Содержание

Введение

Глава 1. Теории международной торговли

1.1 Понятие международной торговли

1.2 Характеристика внешней торговли в работах меркантилистов

1.3 Теория международной торговли английских классиков

1.4 Факторная теория международной торговли Хекшера-Олина

Глава 2. Методы государственного регулирования внешней торговли

2.1 Тарифные методы

2.2 Нетарифные методы

2.3 Платежный баланс страны

Глава 3. Макроэкономическая стабилизация

3.1 Влияние внешней торговли на ВВП в краткосрочном периоде

3.2 Роль внешней торговли в обеспечении экономического роста

Глава 4. Современные аспекты внешней торговли России.

4.1 Какие сравнительные преимущества имеет российская экономика?

4.2 Вступление России в ВТО: плюсы и минусы

Заключение

Список использованной литературы

Введение

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».

Внешняя торговля является наиболее развитой формой международных экономических отношений. На долю торговли приходится около 80 процентов всего объемам международных экономических отношений.

Международная торговля занимает ведущее место в системе всемирных экономических отношений. Международной торговый обмен является одновременно и предпосылкой, и следствием международного разделения труда, выступает важным фактором формирования и функционирования мирового хозяйства. В своей исторической эволюции он прошёл путь от единичных внешнеторговых сделок до долгосрочного крупномасштабного торгово-экономического сотрудничества.

Международная торговля служит средством, позволяющим странам участникам процесса, развивая свою специализацию, повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом увеличивать объем производимых ими товаров и услуг, а также и уровень благосостояния их населения.

В этой связи значительный интерес представляет изучение регулирования торговых отношений.

Международная торговля является центральным звеном в сложной системе мирохозяйственных связей, связывая все страны мира в единую международную экономическую систему. Она представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира, а ее объем подсчитывается путем суммирования объемов экспорта.

Цель данной курсовой работы – изучить роль внешней торговли в макроэкономической стабилизации страны, рассмотреть методы государственного регулирования внешней торговли, некоторые теории международной торговли, а также современные аспекты внешней торговли России.

Глава 1. Теории международной торговли

1.1 Понятие международной торговли

Международная торговля представляет собой обмен товарами и услугами через государственные границы. В основе такого обмена лежит принцип сравнительного преимущества. Впервые этот принцип был предложен Д. Рикардо. Согласно разработанной им теории государству следует производить и продавать другим странам те товары, которые оно способно производить с наибольшей продуктивностью и эффективностью, покупая при этом у других стран те товары, которые оно не способно производить с аналогичными параметрами.

Наличие особых условий (выгодное географическое положение, запасы редких природных ресурсов, надлежащая квалификация специалистов, высокий уровень технической оснащенности производства) дает стране определенные преимущества при производстве тех или иных товаров и услуг. Эти преимущества выражаются в выпуске более дешевой и качественной продукции и позволяют на этой основе извлекать выгоды от международной специализации производства.

Фактором развития международной торговли может выступать и принцип абсолютного преимущества, впервые сформулированный. А. Смитом. Страна считается обладателем абсолютного преимущества, когда она является монопольным производителем той или иной продукции или способна производить ее дешевле других стран. Например, ЮАР доминирует в производстве алмазов. Однако таких случаев крайне мало.

Международная торговля имеет двестороны — импорт и экспорт и характеризуется торговым балансом, торговым оборотом, платежным балансом, демпингом, торговым протекционизмом, курсом обмена валют.

Импорт заключается в приобретении продукции в другой стране. Импорт не только приносит выгоду стране в целом, но и может оказаться прибыльным делом для отдельных фирм и граждан. С переходом к рынку многие из российских предпринимателей, вступив в деловые отношения с зарубежными производителями и отыскав источники финансирования своих фирм, стали крупными импортерами товаров и услуг, которых не было в России.

Под экспортом понимается продажа продукции в другие страны. При этом следует иметь в виду, что экспорт бывает видимым (когда продукция, производимая внутри страны, затем вывозится и продается за границей) и невидимым (услуги, предоставляемые иностранным гражданам как внутри страны, например туризм, так и за рубежом, например банковские услуги, услуги по страхованию).

Торговый баланс представляет собой разницу между объемом экспорта и объемом импорта товаров (видимые статьи экспорта и импорта) за определенное время. Если экспорт превышает импорт, то торговый баланс называется активным или благоприятным, а в случае превышения импорта над экспортом — пассивным или неблагоприятным.

Торговый оборот — этосумма стоимостей объемов экспорта и импорта.

Платежный баланс — разница между денежными средствами, поступающими в страну, в результате экспортной деятельности, и средствами, утекающими из страны из-за импорта, плюс потоки денежных средств, обусловленные другими факторами (движением капитала, правительственными займами, помощью другим странам и т. п.). Задача правительства — обеспечивать равновесие платежного баланса.

Демпинг представляет собой практику продажи товаров за границу по ценам ниже существующих в стране-производителе этих товаров. Обвинение в демпинге иногда предъявляется некоторым странам, например, Южной Корее и России со стороны США. Однако на практике факт демпинга труднодоказуем.

Торговый протекционизм заключается в использовании рычагов государственного регулирования для ограничения импорта товаров и услуг. Он используется для защиты отечественной промышленности от ущерба, который может быть нанесен ей в результате демпинга и конкуренции, создаваемой товарами иностранного производства. В основе протекционизма лежит теория, согласно которой он призван содействовать выживанию и развитию отечественной промышленности, созданию новых рабочих мест.

Курс обмена валют (валютный курс) — цена одной валюты относительно другой. На валютный курс существенное влияние оказывает изменение внутренней денежной массы. Увеличение денежной массы может привести к падению курса национальной валюты, и наоборот.

Мировая торговля развивается неравномерно в разные периоды. В годы Великой депрессии и в предвоенный период внешняя торговля была почти разрушена. Рост торговли между странами начался с конца 1940-х гг., в результате чего к 1970-м гг. многие страны превратились в открытые экономические системы, поэтому они реагируют не только на внутренние события, но и на процессы, происходящие за пределами их национальных границ.

