

Н.С. Шелег Ю.И. Енин

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Для студентов экономических специальностей
учреждений высшего образования

Николай Шелег

Международная торговля

«Высшая школа»

2014

УДК 339.5(075.8)
ББК 65.248я73

Шелег Н. С.

Международная торговля / Н. С. Шелег — «Вышэйшая школа»,
2014

ISBN 978-985-06-2435-2

Рассматриваются теоретические и практические вопросы организации международной торговли в условиях глобализации и интеграции в мировую экономику, описывается внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь с учетом специфики ее экономики и расположения, излагаются проблемы деятельности республики в интеграционных объединениях. Для студентов экономических специальностей учреждений высшего образования. Полезно практическим работникам.

УДК 339.5(075.8)
ББК 65.248я73

ISBN 978-985-06-2435-2

© Шелег Н. С., 2014
© Вышэйшая школа, 2014

Содержание

Предисловие	6
1. Концепции и основные вопросы дисциплины «Международная торговля»	7
1.1. Категории и понятия дисциплины «Международная торговля»	7
1.2. Оценка эффективности национального хозяйства в условиях развития международной торговли и мирохозяйственных связей	11
1.2.1. Общие условия оценки эффективности международной торговли и мирохозяйственных связей	11
1.2.2. Показатели оценки международной торговли	15
1.3. Структура международной торговли в рамках исторического развития мирового хозяйства	20
1.3.1. Международное разделение труда	20
1.3.2. Товарная и географическая структура мировой торговли	21
1.4. Основные концепции международной торговли	29
1.4.1. Протекционизм, свобода торговли и взгляды меркантилистов	29
1.4.2. Абсолютные и сравнительные преимущества	29
1.4.3. Теория факторов производства и их взаимосвязи	31
1.4.4. Новые интерпретации факторного подхода	33
1.4.5. Концепция жизненного цикла	35
1.4.6. Теория конкурентных преимуществ М. Портера	35
1.4.7. Современные новации в трактовках международной торговли	36
2. Международная торговля товарами и услугами и мировые рынки	39
2.1. Мировые рынки сырьевых товаров и продовольствия	39
2.1.1. Рынки продовольствия	39
Конец ознакомительного фрагмента.	41

**Николай Сидорович Шелег,
Юрий Иванович Енин
Международная торговля**

© Шелег Н.С., Енин Ю.И., 2014

© Оформление. УП «Издательство “Вышэйшая школа”», 2014

Предисловие

Международная торговля – совокупность внешней торговли различных стран, которая включает торговлю не только товарами, но и самыми разнообразными услугами (транспортными, финансовыми, туристическими и др.), а также объектами (предметами) интеллектуальной собственности. Международная торговля существенно влияет на экономическое развитие страны, на ее потребительский рынок и внутреннюю торговлю. Это оказывает воздействие на рост жизненного уровня населения стран, участвующих в международной торговле. Торговые противоречия являются наиболее острыми в мировой экономике, а либерализация торгово-экономических отношений – предметом обсуждений в одной из наиболее влиятельных современных международных организаций – Всемирной торговой организации (ВТО). Активно формирующиеся международные региональные интеграционные экономические объединения, как правило, также начинают свою деятельность с ликвидации барьеров во взаимной торговле.

Республика Беларусь, имея значительный потенциал для осуществления экспортных операций, проводит активную внешнеторговую политику, стимулируя (часто административными методами) участие белорусских предприятий в международной торговле. Предприятия, в ряде случаев, импортируя необходимые сырье, материалы, экспортируют готовую продукцию, реализуют на внешних рынках товары и услуги, объекты интеллектуальной собственности. В связи с актуализацией роли международной торговли в обществе возрастает интерес к ее проблемным вопросам и соответственно повышается необходимость проведения в этой сфере комплексных исследований. Важно изучать и прогнозировать не только внешние проявления и результаты внешнеторговой политики государства, но и активно воздействовать на формирование инфраструктуры международной торговли, учитывать условия развития мировой экономики в будущем. Совершенствование организации международной торговли и углубление международной региональной экономической интеграции оказывают положительное воздействие на повышение эффективности мирового и национального хозяйства.

