Министерство образования Украины
Херсонский Государственный Технический Университет

# Кафедра международной экономики

#### Курсовая работа

по предмету макроэкономика

на тему: «Международная торговля и ее роль »

Выполнил: студент 1-го курса

группы 1 МЭО

Федоров В.В.

## Проверил: кандидат

экономических наук,

доцент

Фурсов Н.Ф.

ХЕРСОН-1998

### СОДЕРЖАНИЕ

**ВВЕДЕНИЕ.**

**ГЛАВА I**. Международная торговля в системе экономических отношений.

 §1.Понятие международной торговли.

§2.Современные организационные формы экспорта и импорта.

 §3. Ограничения в современной международной торговле.

 §4.Платежный баланс страны.

 §5.ГАТТ как регулятор международной торговли.

 §6.Внешнеторговый мультипликатор.

**ГЛАВА II**. Международная торговля в Украине.

 §1.Торговля—основа внешнеэкономических связей

 Украины с дальним и ближним зарубежьем.

§2.Экономическая оценка внешнеторгового баланса Украины.

**ПРИЛОЖЕНИЕ.**

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ.**

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.**

**Введение**

Международная торговля—старейшая форма международных экономических отношений. Она существовала еще за долго до формирования мирового хозяйства и являлась его непосредственной предшественницей. Именно развитие международной торговли создало экономические условия для развития машинного производства, которое зачастую могло расти лишь на базе импортного сырья и массового заморского спроса. Рост прибыли обусловленный применением машин, предопределил появление относительно избыточного капитала и вывоз его за границу, что положило начало формированию мирового хозяйства, ускорило процесс интернализации производительных сил.

Международная торговля занимает ведущее место в системе всемирных экономических отношений. Международной торговый обмен является одновременно и предпосылкой, и следствием международного разделением труда, выступает важным фактором формирования и функционирования мирового хозяйства. В своей исторической эволюции он прошёл путь от единичных внешнеторговых сделок до долгосрочного крупномасштабного торгово- экономического сотрудничества. В условиях НТР международный торговый обмен приобретает все большее значение. Своеобразие этих процессов в послевоенный период особенно рельефно открывается при анализе долгосрочных тенденций, особенностей, форм и методов совместной торговли.

 **Глава I**

Международная торговля в системе экономических отношений.

**§1. Понятие международной торговли.**

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

Современная международная торговля—торговля между странами, предполагающая ввоз (импорт) и вывоз (экспорт) това­ров[[1]](#footnote-1)\* . В ней участвуют различные юридические лица—корпорации, их объединения, государства, отдельные индивидуумы. Она явля­ется средством, с помощью которого страны могут развивать спе­циализацию, повышать производительность своих ресурсов и, та­ким образом, увеличивать общий объем производства.

Кроме того, немаловажной особенностью является самые разнообразные экономические и политические риски в междуна­родной торговле, обусловленные географическими, политически­ми, национальными факторами .

Современная международная торговля имеет динамичный характер. Структура и объем экспорта, импорта товарооборота различных стран и регионов мира непрерывно меняется. Анализ показывает исключительно быстрый рост товарооборота после второй мировой войны: с 1947 по 1973 гг. объем Мирового экспор­та ежегодно увеличивался примерно на 6%. В целом за послевоен­ный период произошел настоящий взрыв экспорта товаров: его объем при пересчете в текущие доллары увеличился с менее чем 25 млрд. долларов в 1939г. до примерно 2500 млрд. долларов в 1987г. 90-е годы не изменили этой тенденции.

По данным Секретариата ГАТТ, Оборот мировой торговли в 1993 году, с учетом изменения цен возрос па 2,5%; объем мирового экспорта возрос на 2% и импорта на 2%.

Интенсивность торговых связей значительно различается по

странам. На долю только промышленно развитых стран приходит­ся около 70% международной торговли и более 3/4 всего торгового оборота, включая услуги. В основном они ведут эту торговлю друг с другом: около 80% экспорта промышленно развитых стран, предназначается для других промышленно развитых стран. Для примера—.на долю взаимной торговли развивающихся стран про­изводится лишь четверть их экспорта .

Столь динамичное развитие внешней торговли объясняется ее положительным воздействием на уровень и качество экономи­ческого развития стран. Большинство стран в современных усло­виях—страны с открытой экономикой, т.е. значительная часть ВВП производится у них с участием внешнеторгового сектора.

