Государственный комитет Российской Федерации

по высшему образованию

Уральский государственный технический университет

УГТУ-УПИ

Кафедра

*Общей экономической теории*

*Курсовая работа*

Тема: Международная торговля:

Сравнительные преимущества

*Преподователь:*

**Никифорова Галина Алексеевна**

*Студент:*

Екатеринбург

1996

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Теории международной торговли

1.1 Классическая теория международной торговли

1.1.1. Принцип абсолютного преимущества “Адама Смита”

1.1.2. Модель Давида Рикардо “Сравнительные преимущества”

1.2. Современные теории международной торговли. Теория Хекшера - Олина

1.3. Нетехнологические теории

1.3.1. Теория снижающихся издержек (эффект масштаба)

1.3.2. Теория технологического разрыва

2. Специализация и принцип сравнительных преимуществ

3. Торговые барьеры и протекционизм

3.1. Пошлины.

3.2. Протекционистские пошлины

3.3. Импортные квоты

3.4. Нетарифные барьеры

4. Квотирование и лицензирование во внешнеэкономической деятельности

5. Внешнеторговые показатели ведущих стран

6. Значение международной торговли

Список использованной литературы

# 1. Теории международной торговли

Проблемы международной торговли интересовали ученых и политиков еще в те времена: когда иные направления экономической теории еще небыли развиты.

Доктрина меркантилизма была с XVI века до середины XVIII века, тогда международное разделение труда было преимущественно ограничено двухсторонними и трехсторонними отношениями. Промышленность еще не оторвалась от национальной почвы и торговля в основном носила типичный, обоснованный особенностями климата, характер.

Меркантилисты утверждали, что государство должно продавать на внешнем рынке как можно больше любых товаров, а покупать как можно меньше. Но если все страны будут придерживаться такой доктрины, то о международной торговле не может идти и речи и такая теория может привести только к абсурду, как внутри страны, так и в межгосударственных отношениях.

##  1.1 Классическая теория международной торговли

### 1.1.1. Принцип абсолютного преимущества “Адама Смита”

Автором теории Принципа абсолютного преимущества (absolut advantage) явился польский ученый экономист Адам Смит. Его теория основывалась на “выгодности” производства товара внутри страны и продаже его другой стране, где он производится с большими затратами.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Страна 1 | Страна 2 |
| Товар А | 10 труд.един. | 20 труд.един |
| Товар В | 20 труд.един. | 10 труд.един. |

Из этой таблицы мы видим, что для страны 1 выгоднее производить и продавать товар А, а для страны 2 выгодным является товар В.

В конце XVIII века торговля колониальными товарами составляла в ценностном выражении более 1/3 мировой торговли. Действительно, выгоднее выращивать цитрусовые в тропиках, а не в Англии, где можно разводить тонкорунных овец и выделывать высококачественную кожу и шерсть.

### 1.1.2. Модель Давида Рикардо “Сравнительные преимущества”

 Со временем, на смену модели Адама Смита пришла модель 2 Давида Рикардо. Это более общий принцип взаимовыгодной торговли Закон Сравнительного преимущества (соmparative advantage)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Англия | Португалия  |
| n единиц сукна | 100 раб./год | 90 раб/год |
| m единиц сукна | 120 раб/год | 80 раб./год |

Согласно модели Давида Рикардо Португалия имеет абсолютные преимущества в обоих видах товаров, но Португалия имеет сравнительные преимущества в производстве вина, т.к. ей требуется для его производства 67 % издержек Англии ( 800/120 \* 100) и 90% на производство сукна ( 90/100 \* 100 ).

В принципе сравнительного преимущества значительную роль играют различия в затратах рабочего времени на производство одного товара.

## 1.2 Современные теории международной торговли. Теория Хекшера - Олина

Теория Давида Рикардо вытекала из фактически существующих в то время различий в издержках производства определенных видов товаров в разных странах, с разными климатическими условиями.

В конце XIX начале XX века произошли существенные сдвиги в экономике международной торговли.