В учебном пособии описываются основные факторы, влияющие на международную торговлю: мировые цены, товарные биржи, аукционы, тендерные торги, международная торговля услугами, международный технологический обмен, международная логистика, иностранные инвестиции, рассматриваются перспективы международной торговли в условиях развития мировой экономики и основные инструменты регулирования внешней торговли. Важное значение имеет прогнозирование последствий вступления страны в ВТО, практическое использование инструментов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, а также демпинга и защитных мер в условиях формирования законодательной базы. Исследование проблем в регулировании международной торговли и формировании международных региональных интеграционных объединений позволяет выявить тенденции в данной сфере. Излагаются теоретические основы мирохозяйственных связей, описываются современные формы и методы регулирования международной торговли, закономерности развития мировой экономики в условиях глобализации и экономической интеграции.

В подготовке отдельных материалов учебного пособия приняли участие кандидаты экономических наук И.Б. Тимошенко, А.Л. Янчук, Т.А. Осипович, Д.А. Ананьев, А.А. Матяс, В.А. Журавлев, А.А. Пилютик, аспиранты В.И. Иванова, О.А. Савчук, Е.Н. Яковлева, Л.С. Пацай, специалист по закупкам БПС-Сбербанка С.Н. Шелег.



1. Концепции и основные вопросы дисциплины «Международная торговля»

1.1. Категории и понятия дисциплины «Международная торговля»

Торговля – это хозяйственная деятельность, имеющая своей целью посредничество между производителями и потребителями при взаимном обмене экономическими благами. Когда посредничество осуществляется между отечественными производителями и иностранными потребителями, торговля приобретает форму внешней (или международной) торговли. Торговля включает разновидности купли-продажи, ориентированные на соответствующий рынок. Экономическая действительность в рамках рыночной экономики представляет собой многообразие рынков с различной степенью агрегированности по отдельным критериям (признакам). Виды и формы торговли зависят также от того, на каком рынке складываются отношения по купле-продаже товаров. Другими словами, рынок является первичной категорией и определяет конкретное содержание и проявление торгово-экономических процессов. Использование системного подхода для определения структуры мирового рынка позволяет выявить его сущность и основные элементы. Условно-первичным элементом этой системы является внутренний рынок.

Внутренний рынок – совокупность производственно-экономических отношений, возникающих между производителями и потребителями, когда произведенные товары (услуги) реализуются в обмен на деньги внутри страны. Реализация товаров и услуг как переход права владения товаров в виде многоступенчатого движения от производителя к потребителю в рамках внутреннего рынка с учетом его инфраструктуры и формирует внутреннюю торговлю. Ни одна страна мира не может существовать изолированно, ориентируясь только на внутренние возможности и потребности. Выход за рамки внутреннего рынка означает формирование и функционирование внешнего рынка.

Внешний рынок – экономические отношения, складывающиеся в результате ориентации части внутреннего рынка на иностранных покупателей. Внешняя торговля – совокупность товарно-денежных отношений конкретной страны относительно реализации товаров и услуг другим странам. Критерием, определяющим отечественный рынок и внешнюю торговлю, является государственная принадлежность (например, внешняя торговля Республики Беларусь, Российской Федерации и т. п.).

Национальные производственные различия определяются конкретной наделенностью факторами производства – трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах и услугах.

Свобода торговли – принцип внешнеторговой политики, предусматривающий свободу предпринимателей, предприятий в принятии и осуществлении решений по ведению внешней торговли.

Протекционизм – принцип внешнеторговой политики, предполагающий вмешательство государства во внешнеторговую деятельность, те или иные формы и методы ее государственного регулирования.

Абсолютные преимущества – выгоды, вытекающие из разной величины затрат на производство в странах – участницах внешней торговли.

Относительные преимущества – выгоды, связанные с относительной разницей в затратах на производство, в странах – участницах внешней торговли.

Факторы производства – основные элементы (земля, капитал, труд), определяющие затраты и условия производства.

Жизненный цикл товара – период с момента появления товара на рынке до ухода его с рынка.

Национальный рынок – совокупность внутреннего и внешнего рынка конкретной страны. Эффект, оказываемый внешней торговлей (в частности, экспортом) на динамику роста валового внутреннего продукта (ВВП), национального дохода, на размер занятости и объем потребления, а также инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны вполне определенными количественными зависимостями и может быть выражен в виде коэффициента – мультипликатора (множителя).

