на зерно и, соответственно, его закупок. Потребительский излишек в Аргентине теперь равен только области k , и значит, потребители несут чистые потери от внешней торговли в размере области $g + h$.

Таким образом, в результате развития международной торговли потребители в стране-импортере выигрывают, поскольку имеют возможность покупать больше необходимого им продукта по более низкой цене. С другой стороны, в стране-экспортере потребители проигрывают, так как в результате роста цены вынуждены сокращать объем закупок.

Торговля и интересы производителей

Рассмотрим теперь влияние международной торговли на интересы производителей. До установления внешнеторговых отношений производители в обеих странах получали выигрыш от продажи зерна – так называемый излишек производителя, представляющий собой разность между выручкой от продажи продукта по рыночной цене (в нашем примере 50×200 в Бразилии и 60×120 в Аргентине) и суммой, которую бы они выручили при продаже по минимально возможной цене (площадь под кривой предложения). Таким образом, выигрыш производителей от продажи продукта по сложившейся рыночной цене может быть измерен как площадь между кривой предложения и линией рыночной цены: для производителей зерна в Бразилии он был равен области $a + e$ (рис. 6, а), а для производителей в Аргентине – области $f + j$ (рис. 6, в).

После установления внешнеторговых отношений аргентинские производители зерна становятся экспортерами и получают дополнительные стимулы для увеличения объемов производства в виде более высоких цен и расширившихся рынков сбыта. В этих новых условиях их совокупный выигрыш составляет область $f + j + g + h + i$, а чистый выигрыш от развития торговли – $g + h + i$. Что касается бразильских производителей зерна, то они в силу меньшей конкурентоспособности своего производства уступают свои позиции на внутреннем рынке иностранным конкурентам и сокращают производство. Их совокупный выигрыш теперь состав-

ляет только область e , то есть они несут чистые потери в размере области a .

Таким образом, в результате развития международной торговли производители в импортозамещающих отраслях проигрывают, поскольку конкуренция со стороны более эффективных иностранных производителей вынуждает их снижать цены и сокращать объемы производства. А производители в экспортных отраслях выигрывают, так как, выходя на мировой рынок, они получают возможность расширить производство и продавать продукцию по более высоким ценам.

Чистый выигрыш страны от международной торговли

Зная влияние международной торговли на интересы потребителей и производителей, мы можем оценить изменение благосостояния в стране-экспортере и стране-импортере в целом. Если в Бразилии как стране-импортере чистый выигрыш потребителей составляет область $a + b + c$, а чистые потери производителей в отраслях, конкурирующих с импортом, составляют область a , то совокупный эффект для страны в целом будет равен: $(a + b + c) - a = b + c$. В Аргентине как стране-экспортере производители имеют чистый выигрыш в размере $g + h + i$, а потребители, напротив, теряют область $g + h$. Следовательно, чистый эффект для благосостояния экспортирующей страны составит $(g + h + i) - (g + h) = i$.

Конечно, следует иметь в виду известную некорректность такого непосредственного сравнения выгод и потерь разных групп населения, поскольку их субъективные оценки могут существенно различаться (один доллар потерь для бедного человека, очевидно, значит гораздо больше, чем один доллар дополнительного выигрыша для человека состоятельного). Поэтому здесь речь идет лишь о первоначальном чисто стоимостном подходе к исследованию последствий внешней торговли, который затем может быть дополнен более углубленным социально-экономическим, политическим и другим анализом.

В целом рассмотрение рыночного равновесия с использованием модели «спрос – предложение» еще раз подтверждает вывод о том, что развитие международной торговли дает выигрыш всем странам. Однако если в стране-импортере чистый выигрыш возникает в результате того, что выгоды потребителей намного превосходят потери производителей продукции, конкурирующей с импортом, то в стране-экспортере, наоборот, общий прирост благосостояния обеспечивается за счет большого выигрыша производителей, хотя потребители несут потери. Этот вывод принципиально важен для объяснения причин государственного вмешательства в сферу внешней торговли.

Распределение выигрыша от торговли между странами

Как можно видеть из рис. 6, а, размер чистого выигрыша страны-импортера (область $b + c$) зависит от физического объема импорта ($80 - 20 = 60$) и того, насколько понизилась цена ($200 - 150 = 50$). Аналогично, величина чистого выигрыша страны-экспортера (область i на рис. 6, б) зависит от физического объема экспорта ($90 - 30 = 60$) и того, насколько повысилась цена ($150 - 120 = 30$).

Для того, чтобы наглядно показать распределение выигрыша от торговли между странами, удобнее использовать графики спроса и предложения на мировом рынке (рис. 6, б), где имеется вся необходимая для этого информация – равновесный объем экспорта/импорта и уровни цен до и после установления торговых отношений. Легко убедиться, что на этом графике чистый выигрыш страны-импортера равен площади между кривой спроса на импорт D_m и линией мировой цены, а чистый выигрыш страны-импортера – площади между линией мировой цены и кривой экспортного предложения S_x .

Поскольку объем внешней торговли обеих стран одинаков, распределение выигрыша зависит только от того, насколько в этих странах изменились цены. Если в стране-экспортере цены выросли на x процентов (относительно мировой цены), а цены в стране-импортере снизились на y процентов, то

$$\frac{\text{выигрыш страны – экспортера } x}{\text{выигрыш страны – импортера } y} = \dots$$

В нашем примере цена в Бразилии упала на 33,3 % [$(200 - 150) : 150 \times 100 \%$], а цена в Аргентине выросла на 20 % [$(150 - 120) : 150 \times 100 \%$]. Поэтому в результате выигрыш Бразилии оказался больше на 66,7 %.

Таким образом, хотя международная торговля и является взаимовыгодной, выигрыш от нее распределяется между странами неравномерно. Больше выигрывает та страна, в которой цены изменились в большей степени. Другими словами, чем ниже эластичность спроса на импорт или экспортного предложения, тем больше выигрыш от торговли.

Условия торговли

Для оценки того, насколько выгодна стране внешняя торговля, используется показатель «условия торговли» – соотношение экспортных цен рассматриваемой страны к ее импортным ценам, или P_x/P_m . В общем случае рост этого показателя (улучшение условий торговли) означает повышение благосостояния нации, а его падение (ухудшение условий торговли) свидетельствует о снижении благосостояния. Действительно, если цены на экспортные то-

вары данной страны на мировом рынке увеличиваются по сравнению с ценами на ту продукцию, которую она импортирует, это означает, что на единицу своего экспорта страна теперь может приобрести больше импортных товаров. Следовательно, страна получает больший выигрыш от внешней торговли.

На практике показатель условий торговли рассчитывается для отдельных стран или групп стран на основе индексов цен для экспорта и импорта (обычно используется индекс Ласпейреса). Условия торговли в году I по сравнению с базовым годом 0 (TOT_0^I) можно представить следующим выражением:

$$TOT_0^I = \frac{\sum p(x)^i \cdot \delta X_0^i}{\sum p(m)^i \cdot \delta M_0^i} .$$

где $p(x)^i$ – отношение экспортной цены товарной группы в году t к ее цене в базисном году 0 ;

$p(m)^i$ – отношение импортной цены товарной группы i в году t к ее цене в базисном году 0 ;

δX_0^i – доля экспорта товарной группы в совокупном экспорте из данной страны в базовом году 0 ;

δM_0^i – доля импорта товарной группы в совокупном импорте в данную страну в базовом году 0 .

Изменение условий торговли служит одним из показателей, характеризующих изменение положения страны в мировой торговле. Сами условия торговли, в свою очередь, зависят от колебаний спроса на мировом и внутреннем рынках, от изменений в условиях производства, степени монополизации рынков отдельных товаров.

Вместе с тем следует иметь в виду, что размер выигрыша, который получает страна от внешней торговли, зависит не только от цен, но и от физических объемов экспорта и импорта. Поэтому не всегда правомерно делать выводы об изменении благосостояния страны только на основании изменения индекса условий торговли. В частности, если снижение цен на экспортную продукцию обусловлено ростом эффективности ее производства, то при достаточно эластичном спросе на мировом рынке страна сможет увеличить физические объемы своего экспорта и получить больший выигрыш, хотя условия торговли для нее и ухудшились.

Следует, однако, обратить внимание на так называемую проблему разоряющего роста, когда расширение экспорта приводит к такому ухудшению условий торговли, что благосостояние нации снижается. Эта проблема, которую впервые проанализировал американский экономист Я. Бхагвати в 1958 г., может возникнуть, в частности, для многих развивающихся стран, в которых возможности экономического роста обусловлены расширением добычи и экспорта сырья. Поскольку спрос на сырье часто характеризуется низкой эластичностью, быстрое наращивание экспорта приводит к

такому падению мировых цен на сырье, которое перекрывает положительный эффект от экономического роста. В этом случае расширяющийся рост экспорта может стать невыгодным.

4.2. Международная торговля и распределение расходов

Развитие свободной международной торговли приводит к изменению цен, объема спроса и предложения на рынке, а также к специализации, то есть увеличению производства в отраслях, ориентированных на экспорт, и сокращению производства в отраслях, конкурирующих с импортом. Поэтому, как уже было показано, международная торговля делит общество на тех, кто в результате выигрывает, и тех, кто теряет. Однако до сих пор мы анализировали эту проблему с точки зрения разделения общества на потребителей и производителей. Теория Хекшера – Олина даст возможность оценить последствия развития внешней торговли для владельцев различных факторов производства (рабочих, землевладельцев, собственников капитала и др.), поскольку изменения относительных цен на товары приводят к росту вознаграждения одних факторов производства за счет других.

Изменение спроса на факторы производства и доходов в краткосрочном периоде

Напомним, что теория Хекшера – Олина утверждает, что страны экспортируют товары, требующие для своего производства значительных затрат факторов, относительно избыточных для этих стран, и небольших затрат относительно дефицитных факторов. Используем снова пример, когда две страны (Аргентина и Бразилия) производят два товара (сахар и зерно). Предположим, что для производства этих двух товаров используются два фактора производства — земля и труд, причем в производстве зерна более интенсивно используется земля, в то время как производство сахара — более трудоемкий процесс. Пусть и Аргентине относительно избыточным фактором производства является земля, а в Бразилии — труд. В этом случае в соответствии с теорией Хекшера – Олина Аргентине будет выгодно специализироваться на производстве зерна и экспортировать его, а Бразилия станет экспортером сахара. Как изменятся доходы владельцев земли и рабочих? Кто выиграет и кто проиграет? Ответ на эти вопросы во многом зависит от рассматриваемого периода, поскольку краткосрочные и долгосрочные последствия развития внешней торговли оказываются различными.

Специализируясь на производстве зерна, Аргентина увеличивает его производство. Растут цены на зерно, растет и спрос на земельные участки, пригодные для выращивания зерна, что при ог-

раниченном предложении этого ресурса приводит к повышению уровня арендной платы за землю и к росту доходов земельных собственников. Кроме того, для выращивания зерна необходимо некоторое количество сельскохозяйственных рабочих, спрос на труд которых также растет. Это создает возможность для роста заработной платы, поскольку в краткосрочном периоде количество рабочих на рынке труда, обладающих необходимыми знаниями и квалификацией для работы в той отрасли, также ограничено.

Одновременно Аргентина начинает импортировать более дешевый бразильский сахар. Цены на сахар снижаются и отечественные производители сахара вынуждены сокращать производство, что приводит к падению спроса на труд рабочих, а также на земельные участки, на которых выращивался сахарный тростник. Падают доходы владельцев этой земли, часть рабочих оказываются безработными, средний уровень заработной платы в отрасли снижается. Обратные процессы происходят в Бразилии, которая специализируется на производстве сахара и импортирует дешевое аргентинское зерно.

Таким образом, порождаемое международной торговлей изменение структуры национального производства означает изменение и структуры спроса на факторы производства. Отрасли, которые начинают быстро развиваться, предъявляют спрос на дополнительные ресурсы, а отрасли, где объем производства сокращается, будут эти ресурсы высвобождать. В результате, в краткосрочном периоде внешняя торговля обуславливает перераспределение доходов в зависимости от того, в какой отрасли занят данный фактор производства: растут доходы тех, кто связан с отраслями, ориентированными на экспорт, и падают доходы в отраслях, конкурирующих с импортом.

Изменение спроса на факторы производства и доходов в долгосрочном периоде

Чем более длительный промежуток времени мы рассматриваем, тем большую роль играет мобильность факторов производства, их переливы из отрасли в отрасль. Владельцы факторов производства стремятся приспособиться к изменившейся структуре спроса и найти себе применение в растущих отраслях. Более высокие ставки заработной платы в хозяйствах, занимающихся выращиванием зерна в Аргентине, будут привлекать туда дополнительную рабочую силу, в том числе ту, которая потеряла работу на предприятиях сахарной промышленности. Увеличение предложения труда приведет к постепенному снижению заработной платы в зерновых хозяйствах. Кроме того, начнут выравниваться ставки арендной платы по мере того, как часть земель будет высвобождаться из-под посевов сахарного тростника и предоставляться под

выращивание зерна. В Бразилии, наоборот, количество земель, занятых под выращивание зерна, будет сокращаться, а рабочая сила будет постепенно перетекать в сахарную промышленность.

Таким образом, со временем на рынках факторов производства восстанавливается нарушенное равновесие между спросом и предложением, и уровень доходов постепенно выравнивается. Однако это не значит, что в долгосрочном периоде ставки доходов возвращаются к своему прежнему уровню, существовавшему до начала внешней торговли. Дело в том, что, поскольку изначально разные факторы использовались в производстве зерна и сахара в разной степени, изменение в объемах производства обусловило неравномерность в изменении спроса на факторы производства. Так, например, в Аргентине сокращение производства сахара привело к высвобождению большого количества труда (так как это относительно трудоемкое производство) и небольшого количества земли.

Однако для производства зерна, которое быстро росло, наоборот, требовалось много плодородной земли и относительно мало новых рабочих рук. Другими словами, факторы производства, которые высвободились в отрасли, конкурирующей с импортом, не соответствовали по своей структуре той, которая требовалась расширявшимся экспортным отраслям. В результате таких отраслевых сдвигов под воздействием международной торговли в Аргентине образовался избыток рабочей силы и недостаток плодородных земель. Эта диспропорция устраняется путем изменения цен на факторы производства: уровень заработной платы в целом в экономике должен снизиться, а ставки арендной платы за землю – возрасти. В нашем примере в Аргентине со временем в выигрыше оказываются все землевладельцы, а в проигрыше – все рабочие, независимо от того, в каком производстве эти факторы заняты.

Таким образом, в долгосрочном периоде развитие внешней торговли приводит к увеличению доходов владельцев того фактора производства, который интенсивно используется в экспортных отраслях, и к падению доходов фактора производства, который интенсивно используется в отраслях, конкурирующих с импортом. Этот вывод, который в 1941 г. доказали американские экономисты В. Столпер и П. Самуэльсон, известен как теорема Столпера – Самуэльсона. Она справедлива при определенных допущениях (существование совершенной конкуренции, свободное перемещение факторов производства между отраслями, неизменность общего предложения факторов производства и др.).

Показатель степени специализации факторов производства
Из теории Хекшера – Олина и теоремы Столпера – Самуэльсона следует, что чем больше тот или иной фактор производства

специализирован на производстве экспортной продукции, тем больше он выигрывает в результате внешней торговли (обратное справедливо для фактора, сконцентрированного в импортозамещающем производстве).

На практике для измерения степени экспортной или импортной специализации факторов производства можно использовать данные о доле доходов этих факторов в добавленной стоимости экспортных и импортозамещающих производств, а также в национальном доходе в целом:

$$S_{i,x/m} = \frac{\theta_{ix} - \theta_{im}}{\theta_{iy}}$$

где $S_{i,x/m}$ – показатель степени экспортной/импортной специализации фактора i ;

θ_{ix} – доля дохода фактора i в стоимости экспорта;

θ_{im} – доля дохода фактора i в стоимости конкурирующей с импортом продукции, равной по объему импорту;

θ_{iy} – доля дохода фактора i в национальном доходе.

Рост предложения факторов производства и распределение доходов

До сих пор мы рассматривали последствия развития внешней торговли для распределения доходов при неизменном предложении факторов производства в экономике в целом. Однако в долгосрочном периоде предложение факторов производства не остается постоянным: увеличивается запас капитала, по мере роста населения растет и предложение трудовых ресурсов, разрабатываются новые месторождения полезных ископаемых, в хозяйственный оборот могут вовлекаться новые земли.

Важно подчеркнуть, что предложение разных факторов производства увеличивается в разной степени, что обуславливает различия в динамике производства в разных отраслях. Пусть, например, страна экспортирует трудоемкую продукцию и импортирует капиталоемкую. Если происходит опережающий рост предложения труда, то будет наблюдаться расширение производства и, следовательно, доходов в экспортных отраслях. Однако одновременно может произойти сокращение производства и доходов в конкурирующем с импортом капиталоемком производстве, поскольку растущий экспортный сектор будет «оттягивать» на себя часть занятого там капитала.

В 1955 г. английский экономист Т. Рыбчинский доказал теорему соотношения роста предложения факторов и увеличения производства, известную как теорема Рыбчинского: растущее предложение одного из факторов производства приводит к увеличению

производства и доходов в той отрасли, где этот фактор используется относительно более интенсивно, и к сокращению производства и доходов в отрасли, где этот фактор используется относительно менее интенсивно.

Одним из конкретных проявлений закономерности, описываемой теоремой Рыбчинского, является так называемая «голландская болезнь». Когда в 70-е годы Голландия начала разработку месторождений природного газа в Северном море, быстрое увеличение объемов добычи газа сопровождалось переливом ресурсов в эту отрасль из отраслей обрабатывающей промышленности, что приводило к сокращению в них объемов выпуска и экспорта. Аналогичные процессы наблюдались также в Великобритании, Норвегии и других странах, где велась интенсивная разработка новых месторождений.

Тема 5. Внешнеторговая политика: тарифные методы регулирования международной торговли

Несмотря на то, что свободная торговля приводит к возрастанию экономического благосостояния всех стран – как экспортеров, так и импортеров, на практике международная торговля практически нигде и никогда не развивалась действительно свободно без вмешательства государства. История международной торговли – это одновременно и история развития и совершенствования государственного регулирования международной торговли. Как было показано в предыдущих материалах, в ходе развития внешнеторговых отношений сталкиваются экономические интересы различных социальных групп и слоев населения, и государство неизбежно оказывается вовлеченным в этот конфликт интересов.

Кроме того, в современных условиях национальная экономика становится все более открытой, и государство должно учитывать в своей политике тесную взаимосвязь процессов, происходящих внутри экономики и в сфере внешнеэкономических связей. Государство не может достичь внутреннего экономического равновесия (например, полной занятости или стабильности цен), не используя мер внешнеэкономического и, в частности, внешнеторгового регулирования. Поэтому, несмотря на то, что за послевоенные годы в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и недавно созданной на его основе Всемирной торговой организации (ВТО) была проделана большая работа по ослаблению протекционизма и либерализации мировой торговли, внешнеторговая политика по-прежнему остается одним из основных направлений государственного регулирования экономики.

Инструменты, используемые государством для регулирования международной торговли, можно разделить на тарифные (основанные на использовании таможенного тарифа) и нетарифные (квоты, лицензии, субсидии, демпинг и т. д.). Данный материал посвящен рассмотрению экономических последствий использования тарифных методов регулирования внешней торговли.

5.1. Таможенный тариф на импорт

Наиболее распространенным видом ограничения торговли является таможенная пошлина на импорт, представляющая собой государственный денежный сбор с ввозимых товаров, пропускаемых через границу страны под контролем таможенного ведомства. При введении тарифа отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой цены.

Существуют два основных вида таможенных пошлин: специфические и адвалорные. Специфические пошлины определяются в

виде фиксированной суммы с единицы измерения (веса, площади, объема и т.д.). Внутренняя цена импортного товара (P_d) после обложения специфическим тарифом будет равна:

$$P_d = P_{im} + T_s,$$

где P_{im} – цена, по которой товар импортируется (таможенная стоимость товара); T_s – ставка специфического тарифа.

Адвалорная пошлина устанавливается в виде процента от таможенной стоимости товара. При применении адвалорного тарифа внутренняя цена импортного товара составит:

$$P_d = P_{im} (1 + T_{av}),$$

где T_{av} – ставка адвалорного тарифа.

Таможенный тариф в узком смысле представляет собой перечень товаров, облагаемых таможенными пошлинами, применяемыми данной страной к импортируемым товарам, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности. Однако в экономической литературе понятие таможенного тарифа часто используется в широком смысле – и как особый инструмент внешнеторговой политики, и как конкретная ставка таможенной пошлины. В дальнейшем изложении понятия таможенная пошлина и таможенный тариф мы будем использовать как синонимы.

Таможенный тариф на импорт и благосостояние потребителей

Поскольку развитие свободной торговли, как это было показано в предыдущем материале, затрагивает интересы различных групп людей, изменяя их благосостояние, очевидно, что и государственная внешнеторговая политика, ограничивающая свободную торговлю, также должна оказывать воздействие на уровень благосостояния этих групп людей.

Покажем сначала последствия введения тарифа на импортные товары для благосостояния потребителей. Продолжая использовать уже известный нам пример, рассмотрим рынок сахара в Аргентине (см. рис. 7, где D_d – кривая спроса на сахар, а S_d – кривая внутреннего предложения). Предположим, что мировая цена на сахар P_w ниже внутренней цены равновесия, поэтому Аргентине будет выгодно импортировать этот продукт. Если первоначально в Аргентине существует режим свободной торговли, то цена на сахар на ее внутреннем рынке не будет отличаться от мировой цены. По этой цене национальные производители могут обеспечить предложение сахара только и размере Q_s тогда как величина спроса оказывается значительно больше и составляет Q_d . Разница между спросом и предложением при внутренней цене, равной миро-

вой, покрывается импортом сахара, объем которого в этом случае будет равен $(Q_d - Q_s)$. Приобретая сахар по относительно низкой мировой цене, потребители получают выигрыш, размер которого может быть измерен как площадь между кривой спроса и линией мировой цены.

Предположим теперь, что правительство Аргентины в целях защиты национальных производителей от иностранной конкуренции устанавливает специфический таможенный тариф размером T за 1 т импортируемого сахара. Цена импортного сахара на внутреннем рынке возрастет на величину T и составит $P_w + T$. В этих условиях потребители, которые раньше приобретали импортный продукт, несут потери, так как при неизменном уровне доходов вынуждены покупать этого продукта меньше и платить за него дороже. Импорт сокращается, и поскольку часть спроса на сахар оказывается неудовлетворенной, потребители предъявляют повышенный спрос на отечественную продукцию.

Однако введение таможенного тарифа приводит к росту цены не только импортного продукта. Ведь именно низкий уровень мировой цены делал аргентинских производителей сахара недостаточно конкурентоспособными. Они были заинтересованы во введении тарифа для того, чтобы цена на сахар стала выше, а их собственная продукция – более конкурентоспособной. Но расширение производства и сбыта сопряжено с ростом издержек, и оно будет выгодно аргентинским производителям лишь в том случае, если вырастет цена и на их продукцию.

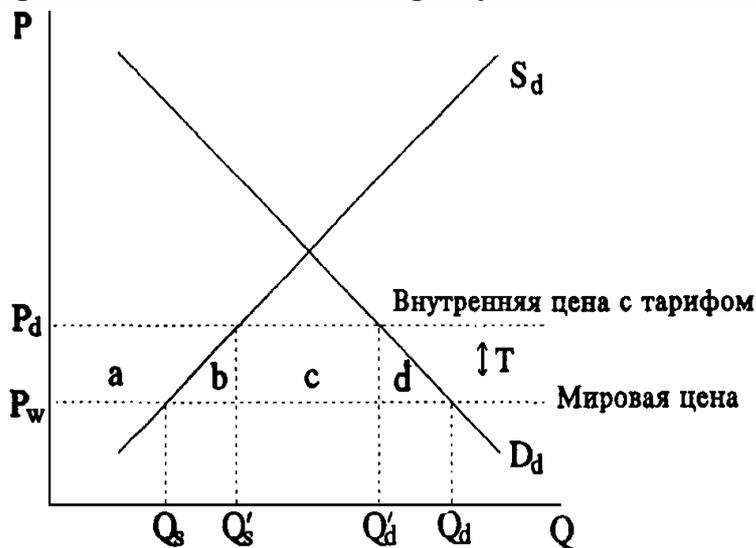


Рис. 7

Таким образом, наряду с подорожанием импортного сахара происходит рост цен и на сахар отечественного производства. Через некоторое время равновесная (с учетом импорта) цена на внутреннем рынке устанавливается на новом более высоком уровне: $P_d = P_w + T$.

В результате, введение тарифа и последующее повышение цен приводит к тому, что отечественное производство сахара возрастает с Q_s до Q'_s , внутреннее потребление снижается с Q_d до Q'_d , а импорт сокращается до величины $(Q'_d - Q'_s)$.

Мы видим, что от введения таможенного тарифа в первую очередь страдают потребители, так как они вынуждены платить дороже за *весь* сахар (отечественный и импортный) и, следовательно, потреблять его меньше. Чистые потери потребителей от введения тарифа образуют область $(a + b + c + d)$.

Таможенный тариф на импорт и интересы производителей

Введение таможенного тарифа на импорт отвечает интересам отечественных производителей товаров, конкурирующих с импортом. С одной стороны, они могут расширить, продажи, так как импортные товары становятся дороже и потребители предъявляют растущий спрос на отечественную продукцию. С другой стороны, как уже было показано, подорожание импортных товаров позволяет отечественным производителям также повысить цены и получить дополнительный выигрыш.

Так, в нашем примере и результате введения пошлин на импорт сахара внутренняя цена повышается с P_w до P_d , что дает возможность аргентинским производителям сахара увеличить производство и, соответственно, продажи с Q_s до Q'_s . Выигрыш (излишек) производителей, представляющий собой разность между выручкой от продажи продукта по сложившейся рыночной цене (произведение объема продаж на величину рыночной цены) и издержками на его производство, увеличивается. Размер этого дополнительного выигрыша производителей в отрасли, конкурирующей с импортом, соответствует области a (рис. 7).

Мы видим, что дополнительный выигрыш производителей от введения импортного тарифа (область a) существенно меньше, чем потери потребителей (область $a + b + c + d$). Это объясняется тем, что отечественные производители выигрывают от повышения цен только на свою продукцию, в то время как потребители платят дороже за *весь* приобретаемый продукт (и отечественный, и импортный).

