

Модуль 2.1 Международная торговля и внешнеторговая политика. Регулирование международного обмена товарами и

услугами

Международная торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

Объем международной торговли

подсчитывается путем суммирования объемов экспорта, (обычно \$ США и в ценах FOB при морских перевозках) и импорта, который подсчитывается в ценах СИФ.

Товары группируются в соответствии со Стандартной международной классификацией ООН и публикуются в статистических сборниках ООН. С 1988 года в статистике международной торговли начали применять гармонизированную

- ***Внешнеторговый оборот*** любой страны состоит из: -экспорта - вывоз товаров в другую страну; -импорта - ввоз товаров.
- Степень участия государства во внешнеэкономических связях характеризуется:
 - ***экспортной квотой.***
- - ***экспортный потенциал*** - это та часть продукции, которую можно продать без ущерба для национальной экономики:

теории международной

торговли

Первые систематические исследования по теории международной торговли (МТ) появились в Европе в эпоху **меркантилизма** (XVI-XVIII вв.). Согласно взглядам меркантилистов страны должны развивать экспорт и ограничивать импорт из торгующих с ними государств. Протекционизм.

В конце XVIII в. сформировалась другая точка зрения - государства не должны препятствовать импорту из торгующих с ними стран, необходима полная свобода торговли. Эта идея нашла свое отражение в теории **фритредерства**.

Теория абсолютных преимуществ (А. Смита).

«Страны экспортируют те товары, которые они производят с меньшими издержками».

Теория сравнительных (относительных) преимуществ (Д. Рикардо).

взаимовыгодность международной торговли следует из принципа «сравнительного (относительного) преимущества»

Теория соотношения факторов производства (Хекшера-Олина)

Значение для МРТ относительного избытка факторов производства. «Товары, требующие для своего производства значительных затрат избыточных факторов производства и небольших затрат дефицитных факторов, должны экспортироваться в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратном сочетании. Так, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства» (1933).

Парадокс Леонтьева В. В.

В 1947 г., обнаружил, что вопреки теории Хекшера-Олина в экспорте США преобладали относительно трудоемкие товары, а в импорте - относительно капиталоемкие.

Преимущества в значимости квалифицированного труда. США, в избытке наделенные высококвалифицированной рабочей силой (здесь проживает 50% всех ученых мира), экспортируют товары, в которых воплощен труд ученых и высококвалифицированной рабочей силы - наукоемкие товары. Американские товары по структуре затрат (доля з/п) являются трудоизбыточными.

Теорема выравнивания цен на факторы производства (Хекшера-Олина-Самуэльсона)

Международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен на гомогенные (одинаковой продуктивности) факторы производства в торгующих странах.

Теория масштаба производства (автор американец П. Кругман)

Экономия от массового производства.

Разрешает еще одно противоречие теории Хекшера - Олина - возрастающий удельный вес встречных потоков сходных товаров (внутриотраслевая торговля). Объемы и специализация производства целого ряда товаров (самолеты, суда) вышли за пределы потребности отдельно взятой страны из-за эффекта масштаба производства. Необходим глобальный рынок. Поэтому в отсутствие торговли, при желании каждой из стран (например, США и Японии) производить самолеты и суда, им пришлось бы производить в неэффективных точках кривой производственных возможностей .

Концепция жизненного цикла продукта. Р.

Верон, Ч. Киндельберген, Л. Уэлс.

- **Этапы**
- разработка;
- производство и сбыт в стране - лидере, экспорт (страна 1);
- организация и развитие производства за рубежом, сначала производителями развитых странах (страна 2), затем - в развивающихся странах (страна 3);
- конкуренция, снижение цен, еще большая стабилизация рынка, рост масштабов производства, импорт продукции из новых индустриальных стран (страна 3) в страну, разработавшую нововведение (страна 1);
- упадок.

Модель технологического разрыва. Познер.

Торговля между странами может быть вызвана технологическим превосходством - страна создала новый продукт и в течение определенного времени является монополистом в его производстве и экспорте или может производить традиционный товар с меньшими издержками.

Торговля в условиях возрастающих издержек замещения

Авторы - ирландец Ф. Эджуорт и австриец Г. Хеберлер. Ранее, в теории сравнительного преимущества, мы считали постоянными издержки замещения. Тогда полная специализация была лучшим решением в открытой экономике (что противоречило здравому смыслу).

