Министерство Образования Украины

 Днепропетровский Государственный

Университет

 Курсовая работа

***по курсу:***

***“Экономическая теория”***

 ***на тему:***

***”Международная торговая политика и регулирование международных экономических отношений.”***

 ***Выполнила***: студентка группы ФК - 94 - 1

Медведовская

 ***Проверила***: проф. Василевский А.К.

Днепропетровск

1996

***ПЛАН***

*Введение.*

1. *Элементы международной торговли.*
	1. *Торговцы, агенты и конфирмационные дома.*
	2. *Отделения, филиалы и ассоциированные компании за рубежом.*

*3. Роль банков в международной торговле.*

*А)Деятельность банков на международной экономической арене.*

*B)Основные функции зарубежного отделения клирингового банка.*

*C)Торговые банки.*

*4. Валютные операции.*

*A)Необходимость операций с иностранной валютой*

*B)Обменные курсы валют.*

*C)Основные факторы, оказывающие влияние на предложение и спрос на валюту:*

1. *уровень цен и темп инфляции;*
2. *баланс платежей;*
3. *процентные ставки;*
4. *степень доверия и спекуляция;*
5. *“ускорение” или затягивание расчетов по внешнеторговым операциям;*
6. *хеджирование;*
7. *интервенция центрального банка;*
8. *постановление по валютному регулированию;*
9. *“горячие деньги”;*
10. *Проблемы международной торговли.*
11. *Валютный риск.*
12. *Кредитный риск и время выполнения контракта.*
13. *Различия в законах и правилах.*
14. *Суверенный и страновой риск.*
15. *Правительственные постановления.*
16. *Международная торговая политика и регулирование международных экономических отношений.*

*1. Торговые барьеры.*

1. *Пошлины.*
2. *Импортные квоты.*
3. *Нетарифные барьеры.*
4. *Добровольные экспортные ограничения.*

*2. Протекционизм.*

1. *Необходимость обеспечения обороны.*
2. *Увеличение внутренней занятости.*
3. *Диверсификация ради стабильности.*
4. *Защита молодых отраслей.*
5. *Защита от демпинга.*
6. *Закон о взаимной эквивалентной торговле и ГАТТ.*

*3. Экономическая интеграция.*

*4. Возрождение протекционизма.*

 *5. Внешние займы и международный банк. Международный валютный фонд и его роль в мировой экономической политике.*

 *6. Проблемы либерализациии торговли в СНГ.*

*7. Проблемы внешнеэкономической политики Украины.*

*Выводы.*

*Список литературы.*

***Введение.***

Почему государства торгуют? Что составляет основу торговли между странами? В общем виде международная торговля является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производиетлдьность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства. Суверенные государства, как и отдельные лица и регионы страны, могут выиграть за счет специализации на изделиях, которые они могут производить с наибольшей относительной эффективностью, и последующего обмена на товары, которые они не в состоянии сами эффективно производить.

Изложенное выше вполне справедливо в отношении мировой торговли, и в определенном смысле этот вопрос можно считать исчерпанным. В основе более углубленного исследования вопроса "Почему страны торгуют?" лежат два обстоятельства. Во-первых, экономические ресурсы природные, человеческие, инвестиционные товары распределяются между странами мира крайне неравномерно; страны существенно различаются по своей обеспеченностью экономическими ресурсами. Во-вторых, эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинаций ресурсов.

Характер и взаимодействие этих двух обстоятельств можно легко проиллюстрировать. Япония, например, обладает большой и хорошо образованной рабочей силой; квалифицированный труд стоит дешево, поскольку имеется изобилие. В связи с этим Япония способна эффективно производить (с низкими издержками) разнообразные товары, для изготовления которых требуется большое количество квалифицированного труда. Фотокамеры, радиоприемники и видеомагнитофоны это лишь некоторые примеры подобных трудоемких товаров. Напротив, Австралия обладает обширными земельными пространствами, но недостаточными людскими ресурсами и капиталом, и поэтому можно дешево производить такие "землеемкие" товары, как пшеница, шерсть, мясо. Бразилия имеет плодородные почвы, тропический климат, там выпадает большое количество осадков, в изобилии имеется неквалифицированный людской труд, то есть все необходимое для производства дешевого кофе. Промышленно развитые страны находятся в лучшем стратегическом положении в плане производства разнообразных капиталоемких товаров, например автомобилей, сельскохозяйственного оборудования, машин и химикатов. Важно подчеркнуть, что экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться и дейстивтельно изменяется со временем. Сдвиги в распределении ресурсов и технологии могут приводить к сдвигам в относительной эффективности производства товаров в различных странах. Например, в Украине за последние 40-50 лет существенно повысилась качество рабочей силы и значительно увеличился совокупный объем основных фондов. Поэтому Украина, экспортировавшая полвека назад преимущественно сельскохозяйственные товары и сырье теперь вывозит в большом количестве изделия обрабатывающей промышленности. Точно так же новые технологии, которые способствовали развитию производства синтетических волокон и искусственного каучука радикально изменили структуру ресурсов, необходимую для изготовления этих товаров и, таким образом, изменили относительную эффективность их производства. Короче говоря, по мере эволюции национальных экономик могут изменяться количество и качество рабочей силы, объем и состав капитала, возникать новые технологии. Могут претерпеть изменения даже масштабы и качество земельных и природных ресурсов. По мере того, как происходят эти изменения, относительная эффективность, с которой страны производят различные товары, будет также изменяться.

 ***I Элементы междунрадной торговли.***

**1. Торговцы, агенты и конфирмационные дома.**

Некоторые фирмы предпочитают держаться в стороне от деятельности международной торговли из-за ее рисков и сложности. Фирма, желающая купить товары за границей, может купить их через посредника, занимающегося импортом. Это международный торговец, покупающий товары у зарубежных поставщиков и получающих прибыль от перепродажи этих товаров другим фирмам в своей стране. Таким же образом, фирма может продавать товары посрединку, занимающегося экспортом, или экспортной фирме в своей стране.

Фирма может также принять решение ограничить свое участие в международной торговле, положившись на услуги представителя, агента или конфирмационного дома.

Агент представляет собой зарубежную фирму, которая берется выполнять любые из следующих функций в интересах экспортера:

1. Получать заказы от клиентов в стране агента;
2. осуществлять котировку цен для потенциальных клиентов и выполнять другие требования клиентов;
3. заниматься рекламой и продвижением на рынок продукции экспортера;
4. держать экспортера в курсе дел об условиях местного рынка, ценах и т.д.;
5. разбираться с претензиями клиентов.

Агент может иметь исключительное право продавать товары экспортера в своей стране. Например, изготовитель фотоаппаратов из Гонконга может дать какому -либо агенту в Великобритании исключительное право на продажу на продажу своей продукции в Великобритании.

Конфирмационнные дома действуют как агенты для зарубежных покупателей. Зарубежный Покупатель может попросить конфирмационный дом купить товары от его имени и доставить кредит покупателю, оплатив эти товары. Английский экспортер тогда будет иметь дело с конфирмационным домом в Великобритании, а не с покупателем за рубежом.

**2.Отделения, филиалы и ассоциированные компании за рубежом.**

Вместо продажи товаров непосредственно покупателям в зарубежной стране, экспортер может создать организациюв одной или более зарубежных странах.

Отделение представляет собой зарубежный офис или торговое предприятие, являющееся частью структуры компании-экспортера.

Филиал представляет собой отдельно зарегестрированную компанию, контролируемую экспортером (владеет более 50% капитала). Филиал может полностью принадлежать экспортеру, но быть созданным как отдельная компания либо для торговли, либо по причинам, связанным с местным законодательством. Однако правительство зарубежной страны может настаивать, чтобы определенная часть акционерного капитала принадлежала ее гражданам и чтобы некоторые из граждан были членами совета директоров. Степень влияния правительства на такие филиалы различна в разных странах.

Ассоцированная компания представляет собой отдельную компанию, в которой экспортер имеет значительную долю (20% - 50% капитала). Предпочтение экспортера торговать посредством такой компании объясняется возможностью оказывать влияние на нее, даже не имея большинства решаюших голосов.

**3. Роль банков в международной торговле.**

**A) Деятельность банков на международной экономической арене.**

Банки играют центральную роль на внешних валютных рынках, поскольку они:

1. продают и покупают иностранную валюту, что, безусловно, является существенным элементом международных торговвых сделок;
2. помогают торговцам устранить или свести к минимуму экспозицию к иностранной валюте множеством способов.
	1. Форвардные валютные контракты. Банк дает согласие продать или купить определенное количество иностранной валюты по фиксированному обменному обменному курсу для доставки в будущем. Экспортеры и импортеры могут устранить свою экспозицию к иностранной валюте путем фиксации со своим банком обменного курса будущих поступлений и платежей.
	2. "Чистые" валютные опционы. Альтернативой валютным контрактом, которая предоставляется банками клиентам, являются валютные опционы. Они дают право держателям (но не обязательство) покупать или продавать в будущем определенное количество иностранной валюты по фиксированному курсу обмена либо в момент истечения, либо до истечения периода действия этого опциона.
	3. Ссуды в иностранной валюте. Банк может дать согласие на предоставление ссуды экспортеру на определенную сумму в иностранной валюте. Эскпортер может обменять ее на отечественную валюту по текущему курсу и затем погасить ссуду из будущих доходов, полученных в той же иностранной валюте. Другими словами, экспортер может устранить свою экспозицию путем согласования активов в иностранной валюте (будущих доход от дебиторов) с пассивами в иностраной валюте (ссуда).

Банковские счета в иностранной валюте. В случаях, когда компания получает доходы в иностранной и осуществляет платежи в иностранной валюте, целесообразно иметь банковский счет в иностранной валюте, что исключит необходимостть продажи и покупки валюты в той степени, в которой согласованы поступления и платежи в иностранной валюте, и тем самым устранит экспозицию.

Международная торговля порождает более высокие риски как для покупателя, так и для продавца по сроавнению с торговлей внутри страны. Для их уменьшения было разработано множество различных услуг для экспортеров и импортеров, и банки играют главную роль в предоставлении большинства этих услуг.Банки играют ключевую роль в международной торговле. В Великобритании клиринговые банки имеют зарубежные отделения в лондонском Сити и на местах, но их ведущее положение определяется наличием обширной сети отделений по всей стране и их ролью как основных депоитных банков для большинства фирм.

Каждый клиринговый банк поддерживает множество контактов с банками других стран во всем мире. Банк, с которым существует зарубежный контакт, называется банкомкорреспондентом, и один английский клиринговый банк может иметь более 10 000 таких контактов в более чем в 150 странах.

Банк в Великобритании может иметь счета во мнонгих своих банках корреспондентах за рубежом, которые в свою очередь могут иметь счета в этом английском банке. Эта система ведения счетов друг у друга позволяет фирмам:

1. осуществлять платежи за границу;
2. получать платежи изза границы.

Акционерный коммерческий банк может иметь международный отдел со своими отделениями (или "зарубежными отделениями") в Лондоне и провинциальных центрах. Зарубежное отделение (отделение международного отдела) действует как :

1. отделение банка для своих клиентов (банкикорреспонденты за рубежом);
2. клиринговая палата для международных сделок других отечественных отделений этих банков.

 **b)Основные функции зарубежного отделения клирингового банка:**

а) Обеспечение иностранной валютой:

1. продажа иностранной валюты клиентам и покупка ее у них;
2. предоставление ссуды в иностранной валюте;
3. предоставление своим клиентам, путешествующим за границей, иностранных банкнот, монет и дорожных чеков.

 б) Инкассирование и перевод денежных средств. Банки могут участвовать от имени клиентов в инкассировании платежей, поступающих изза границы, могут участвовать в платежах клиентов отдельным лицам или фирмам за рубежом. Эти услуги включают в себя:

1. перевод платежей в иностранной валюте от имени клиентов( импортеров);
2. зачисление платежей, поступающих изза границы на кредит счетов собственных клиентов или на кредит счетов других отделений банков (экспортеров);
3. выполнение "документарного инкассо" от имени экспортера или иностранного покупателя за рубежом.

в) Предоставление банковских услуг для международной торговли:

1. ведение счетов клиентов (например, банковкорреспондентов). Это могут быть счета в иностранной валюте;
2. ведение собственных счетов в банках колрреспондентах за рубежом;
3. предоставление овердрафтов или ссуд для клиентов и банков за границей в иностранной валюте;
4. предоставоение услуг по документанрному аккредитиву;
5. учет переводных векселей, подлежащих оплате за границей, или чеков;
6. акцептирование переводных векселей, выписанных на этот банк в рамках услуг по акцептному кредиту;
7. предоставление и финансирование экспортерам или иностраннным покупателям по схеме, в соответствии с которой департамент гарантии экспортных кредитов выдает гарантиии под банковскую ссуду.

г ) предоставление информации клиентам для более эффективного проведения их международной торговли:

1. отчеты о финансовом положении поставщиков или клиентов;
2. помощь в поиске зарубежных дистрибьюторов (например, агентов или оптовых предприятий);
3. общая информация об экономическом положении в конкретной стране и любых экспортных / импортных постановлениях в этой стране;
4. предоставление названий, адресов, номеров телефонов других организаций, которые могут оказать содействие.

Клиринговые банки расширили свое влияние на международную торговлю путем:

1. открытие отделений за рубежом;
2. приобретение доли в зарубежных банках;
3. открытие дочерних компаний для специализации в лизинге и продае в кредит или факторинги и т.д.;
4. обеспечение специализированных услуг посредством регистрации своих филиалов как торговых банков.

**с)Торговые банки.**

Специализация торгового банка в каждом конкретном классе финансовых сделок в значительной степени различна и включает:

1. обычные банковские сделки;
2. операции с иностранной валютой;
3. инвестирование денежных средств клиентов в этой стране и за рубежом;
4. организацию консорциума для предоставления долгосрочных ссуд правительствам и организациям за границей и в своей стране;
5. предоставление акцептных кредитных линий;
6. советы и управление сделками по покупке контрольного пакета акций;
7. выпуск и размещение акций и долговых обязательств;
8. деятельность по морскому и другим видам страхования бизнеса.

Акцептная кредитная линия распоряжение, в соответствии с котроым торговый банк будет предоставлять кредит клиенту (экспортеру) путем акцептования переводных векселей, выписанных на этот банк клиентом. Затем банк продает (учитывает) эти векселя на учетном рынке, а доход от продажи предоставляет клиенту. В связи с высоким авторитетом среди банков, учтенные векселя получат более низкую учетную ставку, чем другие (торговые) векселя, так что этот банк использует свою собственную репутацию в пользу своего клиента.

Существует еще несколько типов банков, участвующих в международной торговле.

А) Иностранные банки активно действующие в других странах, конкурируя в интересах своих стран с другими банками.

 Б) Многонациональные банки банки, созданные консорциумом банков из разных стран, причем каждый член консорциума владеет определенной долей капитала. Такие банки специализируются на предоставлении банковских услуг многонациональным компаниям, особенно предоставлении среднесрочных и долгосрочных ссуд для перспективных проектов.

**4. Валютный рынок и валютные операции.**

**a) Необходимость операций с иностранной валютой.**

 Когда фирмы участвуют в международной торговле, они вступают в обычные деловые сделки: покупают, продают, берут ссуду и предоставляют кредит.

В международной торговле местная валюта одного торговца является иностранной для другого.

Если экспортеру удается договориться об осуществлени платежей в валюте его страны, то иностранный Покупатель должен иметь определенную сумму этой валюты для выполнения платежа. Для этого ему следует обратиться в банк и купить нужное количество иностранной валюты в обмен на валюту своей страны.

