Министерство общего и профессионального образования

 Российской Федерации

 Санкт- Петербургская государственная инженерно-

 экономическая академия.

 Институт экономики и менеджмента в промышленности

 Кафедра общей

 экономической теории

 РЕФЕРАТ

 по дисциплине:

 “Экономическая теория”

 на тему:

 “Сравнительные преимущества

 в международной торговле”.

 Выполнила:

 студентка 1 курса, гр. 7081

 Гусева И.В.

 Проверила:

 доцент, к. э. н.

 Пшеничникова С.Н.

 Санкт-Петербург

 1999

 Cодержание:

Введение.

1. Роль международной торговли.

1.1. Объем и структура.

1.2. Важные особенности.

2. Экономическая основа торговли. Специализация и сравнительные преимущества.

3. Условия торговли. Выигрыш от торговли.

4. Торговые барьеры.

4.1. Мотивация.

4.2. Экономические последствия введения тарифов.

5. Международная торговая политика.

5.1. Закон о взаимной эквивалентной торговле и ГАТТ.

5.2. Экономическая интеграция.

Заключение.

**Введение**.

Проблемы международной торговли интересовали ученых и политиков еще в те времена, когда другие направления экономической теории не были разработаны.

Современные теории международной торговли имеют свою историю. Вопрос - почему страны торгуют друг с другом? - был поставлен экономистами одновременно с возникновением в начале XVII века первых школ экономической мысли, которые стали уделять внимание развитию внешней торговли.

Международная торговля занимает особое место в сложной системе межхозяйственных связей. Хотя в современных условиях ведущей формой международных экономических отношений является не вывоз товаров, а зарубежное инвестирование, все же международная торговля по своим масштабам и функциям в общем комплексе международных экономических отношений сохраняет исключительно важное значение. Оно включает практически все виды международного сотрудничества, совместную производственную деятельность разнонациональных субъектов, международный трансферт технологий и т.п.

Первая попытка теоретического осмысления международной торговли и выработки рекомендации в этой области явилась доктрина меркантелизма. Ранний меркантелизм возник в конце XV в. и был основан на стремлении к увеличению денежного богатства. Ранние меркантелисты придерживались взглядов, согласно которым государству следует продавать на внешнем рынке как можно больше новых товаров, а покупать как можно меньше. При этом должно накапливаться золото, отождествлявшееся в то время с богатством. Поздний меркантелизм развивался со второй половины XVI в. до середины XVII в. Центральным положением позднего меркантелизма была система активного торгового баланса.

И исторически, и логически интернационализация хозяйственной жизни началась со сферы обращения. От эпизодической меновой (без посредства денег) торговли развитие шло к локальным рынкам. Эпоха великих географических открытий привела к энергичному развитию заморской торговли (что явилось одной из важнейших предпосылок становления капитализма в Англии и на Европейском континенте). В XVI - XVII вв. , в эпоху так называемого первоначального накопления капитала, произошло стягивание, перерастание локальных центров международной торговли в единый мировой рынок.

Вводом понятия сравнительных преимуществ объясняется, почему международная специализация и торговля могут быть взаимовыгодными для участвующих в них государств.

**1. Роль международной торговли.**

**1.1.** Вопрос, на который нам предстоит ответить, заключается в следующем: достаточно ли велик объем международной торговли и являются ли ее характерные черты столь специфическими, чтоб уделять им особое внимание?

В таблице 1.1 приведены приблизительные показатели международной торговли для ряда стран. Многие государства, имеющие ограниченную ресурсную базу и узкий внутренний рынок, просто не в состоянии производить с достаточной эффективностью все товары, необходимые для внутреннего потребления. Для таких стран экспорт выступает способом получения желаемых товаров, и поэтому он может достигать 25-35 % от их ВНП. Другие страны, например США и СНГ обладают богатой и широкой диверсифицированной ресурсной базой и емким внутренним рынком и поэтому менее зависимы от международной торговли.