Потребительский рынок – система социально-экономических отношений по доведению потребительских товаров от производителя до потребителей с целью удовлетворения их платежеспособного спроса.

Товарный рынок – система экономических отношений купли-продажи товаров, в рамках которой формируются спрос, предложение и цена. Торговля способствует специализации, а специализация – повышению эффективности национального хозяйства. В долгосрочном периоде возрастание объемов торговли и эффективности национального хозяйства повышает жизненный уровень населения страны. Постепенно страны осознали, что самым коротким путем к процветанию является открытая экономическая модель (модель, в которой учитывается и международная торговля). Структурные сдвиги, происходящие в экономике страны под влиянием научно-технического прогресса (НТП), специализации и кооперации промышленного производства, усиливают взаимодействие и взаимозависимость национального хозяйства. Это способствует развитию и активизации международной торговли, а также научно-технических и технологических процессов.

Международный рынок – совокупность внешних рынков стран, объединенных по различным признакам (территориальному, товарно-отраслевому, социально-экономическому и т. д.).

Международная торговля – сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли стран мира. Применительно к торговле одной страны обычно используется термин «внешняя торговля государства», двух стран между собой – «межгосударственная, взаимная, двусторонняя торговля», нескольких стран друг с другом – «международная торговля», а всех стран мира – «мировая торговля». Международная торговля, опосредующая движение всех межстрановых товарных потоков, растет быстрее производства. Согласно международным исследованиям в сфере внешнеторгового оборота на каждые 10 % роста мирового производства приходится 16 % увеличения объема мировой торговли. Тем самым создаются более благоприятные условия для экономического развития мирового и национального хозяйства. Когда же в торговле происходят сбои, то замедляется развитие производства и соответственно национального хозяйства. Один из основных количественных показателей международной торговли – совокупный товарооборот между странами мира. Однако понятие международной торговли чаще употребляется в более узком значении: например, совокупный товарооборот промышленно развитых стран, развивающихся стран, стран какого-либо континента, региона (например, стран Латинской Америки и т. п.).

Внешнеторговая политика – система мероприятий, направленных на достижение экономикой данной страны определенных преимуществ на внешнем рынке и одновременно на защиту внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров и услуг.

Торговая политика – сложная система мер, формирующаяся под влиянием национальных экономических, политических и социальных факторов, глобализационных и интеграционных процессов во всей системе международных экономических отношений, интерна-

ционализации, либерализации, технического прогресса, которые в совокупности усиливают взаимозависимость экономик стран.

Таможенное регулирование – установление порядка и правил перемещения товаров через таможенную границу, использования ввезенных или вывозимых товаров в соответствии с таможенными режимами и процедурами.

Таможенный режим – совокупность положений, определяющих статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу. Во внешней торговле основными инструментами являются демпинговые (антидемпинговые), защитные, таможенно-тарифные и нетарифные меры регулирования. На практике инструменты государственного регулирования делятся на *тарифные*, основанные на использовании таможенного тарифа, и *нетарифные* – все прочие.

Таможенный тариф – систематизированный перечень ставок таможенных пошлин. Под *таможенной пошлиной* понимают налог на импорт или экспорт товаров в момент пересечения ими таможенной границы государства. Она является государственным налогом, взимаемым таможенными органами при импорте или экспорте товара и служащим условием его перемещения через таможенную границу. *Тарифная ставка* (ставка таможенной пошлины) – установленный размер пошлины с единицы импортируемого или экспортированного товара.

Нетарифное регулирование – инструменты государственного регулирования, включающие экономические (кроме таможенного тарифа), административные и технические условия и заключающиеся во введении количественных и иных ограничений, с помощью которых государство оказывает непосредственное воздействие на субъекты внешнеэкономической деятельности, определяет структуру внутреннего рынка, ограждая его как от импортных поставок, так и от возможностей дефицита отечественных товаров на данном рынке (в противоположность этому тарифные меры увеличивают импортную или экспортную цену товаров при пересечении ими границы таможенной территории).