Если экспортер согласен принять платеж в местной валюте иностранного покупателя, то этот экспортер получит платеж в иностранной валюте и будет обязан что-то с ней сделать. Его возможности следующие:

1. Вести валютный счет в своем банке в валюте платежа. Это решение разумно, если:
2. экспортер ожидает, что он регулярно будет выполнять платежи и иметь поступления в этой валюте, следовательно, имея валютный счет, он избегает необходимости покупать или продавать иностранную валюту каждый раз, осуществляя покупку или продажу в этой валюте.
3. Экспортер предполагает, что в весьма недалеком будущем ему придется осуществить платеж в этой валюте.
4. Продать иностранную валюту банку в обмен на отечественную валюту (или, если возможно, даже на другую иностранную валюту).

Экспортер может попросить выполнить платеж в валюте, которая является иностранной как для продавца так и для покупателя. Например, экспортер из Голландии может продавать товары покупателю из Мексики и попоросить об оплате в долларах США. В этом случае Покупатель должен получить иностранную валюту, обратившись в свой банк, а экспортер обязан распорядиться этой валютой одним из способов, описанных выше.

Совершенно очевидно, что в международной торговле торговцам может потребоваться либо купить, либо продать иностранную валюту, и они будут осуществлять эти операции через свой банк. Когда торговцы покупают валюту, банк продает ее, а когда продают банк покупает. Очень важно не путать эти понятия: будучи банкиром, Вы, безусловно, должны использовать термины с точки зрения банков. Продажа и покупка валюты также будут описаны с точки зрения банков.

Возомжно, Вы еще не имеете четкого представления о том, почему экпортеру может потребоваться получать оплату в его собственной валюте и почему, получив платеж в иностранной валюте, енму приходится избавляться от нее, обращаясь в банк и продавая ее в обмен на отечественную валюту. Почему, например, экспортер в Великобритании не должен довольствоваться тем, что он продал товары покупателю в США за американские доллары, во Франции за францкзские франки, а в Японии за йены и т.д. и держит у себя полученные валюты? Ответ весьма прост:

1. Фирмы редко имеют наличности больше, чем требуется на их непосредственные нужды, и как только деньги от продажи клиентам получены, они их сразу же используют.
2. Большую часть расходов и платежей наличными фирмы осуществляют в отечественной валюте, поэтому, если они от клиентов получают платежи в иностранной валюьте, им потребуется обменять ее на местную валюту, чтобы иметь возможность самим осуществлять необходимые платежи.

**b)Обменные курсы валют.**

Обменный курс валюты это ставка, по которой банки продают или покупают одну валюту в обмен на другую. Популярная пресса часто публикует новости о курсах обмена между фунтом стерлингов и американским долларом. Например, курс 1.54 доллара за 1 ф.ст. может котироваться как курс закрытия в какой-то определенный день. Это средний курс между курсом, по которому банки продают американские доллары в обмен на фунты стерлингов, и курсом, по которому банки покупают доллары за фунты стерлингов. Этот курс дает публике грубое представление о том, сколько долларов можно купить за 1 ф.ст. или сколько долларов потребуется, чтобы купить 1 ф.ст.

Колебания валютных курсов представляют собой серъезный риск для зарубежных торговцев, и этот валютный риск составляет важнейший аспект валютных операций.

Валютные курсы колеблются постоянно, если им предоставлена возможность реагировать на спрос и предложение на внешних валютных рынках. В настоящее время курсы основных валют колеблются на внешних валютных рынках в определенных пределах.

Существует множество факторов, влияющих на колебания валютных курсов, и все они связаны со спросом и предложением. Колебания курсов валют вызваны превышением спроса над предложением и наоборот. Например, если спрос на покупку долларах США и продажу фунтов стерлингов превышает уравновешивающий его спрос на покупку фунтов стерлингов и продажу долларов США, то фунт стерлингов будет стоить дешевле по отношению к доллару США.

***C) Основные факторы, влиящие на предложение и спрос на валюту:***

1. **уровень цен и темп инфляции;**
2. **баланс (итоговое сальдо) платежей;**
3. **процентные ставки;**
4. **степень доверия и спекуляция;**
5. **"ускорение " или "затягивание" расчетов по внешнеторговым опреациям;**
6. **хеджирование;**
7. **интервенция центрального банка;**
8. **постановления по валютному регулированию;**
9. **"горячие деньги".**

**1.Уровень цен и темп инфляции.**

Если темп инфляции в стране А превышает темп инфляции в стране В, то валюта страны А будет обесцениваться по отношению к валюте страны В. Например, если темп инфляции в США составляет 3% в год, а в Великобритании 10% в год, и обменный курс составляет 2 доллара США за один фунт, то более целенсообразно хранить 2 доллара США, чем 1 ф.ст., поскольку через один год 2 доллара США будут иметь более высокую покупательную способность. Вследствие этой разницы в темпах инфяции возникает рыночный спрос на покупку долларов и продажу фунтов стерлингов, и поэтому курс фунта стерлингов упадет по отношению к доллару. Чтобы остановить эту тенденцию, процентные ставки на на банковские депозиты и т.п. в великобритании должны быть выше,чем в США, чтобы компенсировать вкладчикам хранение фунтов стерлингов вместо покупки долларов.

**2.Баланс (итоговое сальдо) платежей.**

Итоговое сальдо платежей страны можно грубо определеить как разницу между тем, что эта страна получает, и тем, что она тратит, наряду с разницей суммы привлекаемых зарубежных инвестиций и суммы инвестиций, которые ее граждане делают в других странах.

1. Если страна экспортирует в стиомостном выражении больше товаров и услуг, чем импортирует, то она будет получать больше иностранной валюты, чем тратить. Допустим, Великобритания имеет активное сальдо своего текущего торгового баланса. Это значит, что британские экспортеры получают больше, чем вынуждены заплатить импортеры. Следовательно, британские предприятия стремятся получать фунты стерлингов, а не иностранную валюту, вследствие чего излишки иностранной валюты будут продаваться в обмен на фунты стерлингов. Это рыночное давление предложения и спроса приведет к увеличению стоимости фунта стерлингов по отношению к другим валютам.

Если же Великобритания имеет дефицит торгового баланса, то имеет место превышение предложения фунтов стерлингов над спросом, и давление рынка приведет к снижению стоимости фунта стерлингов.

1. Эти же принципы применимы к инвестициям. Если иностранные инвесторы стремятся вкладывать свои деньги в Великобритании, то для этой цели они обязаны покупать фунты стерлингов. Если английские граждане стремятся вложить свои деньги за рубежом или иметь банковский счет в иностранной валюте, то им нужна иностранная валюта. Таким образом, предложение и спрос со стороны инвесторов порождают рыночное давление на колебания курсов валют.

Превышение и дефицит баланса платежей могут повлиять не только на текущие валютные курсы (известные как курсы "спот"), но также на курсы, по которым дилеры на внешних валютных рынках (то есть банки) готовы продать или купить валюту в форвардных валютных сделках.

**3.Процентные ставки.**

Процентные ставки это ставки процентов, которые инвестор будет получать, вложив свои деньги либо в своей стране, либо за рубежом. Эти инвестиции могут осуществляться в виде депозитных счетов в банке, депозитных сертификатов, облигаций акций и т.п, а также в виде казначейских векселей.

Предположим, что выпущены британские казначейские векселя с процентной ставкой в 11% годловых и казначейские векселя США с процентной ставкой в 9% годовых. Разница между процентными ставками в 2% в пользу Великобритании привлечет иностранных инвесторов к покупке британских казначейских векселей.

Для этого им придется покупать фунты стерлингов в обмен на другие валюты. Повышение спроса на фунты стерлингов может поднять их текущую обменную стоимость. На форвардных валютных курсах также отразится разница между процентными ставками этих валют.

**4.Степень уверенности и спекуляция.**

Степень уверенности дилеров в будущем экономическом и политическом положении какой-либо страны, возможно, базирующаяся на слухах или прогнозах, влияет на котируемые ими курсы "форвард" для валюты данной страны. Например, возможность того, что в Великобритании произойдет:

1. разрушительная национальная забастовка.
2. смена правительства на всеобщих выборах.

Может заставить инвесторов продавать фунты стерлингов по форвардным сделкам, чтобы получить лучший курс валюты, пока стоимость фунта стерлингов не упала.

Уверенность или ее отсутствие может привести к спекуляции валютой. Спекуляция в пользу данной валюты принимает форму покупки этой валюты в сделках "спот" или в форвардных сделках. Спекуляция, направленная против валюты, принимает форму продажи этой валюты в таких сделках. Если спекуляция становится интенсивной, то давление спроса, направленного за или против этой валюты, вызывает изменения валютного курса.

**5.Ускорение или затягивание расчетов по внешнеторговым операциям.**

Предположения относительно будущих изменений валютных курсов влияют на решения, принимаемые компаниями в отношении покупки и продажи иностранных валют. В результате ускоряются или затягиваются расчеты по внешнеторговым операциям.

1. Ускорение расчетов это выплата или продажа валюты раньше времени, обычно принятого для платежей или продажи.
2. Затягивание расчетов это задержка в осуществлении платежей или продажи валюты.

Предположим, тчо ожидается падение стоимости фунта стерлингов по отношению к другим валютам.

Британский импортер, который должен заплатить за товары в иностранной валюте, очевидно, поступит следующим образом:

1. заплатит сразу, а не возьмет кредит;
2. будет импортировать больше товаров (ускорение расчетов), пока фунт стерлингов имеет высокую стоимость, и будет держать более крупные запасы товаров. Политика создания запасов очень скоро породит большой спрос на продажу валюты импортерам в обмен на фунты стерлингов.

Британский экспортер, который получает платежи в иностранной валюте, не будет спешить обменивать валюту на фунты стерлингов (затягивание расчетов), поскольку он надеется в результате этого продать свою валюту подороже, когда произойдет падение стоимости фунта стерлингов.

Иностранные покупатели, зная о том, что стоимость фунта стерлингов должна упасть, будут стремиться откладывать покупку товаров у британских поставщиков (затягивание платежей) в надежде, что цены на товары в Великобритании в пересчете на их собственную валюту скоро упадут.

Сочетание ускорения и затягивания расчетов порождает разрушительный платежный баланс и ухудшает торговый баланс. Импорт резко возрастает, а экспорт замедляется. Поэтому ускорение и затягивание расчетов, которое, возможно было вызвано только небольшим дефицитом, может привести к серъезному валютному кризису.

**6.Интервенция центрального банка.**

Центральный банк может включаться в рыночные процессы с целью покупки или продажи отечественной валюты.

Если правительство придерживается политики фиксированных валютных курсов, то это вмешательство осуществляется с целью предотвращения девальвации (покупка данной валюты и продажа определенной части резервов иностранной валюты) или ревальвации данной валюты (продажа данной валюты в обмен на иностранную валюту).

Даже если правительство допускает переменный курс своей валюты, центральный банк может осуществлять интервенцию для покупки или продажи этой валюты, если правительство считает, что обменный курс стал выше или ниже желаемого уровня.

Если правительство допускает только ограниченные колебания обменных курсов на свою валюту, то должны быть моменты интервенции, когда центральный банк "включается", как только данная валюта повысилась в цене или обесценилась до порогового уровня. Этой системы придерживается Европейская валютная система.

Отметим, что центральный банк может осуществлять свое вмешательство и на рынке "спот", чтоьбы повлиять на рыночные курсы "спот", и на форвардном рынке, чтобы повлиять на курсы "форвард".

Во многих случаях интервенция центрального банка может иметь желаемый эффект при стабилизации или восстановлении валютных курсов. Однако это вмешателсьтво не будет успешным, если валюты попадает под жесткую и непрерывную атаку со стороны спекулянтов, поскольку суммарное давление может оказаться сильнее противодействующих усилий центрального банка.

Правительства большинства промышленно-развитых стран в последние годы стремились к достижению высокой стабильности валютных курсов, отчасти путем координации усилий центральных банков против валютной спекуляции на основе так называемого "Соглашения Плаза" 1985 года и Луврского соглашения 1987 года.

**7.Постановления по валютному регулированию.**

Если вероятность того, что интервенция на рынке позволит защитить стоимость валюты, невелика, правительство может принимать постановления по валютному регулированию. Эти постановления нацелены на ограничение оттока капиталов или на управление другими факторами, влияющими на:

а) резервы иностранной валюты;

б) стоимость валюты данной страны по отношению к другим валютам.

**8."Горячие деньги."**

"Горячие деньги" представляют собой значительное количество международных денег, которые свободны для инвестиций или спекуляции. "Горячие деньги" "перетекают" в страну, когда в ней процентные ставки выше, чем в других странах, или когда имеются прогнозы, что обменные курсы данной валюты будут более выгодными. "Горячие деньги" могут "улетучитьься" из данной страны так же быстро, как они в нее пришли, оказывая спекулятивное влияние на валюту даной страны и ослабляя ее.

Если "Горячие деньги" используются для инвестиций, то инвесторы будут,вероятно, применять форвардное покрытие, продавая валюту, когда наступит срок погашения инвестиций. Поэтому в такой ситуации "Горячие деньги" будут влиять как на курсы "спот"(покупка инвестиций), так и на курсы "форвард" (продажа денежных поступлений от инвестиций).

***II. Проблемы международной торговли.***

Фирмы могут стать участниками внешнеэкономической деятельности (международной торговли) по разным причинам:

Фирмам может потребоваться закупка сырья, товаров и оказания услуг за рубежом для ведения своего бизнеса, поскольку необходимые материалы, товары или услуги нельзя получить от отечественных производителей. Поэтому они становятся импортерами.

Многие фирмы могут получать прибыль, продавая свои товары или услуги на рынках за рубежом, то есть становясь экспортерами.

Другие фирмы действуют как экспортные торговые фирмы или импортно-экспортные коммерсанты, то есть являясь посредниками между покупателями и продавцами в разных странах.

Посредничество во внешней торговле представляет собой процесс, посредством которого коммерсант в стране А покупает товары в стране В и отгружает их непосредственно в страну С без того, чтобы в начале завезти их в страну А. Это известно как "торговля через третью страну", или посредничество.

Международная торговля представляет собой процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах. Он связан с множеством практических и финансовых затруднений для фирм, участвующих в нем. Необходимо понимать характер этих трудностей, а также роль банков и других организаций в обеспечении средств и процедур для их преодоления.

Наряду с обычными проблемами торговли и коммерции, которые возникают в любых типах бизнеса, в международной торговле существуют дополнительные проблемы:

1. время и расстояние кредитный риск и время выполнения контракта;
2. изменение курсов иностранных валют валютный риск;
3. различия в законах и правилах;
4. правительственные постановления валютный контроль, а также сувереннй риск и страновой риск.

**а)Последствия колебаний валютных курсов: валютная экспозиция и валютный риск.**

Основным последствием колебания валютных курсов для международной торговли является риск для эксопртера или импортера, заключающийся в том, что стоимость иностранной валюты, которую оони применяют в своих торговых оборотах, будет отличаться от той, на которую они надеялись и рассчитывали.

Украинские экспортеры, которые выставляют иностранным покупателям счет фактуру в иностранной валюте, могут обнаружить, что к тому врмени, когда нужно будет обменять вырученную валюту на национальную, курс иностранной валюты упадет и они получат меньше карбованцев, чем это планировалось.

Экспозиция к иностранной валюте и валютный риск могут принести дополнительные прибыли, а не только убытки. Однако находиться в экспозиции к валюте - значит полагаться на случай, и большинство бизнесменов предпочитает не допускать, чтобы их компания была чувствительна к неожиданным изменениям. Поэтому предприятия отыскивают способы сведения к минимуму или полного устранения экспозиции к иностранной валюте, чтобы планировать деловые операции и более достоверно прогнозировать прибыль.