С 1928 г. промышленные изделия занимали около 40% мирового экспорта, сырье и полуфабрикаты 35%, продовольственные товары сократились до 25%.

Основные положения этой теории шведский экономист Хекшнер опубликовал в своей статье в газете, а вот благодаря переводу Оливера и обобщениям экономистов эта теория успешно заняла ведущее место в экономике международных отношений.

 ...” Страны экспортируют те товары, в производстве которых более всего используется избыточный фактор.

Основных факторов выделили три - это труд, капитал, земля.

Разные страны в разной степени наделены трудовыми ресурсами, землей и капиталом. Например

Швейцария, Австрия, Англия, Америка страны с развитым капиталом. А Россия, Индонезия, Китай это страны с богатыми людскими ресурсами.

Но, в 1954 году американский ученый экономист Василий Леонтьев попытался проверить теорию Хекшера -Оливера на основе полных затрат труда и капитала на экспорт и импорт товаров. Предполагалось, что США экспортирует капиталоемкие товары, а импортирует трудоемкие, в итоге получился ... “ Парадокс Леонтьева”! Дело в том, что на 1 чел./год американского труда, приходится 3 чел./год иностранного труда, - это послужило к возникновению новой модели, где выступил еще один ведущий фактор - “квалифицированная рабочая сила“.

В соответствии с этой современной теорией участвуют уже не три, а четыре фактора - квалифицированный труд, земля, капитал и неквалифицированный труд.

## 1.3. Нетехнологические теории

### 1.3.1. Теория снижающихся издержек (эффект масштаба)

Теория снижающихся издержек развилась на основе критики и отрицания модели Хекшера-Олина. Исходным явилось предположение, что развитые страны наделены факторами производства в сходных пропорциях. Поэтому торговля между ними имеет смысл в том случае, если они специализируются на производстве товаров различных отраслей, что позволит снижать издержки за счет массового производства.

### 1.3.2. Теория технологического разрыва

В соответствии с этой теорией торговля между странами осуществляется при одинаковой наделенности факторов производства и может быть выделена техническими изменениями, возникшими в какой-то отрасли в одной из торгующих стран.

Новые товары с помощью новых технологий можно производить с меньшими издержками и с большей выгодой.

Если новшество в производстве абсолютно нового продукта, то страна производитель обладает так называемой “квазимонополией”. Добавочная прибыль - выпускать не то, что дешевле, а то что никто пока не выпускает, но пользуется спросом у многих стран.

# 2. Специализация и принцип сравнительных преимуществ

В общем виде международная торговля является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность 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 их обмена на товары, которые они не в состоянии сами эффективно производить.

Первостепенный по важности эффект растущих издержек заключается в том, что они ставят границы специализации. По этой причине нередко продукция, произведенная внутри страны, напрямую конкурирует с аналогичной или точно такой же импортной продукцией.

Благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния. Структура ресурсов и уровень технологических знаний каждой страны различны. Следовательно, каждая страна должна производить те товары, издержки производства которых в стране выше относительно других стран.

Если каждая страна будет поступать таким образом, мир может в полной степени использовать преимущества географической специализации.

Побочная выгода от свободной торговли заключается в том, что последняя стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию. Возросшая конкуренция иностранных фирм заставляет местные фирмы переходить к производственным технологиям с наиболее низкими издержками. Это также вынуждает отечественные предприятия вводить новшества и держать руку на пульсе технического прогресса, повышая качество продукции, использовать научные разработки, вкладывать деньги в научные и отраслевые исследования, таким образом содействовать экономическому и научно-техническому прогрессу.

#  3. Торговые барьеры и протекционизм

Несмотря на всю убедительность аргументов в пользу свободной торговли, в действительности на пути свободной торговли стоит большое количество барьеров.