1.2 Характеристика внешней торговли в работах меркантилистов

В XVI — XVII вв. в Европе происходил заметный рост как внутренней, так и внешней торговли. Именно в этот период появляются первые самостоятельные экономические сочинения, главной темой которых становятся вопросы торговли, в особенности международной. Авторами этих сочинений были меркантилисты.

Меркантилизм (от итальянского mercante — торговец, купец) явился, по существу, первой школой политической экономии[[1]](#footnote-1), непосредственно выражавшей воззрения и интересы государственных деятелей, представителей финансовых и торговых кругов эпохи первоначального накопления капитала.

Отождествление богатства с деньгами, золотом можно считать первой характерной чертой меркантилизма. Однако если страна не располагает собственными рудниками, то единственным путем к обладанию золотом является внешняя торговля. Этот вывод характеризует вторую важную черту мировоззрения меркантилистов. Третья черта меркантилистской идеологии заключается в том, что накопление денежного богатства посредством внешней торговли может быть достигнуто лишь с помощью соответствующей государственной политики. Иначе говоря, каждой нации необходима сильная государственная машина, включающая армию, торговый и военный флот, развитую систему регулирования внешней торговли, которая могла бы обеспечить превосходство над другими странами.

Различают ранний и поздний меркантилизм. Ранний меркантилизм (Г. Скаруффи, У. Стаффорд) проповедовал философию "удержания" денег в стране посредством запрета их вывоза за границу, введения государственной монополии на торговлю валютой, принуждения иностранных купцов к закупкам на вырученные средства отечественных товаров. Ранний меркантилизм получил название монетарной системы. Ему на смену пришла идеология позднего (зрелого) меркантилизма (Т. Мен, А. Серра, А. Монкретьен). Центральным пунктом этой идеологии стала система активного «торгового баланса»: государство становится тем богаче, чем больше разница между стоимостью вывезенных и ввезенных товаров. Поздние меркантилисты были сторонниками развития не только внешней торговли, но и отечественной промышленности. Именно поэтому зрелый меркантилизм получил еще название коммерческой, или мануфактурной, системы.

Итак, если ранние меркантилисты отождествляли богатство с золотом и серебром и сводили функции денег к средству накопления, то в экономической теории зрелого меркантилизма под богатством понимался избыток продуктов, который должен на внешнем рынке превратиться в деньги, а сами деньги рассматривались уже не только как средство накопления, но и как средство обращения.

1.3 Теория внешней торговли английских классиков

Серьезный шаг в развитии теории международной торговли сделали классики английской политической экономии А. Смит и Д. Рикардо.

Теория абсолютных преимуществ А. Смита.

В своих суждениях о международной торговле А. Смит превзошел своих предшественников широтой взглядов и глубиной анализа хозяйственных явлений.

Прежде чем характеризовать положительные стороны международной торговли и создавать ее теорию, А. Смит дает всеобъемлющую критику протекционизма. Он считает, что протекционизм не может увеличить размеры общественного капитала, а значит, и богатство нации. Наиболее веский довод — бессмысленно производить у себя те товары, которые из-за границы могут быть доставлены по более низким ценам. Следовательно, страна должна покупать все то, что иностранцы могут произвести дешевле, а продавать все то, в производстве чего страна имеет некоторые преимущества. Это исходное правило приводит А. Смита к выводу: ограничивать международную торговлю было бы неразумным и вредным.

Аргументируя свой вывод, он приводит следующие доводы:

1. Если торговля не будет сдерживаться протекционистскими мерами, каждая страна начнет специализироваться на производстве той продукции, которая обладает конкурентным преимуществом.

2. Торговля между странами позволит каждой из них реализовать излишки конкурентоспособного производства и таким образом придать стоимость тому, что было бы бесполезным. В торговле эта стоимость реализуется дополнительным национальным доходом, получаемым каждой из стран.

3. Благодаря внешней торговле уменьшаются издержки нации на потребление, так как страна может покупать за границей более дешевые товары.

Приведенные А. Смитом доводы показывают, что международное разделение труда и специализация на производстве тех товаров, в которых страна имеет преимущества, позволяют ей более полно использовать свой потенциал для создания национального богатства.

Доказательство сформулированных А. Смитом положений и выводов получило в научной литературе название теории абсолютных преимуществ.

Таким образом, в основе теории абсолютных преимуществ лежит возможность страны производить благодаря ее природным особенностям или производственному потенциалу какой-либо товар более эффективно по сравнению с другими странами, производящими тот же товар.

Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо.

Свою знаменитую теорию сравнительных преимуществ Д. Рикардо изложил в книге "Принципы политической экономии" (1817 г.). В ней он показал, как и почему становится возможной торговля между двумя странами, если одна из них ни в чем не имеет абсолютного преимущества. Сравнительное преимущество означает способность производить товар или услугу с относительно меньшими издержками замещения.

Практически каждая страна имеет сравнительное преимущество в производстве тех или иных товаров. С одной стороны, Россия обладает сравнительным преимуществом в производстве многих видов сырья и энергоносителей, некоторых видов продукции металлообрабатывающей промышленности, в производстве отдельных категорий вооружений и военной техники. С другой стороны, она не имеет сравнительного преимущества в производстве обуви, одежды, многих видов продовольствия, современных информационных технологий, вычислительной и бытовой техники, автомобилей и т.д. Поэтому ей приходится импортировать разные товары легкой и пищевой промышленности, некоторые виды сельскохозяйственной продукции, специальные станки и производственное оборудование, мебель, аудио- и видеотехнику, компьютеры и многое другое из-за рубежа. Важными ее внешнеторговыми партнерами являются Германия, Япония, Украина, Польша, Италия, США и ряд других стран, которые, в свою очередь, покупают у России товары, в которых они не имеют сравнительного преимущества.