Импортеры стремятся минимизировать экспозицию к иностранной валюте по тем же причинам.

Но, как и в случае с экспортером, большинство бизнесменов предпочитает минимизировать свою экспозицию

к иностранной валюте или полностью ее избегать, а импортеры предпочитают точно знать, сколько им придется заплатить в своей валюте, а не принимать участие в азартной игре на изменении валютных курсов. Существуют различные способы устранения экспозиции к иностранной валюте. Они осуществляются при помощи банков.

В международной торговле экспортер должен выставить счет покупателю в иностранной валюте (например, в валюте страны покупателя), или Покупатель должен оплатить товары в иностранной валюте (например, в валюте страны экспортера). Возможно также, чтобы валюта платежа была валютой третьей страны: например, фирма в Украине может продать товары покупателю в Австралии и попросить оплатить их в долларах США. Поэтому одной из проблем импортера является необходимость получения иностранной валюты для выполнения латежа, а у экспортера может возникнуть проблема обмена . полученной иностранной валюты на валюту своей страны.

Стоимость импортных товаров для покупателя или стоимость экспортных товаров для продавца может быть увеличена или уменьшена из-за изменения валютных курсов.Поэтому фирма, осуществляющая платежи или получающая доход в иностранной валюте, имеет потенциальный "валютный риск " из-за неблагоприятных изменений в обменных курсах.

Всегда имеется шанс получить прибыль от благоприятных изменений обменных курсов, но существует реальная опасность понести убытки. Постоянные изменения валютных курсов, происходящие на внешних валютных рынках, порождают серьезный элемент риска, который может оттолкнуть фирмы от участия в международных соглашений по купле или продаже.

Валютный риск не возникает там, где платежи поступления осуществляются в одной валюте, поскольку платежи в этой валюте могут выполнены из посткплений наличными в той же валюте.

***B) Кредитный риск и время выполнения контракта.***

Может пройти очень много времени между подачей заявки иностранному поставщику и получением товара. Когда товар доставляется на большое расстояние, основная часть запаздывания между заявкой и доставкой, как правило, связано с продолжительностью периода перевозки. Задержки могут быть вызваны также необходимостью подготовки соответствующей документацией для перевозки.

Время и расстояние создают кредитный риск для экспортеров.

Экспортер обычно должен предоставлять кредит на оплату на более длительное время, чем ему потребовалось бы, если бы он продавал товар внутри своей страны. При наличии большого числа иностранных дебиторов возникает необходимость получения дополнительного оборотного капитала для их финансирования.

Контроль за отдельными дебиторами, инкассирование долга и проведение операций с целью погашения безнадежных долгов усложняется, если клиент находится в другой стране.

 **c)Иностранные правила и законы.**

Недостаточное знание и понимание правил, обычаев и законов страны импортера или экспортера приводит к неопределенности или недоверию между покупателем и продавцом, что может быть преодолено только после длительных и успешных деловых взаимоотношений.

Один из путей преодоления затруднений, связанных с различиями в обычаях и характерах, состоит в стандартизации процедур международной торговли.

 **d)Суверенный и страновой риск.**

Суверенный риск возникает, когда суверенное правительство страны:

1. получает ссуду от иностранного кредитора;
2. становится должником иностранного поставщика;
3. выдает гарантию на ссуду от имени третьей стороны в своей стране, но затем либо правительство, либо третья сторона отказывается покасить ссуду и заявляет об иммунитете от судебного преследования. Кредитор или экспортер будет бессилен взыскать долг, поскольку ему будет запрещено проводить свое требование через суд.

Страновой риск возникает, когда покупатель делает все, что в его силах, чтобы погасить свой долг экспортеру (например, предпринимает необходимые шаги в соответствии с постановлениями по валютному регулированию, обращаясь к властям за рразрешением провести необходимый обмен валюты для расчета с экспортером), но когда ему требуется получить эту иностранную валюту, власти его станы либо отказываются предоставить ему эту валюту, либо не могут сделать этого.

**e)Правительственные постановления.**

Правительственные постановления, касающиеся импорта и экспорта, могут быть серьезным препятствием в международной торговле. Существуют такие постановления и ограничения:

1. постановления по валютному регулированию;
2. лицензирование экспорта;
3. лицензирование импорта;
4. торговое эмбарго;
5. импортные квоты;
6. правительственные постановления, касающиеся законодательных стандатов безопасности, и качества или спецификаций на все товары, продаваемые внутри этой страны, законодательных стандартов по здравоохранению и гигиене, особенно на пищевые продукты; патентов и торговых марок; упаковки товаров и объема информации, приведенной на упаковках;
7. документация, необходимая для таможенного клиринга импортруемых товаров, может быть очень объемной. Задержки при таможенном клиринге могут быть существенным фактором в общей проблеме задаржек в международной торговле;
8. пошлины на импорт или другие налоги для оплаты импортных товаров.

Постановление по валютному регулированию.

Валютное регулирование представляет собой систему контроля за притоком и оттоком иностранной валюты в стану и из страны. Термины "постановления по валютному регулированию" и "ограничения по валютному регулированию" относятся обычно к экстраординарным мерам, принятым правительством страны для защиты своей валюты, хотя детали этих постановлений могут изменятся.

***III. Международная торговая политика.***

**1.Торговые барьеры.**

 **a) Пошлины.** Пошлины являются акцизным налогом на импортные товары; они могут вводиться с целью получения доходов или для ащиты. Фискальные пошлины, как правило, применяются в отношении изделий, которые не производятся внутри страны (например для США это олово, кофе и бананы). Ставки фискальных пошлин в основном невелики, и их целью является обеспечение федерального бюджета налоговыми поступлениями. Протекционисткие пошлины предназначены для защиты местных производителей от иностранной конкуренции. Хотя протекционисткие пошлины, как правило, недостаточно высоки для прекращения импорта иностранных товаров, они все же ставят иностранного производителя в невыгодное конкурентное положение при торговле на внутреннем рынке.

 b) **Импортные квоты.** С помощью импортных квот устанавливаются максимальные объемы товаров, которые могут быть импортированы за какой-то период времени. Часто импортные квоты выступают более эффективным средством сдерживания международной торговли, чем пошлины. Несмотря на высокие пошлины, определенное изделие может импортироваться в относительно небольших количествах. Низкие же импортные квоты полностью запрещают импорт товара сверх определенного количества.

 c)**Нетарифные барьеры.** Под нетарифными барьерами понимается система лицензирования, создания неоправданных стандартов качества продукции и его безопасности или просто бюрократические запреты в таможенных процедурах. Так, Япония и европейские страны часто требуют от импортеров получения лицензий. Ограничивая выпуск лицензий, можно эффективно ограничивать импорт.

**d) Добровольные экспортные ограничения.** Они являются относительно новой формой торговых барьеров. В этом случае иностранные фирмы "добровольно" ограничивают своего экспорта в определенные страны. Экспортеры дают согласие на добровольные экспортные ограничения (которые аналогичны импортным квотам) в надежде избежать более жестких торговых барьеров. Так, японские автомобилестроители под угрозой введения США более высоких тарифов или низких импортных квот согласились на введение добровольных экспортных ограничений на свой экспорт в США.

Почему пошлины и квоты применяются в мировой практике, если известно, что они препятствуют свободной торговле и таким образом снижают экономическую эффективность? В то время как страны в целом выигрывают от свободной международной торговли, отдельные отрасли и группы поставщиков ресурсов могут оказаться в числе пострадавших. Легко понять, почему группы предпринимателей, занятых таким производством, пытаются сохранить либо улучшить свои экономические позиции, убеждая правительство ввести тарифы или квоты для защиты их от вредного влияния свободной торговли. Вообще то речь идет об высокоэффективных отраслях, о чем свидетельствует их сравнительные примущества и их способность продавать товары на мировых рынках. Короче говоря, пошлины прнямо способствуют экспансии относительно неэффективных отраслей, которые не обладают сравнительными преимуществами, и косвенным образом вызывают свертывание относительно эффективных отраслей, имеющих сравнительные преимущества. Это означает, что пошлины служат причиной передислокации ресурсов в неверном направлении. Это не удивительно. Известно, что специализация и не скованная ничем мировая торговля, базирующаяся на сравнительных преимуществах, ведут к эффективномуиспользованию мировых ресурсов и расширению реального объема мирового производства. Цель и последствие защитных пошлин сокращение мировой торговли. Отсюда помимосвоих специфических последствий для потребителей, а также иностранных и местных производителей пошлины сокращают объемы реального мирововго производства.

**2.Протекционизм.**

**a)Необходимость обеспечения обороны.** Аргумент имеет скорее военно-политический, а не экономический характер: защитные пошлины нужны для сохранения и усиления отраслей, выпускающих стратегические товары и материалы, которые необходимы для обороны и ведения войны. Утверждается, что в нестабильном мире военно-политические цели (самообеспеченность) должны брать верх над экономическими (эффективность размещения мировых ресурсов). Усиление нациолнальной безопасносности, с одной стороны, и ослабление производственной эффективности, с другой, сопровождаются перераспределением ресурсов в пользу стратегических отраслей. К сожалению, объективного критерия для оценки относительных издержек и выгод этого процесса не существует. Экономист может только привлечь внимание к тому факту, что введение пошлин для усиления обороноспособности страны связано с некоторыми экономическим издержками.

Хотя можно согласиться с тем, что импортировать системы наведения ракет из СНГ будет не лучшей идеей, однако доводы в пользу самообеспеченности заслуживают самой серъезной критики. Вероятно, практически любая отрасль прямо или косвенно вносит свой вклад в национальную безопасность. Можно ли назвать отрасль, которая не внесла хоть небольшой вклад в победу во второй мировой войне? Но даже если отбросить эти критичнские замечания, неужели нет более совершенных, чем пошлины, средств для обеспечения необходимой мощи стратегических отрсалей? Достижение самообеспеченности с помощью пошлин порождает издержки в форме более высоких внутренних цен на продукцию защищенных отраслей. Издержки возросшей обороноспособности распределяются в обязательном порядке между теми потребителями,которые покупают продукцию этих отраслей. Практически все экономисты соглашаются с тем, что прямые субсидии стратегическим отраслям, финансируемые из общих налоговых поступлений, повлекли бы за собой более равномерное распределение этих издержек.

 B)**Увеличение внутренней занятости.** Лозунг "Спасайте национальные рабочие места!" используемый в защиту пошлин, становится все более модным по меретого как экономика приближается к спаду. Он коренится в макроанализе. Совокупные расходы в открытой экономике состоят из потребительских расходов, капиталовложений, государственных расходов и чистого экспорта. Чистый экспорт равен разности между экспортом и импортом. Увеличение совокупных расходов в результате сокращения импорта окажет стимулирующее воздействие на внутриэкономическое развитие, поскольку повлечет за собой резкий рост доходов и занятости. Но такая политика имеет серъезные дефекты.

1. Увеличение импорта приводит к сокращению некоторого количества рабочих мест в стране , но в тоже время создает другие рабочие места. Импорт способствовал ликвидации в последние годы части рабочих мест в некоторых отраслях промышленности. Но с другой стороны возникли проблемы с перенасыщением рынка импортными радиотехникой и электронным оборудованием, повысившими конкуренцию и ударившими по занятости в соотвестсвующих отраслях. Таким образом, хотя импортные ограничения изменяют структуру занятости, они в действительности могут лишь незначительно, либо вообще не могут, влиять на уровень занятости.
2. Очевидно, что все страны не могут одновременно добиться успеха при введении импортных ограничений. Экспорт одной страны является импортом для другой. В той же степени, в какой превышение экспорта над импортом, достигнутое одной страной, может стимулировать ее экономику, избыток импорта над экспортом в другой экономике обостряет проблему безработицы. Нет ничего удивительного, что введение импортных пошлин и квот в целях достижения полной занятости в стране называется политикой "разорю соседа". С ее помощью внутренние проблемы страны решаются за счет разорения торговых партнеров.
3. Страны, пострадавшие от пошлин и квот, вероятно, предпримут ответные действия, вызывая новое повышение торговых барьеров, которые в конце концов задушат торговлю до такой степени, что всем странам станет хуже. Неудивительно, что закон о пошлинах Смута-Хауди 1930 г. , который установил наиболее высокие пошлины, когда-либо действовавшие в США, больно ударил по стране. Этот закон о пошлинах, вместо того, чтобы стимулировать экономику, только спровоцировал ряд ответных действий со стороны стран пострадавших от этих мер. Это вызвало дальнейшее сокращение международной торговли и способствовало появлению тенденции к снижению уровня доходов и занятости во всех странах.
4. В долгосрочном плане превышение экспорта над импортом в качестве средства стимулирование внутренней занятости обречено на неудачу. Следует помнить: именно через американский импорт иностранные государства зарабатывают доллары, на котрые они покупают товары американского экспорта. В долгосрочном плане, для того чтобы экспортировать, страна должна импортировать. Следовательно, долгосрочная цель заключается совсем не в том, чтобы увеличить внутреннюю занятость, а в том, чтобы, в лучшем случае передислоцировать рабочих из экспортных отраслей в защищенные отрасли, ориентирующиеся на внутренний рынок. Это перемещение приводит к менее эффективному размещению ресурсов. Пошлины перекрывают путь ресурсам в те отрасли, в которых производство настолько эффективно, что обеспечивает сравнительное преимущества. Нет никаких сомнений, что при выборе антициклических мер разумная современная денежная и налоговая политика предпочтительней манипулирования пошлинами и квотами.

То есть, пошлины только не увеличивают чистый экспорт и поэтому не создают новые рабочие места.

 c) **Диверсификация ради стабильности.** Известен и другой аргумент для оправдания пошлин: необходимость диверсификации ради стабильности. Отправным моментом здесь является то, что доходы высокоспециализированных экономик, например нефтяной экономики Кувейта или ориентированного на производства сахара народного хозяйства Кубы, сильно зависит от междунардных рынков. Войны, циклические колебания, негативные изменения в структуре промышленности вызывают крупномасштабные и зачастую болезненные процессы перестройки таких экономических систем. Отсюда якобы следует, что защита пошлинами и квотами необходима в этих странах для стимулирования промышленной диверсификации и , как следствие, уменьшения зависимости от конъюнктуры на мировых рынках одного или двух видов продукции. Это поможет оградить внутреннюю экономику от влияния международных политических событий, спада производства за рубежолм, от случайных колебаний спроса на один или два конкретных товара и их предложения, таким образом обеспечив большую внутреннюю стабильность.

Имеются также серъезные ограничения и недостатки. Во-первых, этот аргумент имеет слабое или вообще не имеет отношения к развитым странам. Во-вторых, экономические издержки диверсификациимогут быть значительными; например, в монокультурных экономиках обрабатывающая промышленность может оказаться крайне неэффективной.

**d)Защита молодых отраслей.**

Защитные пошлины необходимы для того, чтобы дать возможность утвердится новым отраслям отечественной промышленности. Временная защита молодых национальных фирм от жесткой конкуренции более зрелых и поэтому на текущий момент более эффективных иностранных фирм позволяет нарождающимся отраслям окрепнуть и стать эффективными производителями. Этот аргумент в пользу протекционизма зиждется на сомнительном возражении против свободной торговли. Возражение заключается втом, что при наличии зрелой иностранной конкуренции ни у одной отрасли не было и не будет возможности для осуществления долгосрочных мер, направленных на расширение производства и повышение эффективности. Защита молодых отраслей с помощью пошлин скорректирует существующее неправильное размещение мировых ресурсов, которое исторически сформировалось из-за различий в уровнях экономического развития отечественной и иностранной промышленности.