Фактический уровень таможенной защиты

Таможенный тариф, как было показано, приносит дополнительный выигрыш производителям продукции, конкурирующей с импортом, и, следовательно, защищает их интересы. Однако для того, чтобы объективно оценить уровень этой защиты, следует принять во внимание, что различные производства могут быть технологически взаимосвязаны. Это означает, что защищая таможенным тарифом одну отрасль, государство одновременно защищает и связанные с ней отрасли производства (например, использующие ее продукцию в качестве сырья, полуфабриката для дальнейшей обработки и т. д.). Поэтому фактический уровень таможенной защиты, которой пользуется та или иная отрасль, может

существенно отличаться от того номинального тарифа, которым облагается конкурирующий импорт.

Рассмотрим для наглядности числовой пример. Пусть в условиях свободной торговли цена на сахар на внутреннем рынке Аргентины составляет 300 долл. за 1 т, из которых 200 долл. приходится на материальные затраты (стоимость сырья, оборудования и т. п.), а 100 долл. — на добавленную стоимость, созданную собственнo при производстве сахара. В целях защиты национальных производителей Аргентина вводит таможенный тариф, в соответствии с которым ставки пошлин на разные товары различны. Предположим, что импорт сахара облагается 20 %-ной адвалорной пошлиной, а ставка пошлины на импорт необходимых для производства сахара элементов материальных затрат составляет только 10 %. Какова будет фактическая степень защиты производителей сахара в этом случае?

Номинальный уровень таможенной защиты отрасли составляет 20 %. Цена на сахар на внутреннем рынке поднимется до 360 долл. (мировая цена плюс тариф), стоимость материальных затрат увеличится на 10 % и составит 220 долл. на 1 т сахара. Это значит, что добавленная стоимость (цена минус материальные затраты) будет теперь равна 140 долл. (360 долл. – 220 долл.). Таким образом, доход производителей сахара, получаемый от продажи единицы продукции, возрос в результате функционирования всей тарифной системы со 100 до 140 долл., то есть на 40 %, что и составляет фактический уровень таможенной защиты отрасли.

Фактический уровень таможенной защиты (T_e) может быть определен по формуле:

$$T_e = \frac{T_n - \alpha T_{im}}{1 - \alpha}$$

где T_n – номинальный уровень таможенной пошлины на импорт конечного продукта; T_{im} – номинальный уровень таможенной пошлины на компоненты материальных затрат; а α – доля стоимости импортных компонентов материальных затрат в цене конечного продукта при отсутствии таможенного тарифа.

Как следует из приведенной формулы, фактическая степень таможенной защиты той или иной отрасли будет совпадать с номинальным уровнем тарифа на конкурирующую импортную продукцию тогда, когда в материальных затратах у этой отрасли нет импортных компонентов ($\alpha = 0$) или когда ставка таможенной пошлины на конечную продукцию отрасли и на компоненты материальных затрат одинакова ($T_n = T_{im}$). Фактическая степень таможенной защиты будет выше номинального уровня тарифа, если ставка тарифа на конечную продукцию больше, чем на импортные компоненты материальных затрат. Кроме того, фактическая степень та-

моженной защиты будет тем выше, чем больше доля импортных компонентов материальных затрат в стоимости конечной продукции. Другими словами, больше защищены таможенными пошлинами те отрасли, где относительно меньше созданная добавленная стоимость.

Наконец, важно отметить, что даже если отрасль защищена таможенным тарифом, фактическая степень защиты может оказаться отрицательной, если ставка пошлины на компоненты материальных затрат значительно превышает ставку пошлины на конечную продукцию.

Расчет фактического уровня таможенной защиты позволяет увидеть, кого именно защищает таможенный тариф и, следовательно, позволяет принимать правильные решения в области внешнеторговой политики, делая ее более селективной, защищая одни отрасли и стимулируя конкуренцию в других.

Таможенный тариф как доход государства

Кроме того, что таможенный тариф оказывает воздействие на интересы потребителей и производителей, он также является важным источником дохода для государственного бюджета. Размер этого дохода равняется произведению ставки тарифа на объем импорта: $T \times (Q'_d + Q'_s)$, или область c на рис. 7. Конечно, следует подчеркнуть, что таможенный тариф будет приносить доход государству лишь в том случае, если он не настолько высок, чтобы полностью перекрыть дорогу импортным товарам. Запретительный тариф дохода государству не принесет.

Говоря о доходах государства от введения таможенного тарифа, необходимо иметь в виду, что одновременно государство будет нести и определенные расходы, связанные с разработкой самого тарифа, ведением необходимой документации, содержанием таможенной службы и т. д. Другими словами, доходы от тарифа частично будут «съедены» самой тарифной системой, следовательно, чистый эффект для государства будет меньше, чем ожидалось.

Чистый эффект от таможенного тарифа на импорт

Проведенный выше анализ показал, что от введения таможенного тарифа на импорт в выигрыше оказались производители и государственный бюджет, а в проигрыше – потребители. Это означает, что введение таможенного тарифа на импорт приводит к перераспределению доходов от потребителей в пользу государственного бюджета и производителей в импортозамещающих отраслях.

Вместе с тем, мы видим, что совокупный выигрыш производителей и государства, равный $(a + c)$ оказывается меньше, чем проигрыш потребителей, составляющий $(a + b + c + d)$. Таким об-

разом, введение таможенного тарифа на импорт приводит к чистым потерям благосостояния общества, соответствующим области $(b + d)$. Как видно из рис. 7 для того, чтобы количественно оценить эти чистые потери, надо знать размер вводимого тарифа, а также сокращение объема импорта или эластичность спроса на импорт по цене.

Возникновение чистых потерь от тарифа объясняется двумя причинами: во-первых, потребители вынужденно сокращают потребление продукции, поскольку она становится дороже; во-вторых, снижается эффективность распределения ресурсов, поскольку расширяется производство у недостаточно конкурентоспособных отечественных фирм с более высоким уровнем издержек.

Оптимальный тариф

До сих пор мы рассматривали наиболее распространенный случай, когда страна не является настолько крупным покупателем импортируемого товара, чтобы своей внешнеторговой политикой оказывать воздействие на уровень мировой цены. Однако на мировом рынке иногда может возникать ситуация монополии, то есть монопольной власти покупателя (страны-импортера). Это может происходить, когда большая страна с емким рынком является очень крупным импортером, и страны-экспортеры оказываются в зависимости от конъюнктуры на ее внутреннем рынке. В этом случае большая страна становится монопольным покупателем, и введение таможенного тарифа на импорт может принести ей чистый выигрыш.

Пусть некая большая страна A является настолько крупным потребителем сахара, что занимает монопольное положение как покупатель на рынке. На рис. 8 дана графическая иллюстрация этой ситуации: рис. 8, а показывает внутренний рынок сахара в стране A (D_d – кривая спроса на сахар, а S_d – кривая внутреннего предложения), а рис. 8, б – рынок импортного сахара (D_m – кривая спроса в стране A на импортный сахар, S_x – кривая предложения сахара из стран-экспортеров).

В отличие от рассмотренных выше ситуаций, когда эластичность поставок из-за рубежа была бесконечно велика и кривая экспортного предложения представляла собой горизонтальную линию на уровне фиксированной мировой цены, теперь кривая S_x имеет положительный наклон. Это значит, что страна-импортер, пользуясь своим монопольным положением, может влиять на уровень мировой цены.

Пусть в условиях свободной торговли мировая цена на сахар равна P_f . При такой цене отечественные производители сахара в стране A не могут удовлетворить весь спрос, и объем импорта со-

ставляет $(Q_d - Q_s)$. Предположим теперь, что эта страна начинает взимать таможенную пошлину размером T с каждой тонны импортируемого сахара. Это приведет к росту внутренней цены на сахар, расширению отечественного производства сахара и падению спроса на импортный сахар. Зарубежные производители будут вынуждены сократить объемы производства, но одновременно понизится и уровень их предельных издержек. Это позволит им снизить свои продажные цены (то есть уровень мировой цены) и, взяв бремя тарифа частично на себя, не допустить значительного сокращения объема продаж.

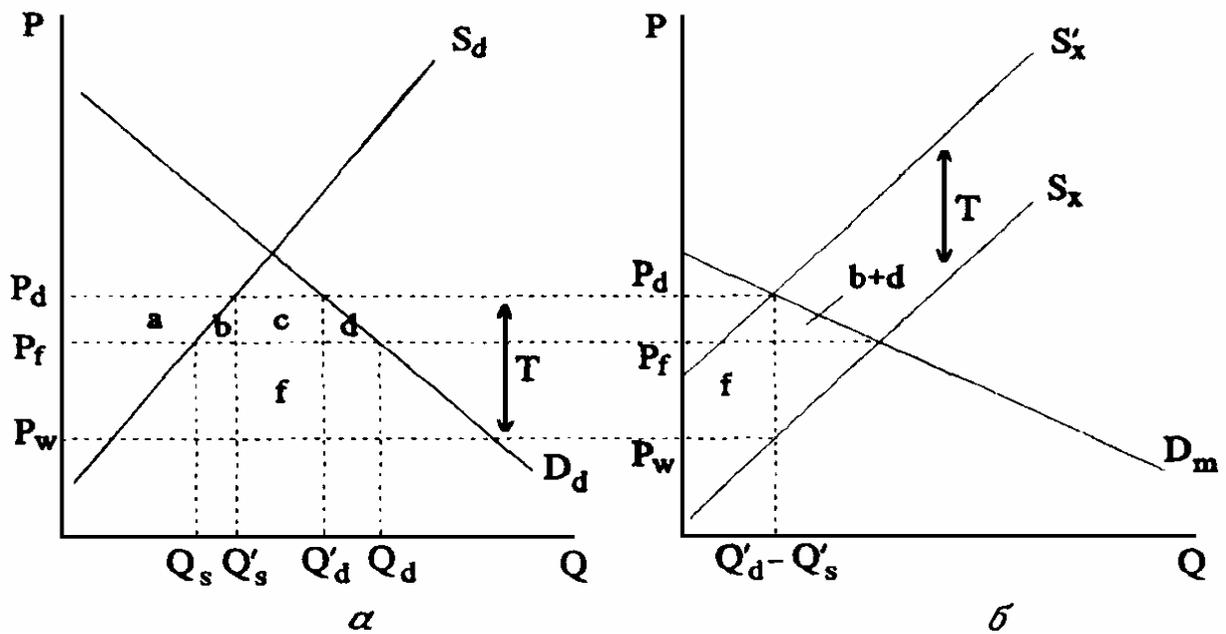


Рис. 8

Таким образом, в результате введения таможенного тарифа внутренняя цена сахара в стране А не увеличится на всю величину тарифа, а будет равна новой понизившейся мировой цене плюс тариф: $P_d = P_w + T$. Отечественное производство сахара возрастет с Q_s до Q'_s , потребители сахара сократят закупки с Q_d до Q'_d , а импорт снизится до $(Q'_d - Q'_s)$. Кто в этом случае выиграл, а кто проиграл? Поскольку внутренняя цена на сахар все-таки немного повысилась, потребители несут потери в размере $(a + b + c + d)$. Отечественные производители, наоборот, получили дополнительный выигрыш (область а). Государство увеличило доходную часть своего бюджета на величину таможенных сборов, которые составляют величину тарифа, умноженную на физический объем импорта. Здесь следует обратить внимание, что величина тарифа больше, чем прирост внутренней цены, поэтому доход государства составляет область $(c + f)$.

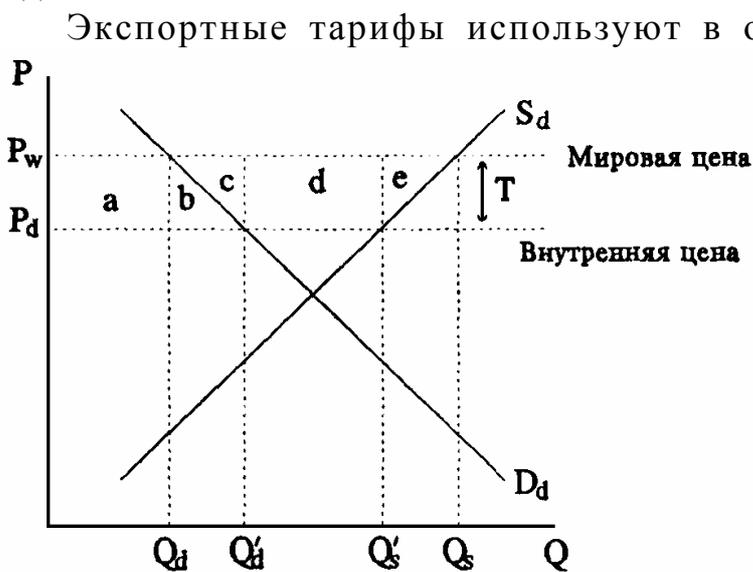
Оценивая общий эффект от введения тарифа для страны в целом, мы видим, что он может оказаться как положительным (если $f > b + d$), так и отрицательным (если $f < b + d$). Выигрыш страны

от таможенного тарифа (область f) будет тем больше, чем меньше размеры сокращения импорта и больше доля тарифа, уплату которой можно переложить на зарубежного поставщика, то есть чем ниже эластичность предложения импортного товара.

Существует оптимальная ставка таможенного тарифа, когда выигрыш страны максимизируется. Величина оптимального тарифа как доля тарифа, уплачиваемая иностранным поставщиком, равна величине, обратной эластичности предложения импортного товара. Необходимо подчеркнуть, что оптимальный тариф невыгоден для мирового хозяйства в целом, поскольку выигрыш страны, занимающей монопольное положение как покупатель, оказывается меньше проигрыша стран-экспортеров.

5.2. Экспортный тариф

Таможенный тариф, как правило, вводится для ограничения импорта с целью защиты отечественных производителей от иностранной конкуренции. Однако иногда государство идет на ограничение экспорта. Введение таможенного тарифа на экспорт может быть целесообразным в том случае, когда цена на какой-либо продукт находится под административным контролем государства и удерживается на уровне ниже мирового путем выплаты соответствующих субсидий производителям. В этом случае ограничение экспорта рассматривается государством как необходимая мера для поддержания достаточного предложения на внутреннем рынке и предотвращения избыточного экспорта субсидируемого продукта. Конечно, государство может быть заинтересовано в установлении экспортного тарифа и с точки зрения увеличения доходной части бюджета.



Промышленно развитые страны используют их редко, а в США налогообложение экспорта вообще запрещено конституцией.

Предположим, что Бразилия является экспортером сахара, но правительство

страны хочет поддержать внутреннюю цену на сахар на уровне ниже мировой цены (например, в рамках программы борьбы с инфляцией) и с этой целью вводит таможенный тариф на экспорт. На рис. 9 показаны последствия такой внешнеторговой политики.

Если внутренняя цена равна мировой (P_w), то объем экспорта составляет ($Q_s - Q_d$). Введение таможенной пошлины делает экспорт сахара менее прибыльным, поэтому производители увеличивают продажи на внутреннем рынке. Это приводит к снижению внутренней цены на величину тарифа до P_d . Снижение внутренней цены стимулирует возрастание внутреннего потребления сахара с Q_d до Q'_d , но одновременно отечественные производители сокращают объемы производства с Q_s до Q'_s . Сокращаются и объемы экспорта до величины ($Q'_s - Q'_d$).

Каково воздействие экспортного таможенного тарифа на благосостояние? Потребители в Бразилии выигрывают от снижения цен и расширения потребления сахара (область $a + b$). Выигрывает также и государство, получающее в бюджет доходы от экспортного тарифа (область d). Однако бразильские производители сахара, уплачивающие фактический налог на экспорт, терпят большие убытки (область $a + b + c + d + e$). В целом чистый проигрыш страны от введения таможенного тарифа на экспорт составляет область ($c + e$). Таким образом, экспортный тариф является как бы зеркальным отражением импортного тарифа с той лишь разницей, что здесь основные потери несут не потребители, а производители.

Следует отметить, что экспортный тариф, так же как и импортный, может быть оптимальным (то есть максимизирующим благосостояние), если страна-экспортер обладает монопольной властью как продавец данного товара на мировом рынке. Анализ оптимального экспортного тарифа может быть проведен по той же схеме, что и при рассмотрении оптимального импортного тарифа.

5.3. Таможенный союз

Одним из направлений развития тарифных методов регулирования внешней торговли является координация таможенной политики между странами путем создания зон свободной торговли или таможенных союзов. При создании зоны свободной торговли, участвующие в ней страны ликвидируют таможенные пошлины в торговле между собой, но сохраняют каждая свой уровень таможенной защиты по отношению к третьим странам. Таможенный союз предполагает не только беспошлинную торговлю между странами-участницами союза, но и установление единого внешнего таможенного тарифа.

В настоящее время в мире насчитывается более 30 различных интеграционных объединений во всех частях света, абсолютное большинство которых использует в той или иной мере координацию тарифной политики. Наиболее развитое интеграционное объединение – Европейский союз (ЕС), одной из первых причин формирования которого стало создание западноевропейскими странами таможенного союза.

Рассмотрим возможные последствия вступления страны в таможенный союз на условном примере. Предположим, что Норвегия рассматривает возможность своего присоединения к ЕС, и покажем потенциальные выгоды и издержки такого шага на примере рынка телевизоров (для упрощения будем считать, что телевизоры, производимые в разных странах, имеют одинаковые технические характеристики и одинаковое качество). Пусть на мировом рынке уровень цены определяется японскими производителями – их телевизоры стоят 400 долл. Что касается телевизоров, производимых в странах ЕС, то их цена составляет 440 долл.

Предположим, что в Норвегии действует таможенный тариф на импорт телевизоров в размере 15 %. В этих условиях японский телевизор на рынке Норвегии будет стоить 460 долл., а телевизор, произведенный в ЕС, – 506 долл. Понятно, что при одинаковом качестве покупатель предпочтет более дешевую продукцию. Поэтому Норвегия будет импортировать только японские телевизоры, и объем импорта составит M_1 (см. рис. 10).

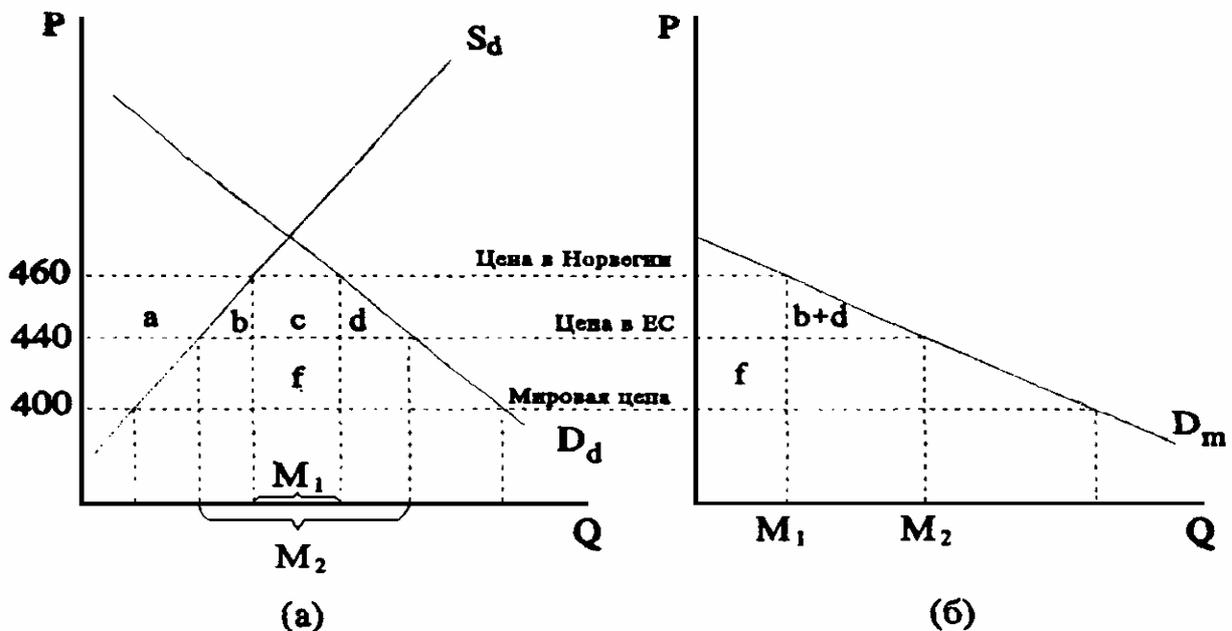


Рис. 10

Однако если страна присоединится к ЕС, то положение изменится. В рамках таможенного союза, существующего в ЕС, взаимная торговля между странами-членами ведется беспошлинно, а по

отношению к импорту из третьих стран применяется единый таможенный тариф. Поэтому Норвегия должна будет снять все таможенные ограничения на импорт телевизоров из стран-партнеров по ЕС, но сохранить тариф на импорт японских телевизоров. Предположим, что единый тариф ЕС также составляет 15 %. В этих новых условиях более дешевыми на рынке Норвегии окажутся уже телевизоры, произведенные в странах ЕС – без таможенной пошлины их цена упадет до 440 долл., в то время как японские телевизоры по-прежнему будут стоить 460 долл. Норвежские потребители теперь предпочтут западноевропейский продукт (объем импорта составит M_2), а импорт более дорогих японских телевизоров прекратится.

Теперь можно оценить общий результат. Снижение таможенных пошлин на западноевропейские телевизоры привело к снижению внутренней цены до 440 долл., что принесло потребителям дополнительный выигрыш в размере области ($a + b + c + d$). Норвежские производители, наоборот, понесли потери (область a). В проигрыше оказалось и государство, поскольку оно потеряло все доходы, которые оно раньше имело от таможенного тарифа (область $c + f$).

Наш пример показывает, что присоединение к таможенному союзу принесло Норвегии как дополнительный выигрыш (область $b + d$), так и дополнительный проигрыш (область f). Другими словами, страна может как выиграть (если $f < b + d$), так и проиграть (если $f > b + d$). Такой неоднозначный результат закономерен, поскольку вступление в таможенный союз сопровождается расширением торговли со странами-партнерами по союзу и одновременным свертыванием торговли с третьими странами.

Рис. 10 наглядно показывает, при каких условиях можно ожидать выигрыша от присоединения к таможенному союзу: во-первых, если в данной стране спрос на импорт характеризуется высокой эластичностью; во-вторых, если присоединение к таможенному союзу приведет к значительному снижению внутренних цен в стране; наконец, в-третьих, если разница в уровне цен меньше в странах-партнерах по союзу и в третьих странах. В целом выиграет страна или проиграет от присоединения к таможенному союзу зависит от того, какой эффект будет преобладать: эффект расширения или эффект свертывания торговли.

Тема 6. Внешнеторговая политика: нетарифные методы регулирования международной торговли

В предыдущей главе были рассмотрены экономические последствия основных форм тарифного регулирования внешней торговли. Таможенные тарифы остаются важнейшим инструментом внешнеторговой политики, но их роль за последние десятилетия постепенно ослабла. В послевоенный период в ходе многосторонних переговоров и рамках ГАТТ было достигнуто значительное снижение тарифных барьеров: так, средневзвешенный уровень импортных таможенных тарифов в промышленно развитых странах снизился с 40–50 % и в конце 40-х годов до 4–5 % в настоящее время, а в результате реализации соглашения Уругвайского раунда переговоров ГАТТ он должен составить около 3 %. Однако степень воздействия государства на международную торговлю за эти годы фактически даже возросла в результате значительного расширения форм и методов нетарифных торговых ограничений. По оценкам в настоящее время их существует не менее пятидесяти. Особенно активно нетарифные меры регулирования торговли используют промышленно развитые страны. К середине 90-х годов в среднем 14 % товаров, импортируемых странами ЕС, США и Японией, подпадали под основные нетарифные ограничения: импортные квоты, добровольное ограничение экспорта и антидемпинговые меры. Будучи менее открытыми, чем таможенные пошлины, нетарифные барьеры дают больше возможностей для произвольных действий правительств и создают значительную неопределенность в международной торговле. В этой связи одной из важнейших задач, стоящих перед Всемирной торговой организацией, является постепенная отмена количественных ограничений или так называемая тарификация (замена количественных ограничений тарифами, обеспечивающими эквивалентный уровень защиты).

6.1. Квотирование

Наиболее распространенной формой нетарифного ограничения внешней торговли является *квота* или *контингент*. Квотирование (контингентирование) представляет собой ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота) за определенный период. Как правило, квотирование внешней торговли осуществляется путем ее лицензирования, когда государство выдает лицензии на импорт или экспорт ограниченного объема продукции и одновременно запрещает нелицензированную торговлю.

Рассмотрим в качестве примера экономические последствия установления квот на импорт. Предположим, что страна является импортером зерна (см. рис. 11, где D_d – спрос на зерно в данной стране, S_d – внутреннее производство зерна). В условиях свободной торговли внутренняя цена на зерно не отличается от мировой цены и равна P_w . При такой цене отечественные производители не могут обеспечить всю потребность страны в зерне и объем импорта составляет $D_0 - S_0$. Если правительство хочет ограничить объем импорта и устанавливает квоту размером Q , то общее предложение зерна на внутреннем рынке с учетом импорта может быть представлено в виде кривой $S_d + Q$. Теперь при цене, равной мировой, возникает разрыв между спросом и предложением; в результате количественного ограничения импорта часть спроса на зерно оказывается неудовлетворенной и это приводит к росту внутренней цены до P_d . Более высокий уровень внутренней цены стимулирует рост отечественного производства зерна до S_1 , но одновременно спрос сокращается до D_1 .

Мы можем теперь оценить последствия квотирования импорта для благосостояния. Потребители в результате роста цены несут потери (область $a + b + c + d + e$). Отечественным производителям введение квоты выгодно – они расширяют объемы производства и реализуют свою продукцию по более высокой цене. Размер их дополнительного выигрыша составит область a . Область $c + d$ представляет собой либо доход государства, если лицензии продаются (цена лицензии в условиях конкуренции должна будет примерно соответствовать ожидаемому приросту внутренней цены), либо дополнительный выигрыш импортеров, если они получают лицензии бесплатно. В любом случае этот выигрыш распределяется между теми, кто выдает лицензии, и теми, кто их получает.

Таким образом, в результате введения импортной квоты возникают чистые потери для страны в целом, равные области $b + e$, то есть результаты воздействия квоты и тарифа на уровень благосостояния идентичны (конечно, это справедливо, если объем лицензированного импорта меньше, чем спрос на импорт на внутреннем рынке). Разница лишь в том, что при введении тарифа государство всегда получает дополнительный доход, а при установлении квоты этот доход полностью или частично может достаться импортерам.