1.4 Теория Хекшера-Олина

Теория внешней торговли английских классиков, показывающая возможности и выгодность международного обмена на основе абсолютных и сравнительных преимуществ, не объясняет происхождения этих преимуществ.

Недостатки классической теории были выявлены в начале XX в. шведскими экономистами Э. Хекшером и Б. Олином, обосновавшими международную торговлю с точки зрения изобилия или редкости факторов производства, которыми обладают различные страны. Их теория гласит, что страны специализируются на таких товарах, для выпуска которых них имеются соответствующие факторы производства (капитал, труд, земля). В результате международная торговля товарами становится, по выражению Б. Олина, "обменом избыточных факторов на недостающие факторы".

Страна считается в избытке наделенной, например, рабочей силой, если соотношение между количеством рабочей силы и остальными факторами производства в ее экономике выше, чем в окружающем мире. В такой стране происходит удешевление трудоемких товаров, и тем самым они становятся конкурентоспособными на международном рынке. В стране с избыточным капиталом конкурентоспособными будут капиталоемкие товары.

Таким образом, обмен товарами между странами, осуществляемый в соответствии с теорией Хекшера—Олина, объясняет прежде всего структуру международной торговли. При этом теория позволяет выявить причины страновых различий в ценах до установления торговых связей между странами и уменьшения этих различий под влиянием международного обмена.

В 1948 г. П. Самуэльсон сформулировал теорему, согласно которой при некоторых условиях (однородность факторов производства, идентичность технологии, наличие совершенной конкуренции, полная мобильность факторов производства) международная торговля может выравнивать цены на факторы производства у торгующих между собой стран.

Таким образом, шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин, а позже П. Самуэльсон выявили новые аспекты выгодности международного обмена. Они показали, что торговля между странами не только позволяет оптимизировать использование национальных факторов производства благодаря их интернациональному перемещению, но и приводит с течением времени к сближению цен на факторы производства.

Глава 2. Методы государственного регулирования внешней торговли

Во всех странах регулирование внешней торговли осуществляется в той или иной мере государством в зависимости от ставящихся экономических, социальных и политических задач в стране и обстановки в мире.

Для реализации национальных интересов в сфере международных обменов государство может использовать разные виды экономической политики: вмешательство государства в экспортно-импортные операции, политика платежного баланса, валютная политика.

В этой главе я рассмотрю первые две формы торговой политики.

2.1 Тарифные методы

Политика государства в области международной торговли может осуществляться с помощью как косвенных инструментов (тарифных методов), так и количественных ограничений (нетарифных методов).

На практике тарифные методы сводятся к взиманию государством таможенных пошлин с экспортно-импортных операций, осуществляемых национальными субъектами со своими зарубежными партнерами.

Таможенные пошлины представляют собой налоги, взимаемые государством с товаров в момент пересечения ими границы в протекционистских либо фискальных целях. Совокупность установленных таможенных пошлин составляет таможенный тариф.

Таможенная пошлина на импорт. Существуют два основных вида таможенных пошлин на импорт: специфические и адвалорные. Специфические пошлины взимаются в виде фиксированной суммы с единицы облагаемого товара в соответствии с его измерением (вес, площадь, объем и т. д.), например 3 долл. за 1 баррель нефти. Адвалорные (от лат. ad valorem — по стоимости) пошлины представляют собой определенный процент от стоимости импортируемого товара, например 50%-й тариф на импортируемые легковые автомобили. Стоимость товара определяется официальным путем.

И в том и в другом случае таможенная пошлина порождает ряд последствий для национальной экономики, которые проявляются в воздействии на цены, количество, доход. В свою очередь, эти последствия сказываются на благосостоянии потребителей, производителей, а также на состоянии государственного бюджета. Введение импортных пошлин чаще всего выгодно национальным производителям и государству, получающему дополнительный доход в бюджет от возросших цен. Напротив, потребители несут потери, поскольку вынуждены покупать меньше импортных товаров и по более высоким ценам. Эти потери всегда оказываются больше выигрыша, получаемого производителями и государством, а это означает, что суммарный чистый эффект для благосостояния нации будет отрицательным.

Таможенная пошлина на экспорт. Взимание таможенных пошлин с определенных экспортных товаров также является инструментом торговой политики государства. Главная цель экспортных пошлин — фискальные интересы правительства. Поэтому не случайно, что они используются в основном развивающимися странами и государствами с переходной экономикой. Промышленно развитые страны используют их редко, а в США налогообложение экспорта вообще запрещено законодательно.

В результате применения экспортных пошлин внутренние цены понижаются и национальные потребители получают некоторый выигрыш, в то время как производители несут определенные потери. Выигрывает также и государство. Однако суммарный выигрыш общества оказывается меньше потерь производителей, так что чистые потери страны в результате экспортных пошлин возрастают.

В развивающихся странах экспортные пошлины почти всегда налагаются на базовые и сырьевые товары, составляющие самую большую часть экспорта данной страны (хлопок в Египте, кофе в Бразилии, минеральное сырье в Боливии, нефть, газ и некоторые другие товары в России и т. д.).

Экспортные субсидии и компенсационные пошлины. В большинстве случаев многие страны на практике прибегают не к экспортным пошлинам, а к субсидированию экспорта. Оно осуществляется в разных формах: предоставление низкопроцентных займов фирмам-экспортерам или иностранным клиентам; государственные расходы на стимулирование сбыта экспортной продукции за рубежом (например, через рекламу и предоставление дешевой информации о конъюнктуре экспортного рынка); предоставление фирмам налоговых льгот в зависимости от объема производимых на экспорт товаров и услуг.

Предоставление субсидий экспортерам стимулирует развитие экспортных производств и создает некоторые конкурентные преимущества национальным производителям на мировых рынках. Однако оборотной стороной экспортных субсидий может быть введение компенсационных импортных пошлин теми странами, куда направлены экспортные потоки. Такая процедура допускается нормами ГАТТ/ВТО и иногда используется в мирохозяйственной практике. Совмещение мероприятий по субсидированию экспорта и компенсационному налогообложению импорта оборачивается потерями государственного бюджета вывозящей страны, превращающимися в доход государственного бюджета принимающей страны.