Объем международной торговли США увеличился как в абсолютном, так и относительном выражении. Таблица 1.2 отражает существенный рост объемов экспорта и импорта в долларах за последние 4 десятилетия. С 1960 г. американские экспорт и импорт товаров и услуг выросли более чем вдвое (в % к ВНП).

Международная торговля в других странах росла значительно быстрее, чем в США. Однако, с точки зрения абсолютных объемов импорта и экспорта, США являются самой крупной торговой державой мира.Не может быть никаких сомнений относительно того, что США зависят от мировой экономики. США почти полностью зависят от импорта из других стран таких продуктов, как бананы, какао-бобы, кофе, специи, чай, шелк-сырец, никель, олово, натуральный каучук, алмазы. Проводимые время от времени наблюдения отражают наличие жесткой конкуренции импортных товаров на внутреннем рынке: японские телекамеры и видеомагнитофоны, французские и итальянские вина, английские велосипеды, японские мотоциклы и автомобили - это лишь некоторые примеры, подтверждающие данное положение. Таблица 1.3 показывает ряд основных статей товарного экспорта и импорта США.

Структура международной торговли обычно рассматривается с точки зрения ее географического распределения и товарного наполнения. Географическая структура международной торговли представляет собой распределение торговых потоков между отдельными странами и их группами, выделяемыми по территориальному, либо по организационному признаку. Территориальная географическая структура торговли обычно обобщает данные о международной торговле стран, принадлежащих к одной части света (Африка, Азия, Европа), либо к укрупненной группе стран (индустриальные страны, развивающиеся страны), (таблица 1.4). Основной объем международной торговли приходится на развитые страны, хотя их доля несколько сокращалась в первой половине 90-х годов за счет роста удельного веса развивающихся стран и стран с переходной экономикой. В большинстве случаев крупнейшие экспортеры являются и крупнейшими импортерами на мировом рынке.

Данные о товарной структуре международной торговли в мире в целом очень неполные. Обычно для классификации отдельных товаров в международной торговле используется либо гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГСОКТ), либо стандартная международная классификация ООН (СМТК). Наиболее значимой тенденцией являются рост удельного веса торговли продукцией обрабатывающей промышленности и сокращение удельного веса сырья и продовольствия, занимающих примерно 1/4 (таблица 1.5).

**1.2.** Международная торговля обладает некоторыми специфическими чертами, которые заслуживают того, чтобы им было уделено особое внимание.

1. Различия в мобильности.

Следует отметить, что мобильность (способность к перемещению) ресурсов между странами существенно ниже, чем внутри страны. Различия в налоговых законодательствах, других мерах государственного регулирования, в деловой практике и ряд прочих институциональных барьеров ограничивают миграцию реального капитала через национальные границы.Международная торговля выступает в качестве заменителя международной мобильности ресурсов. Если человеческие и материальные ресурсы не могут свободно перемещаться между странами то движение товаров и услуг способно эффективно восполнить этот пробел.

2) Валюта.

Каждая страна использует различную валюту. В связи с этим американская фирма, занимающаяся сбытом автомобилей “хонда” и “ягуар” в США, должна приобретать иены или фунты стерлингов для того, чтобы расчитаться с японскими и британскими производителями.

3) Политика.

Международная торговля подвергается политическому вмешательству и контролю, которые заметно отличаются по степени и характеру от тех, что применяются в отношении внутренней торговли.

**2. Экономическая основа торговли. Специализация и сравнительные преимущества.**

Почему государства торгуют? Что составляет основу торговли между странами? В общем виде международная торговля является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образос увеличивать общий объем производства.

В основе более углубленного исследования вопроса: “Почему страны торгуют?”,- лежат 2 обстоятельства.

1) Экономические ресурсы - природные, человеческие, инвестиционные товары - распределяются между странами мира крайне неравномерно; страны существенно различаются по своей обеспеченности экономическими ресурсами.