Почему же в этом случае государство часто предпочитает использовать именно квоты как средство ограничения импорта? Во-первых, квота дает гарантию, что импорт не будет превышать определенную величину, поскольку лишает иностранных конкурентов возможности расширять продажи на рынке путем снижения цен. Таможенный тариф такой гарантии не дает. Во-вторых, квотирование является более гибким и оперативным инструментом

политики, поскольку изменение тарифов обычно регламентируется национальным законодательством и международными соглашениями. В-третьих, использование квот делает внешнеторговую политику более селективной, поскольку путем распределения лицензий государство может оказывать поддержку конкретным предприятиям.

Вместе с тем использование квот на импорт может приводить к дополнительным негативным эффектам. С одной стороны, ограничивая ценовую конкуренцию и гарантируя отечественным фирмам определенную долю национального рынка, квота может способствовать монополизации экономики. С другой стороны, само распределение лицензий редко происходит на открытых аукционах

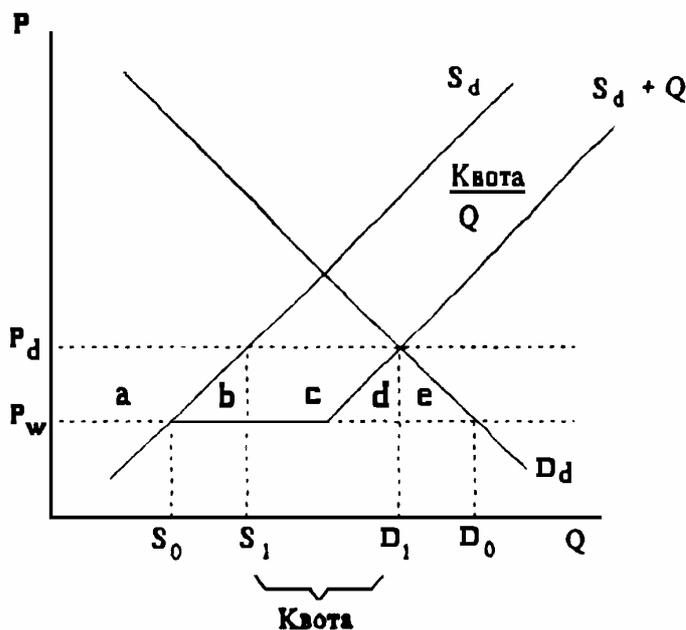


Рис. 11

в условиях честной конкуренции импортеров и поэтому в лучшем случае приводит к произвольным и недостаточно эффективным административным решениям, а в худшем – к развитию коррупции.

В настоящее время положения ГАТТ/ВТО разрешают вводить количественные ограничения импорта в случае резкого неравновесия платежного баланса.

6.2. Добровольные экспортные ограничения

С начала 70-х годов широкое распространение получила особая форма количественного ограничения импорта – *добровольные экспортные ограничения (ДЭО)*, когда не страна-импортер устанавливает квоту, а страны-экспортеры сами берут на себя обязательства по ограничению экспорта в данную страну. В настоящее время заключено несколько десятков подобных соглашений, ограничивающих экспорт автомобилей, стали, телевизоров, текстильных изделий и т. д. главным образом из Японии и новых индустриальных стран в США и страны ЕС. Конечно, на деле такие экспортные ограничения являются не добровольными, а вынужденными: они вводятся либо в результате политического давления страны-импортера, либо под влиянием угроз применить более же-

сткие протекционистские меры (например, возбудить антидемпинговое расследование).

В принципе ДЭО представляют собой ту же квоту, но вводимую не страной-импортером, а страной-экспортером. Однако последствия такой меры по ограничению внешней торговли для экономики страны-импортера носят еще более негативный характер, чем при использовании тарифа или импортной квоты. Если импорт в данную страну в результате соглашения с торговыми партнерами о ДЭО составляет величину Q (см. рис. 12), то внутренняя цена растет, спрос сокращается, предложение со стороны отечественных производителей увеличивается и т.д. Но вместо того, чтобы получить доход от таможенных пошлин или от продажи импортных лицензий на аукционе, государство теперь как бы отдает эту часть выигрыша зарубежным экспортерам (область $c + d$). Кроме того, даже после введения ДЭО обычно сохраняется тариф, которым раньше облагался импорт данного товара (на рис. 12 P_w – мировая цена, P_t – внутренняя цена с учетом тарифа, P_d – внутренняя цена после введения ДЭО). Поскольку импорт сокращается, то сокращается и доход государства от импортного тарифа (область $f + g$).

Почему, несмотря на дополнительные потери, государства-импортеры часто настаивают, чтобы их торговые партнеры вводили ДЭО? Основная причина, очевидно, состоит в том, что будучи достаточно действенным инструментом количественного ограничения импорта и защиты внутреннего рынка, ДЭО раньше формально не запрещались положениями ГАТТ. В настоящее время в рамках ГАТТ/ВТО поставлена задача отмены ДЭО.

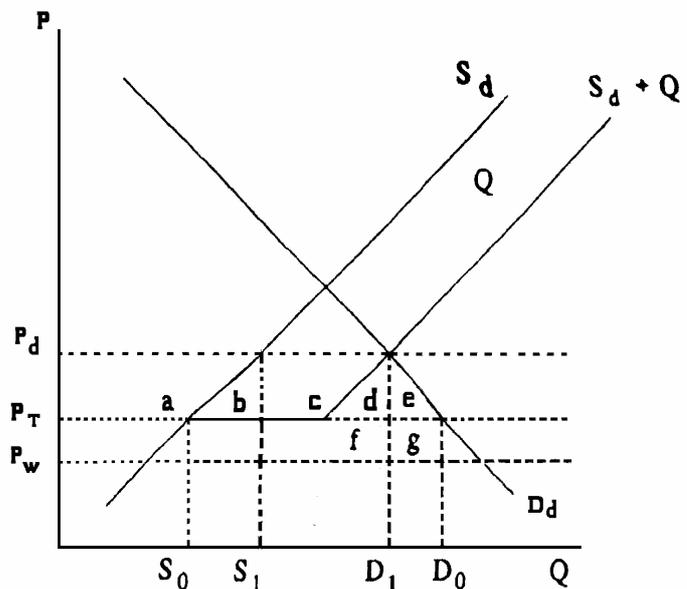


Рис. 12.

6.3. Экспортные субсидии

Для защиты национальных производителей государство может не только ограничивать импорт, но и поощрять экспорт. Одной из форм стимулирования отечественных экспортных отраслей являются *экспортные субсидии*, то есть льготы финансового характера, предоставляемые государством экспортерам для расшире-

ния вывоза товаров за границу. В результате таких субсидий экспортеры получают возможность продавать товар на внешнем рынке по более низкой цене, чем на внутреннем. Экспортные субсидии могут быть прямыми (выплата дотаций производителю при его выходе на внешний рынок) и косвенными (путем льготного налогообложения, кредитования, страхования и т. п.).

Последствия предоставления экспортной субсидии показаны на рис. 13. Производителям, получающим субсидию, становится выгоднее экспортировать, чем продавать товар на внутреннем рынке. По чтобы расширить поставки на внешний рынок, они должны снизить экспортные цены. Субсидии покрывают убытки от снижения цен, и объемы экспорта растут. Вместе с тем, поскольку из-за роста экспорта меньше товара поступает на внутренний рынок, внутренняя цена на него увеличивается (с P_w до P_d). Рост цены обуславливает увеличение предложения Q_s до Q'_s и сокращение спроса с Q_d до Q'_d . В результате потребители несут потери (область $a + b$), а производители получают дополнительный выигрыш (область $a + b + c + d + e$). Но, чтобы оценить последствия субсидирования экспорта для страны в целом, надо учесть затраты на субсидию, которые будет нести государственный бюджет (то есть налогоплательщики). Для этого надо размер субсидии на единицу экспортируемого товара умножить на новый объем экспорта ($Q'_s \times Q'_d$). Даже если предположить, что внутренняя цена вырастет на всю величину субсидии (что возможно при бесконечно большой эластичности спроса на импорт на мировом рынке), затраты государства будут равны $(b + c + d + e + f)$, а значит потери благосостояния страны в целом составят область $(b + f)$. Однако в

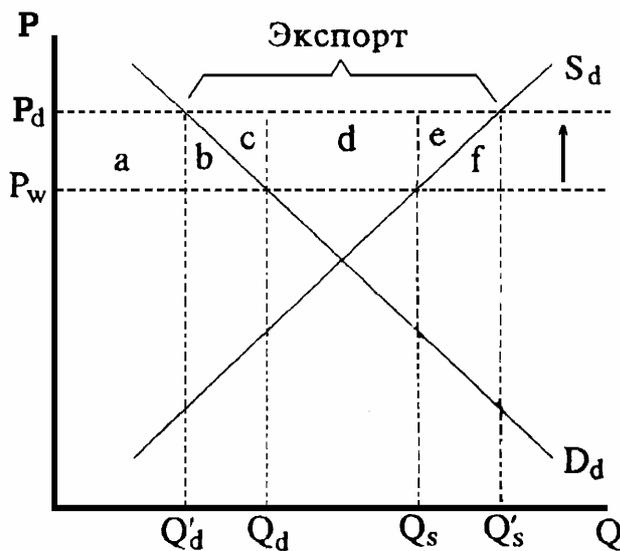


Рис. 13

реальности эти потери будут еще больше. Эластичность спроса на импорт в странах-импортерах, очевидно, не бесконечно велика, поэтому внутренние цены в стране-экспортере увеличатся на меньшую величину, чем предоставляемая субсидия, и следовательно, бюджетные затраты будут больше, чем площадь прямоугольника $(b + c + d + e + f)$.

В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО применение экспортных субсидий запрещено. Если они все-таки используются, то им-

портирующим странам разрешено принимать ответные меры путем взимания компенсационных импортных пошлин.

6.4. Демпинг

Распространенной формой конкурентной борьбы на мировом рынке является *демпинг*, когда экспортер продает свой товар на зарубежном рынке по цене, ниже нормальной. Обычно речь идет о продаже по цене ниже цены аналогичного товара на внутреннем рынке страны-экспортера. Демпинг может являться, во-первых, следствием государственной внешнеторговой политики, когда экспортер получает субсидию (этот случай рассмотрен выше). Во-вторых, демпинг может стать результатом типично монополистической практики дискриминации в ценах, когда фирма-экспортер, которая занимает монопольное положение на внутреннем рынке, при неэластичном спросе максимизирует доход, повышая цены, тогда как на конкурентном зарубежном рынке при достаточно эластичном спросе она добивается максимизации дохода путем снижения цены и расширения объема продаж. Такого рода дискриминация в ценах возможна, если рынок сегментирован, то есть затруднено выравнивание цен внутреннего и внешнего рынка путем перепродажи товара из-за высоких транспортных расходов или установленных государством ограничений торговли.

Предположим, что фирма занимает монопольное положение на внутреннем рынке (см. рис. 14, где MC – кривая предельных издержек фирмы, D_d – кривая внутреннего спроса на продукцию фирмы, а MR_d – кривая предельного дохода от продаж на внутреннем рынке). Пока фирма не поставляет товар на внешний рынок, она максимизирует свой доход при равенстве предельных издержек и предельного дохода. В этом случае цена на внутреннем рынке устанавливается на уровне P_m . Пусть на внешнем рынке спрос на данный товар более эластичен (для упрощения предполагаем, что он характеризуется совершенной эластичностью и, следовательно, кривая спроса и одновременно кривая предельного дохода представляют собой горизонтальную

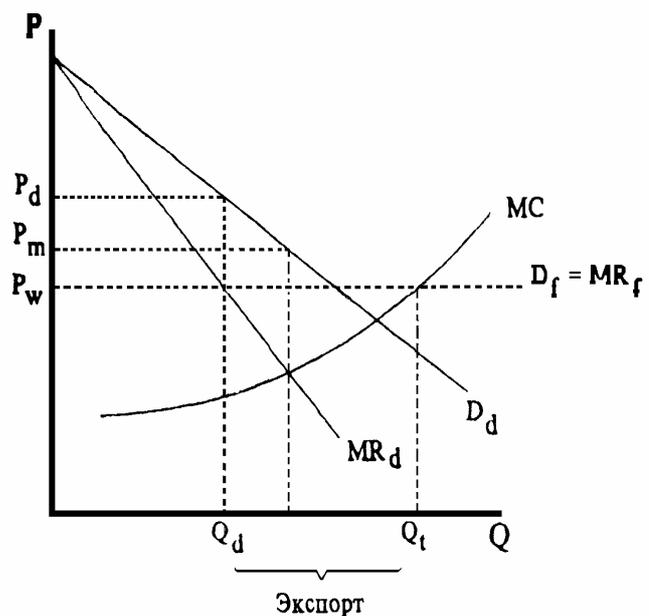


Рис. 14

линию на уровне мировой цены P_w). В этом случае фирма может увеличивать выпуск продукции и экспортировать ее, повышая свой доход, до тех пор, пока ее предельные издержки не сравняются с мировой ценой P_w , то есть до уровня Q_t . При таком объеме производства объем продаж на внутреннем рынке, максимизирующий доход, составит Q_d , цена на внутреннем рынке поднимется до P_d и объем экспорта составит $(Q_t - Q_d)$. Таким образом, на внешнем рынке фирма будет реализовывать товар по более низкой цене, чем на внутреннем, то есть будет иметь место демпинг.

В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО в целях защиты от демпинга государство-импортер может вводить антидемпинговые пошлины, чему должно предшествовать специальное расследование с целью установления самого факта демпинга и ущерба от него. Однако часто фирмы, производящие импортзамещающую продукцию, инициируют антидемпинговые расследования, когда демпинга как такового нет, а низкие цены импортных товаров объясняются более низким уровнем издержек у иностранных конкурентов. В этом случае существует опасность злоупотребления антидемпинговым законодательством и превращения его в чисто протекционистский инструмент, что может увеличить цену импортных товаров и ограничить конкуренцию на внутреннем рынке.

Антидемпинговые пошлины, как и обычные таможенные пошлины, приводят к повышению внутренних цен и потерям в благосостоянии страны. Вместе с тем, если введение антидемпинговой пошлины вынудит фирму, осуществляющую демпинг, еще более снизить экспортную цену, то страна-импортер может получить выигрыш, как в случае с оптимальным тарифом, рассмотренном нами и предыдущей статье.

6.5. Международные картели

Еще одной формой внешнеторговой политики, связанной с монополизацией рынков, являются *международные картели* – монополистические объединения экспортеров, которые путем обеспечения контроля за объемами производства ограничивают конкуренцию между продавцами с целью установления выгодных цен. Такого рода картели создавались неоднократно на рынках сырьевых и сельскохозяйственных товаров (например, олова, кофе, сахара и др.), характеризующихся низкой эластичностью спроса по цене и ограниченным количеством продавцов. Но наиболее успешным из этих картелей стала ОПЕК – Организация стран-экспортеров нефти, созданная в 1960 г. С 1973 г. на протяжении по крайней мере 12 лет ОПЕК сумела поддерживать цену на нефть на уровне, значительно превышающем цену конкурентного рынка.

Международный картель как монополистическое объединение может получать большой дополнительный выигрыш за счет покупателей (государств-импортеров). В соответствии с общей теорией монополии возможность картеля получать дополнительный доход путем установления монопольно высоких цен на мировом рынке зависит от эластичности спроса на продукцию картеля: чем ниже эластичность спроса, тем больше надбавка к цене, которую может установить картель. В свою очередь, эластичность спроса на продукцию картеля зависит от трех основных параметров: эластичности мирового спроса на данный продукт в целом (d), эластичности поставок продукта из альтернативных картелю источников (s_0) и доли продаж картеля на мировом рынке (c). Оптимальная картельная надбавка к цене (t^*), выраженная как доля от этой цены, будет равна:

$$t^* = \frac{c}{|d - s_0(1 - c)|}$$

Очевидно, что монополистическая власть картеля над рынком не может быть долговечной, поскольку те же параметры рынка, которые способствовали повышению цен, со временем начинают изменяться в обратном направлении. Покупатели будут стремиться сокращать закупки дорогого продукта и искать товары-субституты, и эластичность спроса будет расти. Высокий уровень цен будет привлекать в отрасль новых производителей, и эластичность поставок из альтернативных картелю источников будет увеличиваться. Наконец, чтобы поддержать, высокий уровень цен, сам картель должен будет сокращать объем продаж, и доля картеля на рынке неизбежно будет сокращаться. Таким образом, со временем величина t^* , а значит, и степень монополистического господства картеля будут падать.

6.6. Экономические санкции

Крайней формой государственного ограничения внешней торговли являются экономические санкции, например, *торговое эмбарго* – запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны товаров. Страна вводит эмбарго на торговлю с другой страной, как правило, по политическим мотивам. Экономические санкции по отношению к какой-либо стране могут также носить коллективный характер, например, когда они вводятся по решению ООН.

Из общей теории внешней торговли очевидно, что эмбарго наносит экономический ущерб как стране, вводящей эмбарго, так и стране, против которой оно вводится. Кроме того, для третьих стран, не присоединившихся к эмбарго, возникает возможность

получить дополнительный выигрыш. Эффект от эмбарго показан на рисунке 15, где S_e – экспортное предложение из страны, вводящей эмбарго; S_n – экспортное предложение из стран, не присоединившихся к эмбарго. В условиях свободной торговли равновесие устанавливается в точке F при цене P_0 . После введения эмбарго кривая S_e исчезает, и предложение импортной продукции представлено только кривой S_n . В стране, вводящей эмбарго, цена падает (поскольку теперь больше продукции реализуется на внутреннем рынке), а в стране, против которой эмбарго вводится, цена, наоборот, растет и объем импорта сокращается до M_1 . Изменение внутреннего равновесия (переход из точки F в точку E) приводит к следующим результатам: область a – потери страны, вводящей эмбарго; область $(b + c + d)$ – потери страны против которой вводится эмбарго; область b – выигрыш остальных стран; область $(a + c + d)$ – общие потери от введения эмбарго.

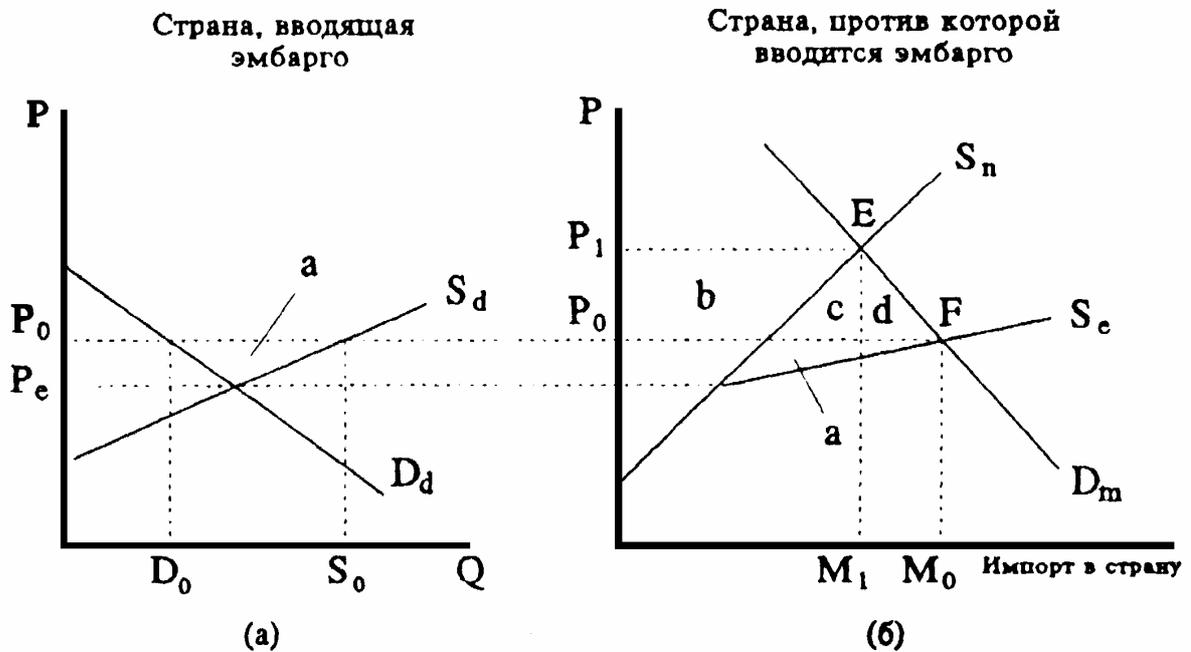


Рис. 15

Целью введения эмбарго, однако, является не получение экономических выгод, а оказание давления на страну для достижения определенных политических целей. С этой точки зрения успех эмбарго более вероятен в том случае, если: во-первых, страна, вводящая эмбарго, имеет высокую эластичность экспортного предложения, то есть может относительно безболезненно сократить объем своего экспорта; во-вторых, у страны, против которой вводится эмбарго, низкая эластичность спроса на импорт, то есть она сильно зависит от внешней торговли; в-третьих, если вводимые санкции неожиданны и масштабны.

6.7. Аргументы за и против протекционизма

Нами были рассмотрены экономические последствия применения лишь некоторых основных инструментов внешнеторговой политики. На практике их используется гораздо больше. В частности, за последнее время широкое распространение получили так называемые *технические барьеры*, представляющие собой административное регулирование, при котором происходит дискриминация импортных товаров в пользу отечественных при помощи специфических стандартов качества, норм безопасности, санитарных ограничений и др.

Несмотря на то, что как тарифные, так и нетарифные методы государственного воздействия на внешнюю торговлю в абсолютном большинстве случаев приводят к частым потерям благосостояния, они широко используются практически всеми странами мира. Это объясняется, с одной стороны, наличием эффекта перераспределения дохода и, следовательно, значительных (и влиятельных) групп населения, для которых политика протекционизма выгодна. Эти группы населения могут оказывать давление на государство в пользу ограничения торговли, и такое давление часто приносит свои плоды, тем более что и самому государству таможенный тариф и некоторые нетарифные меры протекционизма приносят немалый доход.

С другой стороны, проведенный выше анализ базировался лишь на количественной оценке изменения благосостояния в отдельной отрасли и только в краткосрочном периоде. Однако как сторонники, так и противники протекционизма используют целый ряд дополнительных аргументов, которые не всегда поддаются простой количественной проверке и поэтому требуют особого рассмотрения.

Аргументы в пользу протекционизма

Стимулирование производства и увеличение занятости. Сторонники протекционизма утверждают, что ограничение импорта необходимо, во-первых, для того, чтобы поддержать отечественных производителей, сохранить рабочие места и тем самым обеспечить социальную стабильность. Во-вторых, сокращение импорта увеличивает совокупный спрос в стране и тем самым стимулирует рост производства и занятости.

Однако существо проблемы заключается в том, что отечественное производство нуждается в защите в силу своей недостаточной эффективности, и политика протекционизма, ограничивая конкуренцию, создает условия для сохранения такого положения. Кроме того, хотя импорт сокращает занятость в импортзамещающих отраслях, но одновременно он создает и новую занятость

(связанную, например, с закупкой, продажей, послепродажным обслуживанием импортной продукции). Наконец, государство может обеспечить поддержку отечественных производителей и более эффективным, чем протекционизм, методом, с меньшими потерями для благосостояния общества. На рис. 16 показаны в сравнении последствия установления таможенного тарифа и предоставления эквивалентной субсидии производителям. Если сохраняется режим свободной внешней торговли и производители получают субсидию, то увеличение отечественного производства достигается без повышения цен, и следовательно, потребители потерь не несут. Выигрыш производителей составляет область $(c + d)$ затраты государства на субсидию – область $(a + b) = (b + c + d)$. Таким образом, общие потери от предоставления субсидии составят область b , тогда как потери от введения тарифа больше и составляют область $(b + e)$.

Защита молодых отраслей. Часто приводится аргумент, что

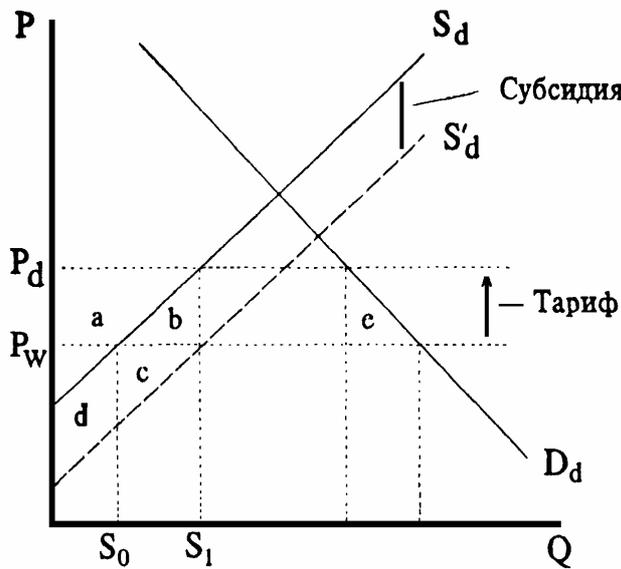


Рис. 16

протекционизм необходим как временная мера для того, чтобы нарождающиеся перспективные отрасли промышленности, в которых пока высок уровень издержек, смогли сформироваться и укрепить свои позиции. По мере становления этих отраслей и повышения их эффективности уровень протекционистской защиты может снижаться. Особенно часто этот аргумент приводится применительно к развивающимся странам.

Однако, во-первых, достаточно трудно точно определить, какая именно отрасль является действительно перспективной с точки зрения формирования новых сравнительных преимуществ страны. Во-вторых, протекционизм в отношении молодых отраслей в значительной степени снижает стимулы к повышению их эффективности, и в результате период становления может затянуться на неопределенно долгое время. Наконец, в-третьих, и в случае с молодыми отраслями предоставление субсидий или других льгот оказывается более эффективным средством поддержки, чем внешне-торговый протекционизм.

Увеличение доходов государственного бюджета. Во многих случаях государство проводит протекционистскую политику, по-

тому что нуждается в дополнительных доходах для покрытия дефицита государственного бюджета. Особенно популярным этот аргумент является в тех странах, где нормальная налоговая система находится в стадии становления и существуют значительные трудности со сбором внутренних налогов.

Конечно, таможенную пошлину организационно собрать гораздо легче, чем, например, налог на прибыль. Однако поступления в бюджет в этом случае сильно зависят от степени эластичности спроса на импорт по цене, и при достаточно высокой эластичности доходы государства возрастут не при усилении, а при ослаблении протекционизма.