2.2 Нетарифные методы

Тарифы не единственная форма торговой политики. С 1931 г. в мировом хозяйстве стали появляться и развиваться новые инструменты вмешательства государства в сферу международных обменов — нетарифные торговые ограничения. К настоящему времени они получили широкое распространение во многих странах, прежде всего в промышленно развитых. К основным нетарифным ограничениям относятся: импортные квоты, "добровольные" ограничения экспорта и антидемпинговые меры.

Импортные квоты. Из всех видов нетарифных ограничений внешней торговли наибольшее распространение получили импортные квоты — контингенты, или количественные ограничения объемов иностранной продукции, разрешенной ежегодно к ввозу в страну. Иногда страны могут прибегать к квотированию экспорта, однако они запрещены международными соглашениями. И в том и в другом случае инструментом квотирования являются лицензии, выдаваемые государственными органами импортерам или экспортерам продукции. Число выдаваемых лицензий ограничено, а это значит, что нелицензированная торговля квотируемыми товарами запрещается.

Импортные лицензии могут распределяться через механизм купли-продажи или административным путем. Обычно на практике применяются административные методы распределения лицензий, в основе которых лежит система явных предпочтений, когда государство выдает импортные лицензии определенным фирмам без какого-либо конкурса. Обычно в этом случае лицензии получают те фирмы, которые закрепились на рынке данного товара.

Импортные квоты в ряде случаев оказываются более предпочтительной мерой регулирования внешней торговли, чем таможенные тарифы. Их преимущество проявляется в том, что они строго фиксируют объемы ввозимой продукции, а это гарантирует внутренний рынок от возможного увеличения импорта из-за снижения цен на импортируемые товары.

Квотирование предпочитают отечественные фирмы, а также нуждающиеся в защите отрасли, поскольку добиться специальных лицензионных привилегий значительно легче, чем введения тарифа или повышения его ставок.

"Добровольные" ограничения экспорта. Этот вид нетарифных ограничений стал практиковаться с 50-х гг. в отношениях между США и европейскими странами, с одной стороны, и Японией — с другой, во внешней торговле текстильными изделиями. Позже в эту систему были включены и новые индустриальные страны.

"Добровольные" ограничения экспорта (ДОЭ) означают ситуацию, когда не страна-импортер устанавливает квоту, а страна-экспортер берет на себя обязательства по ограничению экспорта в данную страну. В настоящее время заключено множество таких соглашений, ограничивающих экспорт не только текстильных изделий, но и автомобилей, обуви, стали, труб, телевизоров и т.д., главным образом из Японии и стран Юго-Восточной Азии в США и страны ЕС.

Демпинг. Ограничения в международной торговле могут быть следствием демпинга. Демпинг означает такую практику ведения внешней торговли, когда экспортер продает свой товар за границей по цене ниже той, по которой он продает на внутреннем рынке, или ниже себестоимости производства товара. Это значит, что демпинг — одна из форм международной ценовой дискриминации.

Обычно к демпингу прибегают в периоды экономических спадов, когда отрасль не хочет сокращать производство, но продать весь товар на внутреннем рынке не имеет возможности. Тогда она обращается к рынкам зарубежных стран, подрывая тем самым их национальное производство, но стабилизирует при этом собственное.

Использование демпинга официально запрещено. В случае демпинга страны вправе применять ответные меры. Они обычно принимают форму введения антидемпинговой пошлины или угрозы ее введения. Антидемпинговая пошлина представляет собой временный сбор, вводимый импортирующей страной для компенсации потерь от демпинга. Как правило, эта пошлина устанавливается в размере разницы между ценой товара на внутреннем и мировом рынках.

Кроме рассмотренных выше способов количественного регулирования внешней торговли в мировой практике используется множество других видов нетарифных ограничений, среди которых: национальные стандарты качества; экологические требования; санитарные ограничения, запрещающие торговлю определенными сельскохозяйственными или продовольствием и напитками; требования к упаковке и маркировке изделий; требования к содержанию компонентов, используемых в производстве ряда товаров и др.

2.3 Платежный баланс страны

Объективная оценка взаимоотношений национальной экономики с международной экономикой и их взаимовлияния может быть сделана с помощью платежного баланса страны. Платежный баланс представляет собой систематические статистические записи всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным миром за определенный период (обычно квартал или год). Он дает количественную (денежную) и качественную (структурную) характеристику внешнеэкономической деятельности страны, ее участия в мировом хозяйстве.

Международные экономические сделки осуществляются в разных формах: торговля товарами и услугами, бартер, обмен одних финансовых активов на другие, международные переводы и т.п. Субъекты международных сделок — различные организации, фирмы и частные лица – могут быть резидентами данной страны либо других стран. Экономический субъект — резидент той страны, где находится его основное место жительства (независимо от гражданства). Если же речь идет о фирме, то ее резидентство определяется местом регистрации и дислокации, а не местом осуществления операций.

Любая международная экономическая сделка имеет две стороны: кредит и дебет. Кредит — это отток ценностей из страны, за которым должен последовать компенсирующий приток стоимостей, или платежи в данную страну. Дебет — это приток ценностей в страну, за который резиденты этой страны должны платить. Поскольку за экспорт платят в иностранной валюте, значит, это кредит. Импорт требует затрат иностранной валюты – это дебет.

Существуют различные методики составления платежных балансов. В настоящее время наибольшей известностью пользуется классификация статей платежного баланса, предложенная МВФ. Данная методика предполагает наличие двух больших разделов платежного баланса: счет текущих операций и счет операций с капиталом и финансовыми инструментами. Связано это прежде всего с тем, что каждая сделка имеет две стороны — торговую и финансовую, которые по сути дела, зеркальным отражением друг друга. Суммирование двух учетных записей в принципе должно давать нуль.