Хотя такая позиция логически верна, необоходимы следующие оговорки. Во-первых, подобные аргументы не имеют отношения к индустриально развитым странам. Во-вторых, в слаборазвитых странах очень сложно определить, какая из отраслей является тем нгворожденным, который способен достичь экономической зрелости и поэтому заслуживает защиты. В-третьих, защитные пошлины могут не исчезнуть, а скорее склонны сохраняться, даже когда промышленная зрелость будет достигнута. Наконец, большинство экономистов считают, что если нарождающимся отраслям требуется помощь, то для этого существуют более приемлимые способы, чем пошлины. Прямые субсидии, например, обладают тем преимуществом, что они более открыто показывают, какой отрасли оказывается помощь и в какой степени.

В последнее время аргументация необходимости помощи молодым отраслям несколько изменилась. Неожиданно столкнувшись с усилением иностранной конкуренции, представители промышленности получили возможность утверждать, что она нуждается в защите для получения времени для модернизации и для повышения конкурентноспособности продукции. Однако проблема заключается в том, что протекционизм, увеличивая прибыли и тем самым предоставляя средства для модернизации, в то же время понижает остроту вопроса о необходимости этих изменений. Вместо ожидаемого повышения эффективности функционирования отрасли протекционизм может вызвать ее дальнейшее снижение.

Более того, акого рода методы могут стать сигналом для других отраслей,что они также вправе расчитывать на аналогичную защиту в случае столкновения с сильной конкуренцией со стороны импорта.

Таким образом, все отрасли в равной степени могут потерять интерес к совершенствованию качества продуктаи минимизации производственных издержек.

 **e)Защита от демпинга.** Считается, что тарифы необходимы для защиты отечественных фирм от иностранных производителей, которые сбывают на рынке страны свою избыточную продукцию по демпинговым ценам ниже ее себестоимости. Существует две причины, почему иностранные фирмы могут быть заинтересованы в продаже своих товаров по ценам ниже себестоимости. Во-первых, эти фирмы могут использовать демпинг для подавления местных конкурентов, захвата монопольного положения на рынке и последующего цен. Во-вторых, демпинг может являться сложной формой ценовой дискриминации - назначения разных цен разным клиентам. В целях максимизации своих прибылей иностранный продавец может принять решение о реализации своей продукции по высоким ценам на монополизированном внутреннем рынке и сбросе избыточной продукции по низким ценам на внешние рынки. Избыточные объемы производства могут быть необходимы для снижения издержек на единицу продукции при крупномасштабном производстве.

В связи с тем, что демпинг вызывает обоснованную озабоченность, в соответствии с законодательством многих стран, он запрещен. В тех случаях, когда демпинг имеет место и наносит ущерб отечественным фирмам, правительство вводит "антидемпинговые пошлины" на соответствующие товары. Однако обвинения в использовани демпинга должны тщательно проверяться для определения их состоятельности, поскольку некоторые иностранные фирмы иногда действительно производят определенные товары с более низкими издержками. Злоупотребление антидемпинговым законодательством может увелитчить цену импорта, а конкуренция на местном рынке ограничится, что позволит отечественным фирмам поднять цены за счет потребителей.

Аргументов в пользу протекционизма много, но они не основателны. В соответствующих условиях аргумент о необходимости защиты молодых отраслей промышленности выступает как справедливое исключение, имеющее экономическое оправдание. Аргумент в пользу самообеспеченности может использоваться для обоснования протекционизма с военно-политических позиций. Однако оба этих аргумента заслуживают серьезнейшей критики, так как они игнорируют возможность использовать альтернативные средства для стимулирования промышленного развития и военной самообеспеченности. Большинство других аргументов являются во многом эмоциональными призывами, основанными на полуправде и вымыслах. Они отмечают только непосредственные и прямые последствия защитных пошлин, игнорируя простую истину, что в конечном счете страна должна импортировать для того, чтобв экспортировать.

Имеются весьма убедительные исторические доказательства, которые подтверждают, что свободная торговля ведет к процветанию и росту, а протекционизм приводит к противоположным результатам. Вот несколько примеров.

1. Конституция США запрещает отдельным штатам взимать пошлины, превращая Америку в огромную зону свободной торговли. Спеиалисты по экономической истории признают, что это сыграло важную роль в экономическом развитии страны.
2. Действия Великобритании в поддержку более свободной международной торговли в середине девятнадцатого столетия имели важоне значение как средство стимулирования ее индустриализации и развития.
3. Создание "Общего рынка" в Европе после первой мировой войны во многом способствовало устранению пошлин между странами-коллегами. Экономисты сходятся на том, что создание такой зоны свободной торговли явилось важным фактором, обеспечившим процветание Западной Европы в последние десятилетия.
4. В целом тенденция к снижению пошлин с середины 30-х годов явилась стимулом роста послевоенной мировой экономики.
5. Как уже отмечалось, высокие пошлины, введенные в осстветствии с законом Смута-Хаули 1930 г., и порожденные им ответные меры, усугубили "велмкую депрессию".

Исследования слаборазвитых стран в подавляющем большинстве случаев показывают, что те страны, которые для защиты своих национальных отраслей полагались на импортные ограничения, довольствовались более медленным ростом по сравнению с теми странами, которые прводили более открытую экономическую политику.

f). **Закон о взаимной эквивалентной торговле и ГАТТ**.

Первым законом, вызвавшим тенденцию к снижению уровня пошлин, стал *Закон о взаимных торговых соглашениях* 1934 г. Будучи специально направленным на снижение пошлин, закон включал два основных приложения.

1. Полномочия по ведению переговоров. Закон о взаимной эквивалентной торговле наделял президента правом вести переговоры и заключать соглашения с иностранными державами о снижении американских пошлин до 50% от существующего уровня. Снижение тарифлф зависело от готовности других стран идти на взаимные уступки, направленные на снижение пошлин на американский экспорт.
2. Общее снижение пошлин. Если бы снижение пошлин было достигнуто в результате включения в эти соглашения положения о режиме наибольшего благоприятстования, оно относилось бы не только к определенной стране, ведущей переговоры с США, но и приняло бы всеобщий характер. Однако закон о взаимной торговле дал начало только двусторонним переговорам (между двумя странами). Этот подход был расширен в 1947 году, когда 23 страны, включая США , подписали Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). ГАТТ основано на трех кардинальных принципах:
3. равный, недискриминационный режим для всех стран учасников;
4. снижение пошлин путем проведения многосторонних переговоров;
5. устранение импортных квот.

По существу, ГАТТ есть не что иное, как форум для ведения переговоров по тарифным барьерам на многосторонней основе. В настоящее время в ГАТТ входят почти 100 стран, и нет ни малейшего сомнения в том, что оно явилось важным фактором в развитии тенденции либерализации торговли. Под его эгидой в послевоенный период были проведены семь раундов переговоров по снижению торговых барьеров.

В 1986 году в Уругвае начался восьмой раунд переговоров в рамках ГАТТ. В повестку дня "уругвайского раунда" были включены следующие предложения:

1. устранение торговых барьеров и субсидий в сельском хозяйстве;
2. снятие барьеров в торговле услугами (на услуги приходится около 20% международной торговле);
3. уничтожение ограничений на иностранные инвестиции;
4. внедрение на международной основе патентных, авторских прав , прав на торговую марку.

 **3. Экономическая интеграция.**

Другим решающим сдвином в сторону либерализации торговли стала экономическая интеграция - объединение двух или более стран в зону свободной торговли. Примерами экономической интеграции являются ЕЭС и Американско-канадское соглашение о свободной торговле.

**Общий рынок.** Наиболее ярким примером экономической интеграции является ЕЭС или, как его еще называют "Общий рынок". Возникнув в 1958 году, ЕЭС включает 13 западноевропейских стран.

*Цели. "*Общий рынок" выступает за:

1. постепенную отмену пошлин и импортных квот навсе товары, которыми торгуют между собой 13 стран-участниц;
2. установление общей системы пошлин в отношении всех товаров, получаемых из сттран, не входящий в "Общий рынок";
3. достижение в конечном счете свободного движения капитала и рабочей силы в рамках "Общего рынка";
4. разработку общей политики по ряду других экономических аспектов, вызывающий взаимный интерес, например по сельскому хозяйству, транспорту, ограничителной деловой практике.

*Итоги.* Мотивы, которые привели к созданию "Общего рынка", имели как политический, так и экономический характер. Основным экономическим мотивом, конечно, было стран- участниц к получению преимуществ от свободной торговли. Крайне сложно определить, в какой степени ЕЭС обязано своим процветанием и росту именно экономической интеграции; но ясно одно: интеграция создает массовые рынки, столь необходимые для достижения отраслями стран "Общего рынка" экономии на масштабах производства. Более эффективное производство, характерное на масштабных рынках, дает возможность отраслям промышленности европей ских стран добится более низких издержек, которые историчеки были недостижими в условиях узких обособленных рынков.

Влияние на третьи страны, такие, как США, представляется менее определенно. С одной стороны, миролюбивый и процветающий "Общий рынок" делает страны участницы более выгодными потенциальными покупателями американского экспорта. С другой стороны, американские фирмы сталкиваются с пошлинами, которые затрудняют конкуренцию на рынках ЕЭС. Например, для создания "Общего рынка" американские, западногерманские, французские автомобилестроители имели дело с одинаковыми пошлинами при продаже своих изделий, скажем, в Бельгии. Однако сведением свободной торговли между странами членами ЕЭС Бельгийские пошдины на западногерманские "Фольцвагены" и французские "Рено" быи сведены к нулю. В тоже время в отношении американсиих "Шевроле" и "Фордов" продолжает действовать внешний тариф. Это, безусловно, ставит американские фирмы и фирмы других стран, не входящих в ЕЭС, в крайне невыгодное положение.

Устранение этого невыгодного положения является одним из мотивов, побуждающих США выступать через ГАТТ за более свободную торговлю.

**Американо-канадское соглашение о свободной торговле.**  Вторым и более свежим примером экономической интеграции является Американо-канадское соглашение о свободной торговле, подписанное президентом Рейганом и премьер-министром Малруни в 1988 году. Несмотря на то что к 1988 году три четверти объема товарооборота между США и Канадой не облагались пошлинами, данное американо-канадское соглашение является крайне важным: оно создает крупней шую в мире зону беспошлинной торговли. В соответствии с пложениями соглашения все виды торговых ограничений, такие, как пошлины, квоты и нетарифные барьеры, будут устранены в течени 10-летнего периода. Канадские предприниматели получат доступ на рынок, в 10 раз превышающий по своим размерам канадский рынок, в то время как американские потребители выиграют от снижения цен на канадские товары. В свою очередь, Канаде придется в большей степени снизить свои пошлины, чем США, поскольку уровень канадских пошлин больше американских. Снижение канадских пошлин поможет канадским потребителям и американским производителям.

Канада является крупнейшим торговым партнером США. Точно также США являются основным покупателем канадсткого экспорта. Следовательно, потенциальные выгоды от американо-канадского соглашения для каждой страны значительны. Было подсчитано, что, когда соглашение полностью вступит в силу, каждая страна благодаря ему плучит ежегдные доходы в размере от 1 до 3 млрд. долларов.

Американо-канадское соглашение имеет глобальное значение. Так, ожидается, что оно ускорит многостороннее снижение пошлин в рамках ГАТТ. Проще говоря, страны, которые не охвачены соглашениями о свободной торговле, не захотят оказаться в относительно менее выгодных условиях при продаже своих товаров в США и Канаде. В этой связи американо-канадский договор также ставит обе стороны в выиграшное положение при ведении переговоров по снижению торговых барьеров со странами "Общего рынка". Доступ на обширный североамериканский рынок также важен для стран "Общего рынка", как и доступ на европейский рынок для США и Канады. Наконец, соглашение с Канадой содействовало началу серьезных переговоров между США и Мексикой по вопросу о путях снижения или устранения торговых барьеров между этими двумя странами.

**4. Возрождение протекционизма.**

Несмотря на заметный прогресс в снижении и устранении тарифов, многое еще предстоит сделать. Подтверждением тому служит повестка дня ранее упомянутого "уругвайского раунда". В прошлом переговоры в рамках ГАТТ в основном казались изделий обрабатывающей помышленности, в то время как другие аспекты международной торговли и финансов были обойдены вниманием. К областям, остававшимся вне поле зрения ГАТТ, относятся сельское хозяйство, услуги (например, транспорт, страхование, банковская деятельность) и международные инвестиции, патенты и авторские права, а также проблемы интеграции в систему ГАТТ многих развивающихся стран, не являющимися членами этой организации. Но еще более угрожающее явление это мощное возобновление протекционистского нажима. Нетарифные барьеры продолжают оставаться среьезной проблемой: множатся случаи применения импортных квот и произвольных ограничений экспорта.

*Причины.* Новое наступление протекционизма объясняется целым рядом факторов. Во-первых, броба за ведение защитных мер отчасти является защитной реакцией на снижение торговых барьеров в прошлом. Отрасли промышленности и рабочие, чьи прибыли и рабочие места пострадали от либерализации торговли, пытаются восстановить протекционизм. С этим тесно связзано и то, что американская экономика является ниболее открытой, чем 10 лет тому назад, и поэтому больше фирм и рабочих могут подвергнуться неблагоприятному воздействию усиливающейся иностранной конкуренции. Во-вторых, другие страны действиетлеьно стали серьезными конкурентами американских производителей. В конце 70 80-х годах темпы роста производительности труда в Японии и значительной части Западной Европы превысили темпв роста производительности труда в США. Результатом этого стали более низкие издержки труда на единицу выпускаемой продукции в этих странах и более низкие отностительные цены на импортируемы оттуда товары. Проявила себя также конкуренция со стороны так называемых "новых индустриальных стран", таких, как Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг. Наконец, за последующие несколько лет американский импорт в значительной степени превышал экспорт. Растущий импорт оказывал отрицательное влияние на производство и занятость в тех отраслях отечественной промышленности, продукция которых напрямую конкурировала с импортными товарами. Пострадавшие отрасли и группы рабочих пытаются получить государственную поддержку в форме установления торговых барьеров. Устойчивый внешнеторговый дефицит действительно представляет собой удобный аргумент для введения протекционистских мер в целях оказания помощи пострадавшми отраслям. Более того, дефицит торгового баланса помог обеспечить общественную поддержку предложениям о проведении ответных санкций в отношении торговых партнеров, которые ограничивают продажу американских товаров на своем внутреннем рынке.

*Издержки.* Во что обходятся протекционистские меры рядовому потребителю? Издерки для потребителей от тороговых ограничений можно рассчитать, определив, какого их воздействие на цены защищенных товаров. В частности протекционизм приводит к повышению цен на продукты тремя способами. Во-первых, возрастает цена импортного продукта. Во-вторых, более высокая цена на импортные товары заставляет некоторых потребителей переключаться на покупку более дорогих товаров местного производства. Наконец, цены на отечественные товары могут подняться в связи с ослаблением конкуренции со стороны импорта.