2) Эффективное производство различних товаров требует различных технологий или комбинации 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 в изобилии. В связи с этим Япония способна эффективно производить (с низкими издержками) разнообразные товары для изготовления которых требуется большое количество квалифицированного труда. Напротив, Австралия обладает обширными земельными пространствами, но недостаточными людскими ресурсами и капиталом, и поэтому может дешево производить “землеемкие” товары, как пшеница, шерсть, мясо.

Важно подчеркнуть, что экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может измениться со временем. Сдвиги в распределении ресурсов и технологии могут приводить к сдвигам в относительной эффективности производства товаров в различных странах. По мере эволюции национальных экономик могут изменятся 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 изменятся.

Понятие сравнительных преимуществ можно применить для анализа основ международной специализации и торговли.

Основная идея, лежащая в основе концепции сравнительных преимуществ отражена в том, что концепция сравнительных преимуществ указывает на то, что специализация повышает производительность. Специализация и торговля снижают издержки при получении необходимых продуктов и услуг. Регионы и страны также могут сократить свои издержки на получение необходимых им продуктов путем специализации на основе относительных или сравнительных преимуществ.

Выгода от специализации и последующей торговли для страны- экспортера, обладающей сравнительним преимуществом, будут тем больше, чем менее эластичны внутренние спрос и предложение по рассматриваемому товару по сравнению с более эластичным спросом и предложением на международном рынке. Если даже первоначально между двумя рассматриваемыми странами не существовало феномена сравнительних преимуществ, можно привести определенные аргументы в пользу специализации и развития торговли, которая в конечном счете будет способна принести взаимную выгоду странам - участницам. К их числу следует прежде всего отнести:

1) возможность возникновения в результате включения страны в систему международного разделения труда, феномена экономии от увеличения масштабов производства;

2) стимулирующее воздействие, которое может оказывать включение в систему международной торговли на уровень конкуренции, обуславливающей поведение отечественных производителей.

3) неэкономические (политические, военностратегические, социальные) преимущества, которые могут быть получены в результате развития торговых связей между странами.

**3. Условия торговли. Выигрыш от торговли.**

Взаимозависимость, основанная на изменении относительности цен, выражается через понятие условия торговли.

Условия торговли – это соотношение экспортных цен определенного товара, страны в целом, группы стран.

Соотношение цен может быть выражено через соотношение экспортных и импортных цен на определенный товар, если интерес представляет только данный товар, или через соотношение индекса экспортных и индекса импортных цен в целом, если изучается внешняя торговля всеми товарами.

Условия торговли отражают соотношение взаимного спроса и взаимного предложения на экспорт и на импорт каждой страны. Они рассчитываются на базе соотношения индекса экспортных и импортных цен каждой страны и являются важнейшим ориентиром для их внешнеэкономической политики в целом и внешнеторговой политики в частности (таблица 3.1). Соотношение относительного спроса и предложения справедливо и для любого конкретного товара, и для страны в целом. Очевидно, что любые сдвиги кривых относительного спроса и относительного предложения приведут к изменению параметров, либо экономического роста, либо перераспределения доходов между странами. Поэтому условия торговли, как экономический показатель, могут принимать следующие формы:

 1) Товарные или чистые бартерные условия торговли – это соотношение экспортных и импортных цен определенного товара или индекса экспортных и импортных цен в целом.

 2) Доходные условия торговли – это индекс, показывающий потенциал страны импортировать товары за счет выручки, получаемой от экспорта в целом.

 3) Факторные условия торговли – это индекс, связывающий импортные цены с производительностью одного или нескольких факторов производства и показывающий, какое количество импорта может быть получено на единицу роста производительности в экспортных условиях.

Тенденции развития различных индексов условий торговли могут не совпадать. Например, если рост экспортных цен сопровождался по каким-либо причинам более сильным сокращением физических объемов экспорта, то товарный индекс условий торговли по доходу – уменьшаться.