При возрастающих издержках замещения специализация происходит до момента выравнивания маргинальных (предельных) издержек замещения

Теорема Рыбчинского (об изменении структуры факторов)

«Увеличивающееся предложение одного из факторов производства приводит к непропорционально большему процентному увеличению производства и доходов в той отрасли, в которой этот фактор используется относительно более интенсивно, и, к сокращению производства и доходов в отрасли, в которой этот фактор используется относительно менее интенсивно». Увеличение экспорта в одних отраслях приводит к падению производства и импорту в других отраслях. Следствием теоремы является возможность процесса деиндустриализации страны.

2. Современная динамика и структура международной торговли

Внешняя торговля стимулирует развитие внутреннего спроса с социальными последствиями по следующим направлениям:

1. Усиление занятости;
2. Ускорение прогрессивных структурных сдвигов за счет накопления капитала на нужды развития;
3. Расширение экспорта позволяет мобилизовать и более эффективно использовать природные ресурсы и рабочую силу;
4. Международная конкуренция порождает необходимость постоянного организационного совершенствования их деятельности, повышения технического уровня и качества выпускаемых в стране изделий;
5. Отсутствующие внутри страны товары могут быть приобретены на мировом рынке и становятся аналогом для их совершенствования и производства;
6. Возрастает взаимозависимость национальных экономик.

Стоимостной и физической объемы мирового экспорта и импорта

Статистические издания ООН, других международных и национальных организаций оценивают экспорт на базе цен FOB. В отличие от экспорта стоимость импорта оценивается на базе цен CIF. Стоимость мирового экспорта всегда меньше стоимости импорта на величину страхования и фрахта.

Физический объем экспорта и импорта. в мировой торговле измеряется в таких весовых единицах, как тонны, килограммы, фунты (0,453 г) и т.д. Изменение физического объема экспорта и импорта.

Динамика экспорта и импорта

В промежутке между двумя войнами (кризиса 1929-1933 гг.) роста международной торговли почти не было, то за 1945 – 1985 гг. товарный экспорт увеличился по стоимости более чем в 37 раз. А за период с 1985-го по 1995 г. этот показатель более чем удвоился. До 2000 г. рост 5 – 6% в год и до кризиса с 2009 г. по 3 – 4%. Снижению темпов экономического развития США - лидера в мировой торговле.

Доля развивающихся стран в общем объеме мирового экспорта в конце XX в. составляла 29%. Их темпы роста экспорта снизились до 8% против 10%, которые они имели в среднем за 90-е гг. Дисбаланс в ценах на нефть и низкими ценами на сырьевые ресурсы привели к...

В период 70-90гг устойчивый рост мирового товарооборота, опережающего темпы роста мирового производства.

Увеличение доли готовых изделий в товарной структуре экспорта. В конце 90-х гг. мировая торговля уже состояла на 4/5 из готовых изделий.

Другие тенденции динамики: быстрый рост потоков капитала, в частности, прямых иностранных инвестиций; рост спроса на промышленные товары; укрепление позиций региональных торговых группировок стран и т. д.

Большая часть международной торговли по-прежнему приходится на торговлю между индустриально развитыми странами.

- В 1950 г. на долю США приходилась $\frac{1}{3}$ всего мирового экспорта, в 1995 г. - менее $\frac{1}{8}$. Экспорт стран ЕС почти в 4 раза превысил экспорт США в конце 90-х. В 80-е гг. Япония вышла на первое место в мире по вывозу машин и оборудования.
- Изменения в **товарной структуре МТ** проявились в ускоренном росте международной торговли услугами; в снижении удельного веса сельскохозяйственных товаров - соответственно с 34,9 до 11,9 % и продукции добывающей промышленности - с 23,2 до 13,6 %.