Поскольку платежный баланс складывается в значительной степени стихийно в результате действия большого числа субъектов внешнеэкономической деятельности, то применительно к одной, отдельно взятой стране нередко наблюдается нарушение пропорций между его разделами. Добиться равновесия платежного баланса очень трудно. Обычно имеет место либо дефицит, либо излишек платежного баланса. Проблемы возникают тогда, когда платежный баланс пассивен. Пассивное сальдо требует дополнительных усилий по стимулированию национального экспорта товаров и услуг, по привлечению иностранных капиталов. Если же такие капиталы поступают в меньшем, чем требуется, количестве, тогда необходимо принятие срочных мер для чрезвычайного финансирования дефицита платежного баланса.

Вступление России в МВФ, а также курс на достижение большей открытости экономики вызвали необходимость публикации платежного баланса Российской Федерации. Впервые он бы составлен по методологии МВФ за 1992 г. Рассмотрим платежный баланс России за 1994-2000 гг.

Анализ платежного баланса России за 1994—1999 гг. показывает, что в данный период он сводился с пассивным сальдо. Это означало рост внешней задолженности страны. И только в 2000 г. суммарный платежный баланс оказался положительным. Тревожным моментом являлось то, что итоговое пассивное сальдо платежного баланса в 1995—1998 гг. ежегодно превышало положительное сальдо по счету текущих операций. Поэтому требовался значительный объем чрезвычайного финансирования.

В Таблице 1 приведена форма представления данных о платежном балансе России за 1994—2000 гг. по методике МВФ.

Таблица 1. Платежный баланс России (млн дол. США)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год  Показатель | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Текущий счет | 8 434 | 7 488 | 11755 | 2 061 | 683 | 24 730 | 46 317 |
| Товары: экспорт в ценах ФОБ | 67 826 | 82 913 | 90 564 | 89 008 | 74 883 | 75 666 | 105 565 |
| Товары: импорт в ценах ФОБ | -50 451 | -62 603 | -68 093 | -71982 | -58 014 | -39 537 | -44 862 |
| Торговый баланс | 17 375 | 20 310 | 22 471 | 17 026 | 16 869 | 36129 | 60 703 |
| Услуги: кредит | 8 425 | 10 568 | 13 283 | 14 079 | 12 375 | 9 067 | 9 632 |
| Услуги: дебет | -15 292 | -20 178 | -18 637 | -19 998 | -16 429 | -13 351 | -17 352 |
| Баланс товаров и услуг | 10 508 | 10 700 | 17 117 | 11107 | 12 815 | 31845 | 52 984 |
| Текущие трансферты: кредит | 311 | 895 | 771 | 411 | 308 | 1183 | 808 |
| Текущие трансферты: дебет | -542 | -738 | -701 | -766 | -645 | -582 | -738 |
| Счет операций с капиталом | 2 408 | -348 | -463 | -796 | -382 | -328 | 10 676 |
| Счет операций с фин.инструментами | -30 219 | -7 463 | -23 586 | -2 902 | -12 596 | -19 129 | -33 796 |
| Прямые инвестиции за границей | -281 | -605 | -922 | -3185 | -1268 | -1963 | -3 208 |
| Прямые инвестиции в страну | 690 | 2 065 | 2 579 | 4 864 | 2 764 | 3309 | 2 714 |
| Чистые ошибки и пропуски | -407 | -7 975 | -4 896 | -4 855 | -9 072 | -6977 | -9 274 |
| Итоговый баланс | -18970 | -8 298 | -17190 | -6492 | -21367 | -1704 | 13 923 |

Источник: International Financial Statistics Yearbook 2001. Wash.: IMF, 2001. Р. 853.

Положительное сальдо внешнеторгового баланса Российской Федерации складывается из экспортной выручки от реализации на внешнем рынке топливно-энергетических товаров (около половины всего экспорта). В импорте все еще высока (хотя и несколько снизилась) доля машин и оборудования, продовольствия.

По разделу «Услуги» в платежном балансе России большое отрицательное сальдо. Основной причиной является резкое увеличение числа российских граждан, выезжающих за границу, в том числе и в целях закупки товаров. По разделу «Счет операций с капиталом» в 1995—1999 гг. Россия имела небольшое отрицательное сальдо. Однако по счету операций с финансовыми инструментами отрицательное сальдо было значительно больше.

Основными формами оттока капитала за рубеж являлись предоставление кредитов, предоплаты и различные авансовые платежи по межфирменным поставкам, а также инвестиции. Прямые инвестиции в Россию в 1994—1999 гг. превышали инвестиции российских компаний за границей, однако в 2000 г. сальдо прямых инвестиций стало отрицательным.

В целом по финансовому счету в 1994—2000 гг. Россия имела отрицательное сальдо, размер которого колебался в больших пределах.

Для покрытия пассивного сальдо платежного баланса России в 1994—1999 гг. требовались значительные финансовые ресурсы, которые были получены в результате роста обязательств по отношению к нерезидентам, использования кредитов МВФ и других форм чрезвычайного финансирования.

В 1999 г. действие ряда факторов, в частности эффекта девальвации рубля, благоприятной динамики мировых цен на топливно-энергетические ресурсы, сокращения импорта, привело к значительному улучшению платежного баланса Российской Федерации. В 2000 г. позитивные тенденции получили дальнейшее развитие: впервые с 1994 г. итоговый баланс был сведен с положительным сальдо.

В целом анализ платежного баланса России показывает, что его существенной трансформации можно достичь только при кардинальных положительных сдвигах в экономике России.

Глава 3. Макроэкономическая стабилизация

3.1 Влияние внешней торговли на ВВП в краткосрочном периоде

Рассмотрим, как изменения во внешней торговле страны отражаются на ВВП и занятость. В Табл. 2 показано, как чистый экспорт влияет на объем производства.