§2. Современные организационные формы экспорта и импорта

На рубеже XXI века международная торговля использует следующие организационные формы экспорта и импорта:

* Торговля готовой продукцией. Готовая продукция — продукция, предназначенная для конечного потребления. Торговля ею осуществляется путем подписания контрак­тов непосредственно между производителями и потреби­телями товаров, либо через посредников. При этом не ис­ключается выполнение посредниками предпродажного сервиса и предпродажной доработки, а для машинотехнических товаров и техническое обслуживание. Предпро­дажный сервис не изменяет технических характеристик товаров — это комплекс работ по расконсервации това­ров после транспортировки, приданию им товарного ви­да. Цель — улучшение свойств реализуемого товара с учетом специфических вкусов потребителей, а также по­вышение его конкурентоспособности.
* Торговля продукцией в разобранном виде. Экспорт про­дукции в разобранном виде применяется для повышения ее конкурентоспособности, а также для проникновения на рынок стран, запрещающих ввоз тех или иных изделий в готовом виде, для защиты аналогичной продукции или стимулирования создания аналогичных отраслей в своей стране.
* Торговля комплектным оборудованием. Комплектным считается оборудование промышленного предприятия, представляющее единый законченный технологический комплекс. Ее необходимым элементом является строи­тельство объектов "под ключ", которое предусматривает проектирование, сооружение предприятий, оснащение их оборудованием, обучение местного персонала, обеспече­ние эксплуатации объекта в течение срока по гарантий­ному договору.
* Торговля сырьевыми товарами. В обобщающее понятие "сырьевые товары" входят минеральное сырье, продукты его переработки и обогащения, сельскохозяйственное сырье растительного и животного происхождения и продукты его переработки химические и продовольственные товары. Торговля сырьевыми товарами осуществляется посредством:
1. Международных товарных соглашений, которые приме­няются для регулирования торговли сырьем с целью ста­билизации рынка и снижения спекуляции. Международные товарные соглашения касаются зерновых, зерно — бобовых, кофе, охлопка и так далее.
2. Биржевой торговли. Биржи – это постоянно действующие рынки, на которых осуществляется торговля крупными партиями однородных товаров. Сделки на бирже осуществляются на стандартные партии товаров. Это дает возможность совершать па бирже операции не только без осмотра товара, но и на пока не существующий товар.
3. Аукционной торговли. Аукционы — это торги, специали­зирующиеся на сбыте определенных товаров в опреде­ленное время года. Главным этапом аукциона является торг, который ведет аукционер с клиентами.
* Торговля кооперируемой продукцией, то есть продукци­ей, изготавливаемой в кооперации, совместно с каким-либо объектом отношений. Здесь выделяется:
1. Производственная кооперация, когда узлы и детали коо­перируемой продукции изготавливаются не для рынка, а по заданию конкретных заказчиков.
2. Сбытовая кооперация, представляющая собой сотрудниче­ство хозяйственно независимых производителей, которые организуют совместное предприятие по сбыту выпускае­мой ими продукции.
3. Компенсационные операций, одно из направлений коопе­рационного сотрудничества с иностранными предпри­ятиями, представляющее собой соглашение о покупке продукции, произведенной на предприятиях, созданных при их финансовом содействии, для погашения представленного кредита.
* Встречная торговля. К ней относятся внешнеторговые операции, при совершении которых в единых документах (контрактах или соглашениях) фиксируются твердые обязательства экспортеров и импортеров произвести полный или частичный обмен товарами. При частичном обмене разница в стоимости покрывается денежными платежа­ми.
* международный торги— это метод заключения договоров купли продажи, при котором покупатель объявляет кон­курс для продавцов на товар и после сравнения получен­ных -предложений подписывает контракт с тем из про­давцов, который предложил товар на более выгодных ус­ловиях.
* аренда машин и оборудования. Предполагает передачу продукции собственником на определенный срок потре­бителю за определенное вознаграждение.

**§3. Ограничения в современной международной торговле**

 Преимущества свободной торговли неоспоримы. Поскольку структура национальных ресурсов и уровень технологий в каждой стране различны, то каждая страна может производить опреде­ленные товары с разными издержками. Действие принципа срав­нительных преимуществ заставляет страну производить те товары, издержки на производство которых ниже, чем в других странах. Одновременно свободная торговля стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию. Суммарное действие всех перечислен­ных факторов стимулирует экономический рост.

Несмотря на обоснованную критику подобной политики ог­раничений во внешней торговле, она периодически проводится в различных странах. Ограничения реализуются по следующим ос­новным направлениям:

1. Путем введения таможенных тарифов. Тарифы—это нало­ги на импорт. Тарифы — это систематизированный перечень та­моженных пошлин, которыми облагаются товары. Существует два основных типа тарифов. Это фискальные тарифы, используемые государством с целью увеличения притока денежных ресурсов. И протекционистские тарифы, используемые государством для за­щиты национальной промышленности от иностранной конкурен­ции. Они делают иностранную продукцию более дорогой, чем аналогичную отечественную, которой поэтому потребители и от­дают предпочтение.