 В случае, если страны специализируются на торговле теми товарами, в производстве которых они имеют относительное преимущество, возникает закономерный вопрос: как подсчитать насколько выгодна такая торговля каждому из ее участников?

 Выигрыш от торговли – это экономический эффект, который получает каждая из участвующих в торговле стран, если каждая из них специализируется на торговле тем товаром, в производстве которого она имеет относительное преимущество.

 Выигрыш от торговли возникает в результате того, что страна в состоянии получить за свои товары больше необходимых ей иностранных товаров из-за рубежа, нежели у себя на внутреннем рынке. Можно посмотреть на выигрыш от торговли с двух сторон: со стороны экономии затрат труда и со стороны увеличения потребления. Объем выигрыша от торговли определяет также размер, на который увеличится потребление товаров 1 и 2 в каждой из стран.

 Если взять две страны, которые специализируются на производстве тех товаров, в которых у них есть сравнительное преимущество. Поэтому для страны I наиболее эффективный способ получать товар 2 заключается в том, чтобы производить больше товара 1 и обменивать его на товар 2. Для страны II, напротив, наиболее рациональный способ получить больше товара 1, заключается в том, чтобы произвести больше товара 2 и обменять его на товар 1.

 В последние десятилетия, и особенно в конце 80-х гг., общей тенденцией стало ухудшение условий торговли развивающихся стран и улучшение условий торговли большинства развитых стран, и прежде всего Японии (таблица 3.1).

 **4. Торговые барьеры.**

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

1. Пошлины.

Пошлины являются акцизным налогом на импортные товары; они могут

вводиться с целью получения доходов для защиты. 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. Протекционистские пошлины предназначены для защиты местных производителей от иностранной конкуренции. Хотя, протекционистские 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.

1. 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. Низкие же импортные квоты полностью запрещают импорт товара сверх определенного количества.

1. 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 лицензии. Ограничивая выпуск лицензий, можно эффективно ограничивать импорт. Именно так поступила Великобритания, запретив импорт угля.

1. Добровольные экспортные ограничения.

Они являются относительно новой формой торговых барьеров. В этом случае иностранные фирмы "добровольно" ограничивают объем 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.

**4.1** 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 соответствующим производством, пытаются сохранить либо улучшить свои экономические позиции, убеждая правительство ввести тарифы или квоты для защиты их от вредного влияния свободной торговли.

Прямыми выгодами от импортных скидок или экспортных субсидий, как правило, пользуются немногие, но каждый, кто их получает, имеет большой личный интерес.

**4.2** Структура тарифов многих стран, прежде всего, обеспечивает защиту национальных производителей готовой продукции, особенно не препятствуя ввозу сырья и полуфабрикатов.

Если импортирующая страна является экономически значимой, то есть введение его импортного тарифа не может оказать воздействие на уровень мировых цен на данный товар, то воздействие импортного тарифа на ее экономику определяется следующим образом. Для большой страны импортный тариф является не столько средством защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции, сколько средством улучшения своих условий торговли с внешним миром. Поскольку большая страна является крупным импортером товаров на мировом рынке, ограничение ее импорта с помощью импортного тарифа ощутимо снижает совокупный спрос на данный товар в результате чего его поставщики вынуждены снижать цены. Падение цен на импортные товары при постоянном уровне цен на экспортные товары ведет к улучшению условий торговли страны.