Обеспечение экономической безопасности и обороноспособности страны. Аргумент в пользу протекционизма в отношении отраслей, выпускающих стратегическую и военную продукцию, носит не экономический, а скорее военно-политический характер. Утверждается, что чрезмерная зависимость страны от импорта может поставить страну в уязвимое положение в случае возникновения чрезвычайных обстоятельств.

Однако и этот на первый взгляд справедливый аргумент требует тщательного конкретного анализа. В частности, серьезные затруднения может вызвать само определение отраслей, необходимых для обеспечения национальной безопасности: к ним может быть отнесено производство вооружений, продуктов питания, компьютеров, одежды, автомобилей, энергоносителей и многое другое. Трудно назвать такую отрасль, которая бы не вносила свой вклад в обеспечение безопасности страны. Кроме того, стимулирование с помощью протекционизма производства стратегических невозобновляемых ресурсов (например, нефти и газа) может создать зависимость от импортных поставок в будущем. Целесообразнее создавать стратегические запасы этой продукции по дешевым ценам мирового рынка, а не делать ее более дорогой, вводя ограничения на внешнюю торговлю. Наконец, и стратегические отрасли можно защищать более эффективным, чем внешнеторговый протекционизм, способом (например, субсидиями).

Дополнительные аргументы против протекционизма

Как мы видим, аргументы в пользу протекционизма являются по меньшей мере небесспорными, они нуждаются в тщательной проверке, и во многих случаях можно найти более эффективные средства достижения тех же целей. Вместе с тем кроме неизбежных потерь благосостояния протекционизм может породить и некоторые дополнительные отрицательные для страны последствия.

Обострение межгосударственных противоречий. Вряд ли можно ожидать, что политика протекционизма, проводимая одной страной, не вызовет ответных мер со стороны ее торговых партне-

ров. Другими словами, следствием сокращения импорта в результате введения страной тарифных или нетарифных ограничений внешней торговли, скорее всего, станет сокращение и ее экспорта, а значит, снижение занятости, уменьшение совокупного спроса и т.д. Экономические противоречия между странами могут обостриться до такой степени, что начнутся настоящие торговые войны, которые будут иметь очень серьезные отрицательные последствия для всех вовлеченных в них сторон. Такой сценарии развития событий в реальной действительности далеко не редок.

Сокращение экспорта и ухудшение платежного баланса. Протекционистская внешнеторговая политика, сокращая импорт и увеличивая чистый экспорт страны, неизбежно оказывает влияние на уровень обменного курса национальной валюты, способствуя его повышению. В свою очередь, повышение обменного курса стимулирует импорт и сдерживает экспорт. В результате происходит ухудшение состояния платежного баланса страны, что имеет серьезные отрицательные макроэкономические последствия.

Тема 7. Эффективность внешнеторговых операций: тарифы и валютное равновесие

В настоящее время Россия переживает период крупномасштабной реструктуризации всего народного хозяйства, сопровождающейся заметными сдвигами в уровне эффективности различных секторов экономики. Зачастую стихийные преобразования, охватившие экономику, приводят к колоссальной дифференциации отраслевой нормы прибыли, в результате чего одни сегменты «жируют», используя благоприятные для них обстоятельства, другие – балансируют на грани банкротства. Одной из причин происходящих структурных перекосов выступает нерациональная макроэкономическая политика государства. Сказанное, пожалуй, наиболее ярко проявляется во внешнеторговой сфере, где можно наблюдать гигантские различия в уровне рентабельности импортирующего и экспортирующего секторов российской экономики.

Очевидно, что подобное положение дел не должно оставаться без внимания, так как в перспективе оно вызовет отраслевые перемены в нежелательных для государства направлениях. Непосредственным результатом может стать недопустимо большая зависимость страны от импорта и постепенное разрушение ее экспортного потенциала. Вместе с тем имеется ряд традиционных регуляторов (валютный курс, ставки импортных и экспортных тарифов), умелое использование которых позволяет снизить остроту возникающих проблем и переориентировать потоки капиталов на более предпочтительные с государственной точки зрения производственно-торговые ниши. В данной статье мы рассмотрим некоторые регулятивные аспекты указанных макроэкономических инструментов и попытаемся наметить способы определения их наиболее целесообразных количественных значений.

7.1. Исторический экскурс

Насколько нам известно, первая системная попытка оценки равновесного валютного курса, при котором происходит выравнивание уровней доходности от операций с импортом и экспортом, была предпринята в [1]. При этом общая схема расчета «справедливого» валютного курса имела следующий вид.

Вводятся понятия эффективности экспорта f и импорта f_0 :

$$f = kX/R, \quad (1)$$

$$f_0 = X_0/kR_0, \quad (2)$$

где k – валютный курс; X – объем товарного экспорта в долларовой оценке; K – себестоимость экспортируемой продукции (в

рублевом выражении); X_0 – стоимость импорта по ценам внутреннего рынка; R_0 – объем товарного импорта в долларовом выражении.

Соотношения (1) и (2) в [1] дополняются условием равновесия:

$$f = f_0, \quad (3)$$

откуда легко получается окончательная формула для равновесного валютного курса k^* :

$$k^* = \sqrt{RX_0/XR_0} \quad (4)$$

Расчеты по (4) показали, что в 1995 г. равновесный валютный курс составлял 5,5 тыс. руб. за доллар против фактического курса в 4,6 тыс. руб. [1]. В 1996 г. эффективность импортных операций в 1,4 раза превышала аналогичную оценку для экспорториентированного сектора. В [1] использовался также следующий показатель эффективности внешнеторговых операций: отношение прибыли к себестоимости. По данному показателю эффективность импорта в 1996 г. превышала эффективность экспорта в 4 раза [1], что может восприниматься в качестве своеобразного рекорда в существующих структурных диспропорциях экономики России.

Из сказанного ясно, что равновесным валютным курсом является такой курс, при котором достигается равенство эффективности импортных и экспортных операций, а само валютное равновесие, по нашему представлению, имеет место при соответствующем равновесном валютном курсе. Вопреки классическим представлениям о валютном равновесии, при котором избыточный спрос на иностранную валюту равен нулю (в ряде случаев это эквивалентно нулевому платежному балансу), в нашей схеме оно достигается при полном выравнивании рентабельности (нормы прибыли) импорт- и экспорториентированных секторов экономики. Такое нетрадиционное понимание валютного равновесия имеет достаточно очевидные преимущества с точки зрения анализа некоторых тонких аспектов внешнеэкономической деятельности государства.

Идеология, несмотря на свою явную плодотворность, на наш взгляд, имеет и ряд недостатков. Во-первых, формула (4) пригодна только для предельно агрегированных и достаточно грубых расчетов. Во-вторых, предложенная методика в своей исходной форме не предполагает никаких теоретических продолжений и следствий. В-третьих, в ней лишь в косвенной форме учитывается налоговый климат экономической системы. Однако все эти недостатки могут быть легко устранены с помощью более тонкой калькуляции результатов и затрат производственного процесса, на практике выражающейся в детализации показателей эффективности импортных и экспортных операций. Последнее можно записать с учетом дей-

ствующих налогов, что наполняет анализ дополнительными и, на наш взгляд, очень важными нюансами.

7.2. Валютное равновесие и его свойства

Запишем показатели рентабельности (текущей нормы прибыли) для предприятий (отраслей), занимающихся соответственно импортом и экспортом товаров и услуг. При этом для экспортеров помимо налога на прибыль α , налога на добавленную стоимость β и начислений на заработную плату γ существенную роль играют экспортные тарифы ε , в то время как для импортеров – импортные пошлины σ . В этом случае рентабельность экспортноориентированного производства f имеет вид

$$f = \frac{(1-\alpha)[(1-\beta)((1-\varepsilon)kX - R) - W(1+\gamma) - A]}{A + W_0(1+\gamma)}, \quad (5)$$

что несколько отличается от формулы рентабельности для импортирующих производств f_0 :

$$f_0 = \frac{(1-\alpha)[(1-\beta)(X_0 - kR_0(1+\sigma)) - W_0(1+\gamma) - A_0]}{A_0 + W_0(1+\gamma) + kR_0(1+\sigma)}, \quad (6)$$

где k – валютный курс; X – объем реализованного экспорта в долларовом исчислении; R – объем материальных затрат у экспортирующего предприятия (в рублевом исчислении); X_0 – объем реализованной продукции импортирующего предприятия (в национальной валюте); R_0 – объем импортных материальных затрат в долларовой оценке; W и W_0 – затраты на оплату труда на экспортирующих и импортирующих предприятиях соответственно (в национальной валюте); A и A_0 – объем амортизации на экспортирующих и импортирующих предприятиях, соответственно (в рублевом выражении).

В числителе формул (5) и (6) стоит чистая прибыль предприятия после уплаты основных долгов (от большинства «мелких» налогов мы абстрагируемся), в знаменателе – текущие издержки, которые включают и различные начисления на используемые факторы производства. Сравнение соотношений (5) и (6) показывает различие между импортными и экспортными тарифами. Так, если налог на экспорт уменьшает только чистую выручку предприятия, то налог на импорт, сокращая объем чистой прибыли, увеличивает еще и текущие материальные затраты, тем самым нанося двойной урон экономической эффективности фирмы. Таким образом, даже поверхностный визуальный анализ формул (5) и (6) вскрывает одно из важнейших свойств внешнеторговых пошлин.

Из (5) и (6) хорошо видно еще одно функциональное различие между налогами на экспорт и импорт. Так, экспортный тариф ε

по сути представляет собой модификацию акциза или налога с оборота, тогда как налог на импорт сродни начислениям на заработную плату. Таким образом, если в первом случае налогообложению подвергаются непосредственные результаты производства в виде реализованной продукции, то во втором – производственные издержки в виде затрат на импорт сырья и материалов. Надо сказать, что формула (6) воспроизводит результаты деятельности лишь некоторых импортоориентированных производств, таких как отечественная легкая промышленность, активно использующая сырьевые поставки из-за рубежа. Вместе с тем ряд отраслей специализируется на закупке импортного оборудования. В этом случае формула (6) должна быть скорректирована. В данной статье ограничимся только первым случаем импорта как наиболее представительным.

Соотношения (5) и (6), «стянутые» между собой балансовым условием (3), позволяют определить равновесный курс с учетом действующего в стране налогового климата из простого квадратного уравнения:

$$ak^2 + bk + c = 0, \quad (7)$$

где

$$a = R_0 X (1 - \beta)(1 - \varepsilon)(1 + \sigma); \quad (8)$$

$$b = -\beta R_0 [A(1 + \sigma) + W(1 + \gamma)]; \quad (9)$$

$$c = \beta R [A_0 + W_0(1 + \gamma)] - X_0(1 - \beta)[A + R + W(1 + \gamma)]. \quad (10)$$

С учетом введенных обозначений (8) – (10) формула для валютного курса примет вид

$$k^* = \frac{-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}}{2a}. \quad (11)$$

Из (11) следует, что при $b > \sqrt{4ac}$ равновесный валютный курс может принимать два равноправных значения, далеко отстоящих друг от друга. Следовательно, и само валютное равновесие в общем случае не единственно. Примечательно, что причиной возникновения неоднозначности валютного равновесия являются именно затраты на импортную продукцию, которые с учетом перевода их величины в национальные денежные единицы интегрируются в общие текущие издержки предприятий.

Полученный вывод представляется чрезвычайно важным. Во-первых, в соответствии с (11) роль валютного регулирования сильно ограничена, так как в ряде случаев внешнеторговые потоки

могут иметь такие количественные характеристики, что уже ни при каком валютном курсе нельзя будет уравнивать эффективность импортных и экспортных операций ($b < \sqrt{4ac}$). Во-вторых, валютное равновесие неоднозначно: несложно представить ситуации, когда $b > \sqrt{4ac}$ и $k_1, k_2 > 0$. Этот момент является кардинальным, так как в соответствии с ним один и тот же регулятивный эффект может быть достигнут при совершенно разном валютном климате. Более того, может возникнуть серьезная дилемма при осуществлении валютного регулирования, если фактический валютный курс окажется примерно посередине между двумя равновесными значениями. По-видимому, в таких случаях должны браться во внимание какие-то дополнительные экономические соображения, способствующие выбору направления макроэкономических действий государства.

Особый теоретический интерес представляет ситуация однозначного валютного равновесия, когда $b = \sqrt{4ac}$. Хотя в реальности такая комбинация параметров практически исключена, все же рассмотрим свойства подобного валютного равновесия из-за его повышенной аналитичности. Действительно, в этом случае равновесный валютный курс равен

$$k^* = \frac{\beta[A(1+\sigma) + W(1+\gamma)]}{2X(1-\beta)(1-\varepsilon)(1+\sigma)} \quad (12)$$

Формула (12) позволяет сделать ряд интересных и содержательных выводов. Во-первых, равновесный валютный курс определяется уровнем действующих налоговых ставок. Причем за исключением налога на прибыль все остальные фискальные инструменты являются значимыми для его формирования. Объяснение нейтральности налога на прибыль в нашей схеме аналогично тому, которое предлагается в [9].

Во-вторых, направление действия различных налогов на равновесный валютный курс неодинаково. Так, например, повышение налога на добавленную стоимость, начислений на заработную плату и налога на экспорт ведет к росту валютного курса, в то время как рост тарифа на импорт – к его снижению. Данный результат, на наш взгляд, является неочевидным и иначе, как модельным путем получен быть не может. Тем не менее сказанное имеет вполне логичное обоснование: налоги β , γ и ε ведут к урезанию внутренних доходов и снижению привлекательности операций в национальной валюте, в отличие от σ , который искусственно завышает внешние цены. Соответственно, в первом случае происходит ревальвация иностранной валюты, во втором – ее девальвация. Для равновесных валютных курсов при $b \neq \sqrt{4ac}$ ситуация усложняется.

Таким образом, простейшая модельная схема, состоящая из трех соотношений (3), (5) и (6), позволяет разобрать ряд вопросов,

до сих пор остававшихся малоразработанными. В частности, нами получен вывод о неединственности равновесного валютного курса и выяснено влияние налогов на его величину, что обогащает теорию налогов, позволяя взглянуть на нее с нетрадиционных позиций.

7.3. Роль внешнеторговых тарифов

Выше рассматривался вопрос об оптимальном (равновесном) значении валютного курса, который, как предполагалось, подлежит определенной корректировке. Однако на практике система плавающих валютных курсов, пусть и управляемых, все же сильно ограничивает регулятивные возможности государства. Это связано с тем, что плавающий валютный курс является по существу результирующей экономической переменной, величина которой формируется в зависимости от происходящих в системе изменений и общего экономического климата. Если его корректировка и возможна, то в весьма ограниченном диапазоне. В связи с этим интересно рассмотреть альтернативный вариант политики государственного регулирования, предполагающий использование таких фискальных рычагов, как импортные и экспортные тарифы (налоги).

В данном разделе статьи нашей задачей будет отыскание значений внешнеторговых налогов σ и ε , при которых обеспечивается равенство (3). Однако по сравнению с методикой отыскания равновесного валютного курса здесь имеются серьезные отличия. Дело в том, что показатель курса одновременно входит в (5) и (6), делая разрешимым уравнение (3). Аналогичный подход мог бы быть использован для определения «равновесных» ставок налогов на добавленную стоимость и заработную плату. Однако манипулирование этими налогами весьма опасно для доходной части бюджета и, хотя подобная постановка вопроса интересна, мы ограничимся рассмотрением только внешнеэкономических инструментов. Для последних же требуется модификация исходной модели, так как каждый из параметров σ и ε входит только в одно из двух базовых соотношений (5) и (6).

В связи с этим возможны несколько вариантов исследования. Первый заключается в отыскании одного из равновесных параметров (σ и ε) при фиксированном другом. Второй подход предполагает единовременное определение равновесных ставок σ и ε при условии сохранения величины налоговых сборов. Такое ограничение весьма продуктивно, так как балансировка рентабельностей (5) и (6) в качестве оборотной стороны может иметь сильнейшее урезание налоговых поступлений, что недопустимо. Второй из изложенных подходов представляется более содержательным и ме-

нее тривиальным с методической точки зрения, в связи с чем остановимся на нем подробнее.

Для начала перепишем формулы (5) и (6) в более удобном параметрическом виде:

$$f = \frac{(1-\alpha)[(1-\beta)(1-\varepsilon-\varphi)-\psi(1+\gamma)-\lambda]}{\lambda+\varphi+\psi(1+\gamma)}, \quad (13)$$

$$f_0 = \frac{(1-\alpha)[(1-\beta)(1-\varphi_0(1+\sigma))-\psi_0(1+\gamma)-\lambda_0]}{\lambda_0+\psi_0(1+\gamma)+\varphi_0(1+\sigma)}, \quad (14)$$

где $\varphi = R/kX$; $\psi = W/kX$; $\lambda = A/kX$; $\varphi_0 = kR_0/X_0$; $\psi_0 = W_0/X_0$; $\lambda_0 = A_0/X_0$; то есть φ , ψ , λ , φ_0 , ψ_0 , λ_0 – относительные показатели, характеризующие структуру производственных затрат.

Благодаря формулам (13) и (14) появляются широкие возможности для вариантных расчетов при выработке тарифной политики. При этом следует учитывать то влияние, которое оказывают внешнеторговые налоги на доходную часть бюджета. Так, например, доходы от экспортных (T) и импортных (T_0) операций можно записать в следующем виде:

$$T = -\alpha A + \varepsilon kX + W(\gamma - \alpha - \alpha\gamma) + (\beta + \alpha - \alpha\beta)[(1 - \varepsilon)kX - R], \quad (15)$$

$$T_0 = -\alpha A + \sigma kR_0 + W_0(\gamma - \alpha - \alpha\gamma) + (\beta + \varepsilon - \alpha\beta)[X_0 - kR_0(1 + \sigma)]. \quad (16)$$

Отсюда легко видеть, что манипулирование импортными и экспортными налогами без ущерба для бюджетных доходов возможно только при условии

$$\Delta\sigma/\Delta\varepsilon = -\theta, \quad (17)$$

где $\theta = X/R_0$.

Таким образом, эффект от увеличения (уменьшения) тарифов в общем случае неодинаков и зависит от состояния торгового баланса. При положительном внешнеторговом сальдо $\theta > 1$ и налог на экспорт является более весомым фискальным инструментом; в противоположной ситуации регулятивная прерогатива должна отдаваться налогу на импорт.

Зависимости (13), (14), (17) и (3) позволяют проводить итеративные расчеты по определению соотношения импортных и экспортных тарифов, исходя из двух целей: балансирования импортной и экспортной эффективности и балансирования фискальных сборов.

7.4. Влияние импортного налога на уровень внутренних цен

Одним из наиболее важных вопросов внешнеторговой тарифной политики является вопрос о влиянии увеличения таможенных пошлин на уровень внутренних цен производителя-импортера. В общем случае окончательный ответ зависит от эластичности внутреннего спроса на продукцию импортера по ценам. Однако тогда, когда спрос неэластичен или малоэластичен из-за отсутствия адекватных заменителей продукции импортера (что было характерно для России последних лет), можно ограничиться более простыми схемами анализа. В данном разделе статьи нас будет интересовать вопрос о том, насколько сильно вырастут цены на продукцию импортера в результате повышения тарифа σ при сохранении производителем исходного уровня рентабельности своей деятельности.

Для расчета возможного повышения внутренних цен P_0 в результате роста налога σ можно использовать формулу

$$\Delta P_0/P = E(\Delta\sigma/\sigma). \quad (18)$$

В левой части (18) стоит темп прироста цен импортера, в правой - темп прироста налоговой ставки σ . Коэффициент пропорциональности E представляет собой эластичность

$$E = (\sigma/P_0)(dP_0/d\sigma),$$

которая оценивается по формуле:

$$E = \frac{\sigma\varphi_0[1 - \beta(1 + \lambda_0 + \psi_0(1 + \gamma))]}{(1 - \beta)[\lambda_0 + \psi_0(1 + \gamma) + \varphi_0(1 + \sigma)]}. \quad (19)$$

Соотношение (19) получается из (6) с учетом того, что $X_0 = P_0Y_0$, где Y_0 – объем продукции, выпускаемой импортером (в натуральном выражении).

Для большего удобства при анализе и расчетах можно от формул (18) и (19) перейти к следующему соотношению:

$$\Delta P/P = H\Delta\sigma, \quad (20)$$

где $H = E/\sigma$. Уравнение (20) показывает, на сколько процентов возрастут цены импортера при увеличении импортного налога на заданное число процентов.

Наиболее интересные результаты на основе (20) могут быть получены при проведении прикладных расчетов. Однако даже поверхностный анализ конфигурации H показывает, что в большинстве случаев $H < 1$. Это, в свою очередь, означает, что инфляционный потенциал тарифной политики в части импорта, как правило, несколько переоценивается.

Для предприятий-экспортеров анализ ценовой политики не имеет смысла, так как последняя детерминируется конъюнктурой

мирового рынка. Здесь более уместна следующая постановка вопроса: насколько сильно рост экспортного налога ε сказывается на уровне рентабельности производителя?

Ответ дает следующая формула:

$$\Delta f = G \Delta \varepsilon, \quad (21)$$

где $G = \partial f / \partial \varepsilon$,

то есть

$$G = -\frac{(1-\alpha)(1-\beta)}{\lambda + \varphi + \psi(1+\gamma)}. \quad (22)$$

Анализ конфигурации G показывает, что здесь наблюдается тот же эффект: $G < 1$. Противоположная ситуация возникает только при изначально достаточно высокой рентабельности производства. Интересен также и другой вывод, вытекающий из (22), а именно: чем выше изначально пресс со стороны остальных налогов, тем менее разрушительно действие растущего ε на уровень эффективности предприятия-экспортера.

Таким образом, фискальный нажим со стороны государства в сфере внешней торговли отнюдь не так сильно подрывает стабильность экономической системы, как об этом часто принято думать. Если же такой нажим не слишком силен, то внешнеторговые тарифы выступают в качестве «легкого» регулятора, который лишь корректирует развитие отечественного производства.

Экспериментальные расчеты

Проверим полученные формулы на данных, максимально приближенных к реальности. Для этого будем использовать усредненные параметры российской экономики за период 1990–1995 гг. [10], предполагая, что структура затрат для импортирующего и экспортирующего секторов экономики одинакова, так же как и ставки внешнеторговых тарифов:

$$\varphi = 46,97 \% ; \psi = 21,37 \% ; \lambda = 8,11 \% ;$$

$$\varphi_0 = 46,97 \% ; \psi_0 = 21,37 \% ; \lambda_0 = 8,11 \% ;$$

$$\alpha = 35 \% ; \beta = 20 \% ; \gamma = 41 \% ; \sigma = 5 \% ; \varepsilon = 5 \% .$$

В этом случае мы имеем: $f = 1,7 \% ; f_0 = 1,3 \%$. Чтобы выровнять секторальную эффективность, будем отталкиваться от усредненного уровня рентабельности $f^* = 1,5 \%$. Тогда в соответствии с (13), (14) и (3) равновесные ставки налогов на импорт и экспорт примут значения: $\sigma = 2,8 \% ; \varepsilon = 5,8 \%$. Из формулы (17) вытекает, что при значении $\theta = 1,2$ это приведет к сокращению бюджетных доходов. При необходимости расчеты могут быть продолжены до тех пор, пока не будут получены удовлетворительные результаты.

Теперь оценим величину H , выяснив тем самым силу влияния импортного налога на уровень внутренних цен. Для этого будем исходить из 5-процентной ставки налога на импорт при прежних затратных характеристиках [10]:

$$\begin{aligned} \varphi_0 &= 46,97 \% ; \psi_0 = 21,37 \% ; \lambda_0 = 8,11 \% ; \\ \alpha &= 35 \% ; \beta = 20 \% ; \gamma = 41 \% ; \sigma = 5 \% . \end{aligned}$$

Расчеты показывают, что в этом случае $f = 1,7 \%$, а $H = 0,5$. Таким образом, увеличение импортных пошлин на 1% приводит к росту внутренних цен всего на $0,5 \%$, не изменяя начального уровня рентабельности производства.

Для экспорториентированных производств будем использовать то же предположение о 5-процентной ставке налога на экспорт при аналогичных экономических параметрах:

$$\begin{aligned} \varphi &= 46,97 \% ; \psi = 21,37 \% ; \lambda = 8,11 \% ; \\ \alpha &= 35 \% ; \beta = 20 \% ; \gamma = 41 \% ; \varepsilon = 5 \% . \end{aligned}$$

Согласно расчетам рентабельность производства в этом случае страдает сильнее, чем при аналогичной ставке импортного налога: $f_0 = 1,3 \%$. Величина $G = -0,6$. При столь низком начальном уровне рентабельности достаточно увеличить экспортный тариф всего лишь на 3% , чтобы сделать безубыточное предприятие банкротом.

Выводы

В данной статье внимание было сфокусировано на функциональном различии импортных и экспортных пошлин. Показано, что сила их влияния на эффективность соответствующих производств различна. Это имеет большое значение при формировании более или менее однородного экономического климата для импорт- и экспорториентированных производственных секторов. Намеченная схема расчетов позволяет приблизиться к решению проблемы установления оптимальных таможенных тарифов.

Большое значение в регулировании межсекторальных перетоков капитала имеет действующий в стране валютный курс. В ряде случаев его стихийно установившаяся величина может провоцировать нерациональные перекосы в структуре внешней торговли, которые в дальнейшем будут негативно сказываться на социально-экономическом развитии страны. Представленные в статье простейшие формальные зависимости позволяют определить рациональные направления корректировки валютного курса, что важно для стимулирования приоритетных видов отечественного производства.

Предлагаемые количественные подходы в своем адаптированном и доработанном виде могут быть использованы в практике

макроэкономического регулирования, прежде всего, Центрального банка РФ, осуществляющего валютные интервенции в целях поддержания или, напротив, снижения валютного курса. Использование общей «равновесной» идеологии могло бы быть полезным и в работе внешнеэкономических ведомств страны, ответственных за внешнеторговую политику и установление таможенных барьеров.

Тема 8. Международные организации по многостороннему регулированию мировых товарных рынков

8.1. Международные Советы

Международные Советы (International Councils) в отличие от Международных Организаций не обладают правосубъективностью и не предусматривают специальных механизмов регулирования рынков. Они создавались в рамках международных товарных соглашений с целью оказания содействия их реализации путем регулирования отношений между участниками соглашений, предоставления им информации о состоянии и тенденциях развития мирового товарного рынка и принятия мер по регулированию мировых цен. В настоящее время действуют Международные Советы по оливковому маслу, олову, зерну. Их рабочими органами являются Пленарные сессии, Комитеты и Секретариат.