Пошлины бывают 3 видов:

адвалорные—взимаемые в процентах от стоимости товара;

специфические—взимаемые в виде определенной денеж­ной суммы с веса, объема или штуки товара;

смешанные— предполагающие одновременное применение адвалорных и специфических пошлин.

Например, в Украине с февраля 1993г. действует единый та­моженный тариф, представляющий собой свод ставок пошлин, взимаемых при импорте товаров из-за рубежа на таможенную территорию Украины. В тарифе ставки пошлины определены в процентах от таможенной стоимости товаров.

Тариф по размерам ставок разделяется на три разновидно­сти:

преференциальные ставки, включая освобождения от уп­латы пошлины, применяются к товарам, происходящим из стран, входящих вместе с Украиной в таможенные союзы или образующих специальные зоны, или которым предос­тавлен специальный режим в соответствии с международ­ными договорами, а также происхождением из разви­вающихся стран;

льготные ставки применяются к товарам, происходящим из стран, пользующихся на Украине режимом наибольше­го благоприятствования. В международной торговле ре­жим наибольшего благоприятствования означает порядок, при котором уровень таможенных пошлин и прочих сбо­ров, взимаемых при импорте товаров из страны, поль­зующейся таким режимом, не должен быть выше анало­гичных пошлин и сборов, налагаемых на товары любой другой страны. То же относится и к различным, связан­ным с торговлей формальностями и процедурам. Иными словами режим наибольшего благоприятствования преду­сматривает лишь равный с остальными торговыми парт­нерами (не дискриминационный) статус, а не какие-либо особые претензии и льготы. Режим наибольшего благо­приятствования представляется на взаимной основе, как правило в рамках двухсторонних и многосторонних тор­говых договоров и соглашений и является общепринятой нормой в международной торговле, зафиксированной в уставе ГАТТ "любая страна, присоединяясь к соглашению, обязуется обеспечивать соблюдение принципов режима наибольшего благоприятствования по отношению ко всем остальным его участникам".

Как правило, уровни таможенного обложения всех стран не остаются неизменными, а меняются в зависимости от степени международного разделения труда, интеграционных процессов и так далее. В целом же характерна тенденция (для развитых стран, как пример в развитии) к постепенному снижению таможенных пошлин. Так за последние 40 лет их уровень снизился более чем на З/4.

2. К общим для всех стран формам регулирования внешне­торговой деятельности относятся нетарифные меры. Согласно принятой в ООН классификации к ним относятся меры, направ­ленные на косвенное и административное ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производст­ва. Сюда относятся: лицензирование и контингентирование им­порта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, импортные депозиты, так называемые "добровольные экспортные огра­ничения", компенсационные сборы, система минимальных им­портных цен и т.п. Рассмотрим основные из них более подробно.

Под лицензией понимается разрешение, выдаваемое госу­дарственными органами на право той или иной деятельности. Система лицензий возникла еще в период меркантилизма и ис­пользовалась для регулирования торгового баланса. Прошедшее время изменило ее характер. Значение лицензии возросло в пери­од мирового кризиса 1929-1933 гг., а затем — во время второй ми­ровой войны. В послевоенные годы наблюдается либерализация внешней торговли, приведшая к ослаблению роли лицензий в ре­гулировании экспорта и импорта, сокращению количества лицен­зируемых товаров.

Лицензия как форма регулирования международной тор­говли представляет собой документ на право ввоза или вывоза то­варов, выдаваемая импортеру или экспортеру государственным органом. Ее использование позволяет государству оказывать пря­мое воздействие на внешнюю торговлю страны, ограничивая ее размеры, а в ряде случаев и полностью запрещая экспорт или им­порт отдельных товаров.

Различают два основных вида внешнеторговых лицензий:

1.Открытая генеральная лицензия (автоматическая) — это опубликованное в печати разрешение соответствующего государственного органа на ввоз или вывоз товара на оп­ределенный срок. Товары, включенные в список откры­тых генеральных лицензий, могут ввозиться или вывозится беспрепятственно.

2.На вывоз или ввоз остальных товаров необходимо получе­ние каждым экспортером индивидуальных лицензий (неавтоматические), которые выдаются на экспорт или импорт отдельных товаров и на строго определенный пе­риод времени.

Наряду с лицензированием применяется такое количест­венное ограничение, как квотирование (контингентирование). Квота—это ограничение количества импортируемых товаров оп­ределенного наименования и вида. Подобно протекционистским тарифам квоты снижают иностранную конкуренцию на внутрен­нем рынке в определенной отрасли. Квоты бывают:

• индивидуальными, ограничивающими ввоз (вывоз) в одну конкретную страну;

• групповыми, устанавливающие объем ввоза (вывоза) в определенную группу стран;

• глобальными, когда импорт (экспорт) ограничивается без указания стран, на которые это ограничение распростра­няется.