Объемы международной торговли	<ol style="list-style-type: none">1. Годовой оборот международной торговли 10 трлн \$.2. 70% торговли осуществляется между развитыми странами.
Динамика	<ol style="list-style-type: none">1. Международная торговля растет быстрее, чем производство. За 50 лет: рост производства - в 6 раз, рост торговли - в 15 раз (в том числе – готовые изделия в 38 раз, минеральное сырье в 8 раз, продукция с/х в 5 раз.2. Со второй половины XX в. проявилась существенная неравномерность динамики международной торговли, что отразилось на соотношении сил между странами. Доминирующее положение США было поколеблено. Наблюдался рост экспорта Германии и других европейских стран, Японии. Западная Европа становится главным центром международной торговли

географическая структура	<ol style="list-style-type: none">1. В последнее время наблюдается быстрый рост экспорта ряда новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии и других регионов. В изменении динамики внешней торговли существует два принципиальных направления: импортозамещение (Индия, Бразилия) и развитие экспорта (Юго-Восточная Азия).2. Господство развитых стран сохраняется, но удельный вес снижается за счет развивающихся стран. Увеличивается торговля внутри развивающихся стран.3. РФ переходит от безоглядной открытой экономики к разумной защите
Товарная структура	В торговле товарами и услугами 80% - товары, 20% - услуги. В услугах - до 50% транспортные услуги и туризм

Внешнеторговая политика государства и ее

ВИДЫ.

Внешнеторговая политика - составная часть внешнеэкономической политики, направленная на развитие и регулирование торговых отношений с другими странами мира и(или) их группировками с целью укрепления позиций страны и ее бизнеса на мировой экономической арене.

Автаркия - экономическое обособление страны от других стран, создание самоудовлетворяющегося замкнутого хозяйства в рамках отдельного государства.

В чистом виде автаркия проявлялась в условиях натурального хозяйства. В современных условиях страна может оказаться в условиях автаркии или в силу внешних обстоятельств (проведение экономической блокады, как против СССР после Октябрьской революции и гражданской войны), или за счет проведения государством политики автаркии (например, как Германия, стремившаяся в 1930-е гг. накопить материальные ресурсы и поднять экономический потенциал).

- Во второй половине XX в. стала усиливаться **либерализация** экономики и переход от автаркии и протекционизма к фритредерству.
- **Протекционизм (прикрытие, покровительство)** - политика, направленная на защиту внутреннего рынка и активное поощрение выхода национальных компаний на внешние рынки.
- Начиная со второй половины XIX в., Великобритания и Франция переходят к политике фритредерства, в то время как Германия и США, где только еще начинался процесс формирования промышленного капитализма, придерживались политики протекционизма. Эта политика усиливалась во всех промышленно развитых странах в эпоху формирования монополий, в периоды Первой и Второй мировых войн, глубокого экономического кризиса 1929-1933 гг.
- В послевоенные годы в промышленно развитых странах происходит переход к либерализации

Либерализация - форма внешнеторговой (внешнеэкономической) политики, предполагающая снятие всевозможных барьеров, препятствующих развитию внешней торговли и внешнеэкономических связей в целом

Противоположность протекционизму - фритредерство.

Фритредерство (*free trade*) - обмен товаров и услуг между странами, в максимальной степени освобожденный от ограничений в виде таможенных пошлин, количественных и других нетарифных барьеров.

Свободная торговля практически никогда не практиковалась ни одной страной. Государство всегда, так или иначе, вмешивалось в международную торговлю, если не по экономическим причинам, то по политическим или социальным

Инструменты государственного регулирования внешней торговли

1. Тарифные методы регулирования внешней торговли.

Это экономические регуляторы внешней торговли.

Таможенный тариф - это систематизированный перечень (в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности) таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях и при экспорте из данной страны.

Таможенная пошлина - государственные денежные сборы, взимаемые таможенными учреждениями с товаров, ценностей и имущества, провозимых через таможенную

Классификация видов таможенных пошлин

1. По способу взимания	Специфическое	Начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 10 Евро за 1 кг)
	Адвалорные	Начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20% от таможенной стоимости)
	Комбинированные	Сочетают оба вида таможенного обложения (например, 20% от таможенной стоимости, но не менее 10 Евро за 1 кг)

2. По объекту обложения	Импортные	Пошлины, которые накладываются на импортные товары при их выпуске для свободного обращения на внутреннем рынке страны
	Экспортные	Пошлины, которые накладываются на экспортные товары при их выпуске за пределы таможенной территории государства
	транзитные	Пошлины, которые накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны (встречаются крайне редко, лишь как средство торговой войны)
3. По характеру	Сезонные	Пошлины, которые применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего, с/х (срок их действия не может превышать несколько месяцев в год)
	Антидемпинговые	Пошлины, которые применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по ценам, более низким, чем в экспортирующей стране (мера борьбы с недобросовестной конкуренцией)
	Компенсационные	Пошлины, накладываемые на импортные товары, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии и их импорт наносит ущерб национальным производителям аналогичных товаров (мера борьбы с недобросовестной конкуренцией)
	Специальные	Пошлины, используемые в качестве защитной меры, если товары ввозятся на таможенную территорию страны в количествах и на условиях, наносящих или способных нанести ущерб отечественным производителям подобных товаров