Ряд исследований говорит о том, что издержки, которые ложатся на потребителей защищенных пошлинами продуктов, поразительно велики. Одно из исследований, в котором обследовался 31 класс защищенных изделий, обнаружилось, что общие ежегодные потери потребителей от протекционистских мер составляют около 82 млрд долларов (исследование проводилось в США). Особенно велики ежегодные потери от торговых ограничений потребителей проукции швейной промышленности (27 млрд дол.) нефтепродуктов (6,9 млрд дол.), углеродистой стали (6,8 млрд дол.), автомобилей (5,8 млрд дол.), молочной продукции (5,5 млрд дол.). Подобные огромные издержки указывают на то, торговые барьеры являются весьма дроргостоящим способом сохранения рабочих мест. В часности, по оценочным данным, издержки от торговых ограничений на каждое сохраненное рабочее место составляют 750 тыс дол. в производстве углеродистой стали, 550 тыс дол. в производстве метизов, 220 тыс дол. в молочной промышленности, 240 тыс дол. в производстве апельсинового сока, 200 тыс дол. в стекольной промышленности. Поскольку заработная плата составляет лишь часть этих сумм, то протекциониз вряд ли можно назвать подарком.

Друге исследования показывают, что импортные органичения затрагивают в большей степени семьи с низкими доходами, чем с высокими. Принимая во внимание, что пошлины и квоты имеют много общего с налогом с продаж, нет ничего удивительного в том, что эти торговые ограничения приводят к негативным последствиям. Например, было выявлено, что издержки от протекционизма, которые несут группы населения с низким уровнем дохода, в 7 раз превышают издержки групп с наивысшими доходам.

Но, может быть, выгоды, получаемые предпринимателями, и доходы государства от пошлин, взятые вместе, перевешивают выпавшие на долю потребителя тяжкое бремя издержек от торгового протекционизма? Нет. Исследования показывают, что выгоды от торговых ограничений с лихвой перекрываются их издержками, которые перекладываются на плечи потребителей. Более того, чистые потери от торогвых барьеров, как правило, превышают потери, определяемые статистическими исследованиями. Причины здесь две. Во-первых, пошлины и квоты порождают множество дорогостоящих, с трудом поддающихся количественному учету побочных эффектов. Например, ограничения на импорт стали взвинтили цены на сталь для всех американских покупателей этой продукции, в частности для американских автомобилестроителей. Их издержки производства повысились, а продукция стала менее конкурентноспособной на мировых рынках. Во-вторых, предприниматели исползуют экономические ресурсы в огромных колическтвах для оказния воздействия на конгресс в целях проталкивания и сохранения протекционистских законов. В той мере, в какой эти услия отвлекают ресурсы от задач, имеющих большую общественную значимость, общество взваливает на себя дополнительный груз издержек, связанных с торговыми ограничениями. Авторитеные исследователи приходят к заключению, что выгоды, которые получают защищаемые отрасли от введения торговых барьеров, достигаются ценой гораздо большех потерь для экономики в целом.

**5. Внешние займы и международный банк.**

Соединенные Штаты в индустриальном отношении развиты лучше, чем остальной мир. Южная Америка, Восток и другие районы земного шара могли бы использовать американский капитал с выгодой для своего индустриального развития. Следует полагать, что этот капитал увеличил бы их производство в такой степени, что они могли бы с лихвой оплатить щедрые проценты и оплатить долг.

Однако американские частные лица не любят предоставлять займы. Хотя американские корпорации строят за границей свои филиалы и вкладывают капиталы в добычу нефти или минеральных ресурсов, однако практика предоставления крупных частных займов в форме приобретения американцами иностранных облигаций или акций прекратилась примерно в 1929 г . и , по видимому, навсегда. Все же граждане США имеют сбережения, которые они охотно бы дали взаймы, если бы подобные сделки были надежными; что касается америаканской нации в целом, то от прелдоставления таких надежных внешних займов она получила бы в будущем выгоды в виде более высокого уровня жизни.

Поэтому ведущие страны мира объединились и образовали в 1944г. Международный банк реконструкции и развития и связанное с ним учреждение Международный валютный фонд. Как и следует изх его названия, Международный банк был организован для предоставления надежных долгосрочных займо на цели рекнострукции и развития. Международный валютный фонд, в свою очередь, имеет дело с краткосрочным кредитованием и стабилдизацией валютных курсов на началах сотрудничества.

Что представляет собой Международный банк, нетрудно понять. Ведущие государства подписываютсмя на акционерный капитал банка на общую сумму 21 млрд. Дол. , пропорционально их экономическому значению. Квота США составляет примерно 1/3 или 6 1/3/ млрд долл. Банк может использовать свой капитал для предоставления надежных международных займов лицам или странам, проекты промышленного строительства которых выглядят как экономически вполне целесообразные, но которые не могут получить частных займов по достаточно низким процентам.

До настоящего времени каждой стране было предложено внести менее 10% ее полной квоты, и не предполагается, что странам членам банка придется уплатить остальную часть. Очевидно, что с точки зрения международных масштабов это не такая уж большая сумма. Подлинное значение Международного банка не ограничивается теми заямами, которые он может предоставлять из своего собственного капитала. Большое значение имеет тот факт, что банк имеет право выпускать облигации и вырученную от их продажи сумму испоьлзовать для предоставления займов(банк успешно разместил облинации в США, Швейцарии и в других странах.). облигации эти вполне надежны, ибо они гарантированы всеми участвующимми странами (в размере до 100% их квот). Кроме того, Международный банк может страховать займы, получая за это премию в размере 1/2 от суммы займа или 1%; в этом случае частные группы могут вкладываьб деньги, зная, что заем обеспеченн банком.

Можно ожидать, что в результате этих трех методов предоставленная долгосрочных кредитов из США в другие страны будет направляться поток товаров и услуг предназначеннх для международного развития. Поскольку эти займы обеспечены, они будут оплачены сполна. Если некоторые из них все же окажутся безнадежными, убыток будет покрыт из тех премий и процентов, которые получает банк. Если размеры безнадежных долгов еще больше увеличатся, то убыток понесут все страны-участницы, а не только США. В то время, как будут предоставляться займы, США получит дополнительную работу (а если расходы в США и без того чересчур велики, тогда проблема инфляции несколько обострится). Когда начнется оплата процентов или погашение займов, импорт США (по стоимости) будет превышать экспорт, и этот излишек будет состоять из полезных товаров. Производство в странах-заемщиках возрастет в размерах, более чем достаточных, для того чтобы выплачивать проценты по займам, а заработная плата и доходы от прочих факторов не уменьшатся, а, наоборот, благодаря иностранному капиталу увеличатся.

Имел ли Международный банк финансовый успех? Несомненно. Может быть, он проявляет чрезмерную осторожность в своей практике предоставления займов для финансирования таких проектов промышленного строительства, которые обесепчивают возможность погашения долга.

Кроме Международного банка, в котором участвуют многие страны, существует еще Экспортно-импортный банк США, который учрежден федеральным правительством. Этот банк тоже предоставляет внешние займы; например, он может помогать экспортеру из США продать станки в Бразилию. Многие из этих займов, а также займов, идущих на цели экономического развития, были предоставлены в виде "связанных займов", то есть правительство США настояло на том, чтобы вся сумма таких займов расходовалась непосредственно в США.

Правительство Эйзенхауэра учредило также Международную финансовую корпорацию, которая, представляя собой вспомогательную организацию Международного банка, помогает мобилизовать капитал для целей экономического развития. Были организованы также Международная ассоциация, которая является составной частью ООН, и американский собственный Фонд займов для развития, который в 1959 г. начал "связывать" предоставляемые им займы.

Когда валютные курсы меняются с каждым днем, риск, связанный с международной торговлей, увеличивается и объем товарооборота сокращается. Международная специализация и производительность снижаются. К тому же, если каждая страна, чтобы поднять конкурентноспособность, пытается обесценить свою валюту, то в итоге положение всех стран ухудшается и мировая торговля оказывается в безвыходном положении.

Пока существовал золотой стандарт, валютные курсы сохранялись на неизменном уровне. Но он превращал каждую страну скорее в раба, нежели в господина своей экономической судьбы.

До тех пор пока мы соблюдали его правила, нам приходилось терпеть инфляцию всякий раз, когда этого хотел остальной мир, и переживать дефляцию всякий раз, когда и этом мире изменялись издержки производства и спрос. Разумется, золотой стандарт имел некоторые преимуществано, увы, бедный золотой стандарт стал жертвой первой мировой войны, и стех пор никакие силы в мире не смогли бы его восстановить, а многие казначейства и не захотели бы этого сделать, даже если бы и могли.

Международный валютный фонд был образован вместе с международным банком на международных конференциях, состоявшихся в 1944 г. В Бреттон-Вудсе. Он призван обеспечить преимущества золотого стандарта, устарнив его отрицательные стороны, то ест, иными словами, валютные курсы должны быть относительно устойчивыми, но прежний автоматический механизм должен смениться международным сотрудничеством; кроме того, стораны долджны быть избавлены от необходоимости проводить регулирование, вызывающее дефляцию, связанную с колоссальной безработицей. Предполагается, что существование фонда уменьшит необходимость в проведении прямого импортного контроля.

В 1947 г. фонд установил послевоенные валютные курсы для большинства своих членов. Однако королю Золоту отведена роль только конституционного, а не абсолютонго монарха. В 1949 г. большинство стран Британской империи и Западной Европы обесценили свои валюты на 30% и курс фунта стерлингов был стабилизирован на уровне 2.8 доллара вместо прежних 4.3 доллара.

Не следует ожидать, что в наше беспокойное время установится совершенное равновесие международных сделок. Несомненно, что некоторые страны в течение какого-то периода времени будут больше вывозить за границу, нежели ввозить, - даже если учесть при этом долгосрочные внешние займы и помощь. Другие же страны будут в это время влезать в долги и иметь пассивный торговый баланс. Как же в таком случае можно сохранить устойчивые валютные курсы.

Вот тут и появляется на сцене МВФ. Он предоставляет странам-должникам краткосрочные ссуды. Фонд пытается установить правила и процедуры, чтобы помочь в той или иной стране не залезать с каждым годом все больше в долги. Если какая-либо страна в течение продолжительного времени увеличивает свою задолженность, то к ней применяются известные меры финансового наказания. Не более важно, что директора фонда консультируют страну и дают рекомендации, как устранить создавшееся положение. Однако они не требуют от страны, чтобы она вызвала у себя депрессию и сократила национальный доход до такого низкого уровня, при котором объем ее импорта был бы приведен в соответствие со средствами, которыми она располагает. Вместо этого стране сначала разрешается самостоятельно провести обесценивание своей валюты на 10%. Это должно способствовать восстановлению равновесия в ее торговле благодаря расширению экспорта и сокращению импорта.

Если этого все же недостаточно, чтобы исправить так называемую "переоценку" валюты страны-должника, то руководство фонда после должной консультации может разрешить дальнейшее обесценивание валюты этой страны. Но заметьте, что все изменения курсов производятся в определенном порядке. Международная устойчивость сохраняется на протяжении более длительного времени. Кроме того, предусмотрена также возможность изменения в случае необходимости валютных курсов, что значительно лучше, чем бездействие в ожидании большого международного взрыва или даже катастрофы.

Рассмотрим вкратце, не вдаваясь в технические подробности, возможности преджоставления краткосрочных кредитов МВФ. Прежде всего все страны - члены фонда имеют определенные квоты, которые устанавливаются пропорционально национальному доходу и объему внешней торговли каждой из них. Квота США составляет приблизительно 1/3 общей суммы квот и равна примерно 4 млрд. долларов. Каждая страна вносит большую часть квоты в ее собственной валюте, а остальную сумму уплачивает золотом; однако эта сумма не должна превышать 10% официального запаса золота и американских долларов этой страны.

Обычно странапокрывает свой импорт экспортной выручкой или долгосрочными займами. Но предположим, что экспорт и займы недостаточно велики и какая- либо страна, скажем Англия, нуждается в краткосрочном кредите фонда. Каким образом фонд помогает такой стране-должнику получить, например, доллары? Он помогает ей, расширяя ее "покупателдьные права". Он просто разрешает англичанам приобрести некоторую сумму долларов из собственных средств фонда в обмен на английскую валюту. Для того чтобы фонд не получил слишком большого количества фунтов стерлингов и не лишился своих долларов, англичанам в течение года не разрешается покупать доллары на сумму, превышающую 1/4 их первоначальной квоты. Таким образом, у фонда никогда не скопится такого количества английских фунтов стерлингов, больше чем в два раза превышающего первоначальную квоту в этой валюте.

После того как платежный баланс Англии улучшится, она выкупит на золото (или на доллары) фунты стерлингов, которые она раньше продала фонду. Следжовательно, у фонда никогда не истощатся запасы долларов или любой другой валюты, в особенности если он своевременно примет меры, которые предотвратили бы возможность длительного отстутстсвия равновесия.

Вначале фонд не оправдал возложенных на него надежд. Послевоенное напряжение оказалось значительно болеее сильным, чем это предполагали в 1944 г. ; средств фонда не хватало, чтобы спроавиться с нарушениями равновесия. К счастью, ег функции частично взял на себя Европейский платежный союз, который был создан после объявления программы помощи по плану Маршала, чтобы обеспечить европейским странам краткосрочные кредиты и возможность клиринговых расчетов; часть функций взяла на себя также созданная для консультаций Организация европейского экономического сотрудничества. В свою очередь внутри Британского содружества стерлинговая зона координировала торговые взаимоотношения района этой "ведущей валюты".

 Мы рассмотрим новую валютную систему, которая функционирует и развивается до сих пор в мировой экономике, определенную на съезде представителей стран - членов МВФ в Кингстоне на Ямайке в январе 1976. Содержание основных принципов Ямайской валютной системы следующее:

 1) Кингстонское соглашение провозгласило полную демонетизацию золота в сфере валютных отношений. Отменена официальная цена на золото и фиксация масштабов цен (золотого содержания) национальных денежных единиц, снято любое ограничение его приватного использования.

 2) Кингстонское соглашение поставило целью переделать созданную еше в 1969 году МВФ коллективную международную единицу - "специальные права заимсствования" (Special Drawing Rights) - SDR в главный резервный актив и международный способ расчетов и платежей. Речь идет о том, что система взаимосвязей "золото - доллар - национальная валюта", на основе которого функционировала Бреттон-Вудское соглашение, трансформировалось в новую систему "SDR национальная валюта". В этой структуре SDR получила статус альтернативы не только золота, а и доллара как международных денежных единиц.

 Реальная практика валютных отоншений, которые осуществлялись на основе Кингстонского соглашения, не подтвердила возможность полного вытеснения доллара с позиции ключевой международной валюты. Сейчас американская валюта обслуживает около 2/3 международных расчетов. С учетом этого можно констатировать, что Кингстонская система функционирует по принципам не бумажно-валютного (как предлагалось соглашением), а бумажно-долларового валютного стандарта.

 3) Особенно важным признаком механизма Ямайской системы являтеся введение "плавающих валютных курсов" национальных единиц. Следует учитывать два противоположных аспекта такой системы. С одной строны, система, про которую ведется речь, наделяет валютные отношения гибкостью, возможностью эффективной реакции на изменение соотношений в стоимости национальных валют.

 С другой стороны, колебания валютных ресурсов разрушают стабильность торговых связей, порождает спекулятивные операции. В связи с этим Кингстонское соглашение предвидит сбережение элементов регулирования системы валютных отношений, путем осуществления соответствующих операций на валютном рынке.

 4) Ямайская валютная система развивается по принципам полицентризма: она с одной стороны, подчинена централизованным регулирующим действиям (соответственно статусу) МВФ, с другой - имеет очень развитую сеть автономных (региональных)валютных структур. С 1979 года введена в действие Европейская валютная система, которая ставит целью благоприятствовать обеспечению общеевропейской экономической, в том числе валютной интеграции.

 В структуре Ямайской системы существуют и другие валютные группы.

 С формирования соответствующих институционных структур и принципов функционирования Ямайской валютной системы еще не завершено. Они постоянно корректируются в соответствии с изменениями в международных экономических отношениях.