Во взаимных отношениях дело иногда доходило и до введе­ния эмбарго. Эмбарго—полный запрет на торговлю с определен­ным государством, на ввоз определенного товара. Например, после вторжения Ирака в Кувейт страны—члены ООН проголосовали за введение эмбарго на иранскую нефть.

В последние годы между различными странами заключено свыше ста соглашений о "добровольном" ограничении экспорта и об установлении минимальных импортных цен. "Добровольное" экспортное ограничение—это ограничение, когда иностранные фирмы "добровольно" ограничивают объем своего экспорта в определенные страны. Они дают это согласие против своей воли, в расчете на избежание более жестких торговых барьеров. Так, в Японии автомобилестроители под угрозой введения в США более высоких тарифов или низких импортных квот согласились на вве­дение "добровольных" экспортных ограничений на свой экспорт в США. Специфика "добровольных" экспортных ограничений, как впрочем, и установление минимальных импортных цен состоит в том, что торговый барьер, защищающий страну—импортера, вво­дится на границе экспортирующей, а не импортирующей страной. Здесь, например, в случае, снижения экспортной цены ниже ми­нимального уровня, импортирующая страна вводит антидемпин­говую пошлину, применение которой может сделать невозможным дальнейший экспорт товаров на рынок данной страны.

Антидемпинговые пошлины как нетарифный инструмент ре­гулирования импорта применяется при импорте товара по ценам ниже предлагаемых издержек на их производство.

В некоторых случаях страны применяют так называемые компенсационные пошлины—когда установлено, что экспортер товара получил государственную субсидию на его производство. В некоторых случаях применяется регулирование внешнеэкономических связей посредством мер административного харак­тера, такие как: технические нормы и стандарты, таможенные формальности, санитарные и ветеринарные нормы, требования к упаковке и маркировке товара и так далее.

§4.Платежный баланс

В статьях платежного баланса страны отражаются все внешнеторговые операции, которые она ведет с иностранными государствами. Эти операции включают торговый экспорт и импорт, покупку и продажу услуг, расходы туристов за границей и т.п. Таким образом, платежный баланс страны отражает баланс между всеми доходами, которые она получает от иностранных держав, и всеми платежами, которые она производит другими странами.

Платежный баланс включает три основных компонента:

1. Торговый (внешнеторговый) баланс, характеризующий экспорт и импорт товара, служащий фундаментом платежного баланса. Он строится на основе данных таможенной статистике, учитывающей объемы реально пересекающих границу товаров, тогда как платежный баланс учитывает платежи и поступления в ходе внешнеторгового оборота, которые по времени могут не совпадать с движением товаров.
2. Баланс услуг и некоммерческих платежей(односторонних трансфертов) включает платежи и поступления по транспорту, страхованию, почтово- телеграфной и телефонной связи, комиссионным операциям, туризму культурному обмену, потребительским переводам(зарплаты, наследств, стипендий, пенсий), по содержанию дипломатических и торговых представительств, проценты и дивиденды по капиталовложениям, платежи за лицензии и т.д.

Торговый баланс и баланс услуг и некоммерческих платежей(иностранных трансфертов) образует **платежный баланс** по текущим операциям(из них 70% приходится на торговлю товарами) или текущий баланс. Следовательно, текущий баланс измеряет стоимость чистых доходов страны или чистых расходов, возникающих в результате сделок с товарами, услугами и трансфертами.

1. Баланс движения капиталов и кредитов—соотношение ввоза и вывоза частных и государственных капиталов, получение и предоставление международных кредитов, т.е. соотношение продажи и покупки активов.

Торговый баланс показывает разницу между товарным экспортом и импортом. Если экспорт превышает импорт, то возникает положительное сальдо, когда же импорт превышает сальдо, то образуется отрицательное сальдо, или внешнеторговый дефицит.

 Балансы текущих операций и движение капиталов тесно взаимосвязаны. Дефицит баланса по текущим операциям показывает, что экспорт страны недостаточен для оплаты импорта. Его финансирование требует либо внешнего займа, либо продажи некоторых активов иностранцам. Следовательно, дефицит платежного баланса покрывается за счет притока капиталов в страну. И наоборот, актив или положительное сальдо платежного баланса сопровождается оттоком капиталов по счету движению капиталов. Другими словами, если при дефиците платежного баланса страна вынуждена влезать в долги и продавать собственность и другие свои активы, то при положительном балансе она может использовать избыток капиталов для покупки недвижимости и иностранных активов, а также предоставлять займы иностранным государствам.

 Каждая страна должна располагать официальными резервами, т.е. определенным количеством иностранной валюты для регулирования несбалансированности платежного баланса. Сокращение таких резервов показывает размеры дефицита платежного баланса страны. Увеличение резервов характеризует величину активного, или положительного сальдо.