## 3.1. Пошлины.

 Пошлины являются акцизным налогом на импортные товары, они могут вводиться с целью получения доходов государства или для защиты внутренних производителей. Фискальные пошлины, как правило, применяются в отношении изделий, которые не производятся внутри страны (например, для США это кофе, бананы ... ). Ставки фискальных пошлин в основном невелики, и их целью является обеспечение федерального бюджета налоговыми поступлениями.

## 3.2. Протекционистские пошлины

 Протекционистские пошлины предназначены для защиты местных производителей от иностранной конкуренции. Хотя протекционистские пошлины недостаточно высоки для полного прекращения импорта иностранных товаров, они все же ставят иностранного производителя в невыгодное положение при торговле на внутреннем рынке ( например, для США это японские автомобили, которые отличаются относительно дешевыми ценами в сравнении с американскими машинами, или европейская косметика и парфюмерия престижных фирм, имеющих мировую известность.

## 3.3. 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 больших количествах, но низкие импортные квоты полностью запрещают импорт товара сверх определенного количества.

## 3.4. Нетарифные барьеры

 Под нетарифными барьерами понимается система лицензирования, создания неоправданных стандартов качества продукции 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.

Анализ спроса и предложения обнаруживает , что защитные пошлины приводят к повышению цен и снижают объемы товаров , на которые эти пошлины распространяются . Иностранные экспортеры обнаруживают, что продажа их товаров сократилась . Местные производители выигрывают от роста цен и увеличения объема продаж. Пошлины ведут к менее эффективному размещению внутренних и мировых ресурсов.

В определенных случаях наиболее сильными аргументами в пользу защитных мер выступают ссылки на неразвитость промышленности и необходимости в оборонных отраслях. Большинство других аргументов в пользу протекционизма являются полуправдой, эмоциональными призывами либо неверными утверждениями, которые как правило , подчеркивают немедленный эффект от введения торговых барьеров и игнорируют долгосрочные последствия.

Макроанализ экономики государства показывает ,что совокупные расходы в открытой экономике состоят из потребительских расходов (С), капиталовложений (I), государственных расходов (G), чистого экспорта (Xn). Чистый экспорт равен разности между экспортом (X) и импортом (М). Увеличение совокупных расходов в результате сокращения импорта (М) окажет стимулирующее воздействие на внутриэкономическое развитие, поскольку повлечет за собой резкий рост доходов и занятости . Но такая политика имеет серьезные дефекты.

В долгосрочном плане превышение экспорта над импортом в качестве средства стимулирования внутренней занятости обречено на неудачу. Следует помнить, что через импорт иностранные государства зарабатывают доллары, на которые они покупают товары американского экспорта. В долгосрочном плане, для того чтобы экспортировать, страна должна импортировать.

Считается, что тарифы необходимы также для защиты внутреннего рынка от товаров по демпинговым ценам , когда иностранные производители сбывают свои излишки товаров по ценам ниже себестоимости , демпинг может быть специально введен на некоторые товары, с целью устранения конкурентов или устранения и ликвидации производителей.

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

1. Конституция США запрещает отдельным штатам взимать пошлины, превращая Америку в огромную зону свободной торговли. Специалисты по экономической теории признают, что это важнейший позитивный фактор в экономическом развитии страны

2. Создание “Общего рынка “ в Европе после первой мировой войны во многом способствовало устранению пошлин между странами - членами. Экономисты считают, что создание такой зоны явилось таким важным фактором, обеспечившим процветание Западной Европы в последние десятилетия.

3. Высокие пошлины, введенные в соответствии с законом Смута-Хаули 1930года и порожденные им в ответ меры, усугубили “великую депрессию 30-х годов”.

В последние годы наблюдается возрождение протекционизма, однако эмпирические данные показывают, что издержки протекционистской политики перевешивают ее выгоды.

# 4. Квотирование и лицензирование во внешнеэкономической деятельности

Государственное регулирование осуществляется с использованием административных и экономических методов направленных на соблюдение национальных интересов. Мировой опыт свидетельствует о том, что в данном плане однозначных методов не существует, все зависит от конкретной социально-экономической ситуации в стране.