***6. Современные проблемы внешнеэкономической политики Украины.***

На сегодня эффективной интеграция Украины в мировое экономическое пространство является обязательным заданием построением ее государственности и экономики. Но для отго чтобы этот процесс действительно принес ожидаемые результаты, нужно понять и реализовать несколько важных положений. Они должны основываться на:

знании и прогнозировании тенденций в изменениях внешнеэкономичяеской среды (системы мирового хозяйства), в котором должно функционировать национальное хозяйство Украины, а также принятие его внутреннего экономического “регламента”;

четкое понятие необходимых - сбалансированных с национальными интересами - трансформацией национального хозяйства, которые могли бы обеспечить эффективное взаимодействие с мировым хозяйством на основе высокого уровня конкурентоспособной экономики.

Наше государство только входит в систему мирового хозяй ства, и от того, как этот процесс будет происходить, зависит не только и не столько динамика внешней торговли, а прежде всего - возможность дальнейшего социального и экономического развития государства как органичной подсистемы мировой экономики. В процессе интеграции в мировое экономическое хозяйство Украина будет встречаться с огромными сложностями. Это обуславливается рядом причин.

Во-первых, Украина еще не определилась в полной степени с основными направлениями и механизмом структурной перестройки экономики, критерии которой должны определяться с учетом особенностей развития мировой системы хозяйствования, а также реальных возможностйей направлений интегрирования в нее Украины.

Во-вторых, очень остро стоят вопросы как безопасности в сфере внешне-экономических отношений, так и вообще экономической безопасности, которые необходимо решать с опзиций активного конкурентного противостояния в мировом рынке.

В третьих, существуют явные противоречия регионального характера, решение которых возможно только с помощью долгосрочных договорных принципов, путем активного включения в интеграционные процессы, с определением глобальных национальных приоритетов и их балансировкой с другими, которые существуют в мировом экономическом хозяйстве.

В четвертых, попытки активного общения и диалога с международными финансовыми институтами - как гарантами вхождения Украины в мировой рынок и обновления экономики - пока что вызывают неадекватную реакцию широких кругшов украинской общественности, поскольку до сих пор не не четко определены ориентиры нашей страны ни в развитии ее “внутренней” экономики, ни в поисках ее будущего места в мировом хозяйстве.

Перечисление причин, которые обуславливают актуальность разработки концепции долгосрочной внешнеэкономической политики на 15-20 лет, можно продолжить, но достаточно и этих, - тем более, что и до сих пор, на пятом гооду самостоятельности Украины, не существует, по сути, ни доктрины, ни налаженной внешнеэкономической политики нашей страны. Ее внешнеэкономическая политика - это, в основном, эпизодическая тогрговля, вокруг которой сконцентрированы усилия по ее так называемой “либерализации” (дебаты о лицензировании, квотировании, ценообразовании и др. ). Но внешнеэкономическая политика - это не только торговля, не только инвестиционное и научно -техническое сотрудничество, не только создание договорного простора и обеспечение национальной экономической безопасности. Это - весь комплекс проблем, решение которых нацелено на органическое интегрирование национального хозяйства в систему мирового хозяйства с целью максимизации своей доли мирового дохода.

Существующие концептуальные подходы к внешнеэкономической политике Украины - при всех ее позитивных аспектах - имеют существенный недостаток: у них фактически отсутствует концепция и организационные принципы достижения стратегических целей. А именно это и составляет стержень внешнеэкономической политики. С точки зрения изменений, которые не отолько имели место, но и развиваются в сфере международных экономических отношений. Следует заметить: именно ориентация на глобальные изменения и тенденции, их прогнозирование в долгосрочном режиме, а также адекватная политика нашего государства могут привести к позитивным изменениям в ее положении в мировом рынке.

Украина переходит к динамической стратегии реформирования экономики, все больше активизируя свою деятельность на мировой арене. В связи с этим особенно важной становится разработак не только стратегических направлений в интеграции нашей страны в мировое хозяйство (внешнеэкономических ориентиров и доктрины), но и стратегических приемов интегрирования, которые бы позволили наравне взаимодействовать с международными экономическими организациями, иностранными партнерами и конкурентами, тем самым внося помощь в создание внутренних экономических преобразований.

Сегодняшние реалии взаимоотношений Украины с мировой хозяйственной сферой характеризуются неподготовленнностью ее экономики к высокоэффективным формам внешнеэкономического сотрудничества.

В современной мирохозяйственной сфере внешнеэкономические связи национальных экономик охватывают более широкий, чем раньше спектр взаимодействий: торговый обмен перерос в научно-технологическое и инвестиционное сотрудничество. Сложилась новая модель таких связей - производственно-инвестиционная.

Как справедливо заемечает Е. Кочетов, производственно-инвестиционное сотрудничество в результате интернационализации производства и капитала, не подрывает товарное производствво, а модифицирует , делает более эффективным.

Производство основывается на базе технологического сотрудничества, которое вышло за прделы национальных границ; на новых разделения труда на современнейших формах произвордится обмен товарами; субъекты рынка выступают в транснациональной форме. Но для Украины является свойственным “поставочно-сбытовой” и “посредническо-торговый” менталитет выхода в мировой рынок. С точки зрения на это, чтобы побороть отсталость нашего производства, его системную несовместимолсть с мировым, необходимо перейти к новой модели взаимоотношения национального хозяйства с мировым. Именно поэтому следует ориентироваться на производственно-инвестиционную модель, где в поле зрения является не только сфера обмена (внешняя торговля), но и сотрудничество по всем направлениям производственно-технического процесса, с вынесением части из них за национальные рамки. Ориентация исключительно на внешнеэкономическую модель сотрудничества приведет к еще большему углублению структурного кризиса, поскольку она в значительной мере являтется производной от существующей структуры производства. В данном случае речь следует вести не о выходе на мировую арену олтдельных украинских товаров, а о функционировании на этой арене как определенных конкурентоспособных отраслевых и межотраслевых блоков, регионально-производственных анклавов и т.д..

Как показывает международный опыт, сегождня прорыв на мировые рынки основывается, как правило, не просто продуктом, и даже не отраслью, а межотраслевым комплексом, который состоит из определенных вновь созданных технологических систем. Его конкурентное ядро занимает определенную для него технологическую нишу и интегрируется со своими поставщиками и партнерами. Выявление м поддержка развития таких отраслевых (межотраслевых) “кустов” в украинской ⎯ это очень важное и необходимое дело.

Главная цель государственной внешнеэкономической политики состоит в создании условий для формирования долгосрочных конкурентных преимуществ у отечественных товаропроизводителей. Такая постановка проблемы не нова. Она четко сформулирована М. Портером, и подходы к ее развязке широко используются разными странами. Напомним ряд исходных моментов на которых такая политика базируется:

1. национальное экономическое процветание основывается на высоком уровне производительности труда;
2. в отраслях конкурируют фирмы , а не страны;
3. национальное конкурентное преимущество имеет относительный характер;
4. динамическое обновление приводит к определенным конкурентным преимуществам, а не к краткосрочному выигрышу на уровне снижения затрат;
5. конкурентные преимущества в отраслях промышленности создаются на протяжении десятилетий или большего срока;
6. страны добиваются преимуществ благодаря своим различиям, а не схожестью;

Экспортная ориентация экономики и либерализации внешнеэкономических связей ⎯ как основное задание внешнеэкономической политики Украины ⎯ требует определения существующих и потенциальных конкурентных преимуществ украинских товаропроизводителей, а также причин, которые их формируют, и механизма реализации этих преимуществ. Причем этот вопрос следует рассмотреть в двух плоскостях:

1) с позиции уравненных преимуществ на основе факторов производства;

2) с позиций, полученных (то есть таких, что создаются обществом) конкурентных преимуществ.

Ключом к пониманию наших позиций на внешних рынках является интегрированный критерий конкурентоспособности ⎯ уровень эффективности использования ресурсов. Украина имеет значительные природные преимущества: достаточное число рабочей силы, выгодное географическое положение, богатые природные ресурсы и т.д. Но это только возможные потенциальные преимущества, которые еще требуется развивать и реализовывать.

Дебаты, что часто встречаются на страницах массовых изданий, а также, к сожалению в научных обозрениях, о мощном экспортном потенциале Украины не имеют под собой достаточных оснований. Таким образом, если присмотреться, то наши конкурентные преимущества не являются законченными, они имеют коньюнктурный характер по ограниченной группе товаров и на рынках, которые не определяют действительный уровень мировой конкуренции. А то, что, так сказать, припрятано у нас в ВПК и лабораториях, то с его конкурентносопособностью еще нужно определиться. Таким образом, без рынка такого не сделать, а мы этих товаров и услуг, по сути, еще не продавали.

Также необходимо определиться, что следуеть понимать под экономическим (и в том числе ⎯ экспортным) потенциалом. Потенциал социально-экономической системы ⎯ понятие относительное, и его измерение выполняется в региональном срезе (для стран) по многомерному динамическому критерию, который интегрирует природно-ресурсные, экономические, социальные, политические и другие условия.

Потенциал системы ⎯ это ее способность достичь поставленной цели при наличных ресурсах и условиях их использования, то есть это уровень эффективности использования ограниченных ресурсов.

С такой позиции и следует рассматривать экспортный потенциал, который можно определить как сумму благ, которые национальная экономика может произвести и реализовать за свои границы, без убытков для себя, но во всех случаях ⎯ при определенных внешних и внутренних ограничениях ⎯ пытаясь максимизировать собственную прибыль.

Экспортный потенциал страны ⎯ это также способность национальной экономики воспроизводитиь свои конкурентные преимущества на мировой арене. Способна ли наша социально-экономическая система воспроизводить в значительных масштабах законченные конкурентные преимущества в кратко- или среднесрочном периоде? Этот вопрос потребует тщательного анализа и заставит дать взвешенный ответ.

Определенные надежды возлагает некто из политиков, экономистов и чиновников на иностранные кредиты и пролучение иностранных инвестиций. Но следует обратить внимание на обстоятельства, которые сопровождают такую политику.

В высокоразвитых странах необходимость поддержки значительной конкурентоспособности привела к рождению нового типа хозяйственного развития, при котором относительное равновесие отраслевых и технологических структур изменилось на постоянные, динамически последовательные реформы структуры хозяйствования. Следует заметит существенное сокращение сокращение жизненного цикла продуктов и технологий. Иногда это делается развитыми странами сознательно: едва устаревшую технологию передают в другие страны, а у себя развивают новую. Тем самым обеспечивается лидерство. При таких условиях напрасно надеяться, что с помощью иностранного капитала Украина займет достойное место на мировом рынке. В лучшем случае мы превратимся в более-менее сытую страну с развитым традиционным и альтернативным производствами.

Конкурентоспосбность национальной экономики ⎯ это решающий критерий, на который необходимо обращать внимание при решении проблем либерализации внешнеэкономических связей и уровня открытости экономики, что является первым камнем в фундаменте внешней политики.

По-нашему, сегодня экономика Украины ⎯ с точки зрения на ее безнадежно тяжелое положение и низкую конкурентоспсобность ⎯ является очень открытой. Как известно, главным каналом открыости является внешняя торговля. Ее доля в ВНП колеблется от 8-10% в больших странах до 70-80% в некоторых маленьких странах (Голландия, Бельгия и другие). По оценкам специалистов, уровеннь открытости экономики Украины, рассчитанный как доля экспортной квоты в ВВП, в 1994 году составлял больше одной трети.

Такая ситуация причиняет серьезное беспокойство для отечественной экономики, поскоьку высокий уровень ее открытости является следствием не значительной конкурентоспособности, а бессистемной торговли на фоне глубокого кризиса. Какое нибудь нежелательное колебание коньюнктуры мировых товарных рынков может привести украинских производителей к банкротству ⎯ из-за отсутствия запаса прочности.

Сначала рассмотрим, какие конкурентные преимущества свойственны украинской экономике, ⎯ для того, чтобы, используя их, можно было бы занять достойное место в мировых экономических отношениях. Как правило, ставят на дешевую рабочую силу, развитую промышленность, возможности АПК и ВПК, наличие высоких технологий и развитую науку. Давайте рассмотрим эти показатели критически, так как преувеличенный оптимизм является намного худшим, чем взвешенность и осторожность в оценке своих реальных возможностей.

1. Дешевая рабоча сила. Как правило, этот постулат принимается на веру, потому что стоимость рабочей силы идентифицируется с низкой заработной платой, без учета производительности труда. Приведем пример: на Украине реальная заработная плата занятого в материальном производстве составляет примерно 13% от соответствующего показателя по США, а производительность труда ⎯ примерно 20%. Таким образом, если сравнить эти показатели, то на Украине цена труда, затраченного на производство единицы нацдохода (НД), не так уж сильно ⎯ она будет всего на 35% меньше чем в США. Но эта разница поглощается низким качеством труда и, соответственно, товаров, а также большими затратами на производство (30-40%).

Не выдрживает критики утверждение про достаточно высокий профессиональный уровень нашей рабочей силы. Вспомните, что одна треть работников промышленности, три четвертых в сельском хозяйстве, и примерно одна вторая в строительстве занята ручным неквалифицированным трудом. Если взять другие сферы народного хозяйства, то и тут ситуция примерно та же. Не может быть высококвалифицированным врач, учитель, ученый и другие специалисты, если они не знакомятся с достижениями НТП и не работают с применением передовых технологий.

Если к этому прибавить низкую трудовую и общественную дисциплину политизированность "пролетариата", социалистический социальный менталитет и другие присущие нам качества, то выходит, что рабочая силы не является конкурентоспособной силой с которой можно выходить на мировой рынок.

На современнном этапе научно-технического развития, который является основным источником повышения конкурентоспособности, к производству предъявляются новые, гораздо более жестокие требования. Прежде всего, это относится к качественным характеристикам трудовых ресурсов ⎯ дисциплины, квалификации, отношения к труду, организации и управления производством (современного менеджмента) и т.п. Разве отвечает сегодня наша рабочая сила этим требованиям? Конечно нет! Значит она еще дороже обходится для предпринимателя.

Кроме того, значительное расширение в индустриально-развитых странах электронных и информационных технологий, с учетом их трудосберегающего эффектиа ставится под сомнение конкурентные преимущества, достигнутые за счет дешевой рабочей силы. Обеспечивающие резкое повышение производительности труда, эти технологии не только уменьшают, но и приводят к минимуму значение низкой заработной платы.

2. Относительно развитая промышленность, которая ⎯ при определенных маркетинговых и политических усилиях ⎯ может занять достойное место на рынках стран, которые развиваются, и стран СНГ. Причем главными причинами реализации такого направления признаются долгое "присутствие" бывшего СССР в этих державах, нетребовательность их рынков к качеству продукции, необходисмость поддерживать производственные процессы "советского" происхождения, возможные низкие цены на украинские товары, а также причины политического характера. Но следует учитывать определенные обстоятельства, которые делают эти "конкурентные" преимущества достаточно спорными.

Современный мировой характеризуется применением лидерами международной конкуренции глобальных стратегий, в которых неразрывно связывается торговля и экспорт капитала.

Рынки стран, которые развиваются, требуют значительных кредитов. Ведь на этом строилась торговая политика СССР. Именно в приливе иностранных инвестиций заинтересовано большинство стран, которые развиваются. Но в ближайшие 15-20 лет Украина вряд ли сможет реализовать такую политику в масштабах, достаточных для завоевания позиции лидера.