Международный Совет по оливковому маслу (МСОМ, International Olive Oil Council, IOOC) был создан в 1959 г. в рамках Международного соглашения по оливковому маслу 1956 г. и продолжал функционировать в рамках последующих соглашений 1963 г. и 1979 г. Его членами являются 9 стран и ЕС в качестве коллективного члена.

Основными целями Международного соглашения по оливковому маслу являются:

- обеспечение добросовестной конкуренции между странами-экспортерами оливкового масла;
- обеспечение странами-импортерами поставок оливкового масла гарантированного качества;
- содействие развитию и взаимному обмену технологией выращивания и переработки оливок.

В Соглашении не предусмотрен механизм регулирования мирового рынка. Оно не содержит положений, непосредственно предусматривающих регулирование цен. МСОМ может давать лишь соответствующие рекомендации участникам Соглашения.

Местопребывание МСОМ – г. Мадрид (Испания).

Международный Совет по олову (МСО, International Tin Council, ITC) является руководящим органом Международного Соглашения по олову, принятого на Конференции ООН по олову в 1953 г., которое вступило в силу в 1956 г. сроком на 5 лет. II Соглашение действовало с 1961 г. по 1966 г.; III Соглашение – с 1966 г. по 1971 г.; IV Соглашение – с 1971 г. по 1976 г. (впервые принял участие СССР); V Соглашение – с 1976 г. по 1981 г. и было продлено до 1982 г.; VI Соглашение – с 1982 г. по 1986 г.

Участниками VI Международного Соглашения по олову были 6 производящих олово стран и 19 потребляющих (СССР и США не вступили).

Основными целями МСО являются:

- предотвращение чрезмерных колебаний цен на олово;
- обеспечение равновесия между мировым производством и потреблением олова;
- смягчение трудностей, возникающих в результате излишка или нехватки олова;
- принятие в случае нехватки олова мер, направленных на увеличение производства олова и его справедливое распределение.

В функции Совета входит:

- проведение ежеквартальной оценки вероятного объема производства и потребления олова на текущий и следующий кварталы;
- наблюдение за издержками производства олова, уровнем производства, состоянием и тенденциями развития рынка, выявление краткосрочных и долгосрочных проблем развития мировой оловянной промышленности и проведение в связи с этим соответствующих исследований; сбор и обобщение информации о новых областях применения олова, о производстве заменителей;
- публикация периодических изданий и отдельных монографий по рынку олова.

Местонахождение МСО – г. Лондон (Великобритания).

Международный Совет по пшенице (МСП, International Wheat Council, IWC). Международное Соглашение по пшенице было заключено впервые в 1933 г., а затем в 1949 г., 1953 г., 1956 г., 1962 г., 1967 г. (Соглашение по зерновым) и в 1971 г. Международное соглашение по пшенице 1971 г. продлевалось 7 раз, Протокол о седьмом продлении был подписан на 3 года – до 1986 г. Соглашения 60 – 70-х гг. разрабатывались в рамках ГАТТ.

Основными целями Конвенции о торговле зерном 1995 года являются:

- содействие международному сотрудничеству во всех областях торговли зерном в той степени, в какой они затрагивают положение с продовольственным зерном;
- содействие расширению международной торговли зерном и обеспечение ее свободного развития, включая ликвидацию торговых барьеров, а также недобросовестной и дискриминационной практики, в интересах всех участников, в частности, из числа развивающихся стран;
- всемерное содействие стабилизации международных рынков зерна в интересах всех участников; укрепление мировой продовольственной безопасности и содействие развитию стран, чья экономика в значительной степени зависит от коммерческих продаж

зерна;

– обеспечение форума для обмена информацией и обсуждения вопросов торговли зерном, вызывающих озабоченность участников.

8.2. Международные консультативные организации

Международный Консультативный Комитет по хлопку (МККХ, International Cotton Advisory Committee, ICAC) – это межправительственная организация, объединяющая страны, заинтересованные в сотрудничестве в области производства, мировой торговли и потребления хлопка.

МККХ был основан в 1939 г. на Международной конференции по хлопку, созванной по инициативе США. В Конференции приняли участие 10 стран-производителей хлопка (включая СССР). Было принято решение учредить МККХ, первое заседание которого состоялось в Вашингтоне в 1940 г. В 1982 г. в состав МККХ входило 49 стран.

Основными функциями МККХ являются:

– наблюдение за состоянием мирового рынка хлопка и изучение факторов, оказывающих воздействие на его развитие;

– сбор и распространение статистической и другой информации о мировом производстве, мировой торговле, потреблении, запасах и ценах на хлопок, а также информации по другим текстильным волокнам и тканям, поскольку они оказывают влияние на развитие рынка хлопка;

– представление рекомендаций правительствам стран-членов МККХ по проведению конкретных мероприятий, направленных на развитие международного сотрудничества на мировом рынке хлопка;

– организация и проведение обсуждений по вопросам цен на хлопок в Постоянном комитете и на ежегодных пленарных сессиях с учетом обсуждений, проводимых ЮНКТАД.

Местопребывание МККХ – г. Вашингтон (США).

Комитет ЮНКТАД по вольфраму (Международная группа экспертов по вольфраму, UNCTAD, Committee on Tungsten) создан в 1963 г. В нем могут принимать участие все члены ЮНКТАД. На постоянной основе в нем участвуют 29 стран.

Целями Комитета являются:

– сбор и распространение статистической и иной информации по мировому рынку вольфрама;

– составление и публикация обзоров состояния и развития конъюнктуры рынка вольфрама;

– рассмотрение мер по стабилизации рынка вольфрама.

Основное направление деятельности Комитета – разработка мер по регулированию рынка вольфрама с помощью международного механизма.

Местонахождение Комитета – г. Женева (Швейцария).

8.3. Международные Исследовательские группы по сырьевым товарам

Международные Исследовательские группы по сырьевым товарам (МИГ) – это межправительственные многосторонние организации, действующие в рамках или под эгидой Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Их целью является обсуждение актуальных проблем развития мировых товарных рынков и принятие по ним необходимых рекомендаций странам-участникам.

Международная Исследовательская группа по каучуку (МИГК, International Rubber Study Group, IRSG) – это межправительственная организация, имеющая свой Устав и созданная в 1944 г. по инициативе США, Великобритании и Нидерландов. МИГК объединяет 27 стран (СССР участвовал с 1967 г.).

Основными целями Группы являются:

- организация международного форума для обсуждения проблем развития производства, потребления и международной торговли натуральным и синтетическим каучуком;
- сбор информации и подготовка публикаций по мировому рынку каучука;
- представление рекомендаций участникам группы, не носящих обязательного характера;
- организация симпозиумов по вопросам, связанным с экономикой натурального и синтетического каучука, публикация материалов симпозиумов;
- рассмотрение мер, направленных на расширение мирового потребления каучука, на устранение препятствий в торговле, на развитие сотрудничества между производителями и потребителями каучука.

Местонахождение МИГК – г. Лондон (Великобритания).

Международная Исследовательская группа по свинцу и цинку (МИГСЦ, International Lead and Zinc Study Group, ILZSG) была образована в 1958 г. на основе Решения Международной Конференции по свинцу и цинку, проведенной под эгидой ЭКОСОС ООН. Согласно Положению о круге ведения МИГСЦ, принятом в 1960 г., членами Группы могут быть правительства стран-членов ООН, соответствующих специализированных учреждений или членов ГАТТ, заинтересованные в производстве, потреблении и меж-

дународной торговле свинцом и цинком. Участниками Группы стала 31 страна (СССР участвовал с 1960 г.).

Основными целями деятельности МИГСЦ являются:

- проведение межправительственных консультаций по вопросам международной торговли свинцом и цинком, в первую очередь касающихся соотношения спроса и предложения;
- изучение тенденций развития конъюнктуры рынков, проблем сбыта;
- подготовка и представление странам-участницам рекомендаций по разрешению возникающих трудностей и проблем.

Местонахождение МИГСЦ – г. Лондон (Великобритания).

Международная Исследовательская группа по меди (МИГМ, International Copper Study Group) была создана в 1989 г. вне рамок ЮНКТАД со статусом независимой международной межправительственной организации.

Основными целями МИГМ являются:

- обеспечение широкого международного сотрудничества по вопросам, касающимся меди;
- обмен информацией о международной экономике меди;
- проведение межправительственных консультаций и выработка рекомендаций правительствам стран-членов по предотвращению резких колебаний цен и обеспечению сбалансированности спроса и предложения на рынке меди.

Постановление от 25 ноября 1995 г. правительство РФ приняло решение о вступлении России в Международную Исследовательскую группу по меди.

Тема 9. Место и роль России в международной торговле

Вступая в XXI век, Российская Федерация должна решить двуединую задачу по восстановлению экономической мощи страны и интеграции в глобальную экономику. В отличие от Советского Союза она не может претендовать на роль «сверхдержавы». Однако по размерам своей территории, населения, экономического, научно-технического и военного потенциала Россия как великая держава имеет шанс стать одной из ведущих составляющих многополярного мира, принимая равноправное участие в решении вопросов, затрагивающих ее законные интересы.

В 90-е годы Российская Федерация начала интегрироваться в мировую экономику, имея весьма слабые позиции. Отказавшись от советской автаркии, мы включились в мирохозяйственные связи в условиях, когда конкурентоспособность российской экономики крайне низка. Наша зависимость от конъюнктуры цен на нефть и некоторые другие виды углеводородного сырья слишком велика, а добавленную стоимость на переработке нашего сырья получают другие государства. В результате ниша, которую Россия заняла на мировом рынке, явно не отвечает потенциалу страны, обладающей уникальным географическим положением, крупнейшими в мире природными ресурсами, высококвалифицированной рабочей силой, значительными экономическими и технологическими возможностями.

Рыночная экономика в нашей стране слишком слабо развита и не соответствует современным требованиям. Согласно оценкам Всемирного экономического форума, Российская Федерация находится на 55-м месте по конкурентоспособности в списке из 59 стран. В рейтинге человеческого развития ООН она занимает 62-е место. Американский Фонд «Наследие» по итогам 1999 года поставил Россию на 106-е место (между Мадагаскаром и Буркина-Фасо) среди 160 государств по так называемому «индексу экономической свободы», отмечая чрезмерный бюрократизм, высокую коррупцию, обширный черный рынок и т. п.

Оказавшись на второстепенных ролях в мировой экономике, Россия через несколько лет может потерять и статус великой военной державы. Конечно, сегодня военная угроза для нее не велика. Однако в средне- и долгосрочной перспективе ситуация может измениться, если не будет создана надежная система международной безопасности на глобальном и региональном уровнях.

Для возрождения экономической мощи страны требуется стабильный экономический рост на уровне 8 – 10 % в год.

Сегодня на долю Европейского Союза приходится примерно 20 % мирового ВВП (в том числе на долю 11 стран-участниц валютного союза — 15,5 %) и более 40 % мировой торговли.

Начинаются интеграционные процессы и в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР). Правда, Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), делая первые шаги, пока не продвинулось дальше деклараций и общих пожеланий. Тем не менее, и здесь возможно появление мощной региональной коалиции. Нельзя не отметить начало взаимодействия между странами Восточной Азии по формуле 7+3 (страны АСЕАН, а также Китай, Япония и Южная Корея). На долю этих государств приходится 32 % мирового населения, 19 % ВВП, 25 % экспорта и 18 % импорта, а также 15 % притока прямых иностранных инвестиций.

9.1. Россия в международной торговле

Россия расположена между двумя наиболее динамично развивающимися мировыми центрами деловой активности — Европой и Восточной Азией. Напомним, что в СССР была создана мощная транспортная система, которая позволяла получать ежегодно до 15 млрд. долларов прибыли от транзитных перевозок.

Достаточно сказать, что через Российскую Федерацию проходит не более 1–2 % всей торговли между Востоком и Западом, в том числе менее 1 % контейнерных перевозок, ежегодный объем которых в треугольнике НАФТА — ЕС — Восточная Азия достиг 6 млн. единиц. В 1990-е годы морские перевозки увеличивались на 12 % в год. Объем перевозок по Транссибирской железной дороге по сравнению с 1990 годом упал в 6 раз, а контейнерных перевозок — в 8 раз, до мизерного уровня в 22 тысячи контейнеров в год. Ныне доходы России от транзита составляют менее 1 млрд. долларов в год.

Причины сложившейся ситуации связаны, прежде всего, с последствиями распада СССР и развала единой транспортной системы. Россия оказалась отрезанной таможенными барьерами новых независимых государств от своих партнеров в Европе и на Среднем Востоке, утратила главные морские порты на Балтике и Черном море, потеряла значительную часть торгового флота. Негативную роль сыграло ухудшение качества предоставляемых Россией транспортных услуг, отсутствие необходимой законодательной базы, ошибочная тарифная политика, разгул преступности и коррупции. На протяжении 1990-х годов резко сократились капиталовложения в развитие транспортной системы. Все это отразилось на конкурентоспособности российского транспорта в борьбе с транснациональными судоходными компаниями, наладившими дешевую перевозку контейнеров. В результате, несмотря на проигрыш во времени, грузопотоки пошли южным маршрутом, через Индийский океан.

Россия могла бы использовать свое уникальное географиче-

ское положение для завоевания ведущего места на мировом рынке услуг, прежде всего транспортно-коммуникационных. Темпы роста торговли услугами вдвое опережают аналогичные показатели торговли товарами. На долю мирового рынка услуг уже приходится примерно четвертая часть от общего мирового товарооборота. При этом только у индустриально развитых стран экспорт транспортных услуг превышает 250 млрд. долларов в год.

Не стоит забывать и о появившейся, благодаря Интернету, электронной торговле. Клиент покупает товар у продавца, находящегося за тысячи километров, и ожидает его немедленной поставки. В этих условиях решающим фактором становится скорость выполнения заказа.

Вместе с тем, предпринимаются попытки развития трансконтинентальных транспортных потоков в обход России. Например, планы воссоздания «Великого шелкового пути», обусловленные политическим фактором. В последние годы грузы ЕС все чаще следуют в Восточную Азию через Закавказье и Центральную Азию по программе «ТРАСЕКА». Это имеет далеко идущие последствия, стимулируя формирование союза ГУУАМ (Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Молдова), пытающейся противостоять России в СНГ.

Таким образом, РФ приходится сталкиваться с соперничеством за место в формирующейся трансконтинентальной наземной транспортной системе. Тем не менее, в этой сфере она все еще сохраняет конкурентоспособность. Занимая более 30 % территории евроазиатского континента, Россия может играть особую роль в обеспечении связи между двумя регионами, став естественным транспортным мостом между Европой и Азией. Наша транспортная сеть относительно хорошо развита: Транссиб и БАМ, морские порты во всех бассейнах, сеть воздушных линий и аэропортов, обеспечивающих кратчайшие пути перевозок, направление которых совпадает с конфигурацией грузопотоков. Она сможет обеспечить многократно больший объем транзитных перевозок (примерно 15 % общего грузопотока) в сообщениях Европа – Азия, а в перспективе Европа – Азия – Америка.

Следует напомнить, что через российскую территорию пролегают 3 из 9 международных транспортных коридоров ЕС. Такой транзит предпочтителен для перевозчиков, поскольку максимально упрощает транспортную схему: одна страна — одно таможенное законодательство.

Однако пока потенциал нашей страны используется слабо. В 1999 году объем перевозок российских внешнеторговых грузов составил около 600 млн. тонн, а международные транзитные перевозки через территорию России — примерно 20 млн. тонн.

Интеграция транспорта нашей страны в мировую транспорт-

ную систему является важной составляющей стратегии вхождения России в международную экономику. Поэтому на первый план выходят совершенствование отечественной транспортной системы и реализация масштабных транзитных возможностей. Доходы от транзита должны стать важной статьёй валютных поступлений в государственный бюджет, оказавшийся в чрезмерной зависимости от мировых цен на энергоносители. России потребуется, по крайней мере, 5 лет для того, чтобы выйти на объем транзитных перевозок 1991 года. К 2010 году дополнительные доходы за счет этого могут вырасти на 8–10 млрд. долларов.

Основная нагрузка в системе трансконтинентального транзита ляжет на российские железные дороги, протяженность которых составляет более 86 тыс. километров. Сегодня они выполняют 85 % грузооборота и 38 % пассажирооборота страны.

Транссибирский транзит станет привлекательным при условии обеспечения сохранности грузов и снижения тарифов. Транссиб способен перевозить до 100 млн. тонн в год. Россия может направить огромные грузопотоки самым коротким путем — по существующей железнодорожной магистрали Париж – Берлин – Москва – Владивосток, получая при этом 5 млрд. долларов прибыли ежегодно.

Например, объем трансконтинентального транзита только по железной дороге уже в течение нескольких лет можно довести до 3–4 млн. тонн. Специализированный грузовой состав проходит от Находки до западных границ России за девять дней, а до Западной Европы он может дойти за две недели, в то время как срок движения грузов по морю от портов стран АТР до Гамбурга, Антверпена, Бремерхафена — 35 суток. При этом стоимость перевозок через российскую территорию — на 10–15 % ниже стоимости морского фрахта.

Скорость прохода поездов по Транссибу по специально разработанному графику составляет 1140 километров в сутки. В ближайшее время на участке Москва-Петербург поезда пойдут со скоростью 200 километров в час. Если подобная скорость будет поддерживаться на протяжении всей трансконтинентальной магистрали, то время доставки грузов из Азии в Европу не превысит одной недели.

Немаловажное значение имеет и создание нового транспортного коридора, который свяжет Европу и Китай через территорию России и Казахстана. В ближайшее время этот грузопоток вырастет в несколько раз. Если такой коридор повернет на юг и через Узбекистан и Иран выйдет в Турцию, то новый «Великий шелковый путь» получит мощнейший импульс. Можно с уверенностью ожидать, что по данному вопросу развернется очень острая борьба.

В первые десятилетия XXI века качественно новую роль бу-

дет играть воздушный транспорт, ведь грузы от продавца к покупателю гораздо быстрее доставляются самолетом. В мировой авиации произойдет настоящая революция, резко возрастут объемы воздушных перевозок пассажиров и грузов.

Уже сейчас через российское воздушное пространство летает 11 млн. транзитных пассажиров, что приносит России немалый доход. Эксплуатация аэродромной сети Сибири может оказаться еще прибыльней, поскольку в этом случае более экономичным окажется использование самолетов средней дальности с их дозаправкой на российской территории.

В первую очередь это касается перелетов по маршруту Европа – Восточная Азия. Однако есть и другие перспективные направления. Из США уже совершены пробные авиaperелеты через Северный полюс в Екатеринбург и Красноярск. Это будет самый дешевый путь из Америки в Юго-Восточную Азию, Индию и Африку, позволяющий доставлять значительный объем грузов с одного континента на другой менее чем за 24 часа.

Есть определенные перспективы и для морского транспорта. В 1999 году грузооборот 43 российских морских портов и 11 компаний, осуществляющих терминальную обработку, увеличился почти на 20 %. Идет строительство нескольких новых крупных морских портов, что даст возможность направлять грузопотоки через территорию России. Вскоре вблизи Санкт-Петербурга начнут принимать суда два новых порта в городах Усть-Луга и Приморск. Новый транспортный узел позволит переправлять до 100 млн. тонн грузов в год, что приведет к экономии значительных средств, которые сегодня Россия теряет, осуществляя транзит нефти и других грузов через порты стран Балтии. В 1990-е годы Эстонии и Латвии было выплачено более 8 млрд. долларов, что составило четверть доходов их бюджетов.

Под государственным контролем России остается 230 судов, принадлежащих компаниям «Совкомф-лот», «Новошип» и Дальневосточному морскому пароходству. Специализирующийся на контейнерных перевозках «Совкомфлот» в 2000 году увеличил их объем в полтора раза.

Разрабатываются планы возрождения Северного морского пути. Здесь в ближайшие десятилетия может возникнуть крупный промышленно-транспортный комплекс, что связано с добычей нефти, газа, никеля и других полезных ископаемых на земле и на шельфе. Необходимость круглогодичной транспортировки грузов требует трехкратного увеличения расходов на строительство и эксплуатацию ледокольного флота. Между тем у России осталось всего 12 ледоколов (6 атомных и 6 дизельных).

В сентябре 2000 года первый танкер ледового класса, принадлежащий компании «Лукойл», погрузил нефть на морском тер-

минале Варендей в Ненецком автономном округе. Тем самым была открыта новая транспортная система, которая должна обеспечить доставку нефти Тимано-Печорского бассейна на мировой рынок. Такой способ ее перевозки обходится значительно дешевле, чем строительство нефтепроводов.

Развитие Северного морского пути обеспечивает загрузку российской судостроительной промышленности. В бюджете следующего года правительство намерено увеличить расходы на эксплуатацию существующего ледокольного флота. В 2004 году намечено завершение затянувшегося на 15 лет строительства атомного ледокола «50 лет Победы» на Балтийском заводе. Только после этого можно будет осуществить закладку нового атомного ледохода.

Возрождение Северного морского пути становится актуальной задачей и в плане создания нового транспортного коридора между Европой и Восточной Азией. Ведь Севморпуть в два раза короче нынешнего маршрута через Индийский океан. При всей трудности его содержания стоимость прохода судов ледовым маршрутом на 30 % дешевле, чем через индийский океан. Для обеспечения рентабельности Севморпути по нему необходимо перевозить не менее 6 млн. тонн грузов ежегодно (в советский период этот объем превышал 10 млн. тонн), однако в 2000 году объем перевозок не превысит 2 млн. тонн. Это чревато полным выходом из строя самой северной транспортной магистрали.

Особое место в российской транспортной политике занимает развитие системы трубопроводов. Как известно, именно этим путем Россия, прежде всего «Газпром», поставляет гигантские объемы газа в Германию и другие западноевропейские страны. Начато строительство еще нескольких очень крупных трубопроводов, в том числе Ямал-Европа и «Голубой поток». Важное значение для России имеет экспорт электроэнергии. В 2001 году вступит в действие Балтийская трубопроводная система, позволяющая вести транспортировку нефти через российские нефтепроводы и морские порты. При этом затраты уменьшатся в 4 раза по сравнению со стоимостью транзита через государства Балтии. В то же время для российских энергоресурсов существует огромный, постоянно растущий рынок в Азии. Дело в том, что сейчас в КНР основным топливом на электростанциях является уголь, что приводит к сильному загрязнению окружающей среды. По мнению китайского руководства, газ поможет решить экологические проблемы. Кроме того, китайская экономика находится на подъеме, и ее потребности в энергоносителях все увеличиваются.

В сентябре 2000 года представители России, Китайской Народной Республики и Республики Корея парафировали трехстороннее соглашение, касающееся строительства трубопровода с Ко-

выктинского месторождения (Иркутская область) в Китай и Корею, а также совместной разработки Ковыктинского газоконденсатного месторождения, которое является одним из крупнейших в мире. Его потенциальные запасы оцениваются в 1,5–2 трлн. кубометров. Проект предусматривает ежегодную добычу в объеме 30–35 млрд. кубометров газа. На сегодняшний день на Ковыктинском месторождении идет только разведка запасов, добыча же еще не начата.

Важное значение для России имеет экспорт электроэнергии. Единая энергетическая система стран СЭВ давно развалилась, однако сегодня начинается осуществление ряда проектов, предусматривающих поставку электричества из России в сопредельные страны. В ближайшее время планируется создание на территории Украины «энергоострова», который должен работать параллельно с энергосистемой России и получать электроэнергию от РАО «ЕЭС». В состав «энергоострова» должны войти Харьковская, Сумская и Полтавская области.

В ходе визита Владимира Путина в Японию в сентябре 2000 года обсуждался проект строительства энергомоста между двумя странами, предусматривающий сооружение на Сахалине новейшей паро-газовой электростанции мощностью 4 млн. кВт. Значительную часть производимой энергии планируется экспортировать в Японию. На острова Хонсю и Хоккайдо она будет поступать по 1400-километровому подводному кабелю, который первоначально соединит Сахалин и Токио, а затем под водой пойдет в другие японские города. По оценкам экспертов, для реализации этого проекта необходимо 10 млрд. долларов. В перспективе планируется соединить ныне автономную энергосистему острова Сахалин с материковой также посредством подводного кабеля.

Значительный вклад в дело укрепления евроазиатских транспортно-экономических связей призвана внести разрабатываемая в настоящее время Федеральная целевая программа «Развитие международных транспортных коридоров». Особое внимание необходимо сконцентрировать на дальнейшем совершенствовании транспортных сетей России и стыковочных транспортных узлов сопредельных государств, на определении конкретных технических, технологических и экономических схем развития единых и интегрированных транспортных систем Азии и Европы. Для этого надо решить задачу унификации национальных законодательств, связанных с пограничными переходами и таможенными формальностями.

Нужны и крупные капиталовложения в развитие связанных с транспортом отраслей российской экономики. Только в железнодорожной отрасли дефицит инвестиционных ресурсов достигает 50 млрд. рублей в год (то есть половины необходимых капиталовло-

жений). По оценкам Министерства транспорта, программа развития транзитных перевозок в 2001–2010 годах потребует не менее 600 млрд. рублей. Две трети этой суммы должны составить частные инвестиции. Предполагаемый годовой объем финансирования из федерального бюджета – 12 млрд. рублей, а из региональных бюджетов – 6 млрд. рублей. Ежегодные собственные капиталовложения российских предприятий должны вырасти с 30 до 80–100 млрд. рублей. Иностраные инвестиции могут составить 1–3 млрд. долларов в год.

Развитие коммуникационно-транспортной инфраструктуры, видимо, определит будущую специализацию российской промышленности.

Например, оценка инвестиций в развитие инфраструктуры включает и общий объем затрат на реконструкцию направлений, строительство оптоволоконных линий связи. Создание современной системы управления движением грузов на основе новейших информационных технологий и прогрессивной цифровой телекоммуникационной сети является приоритетной задачей. Ориентировочно суммарные затраты только по линии МПС должны составить более 160 млрд. рублей.

Своя специализация может возникнуть и у российской авиационной промышленности. По прогнозам консорциума «Эрбас индастри», в течение следующих 20 лет в мире планируется построить более 15 тысяч самолетов, в том числе свыше 700 грузовых, примерно половина которых будет иметь грузоподъемность более 80 тонн. Однако потребности в грузовых самолетах превысят 3 тысячи единиц в связи с предсказываемым многократным ростом воздушных грузоперевозок. В результате около двух с половиной тысяч пассажирских самолетов придется переоборудовать в грузовые, чтобы удовлетворить спрос рынка.