Западная политическая экономия, начиная с Адама Смитта, исходит из того, что свобода торговли является необходимым условием всех других экономических свобод. При этом основой в ней является минимальное вмешательство государства в экономику. Это касается общих теорий, в то время как экономика страны подчиняется конкретным законам в том числе и в области внешне экономического регулирования. Здесь важно найти компромис между противоречивыми национальными интересами в России и межгосударственными отношениями.

В нашей стране после отмены директивно адресного планирования в 1990 году была введена система квотирования и лицензирования. Лицензированием было охвачено 27 товарных групп по экспорту, что составило 70 % его объема и 7 товарных групп по импорту, - примерно 6 %. Кроме того, применялось индивидуальное лицензирование импортных операций с Финляндией, Югославией и КНДР из-за разбалансированности двухсторонних отношений с этими государствами. Введение квотирования и лицензирования для регулирования внешнеэкономической деятельности объяснялось хроническим дефицитом по многим группам товаров, вызванным плохой организацией экономики. При этом совершенно нелогично проводилось более жесткое ограничение экспорта, а не импорта. В этом смысле таможенная война между бывшими странами СЭВ шла за ограничение не ввоза, а вывоза.

В настоящее время наши предприятия и организации довольно часто пытаются вывести за границу и реализовать ценное сырье по заниженным ценам с целью получения валюты , которая далеко не всегда поступает в государственную казну , а больше способствует обогащению отдельных лиц, коммерческих структур , это по сути разбазаривание наших национальных богатств, разворовывание страны. Здесь необходимы достаточно жесткие меры регулирования, способные предотвратить хаос во внешнеэкономических связях и навести порядок в этой области .

Внешнеэкономические связи не сводятся к тому, чтобы что-то продать или купить. Внешнеэкономическая деятельность выполняет функции своего рода компаса для новых инвестиций. Еще Рикардо в теории сравнительных издержек, которую мы рассматривали выше, утверждал, что экспортно-импортные потоки активизируют перестройку национальной политики, оптимизируя ее отраслевую структуру в соответствии с требованиями международного разделения труда.

Генеральные и разовые лицензии являются разрешением на экспорт или импорт товаров в установленные сроки. Генеральные лицензии оформляются заявителю на один календарный год для осуществления экспортных или импортных операций по поставкам продукции для государственных нужд (одна или несколько сделок) .Разовая лицензия оформляется заявителю до 12 месяцев для осуществления экспортной или импортной операции по каждой отдельной сделке.

#  5. Внешнеторговые показатели ведущих стран

Если мы обратимся к истории, то увидим, что действительно сильные или находящиеся на подъеме страны практически всегда имеют положительный торговый баланс (обратное, впрочем, неверно Россия тоже имеет большое положительное торговое сальдо, но в успехах нашу экономику не упрекнешь).Это понятно развитие в том и заключается , что ее субъекты начинают предлагать рынкам, в том числе и внешним, товары новые или более высокого качества или, наконец, просто дешевые. Экспорт быстро растет, а вместе с ним поддерживается и положительное сальдо. Напротив, затухающие экономики всегда преследует отрицательный торговый баланс. Англия, например, испытывала серьезные внешнеэкономические трудности уже после первой мировой войны, но тогда она еще оставалась привлекательной для инвесторов, и приток внешних денег поддержал экономику. В шестидесятые годы вновь возникли проблемы, Англии нечего было предложить внешнему рынку, платежный баланс страны катастрофически ухудшился, фунт потерял статус одной из ведущих валют, инфляция поднялась до невиданного ранее уровня. Положение спас Международный валютный фонд.