Меры нетарифного регулирования – конкретные инструменты механизма государственного регулирования в международной торговле, включающие экономические, административные и технические условия, ограничивающие или затрудняющие свободную торговлю между государствами.

Демпинг – недобросовестная ценовая конкуренция на внешнем рынке, при которой товары одной страны поступают на рынок другой страны по более низкой цене, чем на внутреннем рынке экспортера или производителя.

Мировой рынок – совокупность национальных рынков стран, входящих в мировое сообщество. Мировой рынок – понятие более широкое, чем международная торговля, поскольку в его сферу включаются не только международные торговые операции, но и внутренняя торговля, составляющая преимущественную долю всех торговых операций. К категории мировых относятся те товарные рынки, на которых велика доля внешнеторговых операций (например, мировой рынок олова), а также те, на которых доминирует внутренняя торговля (мировой рынок угля). Мировой рынок существует как единая структура, элементы которой (внутренние, внешние и международные рынки) подчиняются экономическим законам, что обуславливает наличие у них общих черт. В то же время каждый из названных элементов мирового рынка имеет особенности, что вызывает их относительную обособленность. Понятие *международной торговли* (как международной в мировом масштабе) – же понятия мирового рынка. Действуя в определенном сегменте рынка, мировая торговля охватывает только экспортно-импортные отношения между странами, входящими в мировое сообщество. Объем мировой торговли (мировой товарооборот) исчисляется в ряде случаев как совокупный экспорт стран мира. Такая методика обусловлена тем, что экспорт товаров всех стран мира одновременно является и их импортом (без стоимости транспортировки и страхования грузов), поэтому суммирование показателей мирового экспорта и импорта приводило бы к двойному

счету. Помимо общего объема товарооборота международная торговля характеризуется товарной структурой и географическим распределением товарных потоков.

Глобализация – стремительный рост объемов и разнообразия хозяйственных связей, сопровождающийся усилением экономической взаимозависимости стран мира.

Интернационализация хозяйственной жизни – развитие устойчивых экономических связей между странами, выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ, что обусловлено ростом производительных сил, углублением международного разделения труда и лежит в основе усиления экономической взаимозависимости стран, которая выражается в международном обобществлении процесса производства и расширения рынка.

Экономическая интеграция – процесс сближения и сращивания нескольких национальных хозяйств в региональную экономическую систему, который обеспечивается дальнейшей концентрацией и переплетением капиталов, проведением интегрирующимися государствами согласованной внешней и внутренней экономической политики.

Зона свободной торговли – преференциальная зона торговли, в пределах которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений торговля товарами.

Таможенный союз – общая таможенная территория двух и более стран с единым таможенным тарифом в отношении третьих стран и полной отменой пошлин во взаимных отношениях.

Европейский союз – интеграционное объединение западноевропейских стран, функционирующее в условиях провозглашенного с 1 января 1993 г. единого европейского рынка и фактически представляющее собой единую международную экономическую организацию.

1.2. Оценка эффективности национального хозяйства в условиях развития международной торговли и мирохозяйственных связей

1.2.1. Общие условия оценки эффективности международной торговли и мирохозяйственных связей

Проблема выработки эффективного механизма регулирования международной торговли находится в центре внимания экономистов-теоретиков и практиков. Это внимание усилилось в связи с переходом стран постсоветского пространства к международным интеграционным процессам в рамках Евразийского экономического сообщества. В новых условиях уточняются роль государства в национальной экономике, выбор наиболее оптимальных форм и методов государственного воздействия на экономическую, в том числе и внешнеэкономическую, деятельность, поиск оптимального соотношения и согласования рыночных и государственных методов регулирования внешнеэкономических процессов. Степень государственного вмешательства в экономику различается в зависимости от уровня развития, специализации, интеграции стран в мировую экономику, а также от национальных традиций, особенностей политической и экономической систем и т. п.

Соотношение методов государственного и рыночного регулирования в каждой стране складывается под воздействием множества факторов – исходных стартовых условий, целей и задач социально-экономического развития, соотношения рыночных и нерыночных сфер хозяйствования и форм собственности, уровня монополизации и состояния конкурентной среды, темпов экономических преобразований, сложившейся специализации, природно-ресурсных условий и др.