Судя по всему, российской авиапромышленности предстоит тяжелая конкурентная борьба с американскими («Боинг») и западноевропейскими («Эрбас») соперниками не только на международном, но и на внутренних рынках. В кооперации с Украиной и Узбекистаном Россия могла бы добиться успеха в производстве грузовых самолетов, наладив выпуск модифицированных Ил-76, Ил-96Т, Ан-124, Ан-70.

12–13 сентября 2000 года в Санкт-Петербурге состоялась II Международная евроазиатская конференция по транспорту, в которой приняли участие 572 представителя из 37 стран. Она подтвердила важное значение использования территории России, ее транспортных коммуникаций и возможностей перевозчиков для осуществления евроазиатских торгово-экономических связей.

На конференции был подписан ряд важных соглашений, в том числе по созданию транспортного коридора «Север-Юг», который

свяжет Северную Европу с Ближним Востоком и Южной Азией. Его использование должно в два раза сократить сроки доставки товаров из Индии в Россию. Это потребует открытия российских внутренних водных путей для транспортировки грузов судами типа «река-море», чтобы избежать их повторной перевалки. В таком случае новый коридор может оказаться более эффективным, чем программа ТРАСЕКА.

Интеграция России в глобальную экономику будет облегчена, если вместо конкуренции с бывшими союзными республиками мы сможем объединить свои усилия, создав трансконтинентальную транспортно-энергетическую ось. Подписание 10 октября 2000 года Договора о создании Евразийского экономического сообщества (ЕЭС) может стать поворотным пунктом в развитии России и ряда других бывших советских республик после распада СССР. По существу, ЕЭС подразумевает создание общего рынка 5 государств. Одним из важных направлений деятельности ЕЭС должна стать подготовка его участников к вступлению во Всемирную торговую организацию (Киргизия уже является членом ВТО). Это означает, что Россия и ее партнеры не намерены отгораживаться таможенными барьерами от глобальной экономики, а собираются использовать механизм ЕЭС для совместной интеграции в ВТО.

Можно предположить, что среди приоритетов ЕЭС окажется создание транспортного коридора «Европа – Восточная – Азия». Показательно, что одним из главных вопросов на переговорах Путина и Назарбаева в Астане в сентябре 2001 г. стало развитие северного коридора Трансазиатской железнодорожной магистрали и присоединение Казахстана к соглашению о международном транспортном коридоре «Север-Юг», в котором помимо России участвуют Индия, Иран и Оман. Достигнута договоренность о необходимости согласования тарифов в двустороннем транспортном сообщении.

Евразийская стратегия России должна носить всеобъемлющий характер, интегрируя экономические, политические и военные аспекты внутреннего и внешнего развития нашей страны.

Выживание и усиление России будет гарантировано в том случае, если наши соседи и на Западе (Евро-Атлантическое сообщество), и на Востоке (Азиатско-Тихоокеанское сообщество) сочтут, что их интересам отвечает сотрудничество с Москвой. Россия получит максимальную выгоду от взаимозависимости, если сумеет получить в глобальной экономике такую роль, которая превратит нас в одну из опор мирового рынка. В этом случае мы можем рассчитывать не только на бесконфликтное существование с другими центрами силы, но и на их поддержку в случае, если кто-то попытается подорвать наши позиции. Ведь при этом под угрозой окажутся не только интересы России, но и наших партнеров.

В условиях, когда баланс военных сил в Европе и АТР изменился не в пользу России, интеграция в глобальную экономику на основе максимального использования географического положения нашей страны существенно укрепит ее безопасность. Экономическое процветание Российской Федерации должно стать важнейшим фактором успешного экономического развития Европейского Союза и Восточной Азии.

Россия может максимально реализовать свой потенциал, превратившись в транспортно-коммуникационный мост между ЕС и Восточной Азией. Полномасштабное включение нашей страны в АСЕМ позволит в несколько раз ускорить и удешевить торгово-экономические связи между двумя регионами.

К сожалению, в России пока не осознали значения АСЕМ для нашей страны. Между тем нам необходимо вступить в эту организацию, заручившись поддержкой как Европейского Союза, так и стран Восточной Азии. Россия как великая евразийская держава может по праву претендовать на присоединение к этому форуму в качестве ключевого звена в развитии экономических и политических связей между Европой и Азией. Россия могла бы занять в АСЕМ особое место, поскольку она — единственная «азиатская страна», имеющая Договор о сотрудничестве с ЕС, и в то же время — единственная «европейская» страна, являющаяся членом АТЭС и регионального форума АСЕАН.

Неучастие России в АСЕМ чревато окончательным исключением нашей страны из интеграционных процессов как в Европе, так и в АТР, закреплением за ней крайне невыгодной ниши в глобальной экономике. Согласно официальным оценкам к 2010 году объем российской внешней торговли вырастет на 75 %. В то же время, по самым оптимистическим прогнозам, объем перевозок экспортно-импортных грузов увеличится только на 30–35 %. Приведет ли это к укреплению позиций России на международной арене или наша страна окажется в еще большей зависимости от более сильных конкурентов, окончательно закрепившись в роли поставщика сырья развитым государствам? Использование уникальных российских наземных, морских и воздушных путей сообщения позволит нам не только занять центральные позиции в глобальных торгово-экономических отношениях, но и получить доступ к значительным финансовым и технологическим ресурсам, необходимым для внутреннего экономического развития нашей страны. Следует признать приоритетную роль транспорта и связи в развитии российской экономики XXI века и создать десяток опорных транзитных баз, которые будут стимулировать развитие экономической инфраструктуры регионов Российской Федерации от Владивостока до Калининграда. Нынешние российские транспортные коридоры проходят по регионам, богатым полезными иско-

паемыми. Развитие транзитного сообщения приблизит сроки их освоения и тем самым будет способствовать росту производства и занятости населения.

У России есть реальная возможность в 6–8 раз увеличить объем транспортных услуг, оказываемых мировому сообществу, способствуя сбалансированному развитию транспортных связей по оси Европа – Азия и в треугольнике Европа – Азия – Америка. Для этого надо безотлагательно начать модернизацию всего российского транспортного комплекса.

Но решить эту задачу за счет только внутренних финансовых ресурсов вряд ли возможно. Россия должна продемонстрировать свою готовность освоить значительные объемы инвестиций и средств по программам технического содействия, направляемых на развитие транспортной инфраструктуры, решение экологических и других проблем, возникающих в транспортном секторе.

Вхождение Российской Федерации в АСЕМ – это наиболее перспективный способ привлечения в страну необходимых иностранных инвестиций на взаимовыгодной основе, что даст возможность ускоренными темпами развивать транспорт и связь, возродить Транссиб и БАМ, Северный морской путь, аэродромную сеть. Дополнительный импульс получит и топливно-энергетический сектор. Вместе с тем четко определятся приоритеты российской научной и промышленной политики. При этом специализация России в мировой экономике будет связана не только с поставкой сырья, но и с развитием новейших коммуникационных технологий.

С одной стороны, это будет способствовать решению застарелых проблем нашей экономической инфраструктуры, а также обеспечению экономического единства Российской Федерации — от Калининграда до Владивостока. С другой — евразийская стратегия существенно укрепит позиции России в отношениях с более мощными соседями как на Западе, так и на Востоке.

Во внешнеполитическом аспекте активное подключение нашей страны к бурно развивающейся трансконтинентальной транспортной системе позволяет дать импульс интеграционным процессам на постсоветском пространстве, восстановить связи Российской Федерации с бывшими советскими республиками, еще недавно составлявшими единое экономическое целое. В результате Евразийское экономическое сообщество может стать заметным фактором в мировой экономике.

Необходимо разработать развернутые предложения по участию России в АСЕМ, продуманную программу создания евразийского транспортно-коммуникационного моста, учитывая намерения Российской Федерации присоединиться к Генеральному Соглашению по торговле услугами в рамках Всемирной торговой ор-

ганизации (ВТО). Россия должна добиваться приглашения на IV саммит АСЕМ хотя бы в роли наблюдателя, используя предстоящие контакты с ЕС и ведущими западноевропейскими странами, а также Китаем, Японией и Южной Кореей. Кроме того, возможна постановка вопроса об установлении прямых связей между АСЕМ и Евразийским экономическим сообществом.

Если в прошлом вклад России в мировую культуру объяснялся тем, что русская культура стала сплавом европейских и азиатских цивилизационных веяний, то в XXI веке предназначение России, на наш взгляд, заключается в том, чтобы посредством экономического развития связать напрямую евро-атлантический и азиатско-тихоокеанский рынки, тем самым, построив недостающее звено мировой экономической системы.

9.2. Экономика России в целом

В 2000 г. прирост ВВП составил 7,6 % (в 1999 г. – 3,5 %), промышленного производства – 9 % (8 %), оборота розничной торговли – 9 % (сокращение на 7,7 %). Опережающими темпами росли легкая промышленность, черная металлургия, машиностроение, металлообработка, химическая, нефтехимическая, лесная и целлюлозно-бумажная промышленность. В сельском хозяйстве положение остается сложным. При увеличении производства зерна, картофеля и молока уменьшилось производство мяса, овощей и ряда других культур, сократилась общая посевная площадь.

В 2000 г. подъем не ограничивался увеличением загрузки производственных мощностей, но сопровождался опережающим ростом инвестиций, объем которых увеличился на 17,7 %. Это существенно выше, чем в 1999 г. (5,3 %). Более всего, примерно в два раза, увеличились инвестиции в нефтедобычу.

Если в 1999 г. основную стимулирующую роль в переломе тенденции к спаду сыграло импортзамещение, то в 2000 г. промышленный подъем опирался главным образом на поступления от экспорта. Их рост принес большие дополнительные доходы в бюджет, позволил резко увеличить валютные резервы Центрального банка, выпустить в обращение дополнительное количество денег, существенно расширить капиталовложения.

Значение импортзамещения уменьшилось потому, что почти исчерпал свое действие эффект девальвации рубля и изменилась динамика реальных доходов населения. В 1999 г. доходы падали, и это вынуждало людей переходить на потребление относительно дешевой отечественной продукции. В 2000 г. доходы стали расти, и покупатели стали отдавать предпочтение более дорогим импортным товарам. Доля последних во внутреннем обороте повысилась,

хотя и не настолько, чтобы не дать отечественным предприятиям воспользоваться расширением спроса.

То же относится к предприятиям, выпускающим товары производственного назначения. Отечественные экспортеры увеличили как импорт оборудования, так и его закупки у российских производителей. По цепочке через смежные производства и рост заработной платы увеличение спроса распространилось по всей экономике.

Во II полугодии 2000 г. промышленный подъем замедлился, а в начале 2001 г. по ряду направлений сменился спадом. Отчасти это можно было бы отнести на счет постепенного исчезновения эффекта его низкой исходной базы, а также списать на сезонный фактор. Свою негативную роль сыграли и такие причины, как усиление конкуренции со стороны импорта, ухудшение ситуации на мировом рынке нефти, пессимистичные прогнозы развития мировой экономики, рост цен на продукцию естественных монополий, вызвавший повышение издержек производства у предприятий и подгонявший инфляцию. Но действительные причины наступившей стагнации производства связаны с затягиванием структурных преобразований, медленным ростом реальных доходов населения, отставанием аграрной реформы, трудностями в реформировании налоговой и судебной систем, неурегулированными до конца отношениями собственности.

Отечественная промышленность близка к исчерпанию такого резерва роста выпуска, как повышение загрузки производственных мощностей. Правда, свободные мощности имеются, особенно велики они в машиностроении. Однако оборудование, которое сегодня не используется, мало пригодно для выпуска конкурентоспособной продукции. По данным Минэкономразвития, износ оборудования в среднем по стране составляет 70 %. Обновлению производственных мощностей мешает неразвитость отечественного фондового рынка, разобщенность между промышленностью и банками, отток капитала. При сохранении всех этих проблем дальнейший рост экономики представляется затрудненным.

Возможное замедление роста мировой экономики, скорее всего, приведет к падению цен на нефть, а значит и доходов от экспорта и поступлений в бюджет. В сочетании с возрастанием выплат по внешнему долгу этот фактор ухудшит валютно-финансовое положение России.

Высокий уровень мировых цен на нефть сыграл в российской экономике неоднозначную роль. С одной стороны, благодаря ему сложилось рекордное положительное сальдо торгового баланса РФ, выросли валютные резервы, создан определенный запас прочности для валютно-финансовой системы. С другой стороны, скупая доллары, ЦБ резко увеличил денежную массу, которая при небла-

гоприятном стечении обстоятельств может привести к ускорению инфляции.

Падение курсов акций на фондовом рынке США в 2000–2001 гг. стало постоянно действующим фактором формирования конъюнктуры на российском фондовом рынке. «Национальные» факторы движения котировок, как правило, непродолжительны и в целом существенного влияния не оказывают.

Через серьезные обвалы на американском фондовом рынке в апреле-декабре 2000 г. стала причиной возникновения снижающегося тренда на российском фондовом рынке. К концу декабря 2000 г. Сводный фондовый индекс (СФИ) ММВБ продемонстрировал почти 17 %-ное снижение по сравнению с началом года. По сравнению же с пиковым значением 27 марта падение СФИ составило 48 %.

Не помогли фондовому рынку России в 2000 г. достаточно благополучные макроэкономические показатели и благоприятная ситуация на рынке нефти. В частности, 40 %-ное падение СФИ ММВБ в сентябре-ноябре 2000 г. происходило на фоне рекордно высоких за последние годы цен на нефть, неоднократно превышавших 30 долл. баррель. Негативное влияние оказало также падение курсов акций на рынках развивающихся стран.

В России, как и на мировом фондовом рынке, можно отметить тенденцию к консолидации. В 2000 г. среди российских торговых площадок заметно укрепились позиции ММВБ. Ее доля выросла с 55–60 % в начале 2000 г. до 84 % в конце года. Суммарный объем всех сделок, заключенных с российскими акциями на ММВБ в 2000 г., составил 471,9 млрд. руб. – в 6,16 раза больше, чем в 1999 г. Общее число ценных бумаг в торговой системе ММВБ достигло 175.

Лидером по оборотам в течение всего года оставались обыкновенные акции РАО «ЕЭС России», доля которых достигла 83,45 % общего объема торгов. Второе место заняли обыкновенные акции нефтедобывающей компании ОА «Лукойл» – 5,17 % суммарного объема торгов.

Возросла активность в секторе корпоративных облигаций. В 2000 г. эмиссию своих облигаций осуществили 25 предприятий. К размещению облигаций приступили банки. В 2000 г. успешно прошло размещение ценных бумаг Внешторгбанка, «Гута-банка» и ряда других финансовых организаций.

В первые месяцы 2001 г. была отмечена гораздо меньшая степень зависимости российского фондового рынка от ситуации на мировом фондовом рынке. Объясняется это тем, что те иностранные инвесторы, которые хотели продать акции, уже их продали. Остались те, кто рассчитывает на их рост. Положительную роль начинают играть также меры, принимаемые органами регулирова-

ния по повышению прозрачности операций на фондовом рынке, обеспечению защиты прав собственности. Меняется отношение к фондовому рынку не только отечественных инвесторов, но и эмитентов. Они начинают рассматривать фондовый рынок как источник привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов.

Особенностью 2000 г. было то, что предложение валюты опережало спрос. Это оказывало существенное влияние на динамику курса доллара к рублю, развитие внутренней финансовой ситуации и накопление официальных золотовалютных резервов. Превышение предложения валюты над спросом формировалось под влиянием внутреннего и внешнего факторов. Первый – это укрепление позиций рубля на внутреннем рынке в условиях роста спроса на рубли со стороны экономики снижения частного спроса на валюту, второй – существенный рост цен на основные экспортные товары России. Например, средние мировые цены на нефть составляли за последние 10 лет порядка 17,5 долл. за баррель. В 2000 г. они в 1,5 раза превысили этот уровень.

По подсчетам российских специалистов, суммарный позитивный эффект конъюнктуры и мировом валютном и товарном рынке для российской экономики в 2000 г. оценивается в размере порядка 14 % ВВП. Внешние факторы обеспечили почти треть прироста ВВП, содействовали формированию префицита государственного бюджета и сыграли важную роль в повышении инвестиционного и потребительского спроса, увеличении золотовалютных резервов (за 2000 г. он выросли с 12,46 млрд. до 27,95 млрд. долл.).

Наряду с позитивными факторами развития ситуации на российском валютном рынке в 2000 проявились и потенциально негативные. Во-первых, укрепилась тенденция повышения реального курса рубля. Во-вторых, усилился инфляционный фон в экономике, который носил не столько монетарный, сколько структурный характер, связанный с ростом тарифов.

На протяжении года валютный рынок России обрел относительную стабильность и смог накопить определенный запас прочности в виде официальных золотовалютных резервов. Этот запас является достаточным, чтобы избежать серьезных потрясений в 2001 г. даже в случае неблагоприятного изменения конъюнктуры на мировом товарном рынке. Но его может не хватить для решения главной задачи – обеспечения долговременной стабильности курса рубля на валютном рынке.

Угроза инфляции не возникала бы, если бы выпускаемые в обращение деньги в большей мере шли на инвестиции и выпуск продукции, обеспечивающей покрытие денежной массы. Однако на деле производительно используются далеко не все средства, полученные от вывоза сырья. Значительная их часть оседает на счетах экспортеров в банках, которые в существующих условиях не могут

найти им прибыльного применения. До тех пор, пока эти деньги обеспечены валютными резервами, они не несут инфляционной угрозы. Однако в случае уменьшения резервов, например, вследствие крупных выплат по внешнему долгу, угроза масштабной инфляции может стать реальностью. Предотвратить ее можно. Но для этого требуется соответствующее увеличение товарной массы.

Таким образом, Россия вошла в период, когда она просто не может позволить себе впасть не только в новый кризис, но и в стагнацию. В 90-е годы Россия брала кредиты в расчете на то, что погашать их она будет тогда, когда состояние ее экономики улучшится. Теперь же рассуждать приходится от противного: наступили сроки выплат по внешнему долгу, поэтому необходимо обеспечить экономический рост.

В целом, несмотря на появление негативных тенденций в конце 2000 г. – начале 2001 г., есть основания полагать, что подъем последних двух лет вызван не только конъюнктурными факторами, что он имеет более глубокие причины и при условии разумной политики может продолжиться. За время после кризиса 1998 г. в стране произошли заметные изменения к лучшему. Интенсивно развивалась рыночная инфраструктура, предприятия не переставали учиться действовать в условиях рынка, выросла квалификация управленцев и специалистов, работающих в сфере бизнеса. Упрочилась общая ситуация в стране. В прошлом осталась политическая нестабильность, подрывавшая инвестиционный климат и игравшая главную роль в сдерживании притока капиталовложений. Более эффективными становятся государственные институты, укрепляется правовая система, проводится налоговая реформа, направленная на облегчение налогового бремени. Конечно, остается масса проблем, постоянно возникают новые острые вопросы, но в целом российская экономика сегодня выглядит более подготовленной к испытаниям, чем до кризиса, имеет лучшие перспективы для успешного развития.

Российский экспорт

В 2000 г. внешнеторговый оборот увеличился по сравнению с предыдущим годом на 32 % (в 1999 г. он сократился на 16,7 %), экспорт вырос почти на 44 % (сокращение на 2,2 %), импорт – примерно на 11 % (сокращение на 34,7 %). Положительное сальдо торгового баланса превысило 60 млрд. долл., валютные резервы приблизились к 30 млрд. долл. В 2000 г. по сравнению с 1999 г. внешнеторговый оборот России со странами дальнего зарубежья вырос на 31 %, со странами СНГ – на 28 %. Доля стран СНГ в российском экспорте сократилась до 14 против 16 % в 1999 г., в импорте повысилась до 30 % против – 27 %.

Главным фактором увеличения стоимостного объема экспор-

та было повышение мировых цен на нефть и другие основные экспортные товары (на нефть – в 1,4 раза, на газ – в 1,6 раза). Усилилась как специализация России на вывозе сырья, так и зависимость ее экономики от экспорта. Около 75 % объема экспорта пришлось на продукцию ТЭК и металлургии. Экспорт сырья составил примерно 35 % ВВП, весь экспорт – около 40 %. Такие соотношения типичны для развивающейся страны, экономика которой полностью зависит от доходов, получаемых от поставок сырья на внешний рынок. Именно в таком положении находится Россия. Это со всей очевидностью проявилось в период промышленного подъема 2000 г., опиравшегося в основном на рост валютных поступлений от экспорта энергоносителей. Падение же цены на нефть в конце года открыло перед страной перспективу экономического спада.

Устаревший парк промышленного оборудования не оставляет надежды на то, что России удастся в ближайшее время не то что расширить, но даже восстановить свои былые, довольно скромные позиции как экспортера машинотехнической продукции и других промышленных изделий высокой степени переработки. Тем более настоятельной становится необходимость структурной перестройки экономики страны, без которой сложно претендовать на более выгодное положение на мировом рынке. В 2000 г. промышленный подъем и резкий рост валютных поступлений давали для этого неплохой шанс.

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что в 2000 г. сохранялись торгово-политические препятствия на пути развития экспорта. Ограничительным мерам за рубежом подвергаются почти все значимые товары российского экспорта, за исключением энергоносителей: черные и цветные металлы, удобрения, химические товары, ядерные материалы, текстиль и т. д. Зачастую к антидемпинговым расследованиям прибегают бездоказательно. Тем не менее, пока идут расследования (а они продолжаются месяцами), наши экспортеры вынуждены воздерживаться от поставок. Ведь в случае признания факта демпинга на них могут наложить штрафы, сумма которых в несколько раз превышает стоимость проданного товара. Как правило, такие расследования заканчиваются снятием обвинения, однако импортеры за это время успевают переориентироваться на других поставщиков и российские предприятия теряют рынок. Позиции отечественных экспортеров в подобных обстоятельствах существенно ослабляет затянувшийся переход на международную систему бухгалтерского учета и медленное вытеснение неденежных форм расчетов из внутренней торговли.

В 2002 г. положение в экономике страны, как и в 2001 г., будет в значительной мере определяться состоянием ее экспорта. Однако перспективы его развития во многом зависят от действия случайных, внешних факторов, среди которых главным является

уровень спроса и цен на основные товары российского экспорта, прежде всего нефть. Под влиянием снижения мировых цен на нефть и другие товары, на поставках которых специализируется Россия, стоимостной объем экспорта, видимо, несколько снизится. По всей вероятности, вырастет объем импорта. Это приведет к сжатию положительного сальдо торгового баланса РФ. Правда, объем поставок на внешние рынки останется значительным, а торговое сальдо – положительным. И все же вклад экспорта в рост российской экономики уменьшится, а сокращение положительного сальдо торгового баланса приведет к замедлению роста валютных резервов РФ и осложнит выполнение ее обязательств по внешнему долгу.

В долгосрочной перспективе российский экспорт при сохранении его нынешней структуры неизбежно будет иметь тенденцию к понижению. Этому будет способствовать истощение природных богатств страны, постепенное увеличение собственных потребностей в энергии и сырье, а также глобальная тенденция к уменьшению энерго- и материалоемкости производства, переход на новые источники энергии.

Российский импорт

В 2000 г. изменилось действие факторов, влияющих на развитие импорта. Так, в 1999 г. основную роль в уменьшении импорта и повышении конкурентоспособности отечественных производителей сыграл валютный фактор. Кроме того, падение доходов населения после кризиса привело к сжатию спроса на более дорогие по сравнению с отечественными импортные товары. Этот фактор был особенно значим в 1998 г., когда упали как реальные доходы населения, так и розничный товарооборот. Однако если в 1998 г. главным фактором уменьшения импорта было общее сокращение потребления, то в 1999 г. на первый план вышло вытеснение импорта отечественной продукцией, производство которой заметно выросло. К 2000 г. значение фактора девальвации стало постепенно сходить на нет. Выросли и доходы населения. Если при низком уровне доходов покупатели были вынуждены отдавать предпочтение относительно дешевой отечественной продукции, то с их ростом они все чаще делали выбор в пользу более дорогих импортных товаров с лучшими потребительскими свойствами. Импорт стал восстанавливать свои позиции на российском рынке. Импорт будет увеличиваться под влиянием роста как потребительского, так и производственного спроса. Первый будет расти по мере повышения реальных доходов населения. Спрос на импортную технику, необходимую для модернизации промышленного оборудования, увеличится при условии продолжения промышленного подъема. Поставки продукции производственного назначения из-за рубежа

возрастут и в результате увеличения притока иностранных инвестиций.

Это означает, что выгоду из увеличения спроса на российском рынке будут извлекать в основном иностранные, а не отечественные производители. Возникновение такой ситуации объяснимо.

Но терпимой ее можно считать только в случае, когда экономический рост достаточно высок для того, чтобы российские предприятия сохранили свои ниши на рынке и получили возможность расширять их. Если такой возможности у них не будет, подъем прекратится.

Иностранные инвестиции.

В 2000 г. приток иностранного капитала в российскую экономику увеличился. Падение поступлений иностранных инвестиций в 1999 г. было связано в основном с практическим исчезновением рынка государственных ценных бумаг, а их увеличение в 2000 г., произошло главным образом за счет различного рода кредитов, полученных из-за рубежа. Портфельные инвестиции выросли, но их объем остается небольшим. Прямые иностранные вложения практически не сыграли никакой роли в ускорении промышленного подъема. Инвестиции в основной капитал росли главным образом за счет внутренних источников, прежде всего собственных средств предприятий. Значительную часть иностранных инвестиций составили деньги, ранее вывезенные из страны.

Проблема заключается в том, что Россия все еще уступает большинству стран по главному инвестиционному критерию – соотношению риска и прибыльности вложений. Сегодня прибыльность вложения средств в экономику России весьма высока, но все же недостаточна для того, чтобы компенсировать сопутствующие риски. Поэтому главной задачей остается снижение этих рисков.

В 2000 г. правительство наметило ряд мер, призванных реформировать судебную систему, гарантировать соблюдение прав акционеров, де бюрократизировать экономику, обеспечить необходимую информационную открытость компаний, декриминализировать процедуру банкротства, создать стабильные условия для ведения бизнеса. Решение этих задач действительно могло бы существенно улучшить инвестиционный климат в России. Пока же инвесторы – как отечественные, так и иностранные – просто не верят отчетности российских компаний, опасаются, что стоимость купленных ими акций будет искусственно уменьшена в результате разного рода манипуляций, ощущают свое бесправие перед произволом управленческого аппарата предприятий.