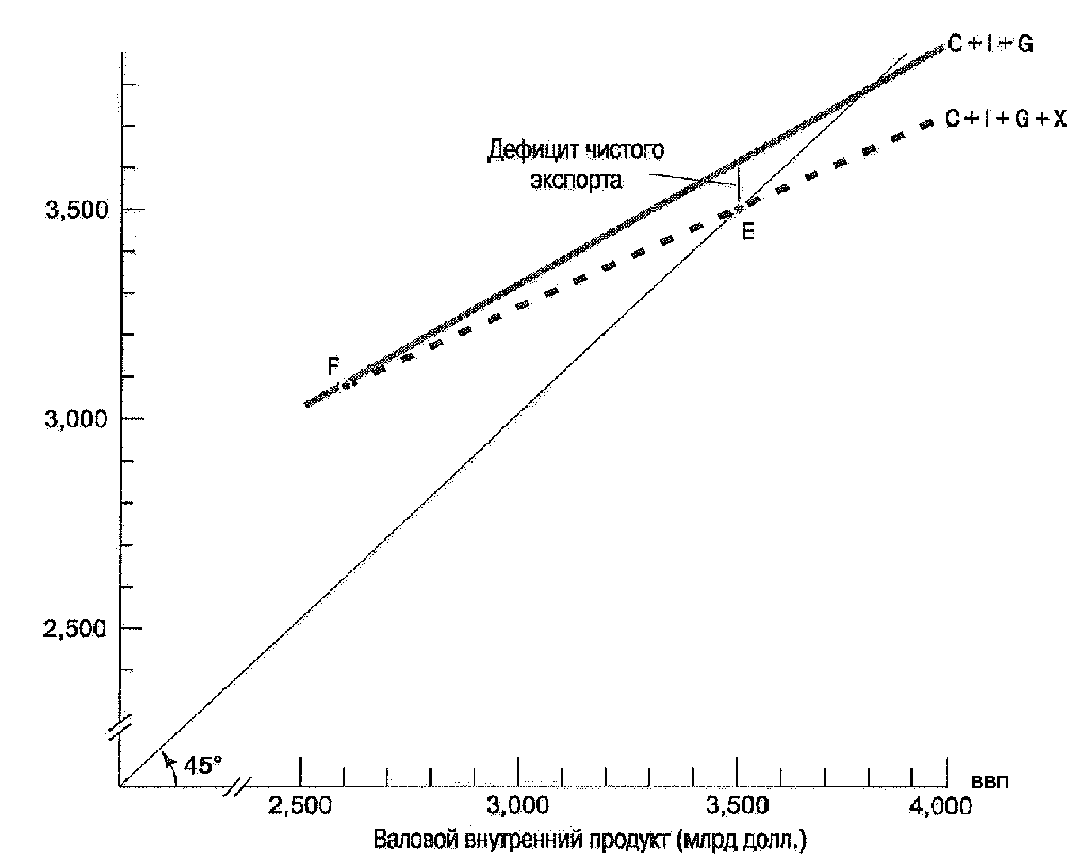
Таблица 2. Чистый экспорт и совокупный спрос

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Определение выпуска с учетом внешней торговли (млрд. долл.) | | | | | | |
| Начальный уровень ВВП | Внутренний спрос  (С + I + G) | Экспорт (Ех) | Импорт (Iт) | Чистый экспорт  (X = Ех – Iт) | Совокупные расходы  (С + I + G + Х) | Тенденции экономического развития |
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| 4100 | 4000 | 250 | 410 | -160 | 3840 | Снижение деловой активности |
| 3800 | 3800 | 250 | 380 | -130 | 3670 |
| 3500 | 3600 | 250 | 350 | -100 | 3500 | Равновесие |
| 3200 | 3400 | 250 | 320 | -70 | 3330 | Рост деловой активности |
| 2900 | 3200 | 250 | 290 | -40 | 3160 |

Совокупный внутренний спрос, состоит из потребления (С), инвестиций (I) и государственных закупок (G). В столбце (3) приводится объем экспорта товаров и услуг. Он зависит от уровня доходов, выпуска зарубежных стран, от валютного курса и соотношения цен. Предполагается, что экспорт будет находиться на постоянном уровне и равняться 250 млрд. долл. иностранных расходов, потраченных на приобретение товаров и услуг. Импорт, столбец (4), как и экспорт, зависит от таких экзогенных переменных, как цепы и обменный курс. Импорт также зависит от внутренних доходов и выпуска.

Разность данных в столбцах (3) и (4) дает чистый экспорт. Чистый экспорт принимает отрицательные значения, когда импорт превышает экспорт, и положительные, когда экспорт превышает импорт. Величина совокупных расходов равна сумме внутреннего спроса и чистого экспорта. Открытая экономика достигает состояния равновесия при условии совпадения величины совокупных расходов, включающих как внутренние, так и внешние расходы с объемом производства. В данном случае равновесие достигается при отрицательном чистом экспорте, значение -100 указывает на превышение импорта над экспортом на 100 млрд. долл.

На Рис. 1 приводится графическое представление равновесия в открытой экономике.



Восходящая линия С + I + G –это кривая совокупных расходов. К ней необходимо прибавить величину чистого экспорта Х для каждого значения ВВП. В результате прибавления чистого экспорта, из столбца (5) Табл. 2, получится линия совокупного спроса, или общих расходов, обозначенная пунктирной линией. Эта линия проходит ниже, когда импорт в стране превосходит экспорт, а чистый экспорт имеет отрицательное значение. Когда чистый экспорт, имеет положительное значение, величина выпуска будет больше внутреннего спроса и, следовательно, линия будет расположена выше исходной кривой.

В точке, соответствующей равновесному ВВП, линия совокупных расходов пересекает биссектрису. В нашем случае это происходит для значения 3500 млрд. долл., которое было отмечено как равновесное при анализе данных в Табл. 2. Величина ВВП тоже равна 3500 млрд. долл., именно такую сумму отдельные потребители, предпринимательские структуры и иностранцы расходуют на продукты и услуги, производимые в стране.