В результате введения тарифа любой страной возникает несколько экономических эффектов. Эффекты дохода и предела являются перераспределительными эффектами импортного тарифа и представляют собой перемещение доходов от одних субъектов экономической деятельности к другим и не ведут к потерям для экономики в целом. Эффекты защиты и потребления представляют в совокупности эффекты потери экономики от введения тарифа. В случае малой страны введение импортного тарифа не может изменить мировые цены и улучшить ее условия торговли настолько, чтобы компенсировать негативное воздействие тарифа на экономику. Тариф либо перераспределяет доходы внутри экономики, либо ведет к прямым экономическим потерям. Никакого положительного экономического эффекта, ведущего, к экономическому росту в тех или иных секторах не возникает. Введение импортного тарифа большой страной оказывает положительное воздействие на экономику страны в том случае, если эффект условий торговли в стоимостном выражении больше, чем сумма потерь, возникающих в результате меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с мировым и сокращения внутреннего потребления товара. Существует ряд специфических проблем, связанных с тарифами. Ставка тарифа может оказаться настолько высокой, что перекроет импорт вообще. Поэтому возникает проблема нахождения оптимального уровня тарифа, обеспечивающего максимизацию уровня национального, экономического благосостояния. Страны могут использовать тарифную квоту- разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара: при импорте в пределах определенных количеств он облагается по базовой внутри квотной ставке тарифа, при превышении определенного объема импорт облагается по более высокой, сверх квотной ставке тарифа.

Противники тарифов подчеркивают, что они в большинстве случаев снижают уровень экономического благосостояния страны и во всех случаях- мира в целом, ведут к торговым войнам, увеличивают налоговое бремя на потребителей, подрывают экспорт и сокращают занятость. Сторонники тарифов обосновывают их введение необходимостью защиты неокрепших отраслей национальной промышленности, стимулирования отечественного производства, увеличения доходов бюджета и защиты национальной безопасности.

**5. Международная торговая политика.**

Совершенная торговая политика государств отличается развитием и противоборством двух тенденций: протекционизма и либерализации. Каждое из этих направлений преобладает в определенные периоды развития региональной и мировой торговли. Если в 50-60-е годы преобладали тенденции к либерализации, то в 70-80-е годы прокатилась волна "нового" протекционизма.

Новые тенденции в развитии политики государственной поддержки экспорта заключаются в большей ориентации на менее заметные невооруженному глазу меры косвенной поддержки отдельных отраслей и групп товаров при отказе от традиционных схем прямого экспортного субсидирования и дотирования. Общая линия на либерализацию международной торговли во многих случаях сочетается с мерами протекционистского характера по отношению к отдельным товарам в некоторых странах. С учетом этого необходимо остановиться на многостороннем регулировании международной торговли прежде всего по линии Генерального соглашения по торговле с тарифами (ГАТТ) и его преемника - Всемирной торговой организации (ВТО).

**5.1** 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 положения.

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 тарифов зависело от готовности других стран идти на взаимные уступки, направленные на снижение пошлин на американский экспорт.
2. Общее снижение пошлин. Закон о взаимной торговле дал начало только двухсторонним переговорам (между двумя странами). Этот подход был расширен в 1947 г., когда 23 страны подписали Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ).

ГАТТ основано на трех кардинальных принципах:

а) равный, не дискриминационный режим для всех стран – участниц;

б) снижение пошлин путем проведения многосторонних переговоров;

в) 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 7 раундов переговоров по снижению торговых барьеров.

В 1986 г. 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 с/х;
2. снятие барьеров в торговле услугами;
3. уничтожение ограничений на иностранные инвестиции;
4. внедрение на международной основе патентных, авторских прав, прав на торговую мерку.

**5.2** Другим решающим сдвигом в сторону либерализации торговли стала экономическая интеграция – объединение рынков двух или более стран в зону свободной торговли. Примерами экономической интеграции являются Европейское Экономическое Сообщество (ЕЭС) и Американо-канадское соглашение о свободной торговле.

Экономическая интеграция представляет собой процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и регулируемый межгосударственными органами. Ее предпосылками являются сопоставимость уровней рыночного развития участвующих стран, их географическая близость, общность стоящих перед ними проблем, стремление ускорить рыночные реформы и не остаться в стороне от идущих интеграционных процессов.

Интеграционные группировки создаются в целях использования преимуществ объедененного рынка, создания благоприятных внешних условий для национального развития, укрепления международных переговорных позиций участвующих стран по экономическим вопросам, обмена опытом рыночных реформ и поддержки национальной промышленности и с/х.