К тому же следует учитывать так называемый "российский след" на этих рынках. Ведь именно с Россией ассоциируется бывший СССР, именно России отошла внешнеторговая и дипловматическая инфраструктуры, именно она наиболее активно действует на них. Поэтому на любые мирове рынки мы должны выходить с конкурентоспособной продукцией, а не искать непритязательных клиентов.

Подчеркнем, что при определении экмпортно-ориентированных производств необходимо руковолствоваться запросами мирового рынка, активно эти запросы удовлетворяя. На мировом рынке нет незаполненных ниш (сегментов). Значит нужно основывать их и активно участвовать в их заполнении иначе конкуренты быстро заполнят их и вытеснят с них менее активных участников рынка. С другой стороны большие возможности ⎯ это другой план данной пролемы. Они оцениваются с позиций запросов рынка, так что требуется ответить на вопрос: а смогут ли наши производители сделать то, что необходимо?

3. Возможность быстрой экспортной ориентации сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей. С позиции оценки первичных (то есть природных) факторов конкурентных преимуществ Украина занимает выгодное положение: хорошие земли, умеренный климат, большое количество рабочей силы, удобное географическое положение, обширные рынки сбыта и т.д. Однако состояние АПК Украины не настолько удовлитворительное, чтобы вести речь о его конкурентных возможностях аже на рынках России. Если это и станет возможным то совсем нескоро. Перед Украиной стоит одна из главных задач ⎯ прожить этот год при своих. Перспективы на ближайшие годы не вселяют оптимизма. Аграрная реформа настолько затянулась, что она не сможет сразу развязаться со сложнейшими вопросами социально-экономических отношений в аграрной сфере и значительно повысить производительность труда.

По оценкам экспертов, для того, чтобы полностью обеспечить себя зерном на используемых посевных площадях, необходимо выращивать урожай по 33-35 ц. с га. Это совсем не рекордные урожаи, но они для нас пока недоступны.

И наконец, важный вопрос: а кому продавать продукцию? На Западе она не требуется. Остаются только Россия и бывшие республики СССР. Однако и тут важно не переоценить свои перспективы. Россия ⎯ это большой рынок сбыту, где разгорается острая конкуренция между основными производителями сельскохозяйственной продукции.

Наши сельско-хозяйственные продукты, так сказать, вымениваются на нефть и газ. Такой обмен не может быть эквивалентным, потому тчо значительно легче установить мировые цены на энергоносители, и правктически никто не покупает сельско-хозяйственную продукцию в Украине по мировым ценам. С такими ценами Россия найдет себе продукцию высокого качества в каком-нибудь другом месте за границей. Так что по так называемым мировым ценам наша продукция сельско хозяйственного сектора неконкурентоспособна даже на российском рынке. Продавать значительно дешевле ⎯ это про нашу продукцию и не только сельско-хозяйственную. Итак, экспортный потенциал Украины в этой области может стать значимым через 15-20 лет.

4. Значительный технологический потенциал ВПК, а также в среле научно-исследовательских работ и науки. Рассмотрим одну из его сторон, может быть самую важную, ⎯ эффективность производства. Следует подчеркнуть, что основная масса конкурентных технологий сконцентрирована в ВПК, где они разрабатывались и применялись, как правило, для выпуска малых серий и единичных экземпляров, при слабом контроле за материальными затратами. Известно, что в этой сфере эффективность имела не экономический смысл. Кто сегдня может сказать, какие затраты уходят на ракеты, танки, корабли, самолеты и т.д? Выгодно ли изготовлять их и продавать на мировом рынке? И наконец: развитие ВПК, с одной стороны, и конверсия ⎯ с другой, требуют постоянных больших вложений в НИИОКР ⎯ с тем, чтобы их продукция была конкурентоспособной. Причем речь идет не о необходимости значительных затрат на маркетинг этой специфической продукции и трудности, которые имеются с ней на мировом рынке.

С ВПК связываются значительные надежды по выходу на мировой рынок с высокими технологиями. Но следует заметить, что этот оптимизм слишком преувеличенный. На сегодня сфера высоких технологий (имютя в виду как сами технологии, так и их функционировани) фактически свернута. Стагнация является наследием паралича предприятий, которые имеют эти высокие технологии. У них сузился внутренний рынок, а конверсировать предприятия-гиганты очень тяжело и с экономической точки зрения неэффективно. Первыми шагами в решении этой проблемы стали разгосударствление, демонополизация, реструктуризация, основание системы малых и средних предприятий, которые имеют высокие технологии и могут их использовать в соответствии с запросами рынка. Например, АО "Арсенал" может объединить через холдинг или другую форму много разных предприятий, которые работают в сфере высокоточной (и не только) оптики. Они объединяются, кооперируются, раздробляются, конкурируют и эвсем этим вносят жизнь в эту сферу, которая может стать конкурентоспосбной на мировом рынке. Каждое из них найдет свою рыночную нишу и будет отстаивать ее, что возможно только с помощью НТП. Кроме того небольшие предприятия значительно легче приспосабливаются к рынку ⎯ это один из путей конверсии.

На мой взгляд, мы слишком много говорим (именно говорим) о выявлении так называемых "технологий мирового уровня" и поддержку их государством. Экспертные оценки (оценку со стороны государственных органов, чиновников) ни к чему не приведут, а наоборот принесут вред. Ведь у кого больше власти, тот и тянет на себя бюджетное "одеяло". Этот пережиток социализма остался и в условиях экономической и политической нестабильности принимает характер "беспредела" (примеров тому множество). Поэтому считаю, что с помощью независимой экспертизы предстоит выявить несколько перспективных направлений для государственной поддержки, а оставшуюся часть нужно бросить в океан рыночных отношений, который государство должно создать в первую очередь. Еще раз хочу подчеркнуть: главное при этом ⎯ демонополизация в сфере НИИОКР, науки и высоких технологий. Достижениями научно-технической мысли как товаром должны владеть люди, которые их изобрели.

Особенное внимание следует уделять науке, поскольку для выхода на внешние рынки необходим постоянный научный поиск по созданию новых товаров и услуг, но и сам научный продукт имеет огромное значение как товар. Украинская наука достигла больших высот, в ее "портфеле" есть вереница готовых к реализации уникальных технологий. Но этого мало. Сегодня необходимо иметь также высокоразвитую инфраструктуру, а именно ⎯ подготовку высококлассных научно-инженерных кадров, развитую инвормационную науку и ее интегрирование в мировой информационный простор, создание ограниченного круга государственных научных органов, которые бы достаточно финансировались государством (другие должны иметь частный характер) и были национальными центрами фундаментальных исследований и т.д. В конце-концов, ужно выработать государственную стратегию развития науки.

Освоение новых технологий требует не только высокоорганизованной системы подготовки и переподготовки квалифицированных кадров, но и значительных вложений в развитие так называемых "вспомогательных" производств (и в том числе ⎯ разных услуг, от которых зависит эффективность использования современной техники), а также производственной, рыночной и информационной инфраструктур.

Считаю, что развитие науки ⎯ это реальный для Украины путь в мировове сообщество через повышение уровня конкурентоспособности ее экономики. Именно наука является основой силой, которая производит, по терминологии М. Портера, развитые (или, лучше сказать, приобретенные) источники конкурентных преимуществ, которые имеют решаюшее значение в конкурентной борьбе. Об этом несомненно говорит опыт Японии, Италии, Тайвани и других стран.

Современный курс на повышение экспорта любой цеой в перспективе приведет в тупик. Это обусловлено несколькими принципиально важными моментами: 1) ориентация на сегодняшнюю структуру (даже если это вызвано потребностью в СКВ) приведет к еще большей структурной деформации государства и до конца уничтожит его научно-технический потенциал; 2) стратегия привлечения научно-технического потенциалав сферу внешнеэкономической деятельности отсутствует, а все известные мне так называемые "программы и концепции" имеют торгово-посреднический характер; 3) в существующих разработках фактически отсутствует понимание того, что для получения и удержания конкурентных преимуществ в научных отраслях, которые могут составить основу для экпортно-ориентированной стратегии, необходимо иметь стабильные преимущества в определенных сферах науки, а также в отраслях, связанных с производством конечного продукта. Одновременно в Украине пока что отсутствует действенный механизм и можелт организации производства, которые могли бы сплотить конкурентоспособные технологические системы и были бы способны к эффективной интеграции в мирохозяйственный простор на основании агрессивной экспортной стратегии.

Именно сегодня, в контексте разработки долгосрочной внешнеэкономической политики, необходимо оптимально сбалансировать коротко ⎯, средне⎯ и долгосрочные интересы государства, связав их с динамикой экономических реформ и структурных преобразований в народнохозяйственном комплексе. Для Украины этот механизм условно должен состоять из трех взаимосвязанных уровней, на каждом из которых реализуется конкурентные преимущества разных уровней.

I уровень: стабилизация и наращивание производства в определенных направлениях, в соответствии с стратегическими целями, традиционными товарными связями, со смещением акцента на готовую продукцию. Необходимо сберечь экспортный потенциал металлургического комплекса и некоторых химических производств, постепенно преобразуя их на новые технологические процессы. В определнном понимании, этот уровень является "товарно-коньюнктурным", но его основное задание ⎯ закрепеление на традиционных рынках, а также экспансия на новые через активное влияние на коньюнктуру (агрессивный маркетинг товарных рынков) и развитие существующих конкурентных преимуществ.

II уровень: реализация определенных временных преимуществ, которые обеспечиваются относительно невысокий стоимтостью рабочей силы, наличием развитых производственных фондов и технологических знаний, а также материальных ресурсов. Эта модель интеграции в мирохозяйственную систему является традиционной для стран, которые развиваются, особенно ⎯ на стартовом этапе. Ее ключевой элемент ⎯ ставка на привлечение иностранного капитала и подключение к глобальным технологическим связям.

В наших условиях этот уровень может быть реализован по таким направлениям:

 ⎯ создание производств с участием иностраного капитала для выпуска конкретных марок товаров, которые завершают свой жизненный цикл на рынках развитых стран;

⎯ создание сложных производств из привозных компонентов;

⎯создание машиностроительных производств, которые бы ориентировались на обслуживание иностранных инвестиций в Украине;

⎯ размещение в Украине заказов на выполнение НИИОКР в тех сферах, где она соответствующий научно-технический потенциал.

III уровень: реализация конкурнетных преисмуществ, воплощенных в высоких технологиях ⎯ как существующих, так и будущих. Украина имеет такие разработки, и при определенных условиях они могут исполнять роль экспортного тарана. Но, как уже подчеркивалось, для этого нужно создать соответствующие условия не только на внутреннем, но и на внешнем уровне. Говорится, с одной стороны, о государственой поддержке таких разработок за счет государственных субсидий, а с другой, ⎯ о поддержании их высокой конкурентоспособности на международном рынке через систему межгосударственных соглашений, договоренностей и стратегических союзов, через отстаивание рынчных ниш, допустимый уровень протекционизма и т.д.

Упомянутые три уровня (модели, стратегии) интеграции в мировой экономический простор не могут рассматриваться изолированно. Эффективное включение в мировое разделение труда предполагает прорыв по всем трем направлениям. Но стратегическим приоритетом является использование конкурентных преимуществ высшего порядка, воплощенных в уникальные технологические и научные разработки. Одно из основных заданий первых двух уровней, которые сами по себе являются важными инструментами интеграции, состоит в ресурсном поддерживании процесса этого вхождения через конкурентные преимущества третьего уровня.

Безусловно, реализация механизма интеграции в мировую экономику невозможна без динамических рыночных преобразований в государстве.

Основными причинами, которые не позволяют соответствующие условия для повышения конкурентоспособности отечественной продукции является практическое отсутствие конкуренции на внутреннем рынке, его незначительный объем и патологическая нетребовательонсть потребителей. Производства (фирмы и другие) не могут производить конкурентоспособную продукцию для внешних рынков, если она низкого качества на внутреннем. Иначе говоря, конкуренция на внешнем рынке является ее продолжением на внутреннем. Страны, которые сегодня являются лидерами на мировом рынке, в исторической ретроспективе всегда отталкивались от внутреннего спроса: их экспансия шла через его удовлетворение.

В определенной мере у нас также наблюдается наполнение внутреннего рынка, но через резкое падение внутреннего потребления и инвестициооных процессов. Тем временем отсутствует основное: отечественные товаропроизводители вынуждены выходить на мировой рынок без, так сказать, школы конкурентной борьбы. С учетом этого, их долгосрочное пребываение на внешнеэкономической арене является очень проблематичным. Основное задание, которое должно выполнять государство по отношению к своим товаропроизводителям, к народу, к будущему страны, ⎯ скорее создать конкурентную среду. Но нужно еще раз подчеркнуть: без настоящей конкуренции на внутреннем рынке не стоит думать про эффективный выход на международную арену.

***7. Как организовать торговлю со странами СНГ.***

Распад СССР породил у бывших союзных республик две противоположные тенденции. С одной стороны, бывшие союзные республики желают закрепить свой национальный суверенитет изоляционистскими мерами в экономике. За этим, главным образом стояли разногласия реальных экономических интересов, обусловленных различиями в развитиии производительных сил в предыдудщий период, и желание максимально использовать национальные ресурсы для удовлетворения потребностей внутреннего рынка в условиях экономической ситуации, которая ухудшается. С другой стороны, далее все настойчивыми становились требования по сбережению произвоственно технологических связей, которые раньше существовали, с другими бывшими союзными республиками и, тем более, с Россией. Это обосновывалось присутствием единой сети транспортных коммуникаций и информационных систем с высокой степенью интеграции научно-технического потенциала, единством технических условий производства и единством использования стандартов и другими условиями.

Этому вопросу быд посвящен международный форум стран СНГ и Балтии по вопросам развития региональной торговли, который состоялся в середине января 1995 года в Кишиневе. Он был организован по энидой ООН с участием представителей 10 международных организаций в системе ООН и представителей правительств 9 стран СНГ и Эстонии, с участием наблюдателей от правительств США, Германии и Финляндии. Со стороны правительства Молдовы была проведена большая организаторская работа для успешного проведения форума. В его работе приняли участие руковолители внешнеторговых ведомств, представители деловых кругов, объединений, предприятий, ученых. На форуме произошел обмен мнениями о состоянии и перспективах экономического сотрудничества между новыми независмыми странами, в том числе и по таким актуальнвм проблемам, как вопрос либерализации внешнеторговой деятельнсти и усовершенствования валютно-финансовых и торгово-экономических отношений, роль предпринимательских структур в развитиии взаимных хозяйственных связей.

Итоги 1994 года, который завершил третий год самостоятельности экономической политики, большинству новых независимых держав много дал для экономического анализа ситуации, которая сложилась в противоречивой обстановке, а также для выработки возможных пцтей обновления нарушенных связей. В 1994 году, как и в предыдущие несколько лет, в бывших союзных республиках отмечалось постояное ухудшение функционирования экономики. Так, в странах СНГ в 1992-1993 годах происходило падение объема валового национального продукта (ВНП), которое в среднем составляло 20% и 13% соответственно. В 1994 году объем ВНП в разных странах падал далее, уровень падения составил от 7% в Узбекистане до 39,4% в Грузии.

В то же время только Туркменистан выделился ростом ВНП, в первую очередь, за счет увеличения сельскохозяйственного производства, где наиважнейшей экспортной культурой был хлопок, а также за счет развития нефтедобычи и переработки нефтепродуктов. В общем за период 1990 - 1994 годов сокращение общего объема производства в странах СНГ достигло чуть ли не 50% для России и 60% лдя Латвии, Литвы, Молдовы и некоторых друних бывших республик СССР.