Одним из приоритетов экономического развития страны является повышение эффективности национального хозяйства в условиях развития международной торговли, которая может проявляться через эффективность его затрат. В литературе эффективность затрат оценивается соотношением конечных результатов хозяйственной деятельности и издержек производства.

В качестве важнейшего критерия эффективности национального хозяйства используется сопоставление результатов хозяйствования и совокупных затрат, что согласуется с данными, содержащимися в литературных источниках. Как показывает их анализ, совокупный перечень показателей, применяемых для оценки эффективности национальных хозяйств, возможность их использования для прогнозирования результатов определяется различными подходами: целями развития социально-экономической системы, уровнем ее производительных сил и т. д.

В современной экономической литературе сущность эффективности национального хозяйства увязывается с целями развития того или иного общества. На разных этапах социально-экономического развития она имеет свои особенности, что находит соответствующее выражение в применяемых критериях и показателях ее оценки, а также проявляется в формах и факторах, определяющих ее изменение в условиях развития международной торговли и международных интеграционных процессов.

Темпы экономического роста, являясь в основном количественными показателями оценки эффективности национального хозяйства, оказывают решающее воздействие на динамику уровня доходов и потребления населения страны. При этом отличительной чертой показателей, используемых для измерения эффективности национального хозяйства на макро-

уровне, является отношение величины результата (общей суммы продукта) к совокупности затрат (ресурсов).

Для характеристики эффективности национального хозяйства применяется ряд частных показателей, позволяющих более объективно оценить производительность труда, фондоемкость, фондоотдачу, материалоемкость. Производительность труда характеризует степень мастерства работников, интенсивность и результативность их труда и определяется как отношение качества продукта к затратам труда. Решающее воздействие на темпы экономического роста той или иной страны оказывает уровень производительности труда работников, занятых в реальном секторе экономики. На производительность труда работников в свою очередь оказывает влияние множество факторов, но главным из них является научно-технический прогресс.

В условиях ограниченности ресурсов для оценки эффективности национального хозяйства важное значение приобретает материалоемкость, характеризующая отношение потребленных материальных ресурсов к стоимости продукции.

Валовой внутренний продукт – центральный макроэкономический показатель эффективности национального хозяйства, применяемый для определения темпов развития экономики страны, характеристики общей структуры национального хозяйства и многих важных макроэкономических факторов. В большинстве определений понятия экономического роста на основе повышения эффективности национального хозяйства присутствует динамика роста объемов ВВП за определенный период.

Анализ литературных данных показывает, что в экономической теории сложились две основные трактовки экономического роста. Наиболее распространенным является определение экономического роста как обобщенной характеристики развития национального хозяйства, измеряемого темпами роста реального ВВП либо темпами увеличения этого показателя в расчете на душу населения.

Важнейшей задачей национальной экономики является повышение эффективности национального хозяйства, что предполагает максимальную отдачу от использованных ресурсов или достижение продуктивности затрат. Эффективность хозяйствования на всех уровнях управления оценивается достигнутой экономией материальных, трудовых и других ресурсов, экономией времени, снижением трудоемкости, ускорением оборачиваемости средств, ростом объема производства и экономическим ростом в целом по стране. При этом сравнение вышеуказанных показателей как между странами, так и между различными периодами позволяет оценить эффективность затрат как на уровне национальной экономики, так и на уровне соответствующих отраслей и предприятий.

Эффективность экономики характеризует результативность использования ресурсов. Эффективность на уровне макроэкономики может измеряться величиной совокупных затрат на единицу валового внутреннего продукта или валового выпуска. Измерителем на микроуровне могут быть издержки, отнесенные на единицу произведенной продукции, а также величина продукта, дохода, прибыли на единицу затрат.

Проблема экономии ресурсов в странах постсоветского пространства приобрела особое значение в условиях перехода к рыночным отношениям и значительного удорожания энергоресурсов, так как неразвитость механизмов и стимулов сокращения совокупных затрат приводит к опережающему росту издержек и соответственно цен, значительно превышающему аналогичные параметры развитых стран (материало- и энергоемкость продукции, фондоотдача и фондоемкость).

Вместе с тем представленные в экономической литературе сущность и формы эффективности затрат не в полной мере учитывают особенности переходной экономики (сложившиеся различные формы собственности при высокой доле субъектов хозяйствования государственной собственности, сочетание административно-командных и экономических методов

управления, складывающиеся особенности формирования рынков сбыта, общая нестабильность финансово-кредитных институтов и др.).