Основными этапами развития интеграционного процесса являются преференциальное торговое соглашение, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз.

Наиболее развитой интеграционной группировкой в мире является Европейский Союз (ЕС). С момента своего образования ЕС прошел все основные этапы интеграционного процесса и в настоящее время находится на этапе развития и совершенствования экономического союза. В рамках 15 стран ЕС обеспечена свобода передвижения товаров и всех факторов производства, проводится единая внешнеторговая политика на базе общего таможенного тарифа, единая политика в области с/х, энергетики, транспорта и некоторых других областях. По мере развития валютной интеграции страны ЕС намерены перейти к единой валюте и единому европейскому ЦБ. Для управления ЕС созданы межгосударственные представительные, исполнительный и судебные органы, наделенные некоторыми наднациональными полномочиями по принятию решений от лица ЕС в целом.

**Заключение.**

Международная торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира. При этом внешняя торговля отдельных государств, регионов выступает составным элементом международной торговли.

Хотя мировой рынок и международная торговля вторичны, производны от международного разделения труда, они, однако, не являются пассивным отражением последнего, а оказывают не него активное обратное воздействие.

Как показывает внешнеторговая статистика, в последние полтора десятилетия наблюдается стабильный и постоянный рост мирового внешнеторгового оборота превышающий темпы роста ВВП, что убедительно свидетельствует о том, что все страны все сильнее втягиваются в систему международного разделения труда.

Анализ изменений в международной торговле, в том числе и на современном этапе, предполагает рассмотрение двух аспектов. Во-первых, темпы ее роста (в целом, экспорта и импорта) и относительного роста производства. Во-вторых, сдвигов в структуре: товарной (соотношение основных групп товаров и услуг) и географический (доли регионов, групп стран и отдельных стран).

Последние полтора десятилетия наблюдается стабильный и постоянный рост мировой торговли товарами и услугами, превышающий темпы роста ВВП. Исключительно быстро развиваются новые формы международных экономический отношений и прежде всего рынок услуг, на долю которого приходится до 30 процентов всего объема мирохозяйственных связей.

**Аннотация.**

Введение.

Меркантелизм – первая попытка теоретического осмысления международной торговли. Понятие международной торговли и ее место в системе международных экономических отношений.

1. Роль международной торговли.

1.1. Характерные черты международной торговли США, структуры международной торговли: географическая и товарная.

1.2. Важные особенности: различия в мобильности, валюта, политика.

2. Экономическая основа торговли.

Основа торговли. Исследование вопроса: “Почему страны торгуют?”. Сравнительные преимущества – анализ основ международной специализации и торговли. Основная идея концепции сравнительных преимуществ. Выгода от специализации и последующей торговле. Аргументы в пользу специализации, если первоначально между двумя странами не существовало феномена сравнительных преимуществ.

3. Условия торговли. Выигрыш от торговли.

Соотношение экспортных и импортных цен определенного товара. Основные формы условия торговли как экономического показателя.

Выигрыш от торговли: что это такое? Выигрыш от торговли на примере I и II стран, производящих 1 и 2 товары.

4. Торговые барьеры.

Пошлины: фискальные, протекционистские. Импортные квоты. Нетарифные барьеры. Добровольно - экспортные ограничения.

Мотивация. Эффект особых интересов. Применение пошлин и квот в свободной торговле.

Экономические последствия введения тарифов. Результат введения тарифа: несколько экономических эффектов. Введение импортного тарифа в малой и большой странах. Противники и сторонники тарифов: их взгляды.

5. Международная торговля.

Две тенденции: протекционизм и либерализация.

Закон о взаимной эквивалентной торговле и ГАТТ. Закон - 2 положения: полномочия по ведению переговоров, общее снижение пошлин.

ГАТТ и его 3 принципа.