Для улучшения инвестиционного климата в другом направлении – повышения прибыльности – требуется эффективное снижение уровня налогообложения и, что принципиально важно, повы-

шение платежеспособного спроса. Это хорошо видно на примере нереализованных проектов, предусматривавших выпуск автомобилей иностранных фирм на российских заводах. Проблема заключается в том, что в России слишком невелик спрос на более качественные, но и более дорогие автомобили, отечественному потребителю они просто не по карману. Ограничения со стороны спроса не позволяют развернуть их производство в рентабельных масштабах. В этих условиях импорт оказывается выгоднее, чем организация производства в стране, даже с учетом высокой таможенной пошлины. В целом становится все более очевидным, что главным препятствием развития российской экономики является низкий уровень жизни населения страны.

Вывоз капитала

Прямые инвестиции российских компаний за рубежом связаны в основном с деятельностью топливно-энергетического сектора. «Газпром» и российские нефтяные компании вкладывают капитал в зарубежную транспортную инфраструктуру, обеспечивающую их экспорт, в разработку месторождений минерального сырья и его переработку в других странах. Имеются примеры и организации за рубежом машиностроительных предприятий. Так, в 2000 г. пущен завод по выпуску продукции ВАЗа в Эквадоре, в 2001 г. начата реализация подобного проекта в Бразилии. Российский автозавод предоставляет технологию и сборочные комплекты машин, строительство предприятий и расходы по их эксплуатации берут на себя местные фирмы.

Тем не менее, по имеющимся оценкам, капитал из страны по-прежнему вывозится преимущественно нелегально. Это говорит о том, что инвестиционный климат в стране остается менее благоприятным, чем за рубежом. Однако темпы роста оттока капитала и внутренних инвестиций существенно сблизились. Есть и другие благоприятные признаки. Так, уменьшилось отношение скрытого оттока капитала к внешнеторговому обороту и торговому балансу. И, кроме того, в 2000 г., как и в 1999 г., официальный вывоз капитала рос быстрее неофициального. Это свидетельствует о том, что доля фиктивных внешнеторговых сделок уменьшилась, торговля, вывоз капитала и российская экономика в целом приобретают более здоровый характер.

9.3. Современные тенденции в развитии мировой торговли

Основной формой мировых хозяйственных связей по-прежнему остается внешняя торговля, которая по динамике и стоимостным показателям опережает рост мирового производства, движение капиталов и другие виды внешнеэкономических связей.

Темпы прироста международных экспортно-импортных операций превышают темпы роста основных сегментов мирового производства, в том числе промышленных товаров, минерального сырья и сельскохозяйственной продукции.

По данным Всемирной торговой организации (ВТО) за период с 1950 по 2000 год объем мирового экспорта возрос в 20 раз, в то время как мировое производство увеличилось лишь в 7 раз. Мировой экспорт промышленных товаров за тот же период увеличился в 35 раз, а мировое производство промышленной продукции в 10 раз.

В послевоенный период *динамика роста международной торговли* по сравнению с динамикой роста мировой экономики характеризовалась следующими данными:

- 1954–1963 гг. — среднегодовой темп прироста международной торговли составил 7,1 %, рост мировой экономики — 5,2 %;
- 1964–1973 гг. — среднегодовой темп прироста международной торговли составил 8,7 %, рост мировой экономики — 5,7 %;
- 1974–1990 гг. — среднегодовой темп прироста международной торговли составил 4,5 %, рост мировой экономики — 3,2 %;
- 1991–1996 гг. — среднегодовой темп прироста международной торговли составил 5,6 %, рост экономики — 1,5 %;

В 90-е годы после довольно умеренного роста и стагнации (в 1993 г.) объем мировой торговли товарами с 1994 г. начал расти достаточно высокими темпами. Темп прироста мировой торговли товарами в 1995 г. составил почти 9 % — рекордный показатель за последние 20 лет.

В 1998 г. в результате азиатского финансового кризиса, который распространился на многие другие страны мира, объем мировой торговли товарами сократился на 2 %.

Динамизм международной торговли и повышение ее значения в мировой экономике обусловлены объективным процессом глобализации и ростом взаимозависимости большинства стран мира.

Интенсификации мирового товарообмена способствовал значительный прогресс в развитии международного разделения труда.

Дополнительный стимул мировая торговля получила благодаря деятельности Всемирной торговой организации (ВТО) по либерализации экспортно-импортных операций и, в частности, по снижению и ликвидации тарифных и нетарифных барьеров.

По оценкам экспертов ВТО за период с конца 40-х до конца 90-х годов тарифы на ввоз промышленных товаров в развитые страны снизились в среднем на 90 %.

Увеличению международного товарообмена способствовала значительная *либерализация внешнеторговой политики* развивающихся стран и как следствие расширение масштабов торговли между ними. Однако следует подчеркнуть, что от либерализации ми-

ровой торговли выиграли прежде всего промышленно развитые страны. Либерализация торговли оказала негативное воздействие на состояние окружающей среды в развивающихся и особенно в наименее развитых странах.

По данным Всемирного фонда дикой природы в период с середины 80-х до конца 90-х годов либерализация мировой торговли способствовала потере до 30 % природного потенциала планеты.

Кроме того, существенным фактором роста международной торговли стало сохранение благоприятной конъюнктуры на рынках промышленной продукции во многих развивающихся и особенно в новых индустриальных странах.

Стимулом быстрого развития мировой торговли послужила революция в области информационных технологий и средств телекоммуникаций. Стоимость экспорта офисного и телекоммуникационного оборудования с начала 90-х годов практически удвоилась и достигла в конце 90-х годов почти 15 % общей стоимости мировой торговли.

Настоящей революцией в мировой торговле можно назвать стремительное распространение электронной коммерции через систему Интернет. К началу третьего тысячелетия Интернет стал одной из ведущих отраслей мировой экономики с годовым оборотом свыше 500 млрд. долл. и числом занятых более 3 млн. человек.

Мировая торговля через Интернет началась в 1996 г. и уже к 2000 г. достигла 200 млрд. долл. В последние годы увеличение электронной коммерции проходило преимущественно за счет стран Европы и Азии.

Электронный бизнес включает в себя, кроме продажи товаров, маркетинг, финансовый анализ, поддержку пользователей сети, установление партнерских отношений. Применение более мощных и быстродействующих компьютеров позволит увеличить число пользователей системой Интернет уже к 2003 г. примерно до 400 млн. Объем мировой электронной торговли к этому году может возрасти примерно до 1,5 трлн. долл., что составит примерно 6–8 % от общего объема мировой торговли.

Важным фактором увеличения мировой торговли является существенный рост *реэкспорта промышленных товаров*, изготовленных в новых индустриальных странах и развивающихся государствах с использованием компонентов и материалов, импортируемых в соответствии с системами торговых преференций.

В стоимостном выражении объем мировой торговли товарами за период с 1985 по 1998 г. возрос почти в три раза и достиг 10,9 трлн. долл., в том числе мировой экспорт товаров составил 5,4 трлн. долл., а мировой импорт — 5,7 трлн. долл.

Обычное расхождение между стоимостным объемом мирово-

го экспорта и импорта товаров объясняется различием в методике исчисления цен стоимости:

– экспорта товаров (в ценах FOB — это условие продажи товара, согласно которому в цену товара включается его стоимость и расходы по доставке и погрузке товара на борт судна);

– импорта товаров (в ценах CIF — это условие продажи товара, согласно которому в цену товара включается стоимость и расходы по транспортировке до порта страны импортера и страхованию).

Следует подчеркнуть, что в стоимостном выражении уровень мировой торговли почти в три раза меньше стоимости мирового ВВП. В 1998 г. стоимостной объем мирового ВВП достиг 30 трлн. долл., а объем международной торговли товарами составил около 11 трлн. долл.

В последние годы произошли существенные изменения в структуре мировой торговли. В частности, значительно возросла доля услуг, средств связи и информационных технологий, в то же время сокращается доля торговли сырьевыми товарами и сельскохозяйственной продукцией.

Определенные изменения происходят и в географическом распределении мировой торговли. Постепенно растет торговля развивающихся стран, особенно быстрыми темпами увеличиваются объемы товаропотоков из новых индустриальных стран.

Вместе с тем по-прежнему большая часть мирового товарооборота приходится на промышленно развитые страны. Крупнейшими торговыми державами мира являются США, Германия и Япония, на которые в начале нового тысячелетия приходилось около трети мировых экспортно-импортных операций.

В десятку крупнейших торговых стран мира входили Франция, Великобритания, Италия, Канада, Гонконг, Нидерланды, Бельгия/Люксембург.

В последние годы прослеживается устойчивая тенденция к росту доли развивающихся стран в мировой торговле. В частности, удельный вес развивающихся стран в мировом экспорте товаров увеличился с 27 % в 1992 г. до 32 % в 1998 г. Несмотря на финансовый кризис в Азии, в ближайшие годы эта тенденция сохранится, и к 2003 г. удельный вес этой группы стран в мировом экспорте может возрасти до 35 %.

Из развивающихся стран наиболее динамично международная торговля растет в новых индустриальных странах Азии. По совокупному объему внешней торговли (около 1,5 млрд. долл. в 1998 г.) Гонконг, Тайвань, Южная Корея, Сингапур, Малайзия, Таиланд и Индонезия уступали лишь США. На эти страны приходилось более 10 % объема мировой торговли.

Из азиатских новых индустриальных стран в десятку круп-

нейших торговых держав мира входит *Гонконг*, который в 1998 г. занимал в этом списке 10-е место по экспорту и 8-е место по импорту. Гонконг значительно опережает все страны мира по удельному весу внешней торговли в ВВП и стоимости экспорта и импорта в расчете на душу населения.

Среди стран с переходной экономикой наиболее динамично развивается внешняя торговля *Китая*. За период с 1979 по 1998 г. среднегодовой рост экспортно-импортных операций здесь составлял 16,5 %, что значительно превышало темпы роста мировой торговли. Стоимостной объем внешней торговли Китая увеличился с 14 млрд. в 1979 г. до 325 млрд. долл. в 1998 г., что позволило стране войти в десятку крупнейших торговых держав мира.

После официальной передачи Гонконга (с 1 июля 1997 г.) под юрисдикцию КНР объединенный Китай по суммарной стоимости экспортно-импортных операций в списке крупнейших торговых держав мира в начале третьего тысячелетия займет примерно 4-е место после США, Германии и Японии.

Масштабы внешнеторговых операций России

Удельный вес России в мировой торговле за период с 1990 г. по 1993 г. сократился в три раза (с 3 до 1 %). В 1993 г. Россия занимала 19-е место по стоимости экспорта товаров (59,6 млрд. долл.) и 23-е место по стоимости импорта (44,3 млрд. долл.).

Однако, начиная с 1993 г. наметилась устойчивая тенденция к росту внешней торговли России. В 1997 г. объем внешней торговли увеличился до 137,1 млрд. долл., в том числе экспорт — до 85,1 млрд. долл. и импорт — до 52,9 млрд. долл.

По данным Всемирной торговой организации по объему внешнеторгового оборота товаров в 1997 г. Россия занимала 20-е место в мире, в том числе по стоимости экспорта товаров 17-е место и по стоимости импорта товаров 24-е место среди крупнейших торговых держав мира.

В 1998–1999 гг. под воздействием нарастающих внутренних трудностей, финансового кризиса, а также крайне неблагоприятных для России внешних условий, впервые за годы экономических преобразований произошло сокращение объема внешнего товарооборота до 133 и до 115 млрд. долл. соответственно.

Следует обратить внимание на такое специфическое явление во внешней торговле России 90-х годов, как *«неорганизованная торговля»*, или так называемый *«челночный бизнес»*, которым занимаются преимущественно физические лица.

Своего пика объем *«неорганизованной»* торговли в России достиг в 1998 г. и составил почти 17 млрд. долл. Доля неорганизованной торговли в общем товарообороте России в конце 90-х годов составляла около 10 %, в том числе в импорте 25 %.

Динамика развития внешней торговли России*

Годы	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
1990	152,9	71,1	81,8	-10,7
1991	95,4	50,9	44,5	6,4
1992	96,6	53,6	43,0	10,6
1993	103,9	59,6	44,3	15,3
1994	102,0	63,3	38,7	24,6
1995	125,0	78,3	46,7	31,6
1996	131,1	85,1	46,0	39,1
1997	137,9	85,0	52,9	32,1
1998	133,3	74,2	59,1	15,1
1999	115,4	74,4	41,0	33,3
2000	120,0	78,0	42,0	36,0

*Торговля со странами дальнего зарубежья и странами СНГ. Данные учитывают неорганизованную торговлю (ввоз товаров физическими лицами)

«Неорганизованная торговля» — это в основном поставка импортных товаров широкого потребления из Турции, КНР, Таиланда, Южной Кореи, Индии, Сирии, Польши, Литвы, Белоруссии и Казахстана.

Для внешней торговли России в 90-е годы был характерен значительный объем и практически постоянный рост положительного сальдо экспортно-импортных операций.

В 1994 г. превышение экспорта над импортом в России составляло 17,6 млрд. долл., и по этому показателю страна занимала 4-е место в мире, уступая лишь Японии (120 млрд. долл.), Германии (35 млрд. долл.) и Италии (21 млрд. долл.).

В 1996 г. положительное сальдо торгового баланса России достигло рекордного уровня — 39,1 млрд. долл. В 1997 г. данный показатель сократился до 32,1 млрд. долл., в 1998 г. — до 15,1 млрд. долл. и в 1999 г. вновь увеличилось до 33,3 млрд. долл.

Основной причиной возникновения и роста положительного сальдо во внешней торговле России является резкое увеличение экспорта сырьевых товаров, черных и цветных металлов, химических товаров, а также значительное сокращение централизованного импорта товаров, в том числе уменьшение массовых закупок зерна и некоторых других продовольственных товаров.

Начиная с середины 80-х годов и особенно в период ради-

кальных экономических преобразований в России наметилась тенденция к ухудшению показателя *условий торговли* (отношение индекса экспортных цен к индексу импортных цен). В период с 1984 по 1992 г. соотношение индекса экспортных цен к индексу импортных цен в среднем составляло 88,3 %, что соответствовало 34-му месту в мире. В 1993 г. показатель условий торговли России сократился до максимально низкого уровня — 69 %.

Низкий показатель условий торговли свидетельствует о неэффективности внешней торговли, когда индексы цен на экспортируемую продукцию ниже индексов цен на импортируемые товары.

В середине 90-х годов наметилась положительная динамика в изменении показателя условий торговли России, который в 1994 г. возрос до 79 %, в 1995 г. — до 97 % и в 1997 г. — до 103 %, что свидетельствует о значительном повышении эффективности внешнеторговых операций.

Однако в 1998 г. в связи со значительным падением мировых цен на нефть и другие энергоносители, составляющие основу экспорта России, индекс условий торговли сократился до 87 %.

В отличие от США и стран Европейского Союза, где бурно развивается *электронная коммерция*, в России этот процесс только начинает набирать силу. Российский электронный бизнес в начале третьего тысячелетия ограничился электронными витринами и виртуальными корзинами сетевых магазинов.

В начале 2000 г. в российской системе Интернет имелось по различным оценкам от 300 до 600 электронных магазинов. Годовой оборот виртуальных магазинов в среднем оценивался в 30 – 40 млн. долл. При этом объем реальной торговли, включающей оплату товара по кредитным и дебетовым карточкам, оценивался в 1–1,5 млн. долл.

Развитие электронной коммерции в России сдерживается неразвитостью инфраструктуры и отсутствием законодательной основы для использования электронной подписи, позволяющей идентифицировать пользователя и сделать более безопасным транзакции.

Россия не относится к странам с ярко выраженной экстравертивной моделью экономики, где приоритетным направлением развития является экспортная ориентация и соответственно достаточно велик удельный вес внешней торговли в валовом внутреннем продукте.

В Советском Союзе доля внешней торговли в ВВП составляла в 1990 г. 6,5 %, что свидетельствовало не столько о малых размерах экспорта и импорта, сколько о значительных размерах ВВП.

Для сравнения аналогичный показатель в конце 90-х годов для Гонконга составлял 188 %, Сингапура — 179 %, Малайзии — 77 %, Бельгии — 69 %, Ирландии — 61 %, Великобритании —

57 %, Германии — 46 %, Тайване — 45 %, Франции — 43 %, США — 24 %.

Тем не менее, внешняя торговля России имеет определенную экспортную направленность, о чем свидетельствует коэффициент экспортно-импортной специализации (отношение стоимостного объема экспорта к импорту), составивший в 1999 г. 1,5.

В современных условиях в международной торговле участвуют все субъекты мирового хозяйства. В ее основе лежит международное разделение труда. Развитие международной специализации производства и углубление названного разделения труда (в виде общего, частного и единичного) порождают многообразие форм и направлений международной торговли. Глубокое воздействие на нее оказывает научно-техническая революция, ускорившая качественное преобразование всех элементов производительных сил и сдвиги в географической и товарной структуре мировых товаропотоков.

Зачатки товарного производства, товарного обращения и внешней торговли существовали уже при рабовладельческом строе. Однако во всех докапиталистических формациях вследствие преобладания натурального хозяйства в международном обмене участвовала лишь незначительная часть продукции. Развитие товарного производства и рыночной экономики дало мощный толчок к расширению международной торговли как особой сферы товарного обращения – между национальными хозяйствами.

Масштабы участия отдельных национальных хозяйств в международной торговле связаны с уровнем развития в них товарного производства и товарного обращения.

С развитием рыночной экономики необходимость внешнего рынка возрастает. Формирование крупной машинной индустрии в качестве основы массового производства, углубления разделения труда и специализации, увеличение оптимальных размеров предприятий требуют более активного участия национальных хозяйств в международной торговле по линии как экспорта, так и импорта. Реализация товаров за границей позволяет частично разрешать присущее рыночной экономике противоречия между производством и потреблением. Однако, не будучи полностью разрешенными с помощью экспорта товаров, эти противоречия переносятся в сферу мирохозяйственных связей, что наводит выражение в острой конкуренции, характерной для международной торговли.

Вместе с тем участие в ней ведет к интенсификации воспроизводственного процесса в национальных хозяйствах по ряду направлений: усиливается специализация, создается возможность организации массового производства, повышается степень загрузки

оборудования, возрастает эффективность внедрения техники и технологий.

Расширение экспорта влечет за собой повышение занятости, что имеет важные социальные последствия. Согласно, некоторым оценкам, увеличение экспорта промышленных товаров, эквивалентное 1 % ВВП, вызывает рост доли промышленного сектора в общей занятости на 0,62–0,78 процентных пункта. Активное участие в международной торговле создает условия для ускорения прогрессивных структурных сдвигов в национальных хозяйствах. Для многих развивающихся стран (особенно азиатских) рост экспорта стал важной составляющей процесса индустриализации и увеличения темпов экономического роста. Поступления от экспорта – существенный источник накопления капитала на нужды промышленного развития. Расширение экспорта позволяет мобилизовать и более эффективно использовать природные ресурсы и рабочую силу, что, в конечном счете, способствует росту производительности труда и доходов. Вовлечение промышленных предприятий, осуществляющих поставки на внешний рынок, в международную конкуренцию вызывает необходимость постоянного организационно–технического совершенствования их деятельности, повышения технического уровня и качества выпускаемых в стране товаров, что является фактором роста производительности труда и эффективности экономики.

В силу этого наиболее высокие темпы экономического развития характерны для тех стран, где быстро расширяется внешняя торговля, особенно экспорт (Германия в 50–60–х годах, Япония в 70–80–х, новые индустриальные страны Азии в 90–х).

Таким образом, место международной торговли в системе международных экономических отношений определяется тем, что, во–первых, через нее реализуются результаты всех форм мирохозяйственных связей – вывоза капитала, производственной кооперации, научно–технического сотрудничества. Во–вторых, развитие международной торговли товарами в конечном счете определяет динамику международного обмена услугами. В–третьих, рост и углубление межрегиональных и межгосударственных взаимосвязей выступают важной предпосылкой международной экономической интеграции. В–четвертых, тем самым международная торговля способствует дальнейшему углублению международного углубления международного разделения труда и интернационализации хозяйственных связей.

Терминологический словарь

Абсолютное преимущество – возможность страны производить благодаря ее природным особенностям или производственному потенциалу какой-либо товар более эффективно (то есть с меньшими затратами на единицу продукции) по сравнению с другими странами, производящими тот же товар.

Адвалорная пошлина – таможенная пошлина, устанавливаемая в виде процента от таможенной стоимости товара.

Выигрыш от торговли – экономический эффект, который получают участвующие в торговле страны, если каждая из них специализируется на торговле тем товаром, в производстве которого она имеет сравнительное преимущество.

«Голландская болезнь» – опасные последствия для национальной экономики разработки новых месторождений полезных ископаемых, проявляющиеся в упадке традиционных отраслей обрабатывающей промышленности вследствие перелива ресурсов в новый растущий сектор экономики (как это произошло в Голландии в результате разработки месторождений природного газа в Северном море).

Граница производственных возможностей – график, показывающий те сочетания благ, которые могут быть произведены экономической системой исходя из наличных факторов производства и уровня знаний.

Демпинг – продажа товара на внешнем рынке по цене ниже нормального уровня, то есть ниже цены аналогичного товара на внутреннем рынке страны-экспортера.

Добровольное ограничение экспорта – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

Естественное преимущество – способность страны производить, товар более эффективно благодаря климатическим условиям или особым природным ресурсам.

Зона свободной торговли – соглашение между странами, участники которого ликвидируют таможенные пошлины в торговле между собой, но сохраняют национальные таможенные тарифы по отношению к третьим странам.

Излишек потребителя — разница между максимальной суммой, которую потребители согласны заплатить за определенное количество необходимого им товара, и суммой, которую они фактически платят исходя из сложившейся рыночной цены.

Излишек производителя – разность между доходом производителей от продажи продукта по рыночной цене и суммой, кото-

рую бы они выручили при продаже по минимально возможной цене. Измеряется как площадь между кривой предложения и линией рыночной цены.

Квота – ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота – import quota) или вывозу из страны (экспортная квота – export quota) за определенный период.

Компенсационная пошлина – импортная пошлина, устанавливаемая страной-импортером с целью нейтрализации действия субсидии или льготы, предоставляемой страной-экспортером своим производителям.

Лицензирование – регулирование внешней торговли через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товаров в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Международный картель – соглашение между экспортерами какого-либо товара из разных стран, направленное на обеспечение контроля за объемами производства и установление выгодных цен.

Оптимальная ставка тарифа – уровень тарифа, обеспечивающий максимизацию уровня национального экономического благосостояния в случае монополии (оптимальный тариф на импорт) или монополии (оптимальный тариф на экспорт).

Парадокс Леонтьева – противоречащий основным выводам теории Хекшера – Олина результат эмпирических исследований, проведенных В. Леонтьевым, согласно которым в экспорте США год преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте – капиталоемкие.

Приобретенное преимущество – способность страны производить товар более эффективно благодаря развитию технологии, совершенствованию организации производства и повышению квалификации работников.

Протекционизм – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Разоряющий рост – снижение экономического благосостояния страны, когда в результате расширения производства и экспорта происходит ухудшение условий торговли.

Специфическая пошлина – таможенная пошлина, размер которой определяется в виде фиксированной суммы с единицы измерения продукта (веса, площади, объема и т.д.).

Сравнительное преимущество – способность производить товар или услугу с относительно меньшими издержками замещения.

Таможенная пошлина – государственный денежный сбор (налог), взимаемый таможенными органами с товаров, ценностей и имущества, провозимых через границу страны.

Таможенный союз – соглашение между странами, предполагающее беспошлинную торговлю между участниками союза и установление единого внешнего таможенного тарифа.

Таможенный тариф – перечень товаров, облагаемых таможенными пошлинами, применяемыми данной страной к импортируемому, экспортируемому или транзитным товарам, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.

Теорема Рыбчинского – увеличивающееся предложение одного из факторов производства приводит к увеличению производства и доходов в той отрасли, где этот фактор используется относительно более интенсивно, и к сокращению производства и доходов в отрасли, где этот фактор используется относительно менее интенсивно.

Теорема Стоплера – Самуэльсона – развитие международной торговли ведет к увеличению дохода на фактор, интенсивно используемый в экспортном секторе, и снижению дохода на фактор, интенсивно используемый в импортозамещающем производстве.

Теория жизненного цикла продукта – теория международной торговли, согласно которой некоторые виды продукции проходят цикл, состоящий из четырех стадий (внедрение, рост, зрелость и упадок) и производство этой продукции перемещается из одних стран в другие в зависимости от стадии цикла.

Теория Хекшера – Олина – теория, согласно которой страна стремится экспортировать товары, требующие для их создания интенсивного использования факторов производства, которыми данная страна обладает в сравнительно большем объеме, нежели ее торговые партнеры.

Теория эффекта масштаба – теория международной торговли, согласно которой страны с одинаковой обеспеченностью факторами производства выигрывают от внешней торговли при специализации на тех производствах, в которых наблюдается эффект масштаба (снижение издержек на единицу выпуска по мере роста объемов производства).

Технические барьеры – скрытые методы торговой политики, возникающие в силу того, что национальные технические, административные, санитарные и иные нормы и правила построены так, чтобы ограничивать ввоз товаров из-за рубежа.

Условия торговли – отношение индекса экспортных цен к индексу импортных цен, количество товаров других стран, которое получает данная страна на единицу собственных экспортируемых товаров.

Фактический уровень таможенной защиты – величина (в %), на которую увеличивается в результате функционирования всей тарифной системы созданная в данной отрасли добавленная стои-

мость единицы продукции.

Экспортная субсидия – льгота финансового характера, предоставляемая государством экспортеру для расширения вывоза товаров за границу.

Эмбарго – запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны товаров или валютных ценностей.

Вопросы для обсуждения

Тема 1

1. Какое место занимает международная торговля в системе международных экономических отношений. Опишите концепции международной торговли.

2. Особенности динамики и изменений территориально-товарной структуры международной торговли.

3. Какие существуют противоречия современной международной торговли.

Тема 2

1. Охарактеризуйте теорию сравнительного преимущества.

2. Характеристика теории международной торговли Хекшера – Олина.

3. Перечислите и поясните альтернативные теории международной торговли.

Тема 3

1. Определение международной торговой сделки.

2. Перечислите и кратко охарактеризуйте операции по купле-продаже товаров.

3. Что представляет из себя внешняя торговля разными видами услуг.

Тема 4

1. Как распределяется выигрыш от внешней торговли.

2. Международная торговля и распределение доходов.

Тема 5

1. Что такое таможенный тариф на импорт и для чего он служит?
2. Определение и характеристика экспортного тарифа.
3. Что такое таможенный союз и зона свободной торговли и чем они отличаются?

