**Содержание**

1. Концепция Хекшера-Олина, Парадокс Леонтьева

2. Последствия присоединения России к ВТО

3. Расчет и особенности определения цены внешнеторговых сделок

Список использованной литературы

**1. Концепция Хекшера-Олина, Парадокс Леонтьева**

Многовековая история мировой торговли опирается на вполне осязаемую выгоду, приносимую ею участвующим в ней странам. За этот период объяснения причин и последствий сложились в конкретные теории. Теория международной торговли дает представление о том, что лежит в основе этой выгоды от внешней торговли, или чем определяются направления внешнеторговых потоков.

В конце XIX – начале XX вв. в результате структурных сдвигов в мировой торговле роль естественных природных различий как фактора МРТ снизилась. Э. Хекшер и Б. Олин (20–30 гг. XX в.) создали теорию, объясняющую причины международной торговли продукцией обрабатывающей промышленности.

Страны в разной степени наделены трудом, капиталом, землей, а также разной потребностью в тех или иных товарах. В стране, где трудовых ресурсов много, а капитала недостаточно, труд будет сравнительно дешевым, а капитал – дорогим, и наоборот. Таким образом, теорию Хекшера–Олина можно сформулировать следующим образом: каждая страна экспортирует те товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства.

Согласно модели Хекшера–Олина:[[1]](#footnote-1)

торговля основана на сравнительных преимуществах стран;

причина сравнительных преимуществ – различие в наделенности стран факторами производства.

В середине XX в. американские экономисты Л. Самуэльсон и В. Столпер усовершенствовали теорию Хекшера–Олина, представив, что в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международная торговля выравнивает цену факторов производства между странами. Концепция основана на модели Д. Рикардо с дополнениями Хекшера и Олина и рассматривает мировую торговлю не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, позволяющее сократить разрыв в уровне развития между странами.

В 1947 г. Леонтьев предпринял попытку эмпирической проверки выводов теории Хекшера-Олина и пришел к парадоксальным выводам. Исследуя структуру экспорта и импорта США, он обнаружил, что в экспорте США преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте – капиталоемкие.

Учитывая, что в послевоенные годы в США капитал был относительно избыточным фактором производства, а уровень зарплаты был значительно выше, чем в других странах, этот результат противоречил теории Хекшера-Олина и потому получил название «парадокс Леонтьева».[[2]](#footnote-2)

Дальнейшие исследования показали, что противоречие, обнаруженное В. Леонтьевым, может быть устранено, если при анализе структуры торговли учитывать более двух факторов производства. Включив в анализ более двух факторов производства, в том числе НТП, различия в видах труда (квалифицированный и неквалифицированный) и их дифференцированную оплату в различных странах, В. Леонтьев объяснил вышеназванный парадокс и тем самым внес свой вклад в теорию сравнительных преимуществ.

Леонтьев выдвинул гипотезу, что в любой комбинации с данным количеством капитала 1 человеко-год американского труда эквивалентен 3 человеко-годам иностранного труда. Он предположил, что большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих. Леонтьев провел статистическую проверку, которая показала, что США экспортируют товары, требующие более квалифицированного труда, чем импортные.

Это исследование послужило основой для создания американским экономистом Д. Кисингом в 1956 г. модели, учитывающей квалификацию рабочей силы. В производстве участвуют 3 фактора: капитал, квалифицированный и неквалифицированный труд. Относительно изобилие высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, требующих большого количества квалифицированного труда.

В более поздних моделях западных экономистов использовалось 5 факторов: финансовый капитал, квалифицированный и неквалифицированный труд, пригодные для сельскохозяйственного производства земельные угодья и др. естественные ресурсы.

**2. Последствия присоединения России к ВТО**

В последнее время тематика Всемирной торговой организации (ВТО) и присоединения к ней России стала преобладать в публичных дискуссиях в нашей стране. В обсуждение этого вопроса вовлечены чиновники, государственные деятели, парламентарии, бизнесмены. Всех интересует один вопрос: к чему же Россия присоединяется и зачем она это делает?

Переговоры по присоединению России к ВТО приближаются к завершающей стадии. Можно сказать, что вступление страны в эту организацию коснется не только внешнеэкономических и торговых связей – оно отразится на всех отраслях промышленности и экономике в целом, причем последствия будут весьма разными для разных секторов и видов деятельности. Сейчас, когда вопрос уже перешел из политической плоскости в практическую, главное состоит в максимизации выгод и минимизации потерь. И представляется логичным, что здесь важны не сроки выполнения задачи, а получение положительного сбалансированного результата.