Экономическая интеграция – что это? Для чего создаются интеграционные группировки. Основные этапы интеграционного процесса. ЕС и его преимущества.

Заключение.

Международная торговля. Анализ изменений в международной торговле.

**Литература.**

1. Баранова Е.П. Современная международная торговля (спецкурс). “Российский экономический журнал”. №17-8 1998 г.
2. Богачева О. США: шестой год стабильного экономического подъема. “Мировая экономика и международные отношения”. №8 1998 г.
3. Болотин Б. Международные сравнения: 1990-1997 гг. “Мировая экономика и международные отношения”. №10 1998 г.
4. Загашвили В. Динамика и структура мировой торговли. “Мировая экономика и международные отношения.”. №8 1998 г.
5. Казачок А.А. Мировая экономика и международные экономические отношения. “Новосибирск”. 1995 г.
6. Киреев А.П. Международная экономика. “Международные отношения”. Москва. 1997 г.
7. Любимова Л.Л., Раннева Н.А. Основы экономических знаний. “Вита – Пресс”. 1997 г.
8. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. 2 т.
9. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник для вузов. “Дело и сервис”. 1998 г.
10. Никитин С.М. и др. Концепции внешнеторговой политики фирмы и государства. “Деньги и кредит”. №10 1996 г.
11. Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения. Москва. 1998 г.
12. Сабельников Л.В. Международная торговля и торговая политика на рубеже XXI века. “Международный бизнес России”. №11 1996 г.
13. Сутырина С.Ф., Харламова В.Н. Международные экономические отношения. СПбГУ .1996 г.
14. Фомичев В.И. Международная торговля. Инфра – М. 1998 г.

Таблица 1.1 Доля товарного экспорта в валовом национальном продукте отдельных стран.

|  |  |
| --- | --- |
| Страна |  Экспорт |
|  | Доля ВНП (%) | Общий объем (млрд. долл.) |
| Нидерланды | 45 | 79 |
| Канада | 28 | 90 |
| ФРГ | 27 | 243 |
| Великобритания | 23 | 107 |
| Новая Зеландия | 22 | 6 |
| Италия | 16 | 98 |
| Франция | 17 | 125 |
| Япония | 11 | 211 |

Таблица 1.2 Внешняя торговля в экономике США в 1960 – 1922 гг. (млрд. долл.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1960 г.  | 1970 г.  | 1988 г.  | 1992 г.  |
|  | Объем  | Доля в ВНП(%) | Объем | Доля в ВНП(%) | Объем | Доля в ВНП(%) | Объем | Доля в ВНП(%) |
| экспорт товарови услуг | 29.9 | 5.8 | 68.9 | 6.8 | 518.7 | 10.7 | 448.16 | 10.6 |
| импорттоваров и услуг | 24.0 | 4.7 | 60.5 | 6.0 | 611.9 | 12.6 | 512.7 | 11.4 |

Таблица 1.3 Основные статьи товарного экспорта и импорта в США (млн. долл.) 1994 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Экспорт | Объем | Импорт | Объем |
| Продукты химической промышленности | 20.5 | Автомобили | 47.9 |
| Компьютеры | 17.4 | Нефть | 42.9 |
| Зерно | 10.5 | Одежда | 20.5 |
| Энергетическое оборудование | 8.4 | Компьютеры | 14.9 |
| Автомобили | 7.5 | Чугун и сталь | 11.0 |
| Самолеты | 7.5 | Средства связи | 8.1 |
| Цветные металлы | 6.4 | Полупроводники | 7.8 |
| Бумага | 6.0 | Игрушки и спорттовары | 7.2 |
| Полупроводники | 5.4 | Продукты химической промышленности | 9.9 |

Таблица 1.4 Географическая структура международной торговли (экспорт)