Тема 6

1. Определение и характеристика квотирования.
2. Что такое добровольные экспортные ограничения и для чего они служат?
3. Сущность экспортных субсидий.
4. Демпинг: определение и пояснения.
5. Международные картели: их сущность и назначение.
6. Предназначение экономических санкций.
7. Аргументы за и против протекционизма.

Тема 7

1. Исторический экскурс.
2. Валютное равновесие и его свойства.
3. Роль внешнеторговых тарифов.
4. Влияние импортного налога на уровень внутренних цен.

Тема 8

1. Международные межправительственные организации. Международные Советы (перечислить и охарактеризовать).
2. Международные исследовательские группы (виды и цели).

Тема 9

1. Роль России в международной торговле.
2. Опишите состояние экономики России в целом на настоящий момент.
3. Современные тенденции в развитии мировой торговли.

Тесты

1. Страна А может производить 1 т пшеницы или 4 т угля, используя одну единицу ресурсов. Страна Б может производить 2 т пшеницы или 5 т угля, используя также одну единицу ресурсов.

а) Страна А будет экспортировать пшеницу и импортировать уголь.

б) Страна Б будет экспортировать пшеницу и импортировать уголь.

в) Страна А не будет экспортировать и импортировать пшеницу.

г) Страна Б не будет экспортировать и импортировать уголь.

д) Все предыдущие ответы неверны.

2. Если Франция экспортирует в Англию вино, а Англия экспортирует во Францию текстиль, то повышение цены на вино относительно цены на текстиль означает:

а) улучшение условий торговли для Франции;

б) изменение угла наклона линии торговых возможностей Франции;

в) изменение угла наклона линии торговых возможностей Англии;

г) все предыдущие ответы верны;

д) верны только ответы а) и б).

3. Различие между импортной пошлиной и квотой состоит в том, что только пошлина:

а) приводит к сокращению международной торговли;

б) приводит к повышению цен;

в) приносит доходы в госбюджет;

г) способствует снижению жизненного уровня в стране;

д) все предыдущие ответы неверны.

4. Принцип сравнительного преимущества впервые сформулировал:

а) Томас Мальтус;

г) Давид Рикардо;

б) Адам Смит;

д) Альфред Маршалл.

в) Пол Самуэльсон;

5. Сторонники протекционизма утверждают, что пошлины, квоты и другие торговые барьеры необходимы для:

а) защиты молодых отраслей от иностранной конкуренции;

б) увеличения внутренней занятости;

в) предотвращения демпинга;

г) обеспечения обороны страны;

д) все предыдущие ответы верны.

6. Страны А и Б производят следующие количества товаров Х и Y (в единицах):

Страна	Товар X	Товар Y
Страна А	12	16
Страна Б	8	8

Если каждая страна специализируется на основе принципа сравнительного преимущества, то обменный коэффициент (условия торговли) составит:

- а) 1 ед. X за $1 \frac{2}{3}$ ед. Y; г) от 1 до $1 \frac{1}{3}$ ед. X за 1 ед. Y;
 б) 1 ед. X за 2 ед. Y; д) от $\frac{1}{2}$ до $\frac{3}{4}$ ед. X за 1 ед. Y.
 в) 1 ед. X за 1 ед. Y;

7. Какая из следующих форм торговых барьеров не является существенным препятствием для свободной торговли:

- а) пошлина на импорт;
 б) добровольные экспортные ограничения;
 в) импортная квота;
 г) лицензии на экспорт и импорт;
 д) все предыдущие ответы неверны.

Задания 8–13 следует выполнять последовательно друг за другом.

8. В приведенной ниже таблице представлены данные об объемах производства сукна и вина в двух странах А и Б (используется только один ресурс – труд):

Производство в час	Страна А	Страна Б
Сукно (в метрах)	5	15
Вино (в литрах)	10	20

Сравнивая две страны и анализируя возможности торговли между ними, будет верным утверждать, что страна А обладает:

- а) абсолютным преимуществом в производстве сукна;
 б) абсолютным преимуществом в производстве вина;
 в) сравнительным преимуществом в производстве сукна;
 г) сравнительным преимуществом в производстве вина;
 д) не обладает сравнительным преимуществом ни по одному товару.

9. Вначале между двумя странами отсутствует взаимная торговля. Валюта страны А – а, валюта страны Б – б. Цены на сукно в странах А и Б составляют соответственно 20 а и 60 б. Если каждая страна независимо друг от друга производит оба товара, то цены на вино должны быть равны соответственно:

- а) 5 а, 20 б; г) 10 а, 60 б;
 б) 40 а, 45 б; д) 40 а, 80 б.
 в) 10 а, 80 б;

10. Если между двумя странами начнется взаимная торговля, то можно предположить, что страна Б будет:

- а) импортировать вино;
- б) экспортировать вино;
- в) импортировать и вино, и сукно;
- г) экспортировать и вино, и сукно;
- д) не будет ничего ни экспортировать, ни импортировать.

11. До начала процесса торговли для каждой страны было характерно свое ценовое отношение, которое отражало внутренние производственные издержки. Если между странами А и Б развивается торговля, то отношение цены на вино к цене на сукно:

- а) растет в стране А, падает в стране Б;
- б) падает в стране А, растет в стране Б;
- в) растет в обеих странах;
- г) падает в обеих странах;
- д) не изменяется ни в одной стране.

12. Если между двумя странами установились стабильные торговые связи, то отношение цены на сукно к цене на вино может составлять (приблизительно):

- а) 1,2 в обеих странах;
- б) 1,8 в стране А, 1,5 в стране Б;
- в) 1,6 в обеих странах;
- г) 2,1 в стране А, 1,3 в стране Б;
- д) 2,3 в обеих странах.

13. Если известно, что ежедневный экспорт сукна составляет 500 м то с учетом ценового отношения, определенного в тесте 12, ежедневный объем экспорта вина равен:

- а) 600 л из страны А;
- б) 600 л из страны Б;
- в) 800 л из страны А;
- г) 800 л из страны Б;
- д) 1150 л из страны А.

14. Кто больше всех выигрывает от свободной внешней торговли:

- а) потребители;
- б) отрасли, конкурирующие с импортом;
- в) развивающиеся страны;
- г) молодые отрасли производства.

15. Установление свободных торговых отношений приведет к тому, что Аргентина станет экспортером, а Бразилия – импортером. Торговля позволит увеличить общее благосостояние в обеих странах. Какое из следующих утверждений наиболее точно определяет группы населения в обеих странах, которые будут выступать за и против свободной торговли?

а) Потребители в обеих странах выступают за свободную торговлю; производители в Аргентине выступают за свободную торговлю, а производители в Бразилии – против.

б) Потребители в обеих странах выступают за свободную торговлю; производители в Бразилии выступают за свободную

торговлю, а в Аргентине – против.

в) Производители в обеих странах выступают за свободную торговлю; потребители в Аргентине выступают за свободную торговлю, а потребители в Бразилии – против.

г) Производители в Аргентине и потребители в Бразилии выступают за свободную торговлю; потребители в Аргентине и производители в Бразилии – против.

д) Производители в Бразилии и потребители в Аргентине выступают за свободную торговлю; потребители в Бразилии и производители в Аргентине – против.

16. Почему отрасли, конкурирующие с импортом, выступают против свободной внешней торговли?

а) Им придется повысить эффективность производства, чтобы оставаться конкурентоспособными.

б) Они теряют объем продаж тем потребителям, которые предпочитают импортную продукцию.

в) Им придется продавать свою продукцию по более низким ценам, так как конкуренция обострится.

г) По всем вышеперечисленным причинам.

17. Понятие «условия торговли» означает:

а) разницу между экспортом и импортом;

б) отношение экспорта к импорту;

в) соотношение экспортных и импортных цен;

г) соотношение между ценами на сельскохозяйственную и промышленную продукцию.

18. Введение страной незапрещающего таможенного тарифа на импорт:

а) всегда ухудшает его благосостояние;

б) всегда ухудшает благосостояние потребителей в этой стране;

в) всегда приносит дополнительный выигрыш производителям в импортозамещающих отраслях;

г) всегда приносит дополнительный доход государству;

д) все перечисленные ответы верны;

е) все перечисленные выше ответы верны, кроме ответа а).

19. Фактический уровень таможенной защиты в отношении конечной продукции при прочих равных условиях повысится, если:

а) повысится ставка таможенной пошлины на импорт конкурирующей конечной продукции;

б) повысится ставка таможенной пошлины на импорт компонентов материальных затрат;

в) понизится ставка таможенной пошлины на импорт компонентов материальных затрат;

г) верно а) и б);

д) верно а) и в).

20. Таможенный тариф на импорт увеличит уровень благосостояния нации, если:

а) он вводится небольшой страной для защиты от конкуренции со стороны крупной страны;

б) ставка таможенной пошлины на сырье и материалы ниже, чем на конечную продукцию;

в) страна, вводящая тариф, занимает монопольное положение как импортер;

г) страна, на импорт из которой вводится тариф, занимает монопольное положение на мировом рынке как экспортер.

21. Предположим, что цены в зоне свободной торговли превышают мировой уровень. Потенциальный выигрыш страны от присоединения к зоне свободной торговли будет тем выше, чем:

а) более эластичен спрос на импорт в этой стране;

б) менее эластичен спрос на импорт в этой стране;

в) меньше разница между уровнем цен в странах-партнерах по зоне свободной торговли и мировой ценой;

г) больше разница между уровнем цен в странах-партнерах по зоне свободной торговли и мировой ценой;

д) ответы а) и в) верны;

е) ответы в) и г) верны.

22. Введение добровольных экспортных ограничений:

а) увеличивает благосостояние страны-импортера;

б) более выгодно стране-импортеру, чем использование импортной квоты;

в) может принести выигрыш стране-экспортеру;

г) приносит выигрыш как стране-импортеру, так и стране-экспортеру.

23. Предположим, страна А импортирует продукцию из стран В и С. Из-за политического конфликта страна В вводит эмбарго на торговлю со страной А, страна С к эмбарго не присоединяется. С чисто экономической точки зрения можно утверждать, что в этом случае:

а) страна А проигрывает, а страны В и С выигрывают;

б) страны А и В проигрывают, а страна С выигрывает;

в) страны А и С проигрывают, а страна В выигрывает;

г) все три страны проиграют;

д) совокупное благосостояние стран А, В и С не изменится.

24. Использование производственной субсидии как средства поддержки отечественных производителей:

а) приводит к тем же последствиям для благосостояния страны, что и использование таможенного тарифа на импорт;

б) более предпочтительно с точки зрения воздействия на благосостояние страны, чем введение импортной квоты;

в) приводит к тому, что объем отечественного производства

растет, импорт сокращается, а внутренняя цена увеличивается;

г) аналогично по своим экономическим последствиям использованию экспортной субсидии.

25. У международного картеля будет тем больше возможностей диктовать выгодные ему цены, чем:

а) больше доля картеля в продажах данного продукта на мировом рынке;

б) выше эластичность мирового спроса на данный продукт;

в) ниже эластичность поставок данного продукта из альтернативных картелю источников;

г) верны ответы а) и б);

д) верны ответы а) и в).

Правильное утверждение / неправильное утверждение

1. Если в Бразилии уровень затрат на производство каждого товара (по всему кругу товаров) составляет 80 % от уровня затрат Аргентины, то Бразилия обладает сравнительным преимуществом в производстве всех товаров по отношению к Аргентине.

2. Защита ряда отраслей в целях национальной безопасности – один из аргументов в пользу установления торговых барьеров.

3. Экономическое благосостояние страны в условиях свободной международной торговли всегда ниже, чем при введении импортных пошлин.

4. Сравнительное преимущество отражает международные различия в альтернативных издержках производства разных товаров.

5. Введение таможенных пошлин стимулирует внутреннее потребление в стране.

6. Необходимость защиты молодых отраслей от иностранной конкуренции – справедливый аргумент в пользу установления торговых барьеров.

7. Уровень жизни в России в большей степени, чем в Дании, зависит от внешней торговли.

8. Импорт товаров и услуг приводит к росту внутренних цен и является причиной инфляции.

9. Импорт увеличивает совокупный спрос в стране.

10. Условия торговли – это отношение экспортных цен к импортным ценам.

11. Цель введения импортных пошлин – сократить импорт, чтобы защитить национальные отрасли и рабочие места от иностранной конкуренции.

12. Международные различия в обеспечении ресурсами и в относительных количествах разных типов человеческих и матери-

альных ресурсов – важная основа для специализации и торговли.

13. С точки зрения ограничения импорта иностранных товаров импортные квоты более результативны, чем пошлины.

14. ГАТТ – это международная организация, объединяющая европейские страны, входящие в «Общий рынок».

15. Ограничения импорта ведут к сохранению в стране неэффективных отраслей и сдерживают рост эффективных производств.

Упражнения

1. Предположим, что спрос и предложение на рынке транзисторных радиоприемников в США имеют следующую динамику:

Цена (долл.)	Объем спроса (млн. шт.)	Объем предложения (млн. шт.)
5	5	2
10	4	3
15	3	4
20	2	5

Спрос и предложение на рынке транзисторных радиоприемников в Японии имеют следующую динамику:

Цена (долл.)	Объем спроса (млн. шт.)	Объем предложения (млн. шт.)
5	2,5	1
10	2,0	3
15	1,5	5
20	1,0	7

а) Предположим, что между двумя странами осуществляется свободная взаимная торговля. Какова будет равновесная цена на радиоприемник?

б) Какая страна будет экспортировать радиоприемники в другую страну?

в) Каков будет объем экспорта?

г) Предположим, что США вводят импортную пошлину в размере 10 долл. За каждый радиоприемник. Что произойдет с объемом экспорта и импорта?

2. Рисунок 1 иллюстрирует внутренний спрос (DD) и предложение (SS) на рынке магнитофонов в стране X. Мировая цена магнитофона равна отрезку ОВ.

а) Определите внутреннюю цену на магнитофон и объем им-

порта при условии свободной международной торговли.

Предположим теперь, что на каждый импортируемый магнитофон правительство вводит пошлину, равную отрезку BC.

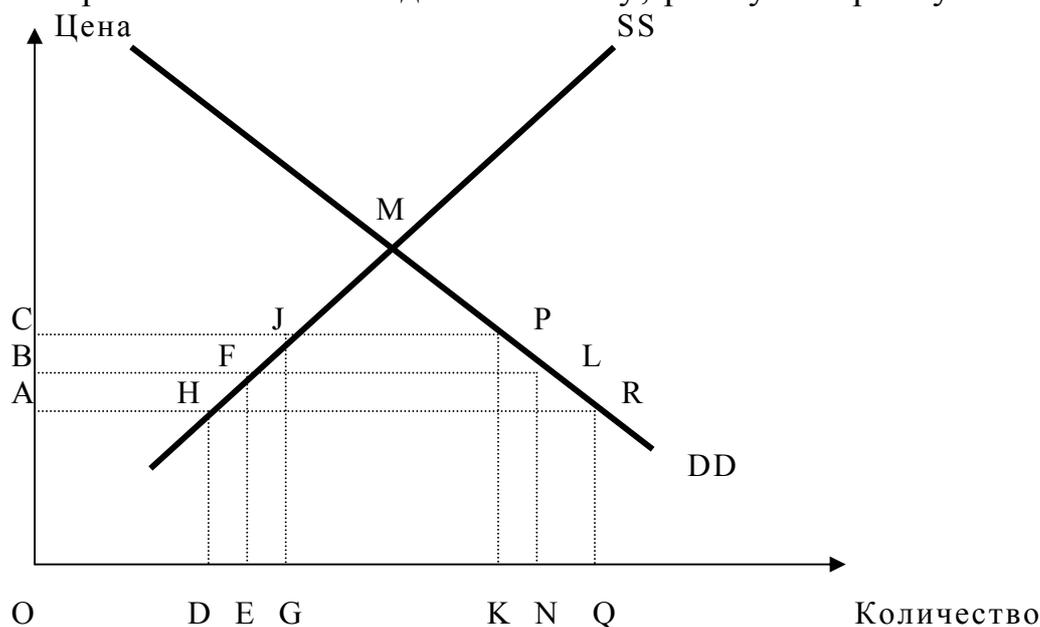


Рис.1. Введение тарифной пошлины

б) Определите внутреннюю цену на магнитофон и объем импорта после введения пошлины.

в) Как изменится объем внутреннего производства магнитофонов?

г) Определите на графике площадь фигуры, отражающей дополнительные расходы потребителей на покупку магнитофонов после введения импортной пошлины.

д) Какая часть этих дополнительных расходов поступит в госбюджет как доходы от введения пошлины и какая часть составит дополнительную ренту местных производителей?

е) Каковы чистые потери общества от введения импортной пошлины?

3. Рисунок 2 иллюстрирует внутренний спрос (DD) и предложение (SS) на рынке одежды в стране X. OA — мировая цена на одежду.

а) Каков был бы импорт одежды в страну при отсутствии торговых ограничений?

Правительство устанавливает импортную квоту, ограничивая ввоз одежды в страну до уровня FJ.

б) Какая цена на одежду установится на внутреннем рынке после введения импортной квоты?

в) Как изменится внутреннее производство и потребление одежды?

г) Что показывает площадь прямоугольника FGKJ?

д) Каковы чистые потери общества от установления импортной квоты?

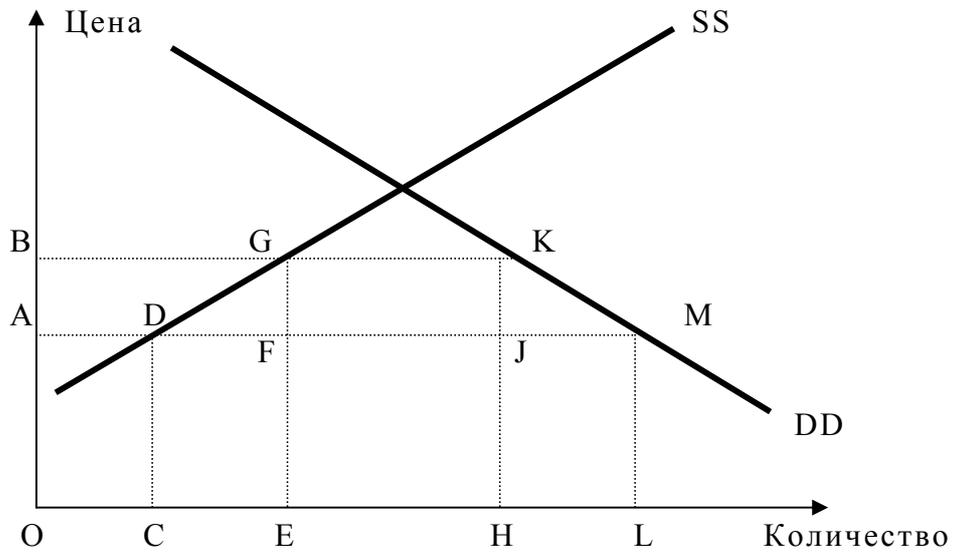


Рис. 2. Установление импортной квоты

Темы рефератов

1. Международная торговля как важный источник развития международных экономических отношений.
2. Сущность внешней торговли и тенденции ее развития.
3. Основные организации, функционирующие в системе международной торговли.
4. ВТО (Всемирная торговая организация): возможность и целесообразность вступления в нее России.
5. ГАТТ: принципы функционирования.
6. Международная торговля и ее роль в экономике различных стран мира.
7. Этапы развития международной торговли.
8. Международные организации по многостороннему регулированию мировых товарных рынков.
9. Противоречия международной торговли и возможности их разрешения.
10. Международная торговля России: основные тенденции и перспективы развития.
11. Выигрыш и проигрыш во внешней торговле.
12. Различные методы регулирования внешней торговли и целесообразность их совершенствования.
13. Внешнеторговые операции в условиях переходной экономики.
14. Основные концепции международной торговли.
15. Протекционизм: сущность, цели, задачи.
16. Либерализация внешней торговли: сущность и особенности.
17. Динамика и структура мировой торговли.
18. Нетарифное регулирование международной торговли.
19. Сравнительный анализ мировой торговли в различных странах мира.
20. Таможенно – тарифное регулирование внешнеторговых сделок.

Темы экзаменационных вопросов

1. Международная торговля в системе международных экономических отношений. Концепция международной торговли.
2. Особенности динамики и изменений территориально-товарной структуры международной торговли.
3. Противоречия современной международной торговли. Роль ГАТТ / ВТО. Место и роль России в международной торговле.
4. Теория абсолютного преимущества. Выигрыш от внешней торговли в результате специализации.
5. Теория сравнительного преимущества.
6. Торговля при постоянных издержках замещения. Сравнительные преимущества как ориентир для специализации.
7. Максимизация выигрыша от внешней торговли при полной специализации.
8. Торговля в условиях возрастающих издержек замещения. Отсутствие полной специализации и выравнивание предельных издержек в результате конкуренции.
9. Теория Хекшера – Олина.
10. Различия между странами в обеспеченности факторами производства. Относительно избыточные и относительно дефицитные факторы производства.
11. Обеспеченность факторами производства как основа возникновения сравнительных преимуществ и развития внешней торговли.
12. Эмпирическая оценка теории Хекшера – Олина. Парадокс Леонтьева.
13. Альтернативные теории международной торговли.
14. Теория жизненного цикла продукта и изменение направлений торговли.
15. Теория эффекта масштаба.
16. Предложение экспорта и спрос на импорт. Равновесная цена на мировом рынке и объемы торговли.
17. Торговля и интересы потребителей. Изменение потребительского излишка.
18. Торговля и интересы производителей. Изменение излишка производителей.
19. Чистый выигрыш страны в целом от внешней торговли.
20. Распределение выигрыша от внешней торговли между странами.
21. Условия торговли. Соотношение индексов экспортных и импортных цен.
22. Выигрыш от внешней торговли.
23. Внешняя торговля и распределение доходов.
24. Изменение спроса на факторы производства и доходов в

краткосрочном периоде.

25. Изменение спроса на факторы производства и доходов в долгосрочном периоде. Теория Сталкера-Санеуэльсона.

26. Показатель степени экспортной и импортной специализации факторов производства.

27. Рост предложения факторов производства и распределения доходов. Теория Рыбчинского.

28. Причины государственного регулирования внешней торговли.

29. Теория таможенного тарифа.

30. Таможенный тариф на импорт и благосостояние потребителей.

31. Таможенный тариф на импорт и интересы производителей.

32. Защитный тариф и его фактический уровень. Воздействие тарифной системы на величину добавленной стоимости единицы продукции.

33. Тариф как доход государства.

34. Чистый эффект для страны от введения импортного тарифа.

35. Оптимальная ставка импортного тарифа. Ситуация монополии на мировом рынке.

36. Таможенный тариф на экспорт: причины использования и влияния на благосостояние. Оптимальный экспортный тариф.

37. Координация тарифной политики между странами. Зона свободной торговли и таможенный союз.

38. Количественные ограничения внешней торговли.

39. Квоты: причины их использования.

40. Сравнительный анализ квот и тарифов.

41. Способы распределения импортных и экспортных лицензий.

42. Добровольное ограничение экспорта.

43. Экспортные субсидии. Компенсационные импортные пошлины.

44. Демпинг. Антидемпинговые мероприятия.

45. Международные картели и пределы их господства.

46. Экономические санкции и торговое эмбарго.

47. Аргументы против свободной торговли.

48. Дополнительные аргументы в пользу свободной торговли.

49. Перспективы развития внешнеэкономических связей.

50. Основные итоги развития внешней торговли.

51. Международная торговая сделка.

52. Внешнеторговые операции по купле-продаже товаров.

53. Внешняя торговля различными видами услуг.

54. Внешнеторговые сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности.

55. Способы оформления и порядок подписания сделок во внешнеэкономической деятельности.

56. Валютное равновесие и его свойства.
57. Роль внешнеторгового тарифа.
58. Влияние импортного налога на уровень внутренних цен.
59. Исторический экскурс эффективности внешнеторговых операций.
60. Основные направления развития внешней торговли России.
61. Географическая, товарная и торговая политика России.
62. Государственный и негосударственный секторы внешней торговли в России.
63. Международное экономическое сотрудничество России.
64. Структура международной торговли в современный период.
65. Факторы, влияющие на торговлю, и инвестиционная модель.
66. Внешняя торговля и регулирование внешнеэкономической деятельности.

Библиографический список

1. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. – М., 1992. – Гл. 2–9.
2. Макконелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. – М., 1992. – Гл. 39, 70.
3. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. – М., 1993. – Гл. 37.
4. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: микроэкономическая модель: Пер. с англ. – СПб., 1992. – Гл. 20.
5. Дэниэлс Дж. Д., Радеба Л.Х. Международный бизнес: Пер. с англ. – М., 1994. – Гл. 4,5.
6. Киреев А.П. Международная экономика. – М., 1997. – Часть 1, гл. 3–7.
7. Стрижкова Л. А. Роль макроэкономических исследований в государственном управлении экономикой переходного периода. – М., 1997.
8. Семенов К. А. Основные виды международного товарного обмена // Вестник МГУ. Сер. 6 Экономика. – 1995. – №4. – С. 52–64.
9. Герчикова И. Н. Международные организации по многостороннему регулированию мировых товарных рынков // Маркетинг. – 1997. – №2. – 6; 1998. – № 1.
10. Спандарьян В. Б. Внешняя торговля и регулирование внешнеэкономической деятельности // МЭМО. – 1997. – № 9.
11. Мировая экономика. Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. И. П. Николаевой, 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000.
12. Буглай В. Б., Ливенцев Н. Н. Международные экономические отношения. – М.: Финансы и статистика, 1996. – Гл. 2.
13. Экономика внешних связей России / Под ред. А. С. Булатова – М.: Век, 1995.
14. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И. П. Фаминского. – М.: Международные отношения, 1994.
15. Пербо М. Международные экономические и валютно-финансовые отношения. – М.: Прогресс-Универс, 1994.

Учебное пособие

ФИЛИППОВА Ирина Александровна

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Учебное пособие для студентов очно-заочных форм обучения
Корректор А. А. Галушкина

Изд. Лиц. 020640 от 22.10.97. Подписано в печать 29.08.2002. Формат 60×84/16.

Бумага писчая. Печать трафаретная. Усл.п. л. 8,14 . Уч.-изд. л. .

Тираж 100 экз. Заказ

Ульяновский государственный технический университет
432027, г. Ульяновск, ул. Сев. Венец, 32.

Типография УлГТУ. 432027, г. Ульяновск, ул. Сев. Венец, 32.