 Очевидно, что небольшой дефицит вполне допустим, если есть уверенность в том, что он может быть ликвидирован в будущем году. Кроме того, от такого дефицита выигрывают потребители внутри страны, т.к. они получают больше иностранных товаров. Большой же дефицит во внешней торговле, имеющий тенденцию к устойчивому росту, характеризует потерю конкурентоспособности страны на мировом рынке. Такие дефициты обычно связаны с различными внешними потрясениями, резкими подъемами цен на сырье и энергоносители на мировом рынке, а также глубокими спадами производства, вызванными циклическим характером развития капиталистического производства.

 Устойчивое повышение дефицита платежного баланса вызовет истощение официальных резервов страны или запаса иностранной валюты, в результате чего страна может прибегнуть к установлению торговых барьеров, введению высоких пошлин и квот на иностранные товары, чтобы компенсировать дефицит. Однако часто этих мер оказывается недостаточно, и страна начинает жить в долг, продавать недвижимость и финансовые активы.

**§5. ГАТТ как регулятор международной торговли**

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (General Agreement on Tariffs and Trade) — это многосторонний договор, ус­танавливающий общие правила осуществления международных торговых соглашений, принятых более 100 государствами.

Объективная потребность международного регулирования торговли с помощью норм и правил появилась в послевоенный период. Она вылилась в подписание временного соглашения по вопросам тарифов и торговли (ГАТТ), которое вступило в силу 1 января 1948 года.

ГАТТ использует 3 фундаментальных принципа, с помощью которых она стремиться достигнуть своей цели — либерализации мировой торговли.

1. Принцип недискриминации, выраженный в так называе­мой оговорке о наиболее благоприятствуемых нациях в ст.1 ГАТТ. Значение этого соглашения состоит в том, что если в ходе двухсторонних переговоров договаривающая сторона представляет другой стороне тарифные льготы, то, на такие же льготы, в принципе, имеют право все осталь­ные договаривающиеся стороны.

Договаривающаяся сторона вправе использовать только импортные тарифы в тех случаях, когда это необходимо для защиты местной промышленности. Нетарифные ме­ры, такие как количественные ограничения (квоты) или стандарты, носящие дискриминационный характер по от­ношению к импортным товарам, в принципе запрещены.

Существует развитая система разрешения торговых спо­ров.

В реализации этих принципов ГАТТ допускаются многочис­ленные исключения, в особенности в пользу таможенных союзов и зон свободной торговли ст.24, при чрезвычайных обстоятельствах ст. 19, в интересах развивающихся стран — ст.18 и др.

В рамках ГАТТ выработан механизм наблюдения за реализа­цией рекомендаций и решений совещаний экспортеров.

Институциональный аппарат ГАТТ — включает в себя пе­риодические сессии, совет, состоящий из представителей государств- членов и секретариат, расположенный в Женеве.

Основное значение в деятельности ГАТТ имеет задача лик­видации или сокращения таможенных пошлин. Постоянная актив­ная работа в этом направлении позволила сократить среднюю ве­личину таможенных пошлин в промышленно развитых стран с 40-60% в 1945-1947гг. до 3-5% к концу 80-х годов. Динамику торговых переговоров относительно сокращения таможенных барьеров по­казывает таблица 1.

Одновременно с уменьшением величин таможенных пошлин были достигнуты определенные успехи в унификации правил и условий их применения. В "Кодексе по техническим барьерам в торговле", принятом в ходе "Токио—раунда", поставлена задача устранения дискриминационного воздействия стандартов и техни­ческих барьеров в торговле, маркировке, сертификации и испыта­нии товара. Наиболее важным является соглашение об обмене информацией, о предлагаемом введении новых стандартов, техни­ческих требований, систем сертификации. Новым моментом в дея­тельности ГАТТ стали переговоры по либерализации торговли ус­лугами, начавшиеся на Уругвайском раунде.

Таким образом, ГАТТ — это порожденный текущим ходом событий институт который взял на себя задачи национальной ор­ганизации и добился всеобщего признания в севере координации международной торговли.

Таблица 1.Перечень торговых (1947-1994 гг.)