3.2 Роль внешней торговли в обеспечении экономического роста

Присутствие на мировом рынке создает дополнительные возможности и стимулы для ускорения экономического роста страны в долгосрочном периоде. Возможно, что наиболее важными из них являются сбережения и инвестиции, так как это очень мобильные показатели, которые также определяют инвестиционный климат в разных странах и, в частности, стимулы для инвестиций.

Иностранный сектор дает дополнительные источники инвестиций, а также предоставляет дополнительные возможности для сбережений. Более высокие внутренние сбережения — не важно, за счет частных сбережений или снижения дефицита государственного бюджета — приведут к увеличению суммы внутренних инвестиций и к росту чистого экспорта. В долгосрочном периоде положение страны в международной торговле сказывается на ее норме сбережений и норме инвестиций. Так, сокращение дефицита во внешней торговле требует соответствующего изменения внутренних сбережений и инвестиций. Важный механизм приведения товарных потоков в соответствие с внутренними сбережениями и инвестициями осуществляется посредством валютных курсов.

Помимо стимулирования высокого уровня сбережений и инвестиций, страны могут добиться ускорения экономического роста за счет проведения определенной политики и формирования определенных институтов. Важными условиями являются стабильный макроэкономический климат, гарантированные права собственности на материальные активы, а также на интеллектуальную собственность, конвертируемость валюты при очень низких ограничениях на пути потоков капитала, политическая и экономическая стабильность.

Глава 4. Современные аспекты внешней торговли России

4.1 Какие сравнительные преимущества имеет российская экономика?

Анализируя развитие внешней торговли России, некоторые исследователи высказывают мнение, что ей ранее никогда не удавалось полностью вписаться в теорему Хекшера— Олина. Вместо вывоза товаров, для изготовления которых использованы избыточные факторы производства (прежде всего сырье), экспортировались сами избыточные факторы, в частности нефть и газ. Поэтому задача снижения в экспорте доли низкотехнологических факторов (сырья и малоквалифицированного труда) является одной из важнейших.

Факторами, обеспечивающими российской экономике традиционные сравнительные преимущества, являются, в частности, хорошая обеспеченность сырьевыми ресурсами, сочетание высокого интеллектуального потенциала и невысокой оплаты труда, большие масштабы производства, позволяющие получить соответствующую экономию (так называемый «эффект масштаба»), уровень образования, существенно более высокий, чем тот, который может позволить себе страна с уровнем среднедушевого дохода, подобным нынешнему российскому.

Однако в результате преобразований в экономике России, имевших место в 90-х годах XX в., конкурентоспособность российской экономики существенно снизилась. В мировом «табеле о рангах» по этому показателю она, как правило, находится на одном из последних мест.

По мнению специалистов, Россия сможет более успешно конкурировать на мировых рынках при соблюдении ряда условий, в том числе регулирования в разумных пределах цен на продукцию и услуги естественных монополий, а также управления валютным курсом рубля.

Вряд ли возможно в принципе повысить конкурентоспособность без разработки долговременной общенациональной программы при активном участии государства. Перспективными с точки зрения конкурентоспособности являются российские энергетические и топливные компании, а также ряд предприятий и организаций, занимающих передовые позиции в сфере новейших военных и космических технологий.

Совершенно очевидно также, что использование существующих сравнительных преимуществ российской экономики предполагает разработку и проведение соответствующей государственной политики для создания условий, в которых могли бы реализоваться сравнительные преимущества, отвечающие императивам глобальной экономики на стадии развертывающейся информационной революции.

4.2 Вступление России в ВТО: плюсы и минусы

Процесс рыночных преобразований в России пока не принес ожидаемого эффекта ни в макро-, ни в микроэкономике. На этом фоне стремительно возрастает вектор зависимости России от внешнего рынка. В связи с этим возникает вопрос: готова ли Российская Федерация вообще к вступлению в ВТО и что это даст ей в связи с подключением через механизм ВТО российской экономики в мирохозяйственные связи?

В торговом балансе РФ удельный вес конкурентной продукции на сегодня составляет всего 7%, поскольку отечественные товаропроизводители не могут обеспечить, прежде всего, конкурентный уровень цен. Однако для того, чтобы стать полноправным членом ВТО, любое государство должно заявить о готовности соблюдать ряд обязательных требований, в том числе о своем стремлении содействовать: дальнейшей либерализации внешней торговли; снижению таможенных тарифов; снятию количественных ограничений на импорт; устранение внешнеторговой дискриминации в отношении государств-партнеров по ВТО.

Россия не вышла еще из опасной зоны стагфляции, а это значит, процесс ее включения в международную систему торгово-экономического сотрудничества не может привести автоматически к решению накопившихся проблем, т.к. присоединение новых государств к ВТО приводит к очередным осложнениям, а не к их устранению.

Россия пока не выстроила своего алгоритма устранения отрицательных последствий в результате присоединения к ВТО, что, в частности, сделал Китай, который 14 лет добивался вступления в ВТО, а когда достиг желанной цели, принялся выстраивать свое ВТО в рамках Азиатско-тихоокеанского региона.

Продукция российских товаропроизводителей, кроме отраслей ВПК, не находит спроса на мировом рынке, и это следует учитывать в процессе вступления РФ в ВТО. Остается сырьевая составляющая.

Российские интересы в ВТО: здесь следует учитывать позицию трех сторон, а именно: Правительства РФ, деловых кругов, т.е. бизнеса, и трудящихся. Из 147 стран, входящих в состав ВТО, с Россией решили отрегулировать свои торговые споры 49 стран на двусторонней основе, что предусмотрено правилами ВТО. На начало 2002 г. была достигнута договоренность о размерах ставок импортных пошлин примерно на 70—80% товаров, которые должны были быть установлены после принятия России в ВТО. Между тем и в настоящее время за чертой тарифных переговоров, как и прежде, остаются самые «чувствительные» для РФ товары, начиная с самолетостроения и автомобильной промышленности, кончая фармацевтической, мебельной промышленностью и текстильными подотраслями, производством одежды, а также продукции российских сельхозпроизводителей.