Глубокий кризис в 90 е годы также вызвал резкое падение производства в Украине. Начиная с 1990 года проиходило постоянное нарастание кризисных явлений. Пик кризиса пришелся на период с октября 1993 года по январь 1994 года, когда отметка максимального падения ВНП достигла 45%.

В определенной мере 1994 можно назвать обнадеживающим, поскольку именннно в этом году наметиласть некоторая производственная и финансовая стабилизация. Если в I квартале 1994 года объем промышленного производства сократился на 44,2%, то потом уже определиласось некоторое его нарастание: во II квартале на 10,5%, в третьем - на 11,1% , в IV - 16,8%.

К сожалению, эта тенденция была прервана очередным падением производства в декабре 1994 года на 7,3% и в январе 1995 года на 16,7%. Выпуск промышленной продукции в феврале и марте 1995 год апрактически стаблизировался, что дает некоторые надежды на дальнейшую экономическую стабилизацию в Украине. Однако слабые признаки стабилизации все таки не дают ясной перспективы для большинства отраслей экономики Украины. Во-первых, тревогу вызывают низкие темпы осуществления реформ. Таким образом, позитивные тенденции, которые впервые возники в экономике, пока еще не являются следствием долгоожидаемого перелома в экономическом развитии и не приобрели стойкого характера. В то же время в экнонмике сохраняются и углубляются кризисные явления, особенно в машиностроительном и других секторах экономики. Эти процессы вызвали значительные обострения социально-экономического положения, увеличения скрытой безработицы.

Согласно материалам Минстата Украины следует, что на конец 1994 года уровень безработицы в целом по стране составил 0,29% населения трудоспособного возраста. В то же время Минстат сообщил, что в условиях неполной занятости на протяжении года в промышленности работал чуть ли не каждый третий. Приведенные цифры свидетельствуют о довольон слабом развитиии рыночных отношений на Украине. В ряде стран СНГ, в том числе России, Молдове и прочих, процессы рыночных преобразований приобрелди более высокие темпы.

Объем экспортно-импортных операций Украины со странами СНГ в 1994 году оценивался в 31 трлн. рублей, в том числе экспорт - 14 трлн.рублей. Экспортные операции в 1994 году осуществлялись в основном с Россией,Молдовой, Беларусью, импортные - с Россией и Туркменистаном. Анализ показывает, что негативное влияние падения межреспубликанской торговли наиболее остро проявляется на экономиках небольших стран СНГ, мера зависимости которызх от внутрисоюзного рынка была наиболее значительной. В состав экономических, политических и социальных аспектова переходного периода в странах СНГ следует добавить также и тот факт, что техническая помощь и инвестиции из-за границы были значительно ниже чем ожидалось.

В опубликованном в конце 1994 года докладе экспертов МВФ дается оценка экономического положения в бывших республиках СССР и приводится мнение МВФ о путях дальнейших преобразований в их торговле. "Картина, которая не вызывает оптимизма" ⎯ так МВФ оценивает перспективы экономического развития региона. Однако, в исследовании отмечается, что распад СССР создал уникальную возможность для осуществления торговой политики с новыми суверенными странами. По оценкам МВФ уровень инфляции в республиках бывшего СССР составил в 1994 году 457,7%, а в 1995 году ⎯ 83,2% (в 1992 - 1993 г.г. этот показатель превышал 1200%). По мнению экспертов МВФ тогда как большинство стран мира ощутят реальные блага от либерализации торговли, большинство новых независимых государств, особенно Украина и Беларусь, как и раньше, будут ощущать экономические убытки от процесса разрыва экономических связей, который продолжается. В основу своих рекомендаций МВФ ставит процесс либерализации торговли в странах СНГ. На первое место ставится снятие контроля над экспортом. И хотя эта мера связана с необходимостью решения других проблем ⎯ либерализации цен и валютного обмена, выработка соответствующей финансовой политики, уже на первой стадии возможным явялется снятие таможенного контроля в количественном выражении.

Сегодня очевидным фактом стала необходимость возобновления связей с бывшими республиками СССР с целью стабилизации экономической ситуации в каждой из них. Однако ключевой проблемой остается вопрос эквивавалениности обмена между ними. Так, расчеты во внешнеторговых ценах, которые приводятся статкомитетом СНГ, показывают, что в рамках перераспределения нациоанльного дохода в 1993 году Росиия передавала другим республикам 6,6% своего национального дохода, Беларусь ⎯ 5,4%. В тоже время другие республики в соответствии с этим получали дотацию к своему произведеннному нациолнальному доходу в размере: Казахстан - 28%, Узбекистан - 25%, Украина - 6,7%. Система межреспубликанского разделения труда, которая исторически сложилась в СССР, не может рассматриваться как оптимальная. Поэтомы при формировании нового экономического союза необходима разработка новой схемы сотрудничества.

Первые реальные попытки скоординировать экспортно-импортную политику СНГ пока что были безуспешными. Наиболее рационально, на наш взгляд, при разработке торговой политики СНГ взять за основу принципы Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ). Совместимость с нормами ГАТТ придает для стран СНГ еще более важное значение с позиции того, что пять его стран - членов начали процесс вступления в эту международную организацию, а за ними следом могут пойти и другие страны. По определению ГАТТ, зона свободной торговли (ЗСТ), или то, что хотят создать страны СНГ, это группа из двух или более таможенных территорий, где на товары, произведенные на них не облагаются таможенной пошлиной и прочие таможенные барьеры не имеют действия, что касается практически всей торговли между этими территориями.

Второе важное условие ЗСТ заключается в том, что ее цель должна сводиться к содействию торговле в рамках данной территории и не создавать барьеров в торговле с другими странами за пределами ЗСТ. Третьим важным элементом ГАТТ считает необходимость создания ЗСТ в течение 10 летнего периода относительно с заранее установленными планом и графиком. Согласно требованиями ГАТТ необходимо также разработать конкретную программу, которая согласуется с необходимостью либерализации торговли между странами СНГ. Достаточно важным также является положение ГАТТ о ЗСТ, которое касается свободного регионального транзита, что в принципе должно решить основные проблемы предпринимательского сектора. С этой целью одновременно с реформой структуры грузовых перевозок в СНГ необходимо будет отменить таиоженный сбор на транзит. Стало очень актуальным осуществление дополнительных мер в СНГ, которые направлены на улучшение сотрудничества в рамках региона международных конвецний по перевозкам грузов, а также о стимулировании и рационализации экспедиривания грузов. В этой связи также требуется решить вопросы о границах деятельности бюро по фрахтованию грузов для организации оборотного фрахта.

Необходимость координации экспорта -импорта в СНГ породило серъезную проблему реэкспорта товаров в третьи страны, из-за кооторого несут убытки все страны СНГ. Имеется в виду так называемый несанкционированный реэкспорт. С целью его недопущения в СНГ планируется организовать системиы информирования пертнеров о движении товаров, которые подлежат тарифному лицензированию. В отношении реэкспорта товаров в третьи страны приемлимым решением могла бы быть выплата 50% валютной выручки стране производства товара.

Для того, чтобы либерализация торговли в странах СНГ была эффективной, планируется сменить и административную и предпринимательскую практику осуществления внешнеторговой деятельности. Вместо бартера и других форм централизованной торговли должна прийти самостоятельная торговля между предприятиями стран СНГ. На протяжении согласованного периода времени будет осуществлен постоянный отказ от обязательных и предыдущих перечней товаров с обозначением количества и цены, которые прилагаются к двусторонним соглашениям.

Создание ЗСТ СНГ ни в коей мере не должно стать изолированным процессом. Развитие региональной экономической интеграции должно сопровождаться интегрированием в мировую торговую систему и ее экономические институты. С другой стороны, интегрирование стран СНГ в мировую торговую систему должно стать опорой для их региональной интеграции. Все страны СНГ сейчас пребывают на переходном этапе. Чтобы всем им присоединиться к ГАТТ, нужно определенное время для того, чтобы привести свои правовые и административные системы в соответствие с соглашениями ГАТТ. Значительно вступлению стран СНГ в ГАТТ может помочь техническое содействие международных учреждений системы ООН.

Для того, чтобы ЗСТ СНГ стало действенной достаточно существенным, по нашему мнению, является сотрудничество стран СНГ в деле гармонизации, упрощения процедур торговли, а на поздней стадии ⎯ унификация таможенных процедур, формальностей таможенного контроля и документации, а также постепенная ликвидация некоторых из названнных элементов взаимной торговли стран СНГ в рамках ЗСТ. Наиболее рациональный путь в этом отношении ⎯ придерживаться международной практики и типовых правил и положений, которые содержатся в ряде международных конвенций и соглашений.

Для осуществления более эффективных методов международной торговли и подходов к таможенному контролю в странах СНГ в рамках ЗСТ нужно будет создать интегрированную электронную систему обработки данных и документации, которая охватывала бы все торговые потоки.

Наконец хотелось бы выделить, что в рамках бывшего СССР происходят великие, исторической важности перемены, на которые обращено внимание мирового сообщества. Этот интерес не случаен, поскольку с усилением СНГ ожидается развитие параллельного процесса интегрированности содружества в европейскую и мировую экономику, а это процесс взаимовыгодный. Международный совет в Кишиневе показал, что в деле уточнения экономических взаимоотношений между странами СНГ, Балтии, ЕЭС большую позитивную роль могут сыграть различные правительственные и неправительственные организации, банковские структуры, инвестиционные фонды, а актже международные организации системы ООН.

Добрая воля стран СНГ, направленная на развитие стабильных торговых отношений между ними, ⎯ залог успеха в решении этого жизненно важного для вопроса.

**Заключение.**

 Важным фактором развития национальной экономики являются внешнеэкономические связи. Для некоторых стран внешняя торговля - это единственная возможность получить тот или иной товар, отсутствующий в ее пределах. Но благодаря международному разделению труда каждая страна может сосредоточиться на производстве тех товаров, которые она может производить эффективнее и дешевле по сравнению с другими странами.

 Опора на собственные силы? Это - политика, при которой какое-либо государство стремится не допускать превышения импорта над экспортом, жестко контролируя движение товаров и услуг или капиталов через свою границу. Такой политики, как правило, придерживаются тоталитарные страны, политические режимы которых пытаются максимально ограничить внешние контакты своих граждан.

Нередко опора на собственные силы находит своих приверженцев среди определенной части населения, считающей, что слаборазвитая страна может попасть в зависимость от высокоразвитой и не будет ограничивать себя, исходя из имеющихся ресурсов. Каждая страна должна жить и развиваться, опираясь на свои средства но все же ни одна страна не может достичь сколь-нибудь серъезных результатов в экономическом и социальном развитии, если она не будет прибегать к использованию выгод международного обмена.

 Выгода от внешней торговли и в том, что она позволяет сравнить экономические условия стран как бы подстегивая их развитие. При этом одни страны освобождаются от напряжения производства, а другие получают внешний импульс для экономического процесса. Любые ограничения внешней торговли отрицательно сказываютя на экономике страны, однако это вовсе не означает что она не должна объектом государственного регулирования. Государственное регулирование внешней торговли:

Развитая внешняя торговля обостряет конкуренцию между товаропроизводителями, заставляя их закрывать неконкурентные и искать прибыльные производства, улучшать организацию труда и т.п.. Поэтому хотя население в целом и выигрывает, положение каких-то отраслей производства может ухудшиться. разгосударствление внешней торговли в ходе продвижения к рынку носит необходимый характер.

 В идеале рынок должен сам определять какие продукты будут экспортироваться и какие импортироваться. В этом случае нет необходимости в том, чтобы государство полностью регламентировало внешнеэкономическую деятельность предприятий. В деле перехода к рыночным структурам без сильного влияния государства нельзя обойтись, ибо на этом этапе важно оптимизировать экспортные и импортные группы товаров и услуг.

Проанализировав положение дел, сложившихся в международной торговле и международных экономических отношениях во второй половине нашего столетия можно прийти к следующим основным выводам:

1. Увеличение экспорта по сравнению с импортом благодаря действию мультипликатора будет иметь для страны экспансионистский эффект. Если до этого в стране имели место безработица и избыточные мощности, то результатом явится расширение занятости и увеличение выпуска продукции. Если же в стране наблюдалось инфляционное напряжение, то оно только более усилится.
2. Политика разорения соседа, которой характеризовался период депрессии 30-х годов и путем которой каждая нация пытается тщетно экспортировать безработицу за границу, бьет по этой нации другим концом.
3. Международный банк, Международный валютный фонд, широкие программы Маршалла и военнной помощи, Европейский Общий рынок - все это наиболее важные факторы, сыгравшие позитивную роль в развитии международной торговли в 20 м веке по пути к свободным экономическим связям и сотрудничеству.

Следует признать, что доминирующим направлением в отношениях между странами мирового сообщества является путь к наиболее свободной, не признающей никаких искусственных преград и препонов торговле.

 В работе была сделана попытка рассмотреть особенности нынешней международной торговой политики Украины, внешнеэкономические проблемы и возможные пути их разрешения с максимальной выгодой для нашего государства. В итоге я пришла к выводу, что без наличия соответствующих конкурентных преимуществ Украине нечего и думать о завоевании каких-либо ниш, а тем более о занятии лидирующего положения на мировых рынках.

***Рецензия.***

**Список литературы.**

1. П. Самуэльсон "Экономика" том 2
2. К. Р Макконнелл, Стэнли Брю "Экономикс" том 2
3. "Основы международной торговли" Киев BHV 1995 г.
4. Балаков П. "Международные торговые отношения и расчеты" 1994 г. Москва
5. С. Мочерный "Основы экономической теории" Тернополь 1993 г.
6. Беляцкий С "Международная экономичская взаимосвязь и взаимозависимость: проблемы, тенденции" Экономика Украины №9 1994 г.
7. Сокуренко С. "Как организовать торговлю со странами Европы" Экономика Украины №6 1994 г.
8. Дергачев В. "Особенности мирохозяйственной интеграции Украины на основе свободных экономических зон" Экономика Украины №12 1994 г.
9. Петров А. "Валютные операции и риски, связанные с ними" Российский Экономический Журнал №4 1994 г.
10. Омельянович О. "Состояние и проблемы торговли Украины" Экономика Украины №7 1995 г.
11. Радченко Л. "Банки в международной торговле" Российский Экономический Журнал №6 1995 г.
12. Удоденко П. "Что такое кредитные риски и как их избежать" Российский Экономический Журнал №2 1995 г.

13.Гончарова О. "Торговые барьеры на пути к свободной международной торговле" Российский Экономический Журнал №8 1994 г.

14. Пряхин Н. "Междунароные торговые объединения и организации" Российский Экономический Журнал №2 1993 г.

15. Тортунов Д. "Страны СНГ: непростой путь к к экономичской интеграции" Российский Экономический Журнал №4 1994 г.

16. Мороз А.Н. "Основы банковского дела" Киев, 1994 г.

17. Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл "Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика", Москва 1991 г.

18. Банданов П.М. "Опыт США в регулировании импорта" Мировая экономика и международные отношения №10 1991 г.

19. Интеловский А.М. "США и Япония: торговое противостояние"

Мировая экономика и международные отношения №6 1990 г.

20. Панфиленко О. Н. "МВФ и страны третьего мира: что дальше?" Коммерсант , №5, 1994 г.

21. Онищенко В. ""Современные проблемы внешнеэкономической политики Украины" Экономика Украины №2, 1996 г.

22. Кочетов Э. "Геоэкономика и внешнеэкономическая стратегия России" Мировая экономика и международные отношения №11, 1994

23. Портер М. "Международная конкуренция" Москва, "Международные отношения", 1993

24. Филипенко А. "Добыть и сберечь" Политика и час №2, 1995

25. Конспект лекций по экономической теории.