переговоров[[2]](#footnote-2)\*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Место открытия и проведения переговоров | Годы | Основное содержание |
| Женева (Швейцария) | 1947  | Снижение таможенных тарифов |
| Аннеси (Франция) | 1949 | Снижение таможенных тарифов  |
| Торки (Англия) | 1950 | Снижение таможенных тарифов |
| Женева | 1956 | Снижение таможенных тарифов |
| Женева | 1960-1961 | Снижение таможенных тарифов  |
| Женева  | 1964-1967 (Кеннеди-раунд) | Снижение тарифов, разработка анти­демпингового кодекса |
| Токио (Япония). Работа проходи­ла в Женеве | 1973-1979-(Токио-  раунд) | Снижение тарифов, разработка кодек­сов, расширяющих и усиливающих компетенцию ГАТТ в области нетариф­ных барьеров |
| Ïунта-дель-Эсте (Уругвай)... Работа проходи­ла в Женеве | 1986-1994 (Уругвай­ский раунд) | Снижение таможенных барьеров, со­вершенствование механизм ГАТТ, со­глашение о созданий Всемирной торго­вой организации. Разработка Генераль­ного соглашения по торговле услугами (ГАТТ) |

**§6**.**Внешнеторговый мультипликатор.**

Интенсивное развитие внешнеэкономических связей требует определить их влияние на развитие экономики страны. Экспорт и импорт, как и другие составляющие совокупных расходов, действуют с мультипликационным эффектом. Поэтому для количественной оценки воздействия внешней торговли, на рост национального дохода и ВНП экономическая теория разработала и использует в практике модель внешнеторгового мультипликатора. Большой вклад в ее создание и развитие внесли Д. Кейнс, Р. Кан, Ф. Махлуп, П. Самуэльсон и другие экономисты.

 Первоначальное изменение экспорта, подобно изменению инвестиций, порождает цепную реакцию, которая, уменьшаясь с каждым последующим циклом. Дает эффект многократного усиления первоначального изменения. Аналогично мультипликатору инвестиций, мультипликатор экспорта(Мx) обусловлен внутренними Δпроцессами в сфере потребления и может быть определен через предельную склонность к потреблению(MRC) или предельную склонность к сбережению (MRS):

Mx=1/MRS=1/(1—MRC)

 Влияние увеличения экспорта на объем производства определяется на основании формулы: ВНП=*МpΔX.*

 Но международная торговля—это не только экспорт, но и импорт. И если часть полученного экспортного дохода идет на импорт, то внутренняя покупательная способность сократиться. Импорт действует как утечка, аналогично сбережениям (импорт имеет отрицательный знак). Поэтому анализировать импорт можно аналогично функции сбережения. С введением понятия предельной склонности к импорту(MRM), как отношения изменения объема импорта к изменению дохода, формула мультипликатора принимает вид:

Mp=1/((MRS-MRM)DX)

А влияние изменения экспорта с учетом импорта на изменение объема производства можно описать формулой:

ΔВНП=1/(MRS-MRM)DX

Действие мультипликатора внешней торговли не бесконечно. Мультиплицирование носит затухающий характер, величины очередных приростов неуклонно сокращаются, т.к. значение предельной склонности к потреблению к потреблению импортных товаров меньше единицы.

По прошествию определенного промежутка времени, возмущение, вызванное приростом инвестиций в одну из стран, сглаживается, системы вновь приходят в состояние равновесия. Большую роль в устранении нарушенного равновесия торгового баланса и помех на пути развития международной торговли призвано играть активное государственное регулирование.

**ГЛАВА II**

**Международная торговля в Украине.**

**§1.Торговля—основа внешнеэкономических связей с ближним и дальним зарубежьем.**

В1997 году Украина и Россия сделали большой шаг в противоположные стороны. Произошло это в основном за счет падения украинского экспорта в Россию почти на 1\3 и значительно меньшего снижения импорта(на 8,1%).

В общей сложности сокращение присутствия украинских товаров на российском рынке оценивается в $1725 млн., что привело к тому, что доля России в украинском экспорте товаров составила лишь четверть(в 1996 году—36,6%).

Потерянные $1725 млн. экспорта сложились из: глиняной “блокады”, которая принесла падение экспорта почти на $200млн.(объединившиеся российские аллюминевые заводы заставили снизить цены на экспортируемый глинозем Никколаевскй глиноземный завод).

На $312 млн. сократился ввоз сахара(причина—майское решение о введении импортной пошлины на украинский сахар в размере 25%). Примерно на треть (с $476 млн. до $323 млн.) сократился ввоз в РФ украинского стального проката, также сократился некогда благополучный трубный экспорт в Россию с $548 млн. до $501 млн. Полностью ликведирован импорт из Украины в Россию пищевого спирта и алкогольных напитков, что привело к потере почти $100 млн. Практически прекращен украинский импорт зерна и зернопродуктов, что снизило суммарный объем экспорта почти на $150 млн. Экспорт украинских шин в Россию тоже снизился почти в полтора раза(с $184 млн. до $131 млн.).

# Внешнеторговый оборот товарами и услугами с другими странами мира в 1-м полугодии 1996 ода составлял $6474,3 млн., что на 15,1% больше шести месяцев 1995 года, в том числе экспорт $3637,6 млн., с ростом в 11,8%, импорт $2836,7 млн., на 19,5% больше соответсвующего периода 1995 года. Сложилось положительное сальдо в сумме $800,9 млн.