4. По про-	Автономные	Пошлины, вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти
исхожде- нию	Конвенционн ые (договорные)	Пошлины, устанавливаемые на базе двухсторонних и многосторонних соглашений
	Преференциал ьные (льготные)	Пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующими, которые накладываются на основе многосторонних соглашений на товары из развивающихся стран (цель - поддержать их экономическое развитие)
5. По типам ставок	Постоянные	Таможенные пошлины, ставки которых единовременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств
	Переменные	Таможенные пошлины, ставки которых могут изменяться в установленных органами государственной власти случаях (при изменении мировых или внутренних цен, уровня государственных субсидий)
6. По способам вычисле- ния	Номинальные	Тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе
	Эффективные	Реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленный с учетом уровня таможенных пошлин, наложенных на импортное сырье, узлы, комплектующие для данных товаров

Эффективный уровень таможенных пошлин

$$Z = (t - a_1 t_1) / (1 - a_1),$$

где Z - эффективная таможенная пошлина; t - номинальный уровень таможенной пошлины на импорт конечного продукта; a_1 - доля стоимости импортного сырья в цене конечного продукта в условиях отсутствия таможенных пошлин; t_1 - номинальный тариф на импортное сырье.

Из формулы следует, что уровень защиты повышается не только по мере увеличения разницы в величинах пошлин на готовые изделия и сырье, но и по мере понижения степени обработки, ввозимой продукции.

Рассмотрим пример беспошлинного ввоза хлопка-сырца и 20% пошлины на х/б изделия. Предположим, что стоимость хлопка-сырца, беспошлинно ввозимого в США из Индии, составляет 10 \$, в то время как общая стоимость рубашки - 20 \$. Добавленная стоимость при обработке ввозимого хлопка в процессе его превращения в рубашку составляет 10 \$. Производитель рубашек в США, покупая беспошлинный хлопок, имеет возможность увеличить цену до 24 \$, т.к. аналогичную цену вынужден назначить индийский производитель, которому приходится преодолевать 20% барьер.

Тогда уровень защиты американских производителей составит:

$$Z = 100\% \times (20\% - 0) / (1 - 50\%) = 40\%.$$

Уровень защиты национальной промышленности равен 40%, т.е. реальная степень защиты в 2 раза выше таможенной пошлины.

Многоколонный таможенный тариф. Все страны имеют многоколонные тарифы с двумя и более ставками. Пример тарифа РФ.

Код товара 37

Наименование ! ***Фото и кино товары***

Ставка в процентах от таможенной стоимости

! 1 ! 2 ! 3

! 2,5 ! 5 ! 10

В этом примере: генеральная или автономная таможенная ставка 10% (третья колонка) - для стран, с которыми нет торговых соглашений (например, Эстония). Базовая или конвенционная ставка - 5% для стран, с которыми заключены торговые соглашения. Преференциальная таможенная ставка - 2,5% - для развивающихся стран (по списку ООН), 0% - ставка на товары из наиболее бедных стран (по списку ООН).

Импортная пошлина

В ЕС около 100 уровней ставок, а в РФ на порядок меньше. Отклонения от среднего значения в России менее 10%, а в Канаде и США, соответственно, 27 и 12%. В развитых странах тариф играет не только фискальную роль (доходы бюджета), но и протекционистскую, а также управления структурой экономики.

Экспортная пошлина

Введение экспортной пошлины увеличивает цену отечественного товара на мировом рынке; товар теряет свою конкурентоспособность и частично возвращается на внутренний рынок. Внутренняя цена становится ниже мировой.

2. **Меры нетарифного регулирования** - это механизм государственного регулирования внешней торговли, включающий экономические (кроме таможенного тарифа), административные и технические условия, ограничивающие или затрудняющие свободную торговлю между странами

Экономические меры подобно таможенным пошлинам действуют через механизм рынка. При этом последнее слово остается за потребителем: он сохраняет свободу выбора и решает, приобрести ли на рынке более дорогой импортный или более дешевый аналогичный отечественный товар

Административные меры действуют непосредственным образом, т.е. минуя рыночные отношения, ограничивая доступ импортных товаров на внутренний рынок и поставку отечественных товаров за границу. При этом покупатель лишается права на свободный выбор товара, а государство фактически определяет товарную структуру внутреннего рынка.