По существу США повторяют печальный путь Англии. Когда-то американская экономика обеспечивала около трети мирового экспорта, при этом сохраняя положительное торговое сальдо . Депрессия 70-х годов превратила США в нетто-импортера, хотя отрицательное сальдо было терпимым. Но в середине 80-х годов оно настолько выросло, что стало важнейшим фактором не только для экономики США, но и для всего мира. Лежащая на поверхности причина такой динамики - политика растущего курса доллара (с 1980 по 1985 г. он поднялся примерно на 60%), проводимая в свое время с целью привлечения в страну иностранных инвестиций . Снижение курса доллара в последующие годы кардинально не улучшило положение, в прошлом году торговый дефицит США составил уже 111 млрд.$ . Реальные причины лежат глубже. Если вспомнить Японию и Германию, сохраняющих положительные торговые балансы несмотря на постоянно укрепляющиеся в долгосрочном аспекте национальные валюты, нам становится понятным, что беда американской экономики в том, что она уже на протяжении многих лет не в состоянии повысить свою эффективность, сделать свои товары более конкурентноспособными на мировых рынках. Приходится американским властям компенсировать экономическую слабость политической и военной силой. Это касается скандала по поводу неудавшейся попытки сократить ввоз в Россию американских куриных окорочков (Правила ВТО предусматривают возможность запрета импорта , если товар оказывается настолько недоброкачественным, что вредит здоровью, а в 1995 году браковалась каждая пятая партия), долгие споры по поводу запрещения ввоза косметических товаров фирм LANDER, ARTMATIC .

Надо отдать должное Российским службам, которые в нелегких условиях проводимых в России экономических реформ пытаются наводить порядок на российском прилавке. Примечательно, что первые мероприятия в области реорганизации экономики в нашей стране были осуществлены прежде всего в сфере внешнеэкономической деятельности еще в рамках бывшего СССР в августе 1994 г. Это положило начало либерализации внешнеэкономической деятельности в России, и прежде всего благодаря ослаблению государственной монополии в этой области, обеспечение непосредственного бесконтрольного выхода на внешние рынки производственных предприятий, коммерческих структур и просто частных лиц, которые плохо разбираются в товарах , не могут проводить качественные исследования, не ориентируются в тонкостях внешнеэкономической деятельности, а зачастую и просто не знакомы с ее основами.

В этих условиях назрела острая необходимость в создании жесткого законодательства по вопросам организации, регулирования и контроля осуществляемого государственными структурами во внешнеэкономической деятельности в России.

# 6. Значение международной торговли

Международная торговля важна для большинства стран как в количественном, так и во всех других аспектах. Международная торговля жизненно необходима странам по нескольким причинам:

а) абсолютные объемы, например, американского экспорта и импорта превышают аналогичные показатели любой другой страны;

б) по некоторым видам товаров и материалов, которые не могут быть получены внутри страны, США целиком и полностью зависят от международной торговли;

в) изменения в объемах чистого экспорта могут оказать значительное влияние на уровне внутреннего производства и доходов.

Изменения величины чистого экспорта, то есть разницы между стоимостью экспорта страны и ее импорта, оказывают многостороннее влияние на уровень национального дохода примерно таким же образом, как и колебания различных видов внутренних расходов. Небольшие изменения в объеме американского импорта и экспорта могут вызвать серьезные сдвиги в уровнях доходов, занятости и цен внутри страны.

Международная торговля имеет еще более важное значение для тех стран, у которых доля товарного экспорта в ВНП особенно велика.

Например, для Нидерландов она составляет 45% при общем объеме экспорта 79 млрд.$., а для ФРГ - 27% при общем объеме 243 млрд.$. (данные 1986).

Международная и внутренняя торговля отличаются друг от друга тем, что:

а) экономические ресурсы распределяются между странами неравномерно;

б) каждая страна использует свою валюту;

в) международная торговля более подвержена политическому контролю.

# Список использованной литературы

1. Фомичев В.И. “Международная торговля”, учебное пособие, университет С.Петербург, 1993 г.;

2. Петро, Мишель “Международные экономические валютные и динамические отношения”, перевод с французского, М., Прогресс, 1994г.;

3. Постоленко М.Л. “Практика внешнеэкономической деятельности”, М., 1994 г.;

4. Б&Б (Бухгалтерия и банки). Журнал, Январь 1996 г.;

5. Эксперт. Журнал, № 3, 1996 г.