#  Основные экспортные поставки товаров и услуг осуществлялись в страны Европы(20,5% общих объемов экспорта продукции в страны дальнего зарубежья) и Азии(18,6%).В значительных объемах товары экспортировались в Китай($383,6 млн., или12,7% общих объемов экспорта в страны дальнего зарубежья), в Германию $200,9 млн. (6,7%), в Турцию $195,3 млн. (6,5%), а также в Польшу $173,5 млн. (5,8%).

 Ведущими импортерами для Украины остались Россия 62% общих объемов импорта, Германия 10%, США 7%, Белоруссия 3%, Туркменистан 7%, Китай 1%, на долю прочих стран приходится 10%.

Рис.1. Распределение импорта и экспорта среди первых пяти крупнейших стран—торговых партнеров Украины.[[3]](#footnote-3)\*

**§2.Экономическая оценка внешнеторгового баланса Украины**

По данным Госкомстата Украины, базирующиеся на таможенной статистике, в 1997 Украина имела положительное сальдо внешнеторгового баланса – $424 млн. Это было достигнуто за счет снижения импорта товаров на $862 млн., а также за счет роста экспорта товаров и услуг на $390 млн., из которых на услуги пришлось $288 млн.

Как и в прежние годы, торговля товарами принесла отрицательное сальдо $2896 млн., которое, впрочем, снизилось по сравнению с аналогичным показателем в 1996 году почти на 1/4 . Положительное сальдо в торговле услугами увеличилось в 1997 году примерно на 1/10, достигнув $3319 млн.

Все это было вызвано рядом причин, а именно: сократилась доля в товарообороте самого крупного внешнеторгового партнера Украины—России. Почти в два раза сократился товарооборот с Туркменистаном. Причем в обоих случаях преимущественно за счет сокращения импорта энергоносителей.

Также стоит обратить внимание на то, что состав группы из первых десяти самых крупных торговых партнеров Украины не претерпел изменений. Просто страны поменялись местами.

В 1997 году повысилась диверсифицированность внешнеторгового оборота. Так если в 1996 году на первую десятку партнеров приходилось 70% оборота, то в 1997 году – около 65%.

Даже поверхностный анализ показывает, что состояние внешней торговли всего лишь отразило кризис в котором находилась украинская экономика в 1997 году. Сохранение позиций в экспорте услуг связано с геополитическим положением Украины, к тому же почти 2/3 пришлось на транзит российского газа, за который Россия платит все тем же газом .

По ряду статей украинский экспорт в 1997 году существенно сократился по сравнению с 1996 годом: почти в двое (до $106 млн.) уменьшился вывоз молокопродуктов, почти в трое (до $127 млн.) – экспорт зерна, вдвое (до $104 млн.) продажа муки за рубеж, в полтора раза (до $122 млн.) – экспорт жиров и масел растительного и животного происхождения, вдвое (до $331 млн.)—вывоз сахара, в четыре раза ( до $113 млн.)—вывоз алкогольных и безалкогольных напитков, почти на четверть (до $433 млн.)—экспорт удобрений, почти в той же степени (до $186 млн.)—вывоз одежды из текстиля.

Правда были и небольшие победы: с $236 млн. до $278 млн. увеличился экспорт семян подсолнечника, в полтора раза (до $131 млн.)—продажа продукции мясопереработки.

Самым существенным в абсолютном выражении был рост экспорта продукции черной металлургии(с $4187 млн. до $5452 млн.)

В связи с этим серьезные опасения вызывают данные об импорте природного газа. Ведь в 1997 году рост производства металла увеличился ровно на величину прироста его экспорта.

Приложение.

Рис.2. Динамика экспорта и импорта Украины[[4]](#footnote-4)\*.

Рис.3. [[5]](#footnote-5)\*

Всего $8183 млн

Всего $6936 млн

Рис.4. Баланс внешней торговли Украины товарами и услугами в 1993-1997 годах, млн. USD[[6]](#footnote-6)\*.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | ВТО[[7]](#footnote-7)\*\* |  Экспорт | Импорт | Сальдо |
| Торговля товарами и услугами, всего |
| 1993 | 18776 | 8680 | 10096 | -1416 |
| 1994 | 24779 | 11638 | 13141 | -1503 |
| 1995 | 29256 | 14043 | 15213 | -117 |
| 1996 | 37969 | 18580 | 19389 | -809 |
| 1997 | 37516 | 18970 | 18546 | 424 |
| Товарами |
| 1993 | 17350 | 7817 | 9533 | -1716 |
| 1994 | 23136 | 10304 | 12832 | -2528 |
| 1995 | 27183 | 12595 | 14588 | -1993 |
| 1996 | 32119 | 14130 | 17989 | -3859 |
| 1997 | 31358 | 14231 | 17127 | -2896 |
| Услугами |
| 1993 | 1426 | 863 | 563 | 300 |
| 1994 | 1643 | 1334 | 309 | 1025 |
| 1995 | 2073 | 1448 | 625 | 823 |
| 1996 | 5850 | 4450 | 1400 | 3050 |
| 1997 | 6157 | 4738 | 1419 | 3319 |