Технические барьеры нетарифных ограничений - национальные требования к техническим характеристикам товаров, специальные требования к качеству товаров, требования соответствия товаров санитарным, фитосанитарным и ветеринарным требованиям, системам сертификации, соблюдению прав собственности и др.

Соглашение по техническим барьерам в торговле (*Agreement on Technical Barriers to Trade*) - действующее в рамках ВТО соглашение, признающее за всеми странами право устанавливать обязательные технические стандарты (включая требования к упаковке и маркировке товаров), целью которых является: обеспечение качества продукции, защита жизни и безопасности людей, животных и растений

Эмбарго - запрет ввоза или вывоза товара в какую-либо страну (страны).

Мотивы - политические. В результате эмбарго наносится ущерб обеим сторонам. Выигрыш у неприсоединившихся к эмбарго стран

Квотирование

В настоящее время средневзвешенный импортный ТТ по рекомендации ВТО должен быть низким 3%, поэтому государства применяют и нетарифные методы.

Квотирование - наиболее распространенная форма нетарифного ограничения внешней торговли - ограничение в количестве или стоимости ввозимого товара

Добровольные экспортные ограничения (ДЭО)

ДЭО - страна-экспортер устанавливает добровольно квоту на вывоз своих товаров в другую страну.

Такая форма ограничения торговли лишь внешне представляется добровольной, а по существу она навязывается экспортеру под угрозой жестких протекционистских санкций и направлена на сдерживание ввоза определенных товаров.

Самоограничение поставок осуществляется путем принятия одной из сторон обязательств: или сократить объем поставок; или снизить темп прироста поставок; или повысить цены на экспортируемые товары, что должно повлечь за собой сокращение поставок.

С помощью указанных мер сдерживались продажи продукции текстильной, швейной и обувной промышленности, черной металлургии

Стимулирование экспорта

Экспортные субсидии (ЭС)

ГАТТ в редакции 1994 г. понимает под субсидией любую форму поддержки доходов и цен предприятия за счет государства. В соответствии с правилами ВТО субсидии делятся на специфические и неспецифические.

Специфические субсидии выделяются отдельным конкретным предприятиям или отраслям промышленности, ставя их в преимущественное положение.

Неспецифические субсидии распространяются на все без исключения предприятия, находящиеся в аналогичном положении.

ЭС вводятся для поощрения (увеличения) экспорта.

Одно из положений ГАТТ - 1994 оценивает экспортные субсидии как нарушение правил добросовестной международной конкуренции и разрешает импортирующим странам принимать ответные меры путем взимания протекционистских «компенсационных пошлин».

Демпинг

Демпинг (*dumping*) — понимается распространение продуктов одной страны на рынке другой страны по цене ниже нормальной, если оно причиняет или угрожает причинить значительный вред производству одной из стран-участниц или существенно снижает производство национальной продукции. Под нормальной ценой понимается цена товара на внутреннем рынке страны-экспортера или производителя, либо цена при его экспорте в третью страну.

Разбойничий демпинг (*predatory dumping*) - временное установление низких цен, направленное на вытеснение конкурентов с данного рынка, и восстановление уровня цен по достижении цели.

Постоянный демпинг (*persistent dumping*) - поддержание низких цен продолжается неограниченное время.

Принятый в 1967 г. в ГАТТ международный антидемпинговый кодекс позволяет странам-импортерам в случае предоставления доказательств вводить специальные защитные меры против демпинга - **Антидемпинговые пошлины**.

Условия введения антидемпинговой пошлины

1. Факт демпинга должен быть установлен в ходе расследования.
2. Необходимо доказать, что факт демпинга нанес существенный ущерб национальному производству.
3. Величина пошлины не должна превышать величины демпинговой разности.
4. Пошлины могут вводиться только в случаях, если демпинговая разность превышает 2%, а общий объем импорта из страны, подвергшейся санкциям, составляет не менее 3% всего импорта данного товара в импортирующей стране.
5. Срок действия пошлин не должен превышать 5 лет и может продлеваться лишь в случае, если их отмена приведет к возобновлению ущерба от демпинга.