Рассмотрим возможные положительные и отрицательные последствия вступления нашей страны в ВТО.[[3]](#footnote-3)

Во-первых, принятый в цивилизованном мире инновационный путь экономического развития невозможен без приобщения к высоким технологиям. Их стандарты задает система ВТО, стимулируя, таким образом, не столько товарообмен, сколько технический прогресс. Находясь вне системы, Россия обрекает себя на самоизоляцию, техническую отсталость, усиление сырьевой ориентации, сохранение форм хозяйствования, непригодных в рыночных условиях.

Притом, что национальная безопасность все более зависит от безопасности технологической. Она же, в свою очередь, определяется состоянием экономики в целом, а не только военно-промышленного комплекса.

Во-вторых, со вступлением в ВТО повышается инвестиционная привлекательность страны за счет введения в национальное законодательство общепринятых норм внешнеэкономического регулирования.

В-третьих, ВТО выступает в роли верховного арбитра в многочисленных международных хозяйственных спорах. Членство в ВТО автоматически избавит нас от американской поправки Джексона-Вэника, с 1974 года ограничивавшей номенклатуру импорта в нашу страну – из-за тогдашних проблем с еврейской эмиграцией.

В-четвертых, ВТО защищает права на интеллектуальную собственность, в частности, регулирует острую для России проблему «утечки мозгов».

В-пятых, адаптация страны к нормам ВТО предполагает уступки ей со стороны международного сообщества – в виде удовлетворения ряда встречных требований по «чувствительным» позициям экспорта.

С другой стороны, у критиков вступления – тоже пять доводов.

Первый: на мировом рынке Россия представлена главным образом сырьем – объем и номенклатура экспорта высокотехнологичных товаров невелики. Поэтому нет смысла вступать в ВТО прежде, чем повысится их конкурентоспособность. Иными словами, нам поставят то, что захотят и сколько захотят, а мы – то, что всегда.

Второе: защита прав на интеллектуальную собственность на практике обращена в пользу сильнейшего. К тому же это далеко не основная функция Всемирной торговой организации.

Третье: членство в ВТО негативно повлияет на внутренний рынок страны, лишит нашу экономику социально и исторически обусловленной самостоятельности.

При «открытых дверях», а это – один из главных принципов ВТО, дело может закончиться полным вытеснением российского малого бизнеса из освоенных им секторов экономики. Отмена импортных пошлин, сокращение госсубсидий, допуск иностранных компаний к конкурсам на государственные закупки в конечном счете обернется ростом безработицы с ожидаемыми последствиями для небогатой части населения.

В наибольшей степени это затронет интересы авиа- и автостроителей, производителей лекарств, мебели, текстиля, одежды, но главное – сельхозпроизводителей.

Четвертое: интересы национальной безопасности требуют снижения зависимости от импорта высокотехнологичных товаров. Тем более нельзя допустить захвата иностранным капиталом ключевых позиций в стратегически важных сегментах российского рынка.

Пятое: ВТО строит свою политику в связке с Международным Валютным Фондом – известным лоббистом интересов США. «Внедряясь» в «американоцентричную» мировую экономику, мы разделяем не только ее проблемы (например, далеко не гармоничные отношения между долларом, евро, иеной и юанем), но и ответственность за политическую составляющую макроэкономических процессов.

Подведем баланс положительных и отрицательных последствий присоединения России к ВТО для отечественной промышленности.

В настоящее время наибольшей конкурентоспособностью в российской экономике обладают топливно-энергетический комплекс и другие сырьевые отрасли.

К примеру, доля России на рынке нефти по стоимостным показателям увеличилась на 50% за 5 лет, а сам рынок вырос на 75%. [[4]](#footnote-4)Аналогичная ситуация, где доля российского экспорта растет, сложилась на рынках никеля, стали, древесины, угля.

На рынках продукции высокой степени переработки российская продукция существенно менее конкурентоспособна. В том числе на наиболее перспективном рынке наукоемких изделий и технологий доля российских предприятий составляет 0,3–0,5%. Без применения адекватных мер государственной экономической политики стимулирования НТП и освоения новых перспективных технологий присоединение России к ВТО может привести к закреплению сырьевой направленности развития экономики, свертыванию отечественного производства товаров с высокой добавленной стоимостью, деградации структуры отечественной промышленности и утрате имеющегося потенциала развития в наиболее перспективных направлениях. Сохранение и наращивание этого потенциала требует активной государственной политики с учетом ограничений, накладываемых обязательными для исполнения нормами ВТО.