Рис.5. Объем внешней торговли Украины товарами и услугами с десятком наиболее крупных партнеров, млн. USD[[8]](#footnote-8)\*\*\*.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | ВТО | Экспорт | Импорт | Сальдо |
| Все страны | 37516 | 18970 | 18546 | 424 |
| Россия | 15188 | 6936 | 8182 | -1246 |
| Германия | 2073 | 687 | 1386 | -699 |
| США | 1377 | 443 | 934 | -491 |
| Белоруссия | 1274 | 864 | 410 | 454 |
| Китай | 1253 | 1125 | 128 | 997 |
| Туркменист. | 1152 | 180 | 972 | -792 |
| Польша | 985 | 418 | 567 | -149 |
| Турция | 912 | 728 | 184 | 544 |
| Италия | 857 | 443 | 414 | 29 |
| Венгрия | 566 | 362 | 204 | 158 |

Заключение.

Роль международной торговли, ее значимость в хозяйственных связях определяется тем, что она опосредует практически все виды МРТ, связывает все страны мира в единое хозяйственное целое. Международная торговля имеет, важнейшее значение для экономического роста и развития отдельных стран в динамично развивающейся мировой экономике. Эксперты ЮНКТАД отмечают:” С увеличением объема экспорта происходит расширение внутреннего производства товаров и услуг, появляются дополнительные рабочие места и осваиваются новые производственные мощности. С ростом импорта также увеличиваются запасы имеющихся потребительских товаров, что связанно с повышением уровня жизни и обеспечением средств производства и соответствующих ресурсов, необходимых для оживления производственных линий.»[[9]](#footnote-9)\*

**Список используемой литературы.**

1. Бизнес.1998. № 8.
2. Бизнес. 1996. 2 июля(приложение)
3. Бизнес. 1996. 9 июля(приложение)
4. Бизнес и Банки. 1998. № 11. 10 марта.
5. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело: Учебник для ВУЗов. Москва: Юнити. 1996г.
6. Геополитическая структура внешней экономики//Бизнес-Харьков.1996. № 36. 26 сентября.
7. Гудзенко Г. Собака не лает. Но кусает//Посредник. 1997. № 52.
8. Дикань Н. Развитие экспорта как фактор выхода из экономического кризиса// Бизнес-информ 1997. № 18.
9. Кухарская Н. Региональные тенеднции внешнеэкономических связей Украины//Бизнес-информ 1997. № 2.
10. Кухарская Н. Тенденции внешнеэкономических связей причерноморья//Бизнес-информ 1998. № 5.
11. Посредник.1996. 3 апреля.
12. Посредник. 1997. № 8.
13. Основы рыночной экономики. Харьков: Основа 1995
14. Рузавин Г. Основы рыночной экономики. Москва.:1996г.
15. Сергеев И. Сальдо—не мортале//Бизнес 1998. № 15.
16. Терещенко С. Регулирование международных торговых сделок// Финансовая консультация. 1997. № 23. 13 октября
17. Финансовая Украина. 1996. №36.
18. Фомишин С. В. Международные экономические отношения: Учебное пособие. Киев.:1997г.
19. Яновский А. Современные формы международной торговли//Универсал Маркет. 1996. 14 декабря.
20. Ян Пиванек. Платежный баланс Украины выравнивается//Фондовый рынок.1998. № 12. 26 марта.
1. \* Сумма экспорта и импорта имеет название внешнеторгового мультипликатора [↑](#footnote-ref-1)
2. \* Фомишин С. В. Международные экономические отношения: Учебное пособие. Киев.:1997г. [↑](#footnote-ref-2)
3. \* Сергеев И. Сальдо—не мортале//Бизнес 1998. № 15. [↑](#footnote-ref-3)
4. \*Сергеев И. Сальдо—не мортале//Бизнес 1998. № 15. [↑](#footnote-ref-4)
5. \*Сергеев И. Сальдо—не мортале//Бизнес 1998. № 15. [↑](#footnote-ref-5)
6. \* Сергеев И. Сальдо—не мортале//Бизнес 1998. № 15. [↑](#footnote-ref-6)
7. \*\* Внешнеторговый оборот [↑](#footnote-ref-7)
8. \*\*\* Страны ранжированы по величине ВТО. [↑](#footnote-ref-8)
9. \* Активизация развития, экономического роста и международной торговли: Доклад секретариата Конференции ООН по торговле и развитию. Нью-Йорк, ООН, 1987. С.193. [↑](#footnote-ref-9)