Резкое снижение пошлин на продукцию указанных отраслей неминуемо может привести к наплыву на отечественный рынок зарубежных товаров и, в конечном счете, к свертыванию этих отраслей, поскольку последние не готовы к жесткой конкуренции с иностранными производителями, что приведет к росту безработицы и социальному взрыву в российском обществе.

В приведенной ниже таблице отражены основные положения «за» и «против» вступления России в ВТО.

Таблица 3. ВТО и Россия: "За" и "Против"

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | За | Против |
| 1 | Опыт развитых стран показывает, что новые технологии и инновации стали ключевым ресурсом экономического роста, в перспективе их значение усиливается. Однако инновационный тип экономического роста невозможен без присутствия на мировых рынках высоких технологий. Россия без участия в МРТ по правилам ВТО обрекает себя на конверсию технической отсталости, усиление сырьевой ориентации экономики, сохранение непригодных в рыночных условиях форм организации и управления хозяйством. | Россия на мировом рынке представлена главным образом сырьевыми товарами, а возможности увеличения экспорта высокотехнологичных товаров невелики. Нельзя вступать в ВТО прежде, чем будет повышена конкурентоспособность основных высокотехнологичных отраслей промышленности, ведь открытие рынков по нормативам ВТО может окончательно подорвать позиции слабых российских производителей товаров и услуг. |
| 2 | Мировая практика свидетельствует, что членство в ВТО не мешает проведению "прозрачной" промышленной и инновационной политики, допуская бюджетное финансирование НИОКР, отраслевые, региональные и др. адресные льготы производителям наукоемкой и технически сложной продукции. | Вступление России в ВТО не позволит ей проводить самостоятельную политику, предоставляя бюджетные субсидии и тарифную защиту традиционно слабым, однако критически важным отраслям производства. |
| 3 | Технологическая безопасность в настоящее время обеспечивается не только оборонными, но также и чисто гражданскими производствами. | Интересы национальной безопасности требуют уменьшения зависимости от импорта ряда высокотехнологичных товаров, исключают захват иностранным капиталом ключевых позиций на стратегически важных сегментах российского рынка. |
| 4 | Правилами ВТО предусмотрено, в течение переходного периода использовать специальные меры по защите экономики и ограничению возможных отрицательных последствий, а уступки присоединяющейся страны частично компенсируются удовлетворением ряда встречных требований по "чувствительным" позициям экспорта. | России придется пойти на определенные уступки, которые обязательно затронут интересы отечественных производителей и потребителей. |
| 5 | Повышается инвестиционная привлекательность страны за счет внедрения в законодательство общепринятых в ВТО механизмов регулирования внешнеэкономической деятельности. | До вступления в ВТО России придется перейти к новой модели внешнеэкономической политики, которая более эффективно защищала бы национальные интересы. |

Заключение

На протяжения столетий внешняя торговля была и есть основой международных экономических отношений, так как рост мирохозяйственных связей ускорил процесс формирования международного разделения труда, что соединяет все страны в единое хозяйственное целое.

Сфера внешней торговли дает огромные возможности для становления и развития экономики, формирования бюджета страны, поддержания благосостояния народа.

При проведении грамотной внешнеторговой политики можно добиться улучшения важнейших макроэкономических показателей: повышения уровня ВВП, ускорения экономического роста, снижения уровня безработицы и др. Инструментами для этого служат как политика государства, так и отдельных фирм.

Политика государственного регулирования внешней торговли выражается прежде всего во вмешательстве в экспортно-импортные операции, где различают тарифные и нетарифные методы. Также используется политика платежного баланса страны и валютная политика.

Происходящие во внешнеэкономическом комплексе России преобразования коренным образом меняют и облик российской экономики. Значение этих перемен важно с точки зрения их воздействия на взаимоотношения Российской Федерации с Европейским союзом, США, странами Центральной и Восточной Европы, а в конечном итоге - и на всю систему международных экономических отношений.

Важнейшей задачей России во внешнеэкономической сфере является вступление во Всемирную торговую организацию, без чего невозможно эффективно защитить интересы отечественных экспортеров. Вступление России в ВТО, конечно, вызовет не только положительные, но и негативные последствия. Однако эта экономическая организация связывает воедино все страны мира, и дальнейшее «непребывание» России в ней еще более губительно скажется на положении страны.

Список использованной литературы

1. Авдокушкин Е.Ф. Международные экономические отношения, М.: 1998.
2. «Вестник ХГАЭиП», 2006, №2.
3. «Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы», №1, 2005.
4. Вступление России в ВТО: плюсы и минусы // «Мнения», 2005, №23, №24.
5. Давыдов О.Д. Внешняя торговля: время перемен, М.: «Марко Медия», 1996.
6. Ивашковский С.Н. Макроэкономика, М.: «Дело», 2000.
7. Крылов В.И. «Вступление России во Всемирную торговую организацию», «Внешнеэкономический бюллетень», 2002, №1.
8. Макконнелл К., Брю С. «Экономикс», Таллинн, 1993.
9. Макроэкономика. Теория и российская практика, М., 2004.
10. Основы внешнеэкономических знаний Отв ред ИП Фаминский М: “Международные отношения” 1994
11. Пебро М Международные экономические валютные и финансовые отношения, М: “Прогресс” 1994.
12. Проблемы, успехи и трудности переходной экономики. Под ред. М.А. Портного, М.: «Дело», 2000.
13. Россия: внешнеэкономические связи в условиях перехода к рынку Под ред ИП Фаминского, М: «МО» 1993
14. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика, М.: «Вильямс»,2001.
15. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика, М.: «Дело», 1993

1. Термин "политическая экономия" впервые был введен в научный оборот французским меркантилистом А. Монкретьеном в его сочинении "Трактат политической экономии" (1615 г.). [↑](#footnote-ref-1)