Присоединение России к ВТО затрагивает практически все наиболее актуальные вопросы экономической политики государства, определяющие развитие страны на обозримую перспективу. В зависимости от условий присоединения России к ВТО будут определены параметры экономической политики государства по вопросам стимулирования экономического роста, инвестиционной и инновационной активности, защиты внутреннего рынка, поддержки экспорта и других направлений повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

В настоящее время вопрос о целесообразности присоединения России к ВТО перешел из политической плоскости в русло практических переговоров. Главная проблема в этом вопросе состоит в необходимости максимизации выгод и минимизации потерь. Здесь важны не сроки выполнения поставленной задачи, а получение положительного сбалансированного результата.

**3. Расчет и особенности определения цены внешнеторговых сделок**

Внешнеторговые операции осуществляются, как правило, на мировых или региональных товарных рынках. Торговля на них осуществляется по мировым ценам. На мировых товарных рынках конкуренция более жесткая нежели на внутренних (национальных) рынках. Поэтому на мировом рынке обращаются только те товары, которые отвечают двум основным условиям. Первое условие – относительно низкие цены по сравнению с внутренними (национальными) ценами. Второе условие – качество товара должно отвечать международным стандартам.

Под мировыми ценами понимаются экспортные цены основных поставщиков конкретного товара и импортные цены в важнейших центрах импорта этого товара.[[5]](#footnote-5) Цены не любой внешнеторговой операции могут считаться мировыми ценами. Для признания экспортных или импортных цен в качестве мировых они должны отвечать следующим требованиям:

цены должны обслуживать крупные внешнеторговые сделки;

это должны быть цены (экспортные или импортные), по которым внешнеторговые операции осуществляются на регулярной основе. Если внешнеторговые операции проводятся эпизодически, не регулярно, то такие цены не могут признаваться мировыми ценами;

цены должны обслуживать внешнеторговые операции, которые носят раздельный (свободный) коммерческий характер. К примеру, цены товарообменных внешнеторговых операций (бартерные сделки, поставка товаров в рамках государственной помощи, сделки на компенсационной основе и др.) не признаются мировыми ценами. Это связано с тем, что при таких условиях внешнеторговые сделки носят «связанный» характер, который предусматривает особые отношения между экспортером и импортером, в том числе и по поводу цены;

цены должны относиться к сделкам, которые осуществляются в условиях свободного торгово-политического режима. К примеру, в качестве мировой цены не могут выступать цены, по которым реализуется продукция между странами СНГ;

цены должны обслуживать такие внешнеторговые операции, платежи по которым осуществляются в свободно конвертируемой валюте.[[6]](#footnote-6)

В мировой торговле существует множественность мировых цен на один и тот же товар. Множественность мировых цен связана с действием значительного количества факторов. К ним относятся: наличие значительного количества мировых (региональных) товарных рынков; ценовая политика экспортеров и импортеров; различные условия поставки; различие в валютных курсах и др.

Основу внешнеторговых цен составляют контрактные цены. При формировании импортных и экспортных внешнеторговых цен имеются особенности.

Величина внешнеторговой цены при импортных сделках (Ци) определяется по следующей формуле:

Ци = КЦ и ∙ К в + ТП и + А + НДС + ТС,

где КЦ и – контрактная цена на импортируемый товар; К в – курс национальной валюты к валюте цены импортного контракта; ТП и – ввозная (импортная) таможенная пошлина; А – акциз, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию РФ; НДС – налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию РФ; ТС – таможенный сбор за таможенное оформление.

Уровень внешнеторговой цены на экспортируемый товар (Цэ) рассчитывается по следующей формуле:

Ц э = КЦ э ∙ К в + ТП э + ТС,

где КЦ э – контрактная цена на экспортируемый товар; ТП э – вывозная (экспортная) таможенная пошлина.

Курс национальной валюты (для России – это российский рубль) к валюте контрактной цены рассчитывается на основе официального курса Банка России, установленного на дату принятия грузовой таможенной декларации (ГТД).

Такие элементы внешнеторговых цен как таможенная пошлина (ТПи и ТПэ), акциз (А), налог на добавленную стоимость (НДС), сборы за таможенное оформление (ТС) в совокупности составляют понятие «таможенные платежи».

Если внешнеторговая сделка (экспортная или импортная) признается эффективной, то в этом случае определяется базовая цена, ориентированная на мировую цену. Однако контрактная цена может отличаться от базовой и мировой за счет системы ценовых поправок, принятых в международной практике. Рассмотрим основные поправки цен.[[7]](#footnote-7)

Поправка на вид валюты. В конкурентных материалах, используемых при обосновании цены, валюта цены может отличаться от валюты цены в нашем контракте. Поэтому необходимо привести эти виды валют к единой, лучше к той, в которой определена цена заключаемого контракта.