 в %

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1991 г.  | 1992 г.  | 1993 г.  | 1994 г.  |
| Индустриальные страны | 70.5 | 69.3 | 66.5 | 66.1 |
| Развивающиеся страны, в том числе страны с переходной экономикой  | 28.3 | 29.6 | 32.0 | 32.6 |
| Африка | 2.2 | 2.2 | 2.0 | 1.9 |
| Азия | 14.3 | 15.3 | 17.1 | 17.9 |
| Европа | 3.9 | 3.5 | 4.1 | 4.5 |
| Ближний Восток | 3.6 | 3.7 | 3.6 | 3.1 |
| Западное полушарие | 4.3 | 4.9 | 5.2 | 5.3 |
| Другие страны | 1.2 | 1.1 | 1.5 | 1.3 |

Таблица 1.5 Товарная структура международной торговли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Товары | 1983 г. | 1993 г. |
| Сельскохозяйственные продукты | 14.6 | 12.0 |
| Продукты питания  | 11.1 | 9.5 |
| Сельскохозяйственное сырье | 3.5 | 2.5 |
| Продукты добывающей промышленности | 24.3 | 11.9 |
| Руды, минеральное сырье и черные металлы | 3.8 | 3.1 |
| Топливо  | 20.5 | 8.8 |
| Промышленные товары | 57.3 | 73.3 |
| Оборудование и транспортные средства | 28.8 | 37.8 |
| Химические товары | 7.4 | 9.0 |
| Полуфабрикаты | 6.4 | 7.5 |
| Текстиль и одежда | 4.9 | 6.9 |
| Чугун и сталь | 3.4 | 3.0 |
| Прочие готовые товары | 6.3 | 9.2 |
| Другие товары | 3.8 | 2.8 |

Таблица 3.1 Среднегодовые изменения условий торговли (в %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1986-1989 гг.  | 1990-1993 гг.  | 1994 г.  | 1995 г.  | 1996 г.  |
| Индустриальные страны, в т.ч. | 2.6 | 0.9 | 0.4 | 0.3 | 0.6 |
| США | -1.2 | 0.2 | 0.4 | 0.3 | 0.7 |
| Япония | 8.5 | 4.8 | 0.5 | -0.1 | 1.2 |
| Европейский союз | 2.8 | 0.7 | -0.1 | 0.2 | 0.2 |
| Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, в т.ч. | -4.0 | -0.8 | 0.5 | 0.2 | -0.9 |
| Африка | -6.0 | -2.1 | 1.2 | 0.7 | 0.2 |
| Азия | -0.3 | 0.3 | -0.3 | 0.4 | -0.7 |
| Ближний Восток и Европа | -8.6 | -1.7 | 1.4 | -4.1 | -1.8 |
| Западное полушарие | -3.9 | -2.9 | 2.4 | 2.3 | -1.5 |

Таблица 6. Общие итоги мировой торговли (1990-1996 гг.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 1990 г.  | 1995 г.  | 1996 г.  |
| Товарооборот (млрд. долл.) | 7656 | 10116 | 10359 |
| Экспорт (млрд. долл.) | 3809 | 5033 | 5100 |
| Импорт (млрд. долл.) | 3847  | 5083 | 5259 |

В 1997 г. товарооборот достиг 10.8 трлн. долл., изменения в % к предыдущему году.

|  |
| --- |
| Экспорт |
| Северная Америка (США и Канада) | 9.5 | 8.0 |
| Евросоюз | 8.0 | 6.0 |
| Страны с переходной экономикой | 14.5 | 11.5 |
| Япония | 3.5 | 12.5 |
| Латинская Америка | 12.0 | 3.0 |
| Страны ЮВА (Южная Корея, Малайзия, Сингапур, Тайвань, Гонконг)  | 14.5 | 15.5 |
| Импорт |
| Северная Америка | 5.5 | 5.5 |
| Евросоюз | 4.0 | 2.5 |
| Страны с переходной экономикой | 3.5 | 12.0 |
| Япония | -0.5 | 2.5 |
| Латинская Америка | 11.0 | 10.5 |
| Страны ЮВА | 3.5 | 4.0 |