Поправка на вид цен. В зависимости от того, какой вид цен используется при расчете контрактной цены и какие виды цен применялись в конкурентных материалах (справочные цены, биржевые котировки, цены торгов и др.), осуществляются поправки к этим ценам. Такие поправки определяются на основании примерных соотношений между этими ценами.

Поправка на условия платежа. Условия платежа в конкретных внешнеторговых сделках могут существенно различаться. В основной массе платеж осуществляется либо наличными, либо предоплатой, либо авансом, либо в кредит. Естественно, при платеже наличными контрактная цена на один и тот же товар будет ниже, нежели при авансовом платеже. Это связано с тем, что экспортер (продавец) в таком случае получает определенные преимущества, на основании которых и формируется поправка на условия платежа.

Формы расчета также оказывают влияние на контрактную цену. К примеру, если осуществляется расчет с использованием инкассовой формы, а не аккредитива, то импортер (покупатель) получает от этого определенную выгоду. Это связано с тем, что при использовании аккредитива импортер фактически «замораживает» собственные средства, кроме этого импортер несет и дополнительные расходы, связанные с открытием и использованием аккредитива.

Поправка на базисные условия поставки. Международная торговая практика использует определенные условия поставки, которые отражены в «Инкотермс – 2000». В связи с тем, что конкурентные материалы могут существенно отличаться от расчетных по базовым условиям поставки, необходимо приведение рассчитываемых контрактных цен и цен конкурентных товаров к единым базовым условиям поставки. Иными словами, при формировании контрактной цены используются поправки на различия в базовых условиях поставки.

Поправка на инфляцию. На практике данная поправка носит название поправки на дату ценовой информации. Суть данной поправки заключается в том, что конкурентные материалы относятся к прошедшему периоду, в котором цены на аналогичные товары могли быть ниже или выше текущих цен. Поэтому для учета инфляционных процессов применяются поправки на дату ценовой информации.

Поправка на серийность. Известно, что затраты на единицу продукции снижаются по мере увеличения количества произведенной продукции за счет сокращения условно-постоянных расходов, приходящихся на одно изделие. Поправка на серийность может осуществляться в различных формах: путем применения скидки, выраженной в процентах, за количество товаров; в виде использования шкалы разных уровней цен при поставке в зависимости от серийности и др.

Поправка на комплектацию. В случае, когда рассчитываемые контрактные цены формируются на товар определенной комплектации, а в конкурентных материалах цены были определены на иную комплектацию, вводится данная поправка. Особенность применения этой поправки заключается в том, что наряду с расчетом цены на основной товар с базовой комплектацией необходимо рассчитывать и корректировать цены на дополнительные элементы, входящие в комплектацию товара.

Поправки на различия в технико-экономических параметрах. Зачастую в качестве ориентира для расчета контрактной цены применяются конкурентные материалы на аналогичные товары, но с другими технико-экономическими параметрами. В этом случае необходимо привести рассчитываемую цену и цены, отраженные в конкурентных материалах, к единым технико-экономическим параметрам. Для этого применяются параметрические методы ценообразования.

**Список использованной литературы**

1. Глазьев С. Россия и ВТО: преимущества и потери [Электронный ресурс] / С. Глазьев, З. Аюфова // Публикации национального института развития. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/rossiya\_i\_vto\_preimuschestva\_i\_poteri\_2008-4-22-24-42.htm
2. Любецкий В.В. Мировая экономика: Учебный курс. – М.: МИЭМП, 2008.
3. Наумов В.В. Ценообразование: Учебный курс. – М.: МИЭМП, 2008.
4. Россия в ВТО: плюсы и минусы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lexim.ru/smi/825/
5. Фролова Т.А. Мировая экономика: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006.
6. Хмелев И.Б. Мировая экономика: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009.
1. Любецкий В.В. Мировая экономика: Учебный курс. – М.: МИЭМП, 2008. [↑](#footnote-ref-1)
2. Фролова Т.А. Мировая экономика: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. [↑](#footnote-ref-2)
3. Россия в ВТО: плюсы и минусы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lexim.ru/smi/825/ [↑](#footnote-ref-3)
4. Глазьев С. Россия и ВТО: преимущества и потери [Электронный ресурс] / С. Глазьев, З. Аюфова // Публикации национального института развития. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/rossiya\_i\_vto\_preimuschestva\_i\_poteri\_2008-4-22-24-42.htm [↑](#footnote-ref-4)
5. Хмелев И.Б. Мировая экономика: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. [↑](#footnote-ref-5)
6. Наумов В.В. Ценообразование: Учебный курс. – М.: МИЭМП, 2008. [↑](#footnote-ref-6)
7. Наумов В.В. Ценообразование: Учебный курс. – М.: МИЭМП, 2008. [↑](#footnote-ref-7)