Представляют интерес трактовки оценки эффективности экономической интеграции в литературе. Так, хозяйственная интеграция страны со странами постсоветского пространства или в рамках регионального интеграционного объединения может быть эффективной лишь при условии роста суммарного экономического, социального и политического эффекта от затрат государства. Эффективность затрат – это прежде всего сокращение издержек на производство и реализацию продукции, услуг или рост реального ВВП с заданными совокупными затратами. Она способствует созданию такого воспроизводственного механизма, который позволяет увеличить реальный ВВП в соответствии с заданными или растущими затратами (НТП, экологическая безопасность и т. д.), т. е. производство и реализация продукции, услуг должны происходить с меньшими издержками и с увеличением результативности. В качестве примера можно привести рост эффективности и конкурентных преимуществ производимой совместной продукции на основе международного разделения труда и кооперации, реализации совместных в рамках Евразийского экономического сообщества производственных программ (в которых приоритет отдается развитию современных наукоемких технологий), дальнейшего развития взаимовыгодного международного сотрудничества. Так, белорусские трактора, грузовые автомобили, автобусы, троллейбусы, дорожно-строительные машины, сложные многооперационные станки – это фактически совместный союзный белорусско-российский продукт, который почти на 2/3 создан на российских рабочих местах. В стоимости белорусской машиностроительной продукции до 70 % составляют комплектующие из российских регионов. К примеру, из 400 предприятий, поставляющих комплектующие на белорусский МАЗ, около 350 являются российскими.

О возрастании влияния интеграционных процессов на мирохозяйственную систему, оформление ее целостности, повышение устойчивой динамики темпов экономического роста и сбалансированности пропорций свидетельствуют показатели роста объемов ВВП и экспорта. Так, если в 1985 г. на долю региональных интеграционных группировок приходилось 27,8 % ВВП, то в настоящее время она приближается к 75 %. Доля экспорта продукции и услуг этих группировок в мировом экспорте увеличилась соответственно с 43,3 до 75,4 %. Эффективность их выражается в более высоких (примерно в 1,5 раза) темпах роста ВВП по сравнению с государствами, не входящими в интеграционные объединения и союзы.

Межстрановые региональные интеграционные группировки более интенсивно по сравнению с неинтегрирующимися государствами используют такой важный фактор, как влияние роста взаимовыгодного товарообмена на увеличение производства и ВВП. Интеграционный фактор играет важную роль в повышении эффективности национального хозяйства.

В основу устойчивого экономического роста национального хозяйства могут быть положены ресурсоэкономный (ресурсосберегающий и природоохранный) или фондоемкий (фондосберегающий) методы хозяйствования, которые предполагают использование принципа социально-экономической деятельности – достижения максимальных результатов при развитии международной кооперации и специализации.

Анализ экономического развития стран постсоветского пространства свидетельствует о том, что чрезвычайно трудно выработать политику постоянно устойчивых темпов экономического роста и определить соответствующие механизмы и инструменты их реализации. Для большинства стран постсоветского пространства характерны разбалансированность экономики, отсутствие равновесия, которое проявляется в различных формах, искажение большей части цен, контроль за нереальным валютным курсом, проблемы в конвертируемости национальной валюты, наличие значительного внутреннего и внешнего долга, неразвитость рыночных институтов, приводящая к снижению эффекта монетарной и фискальной политики, разнообразные формы собственности при высокой доле государственного сектора экономики с

низкой эффективностью хозяйства, сочетание административно-командных и экономических методов управления.

Основными проблемами роста эффективности национального хозяйства ряда стран постсоветского пространства на макроуровне являются низкий технический уровень основных производственных фондов, качество отечественной продукции и высокие цены на них, отсутствие достаточного конечного спроса на отечественную продукцию, крайне малый объем инвестиций в реальный сектор и слабый уровень развития отечественного инвестиционного комплекса, нерациональная денежно-кредитная, таможенная и бюджетно-налоговая политика, излишняя концентрация производства и недостаточное количество мелких инновационных, внедренческих фирм, неразвитость рыночных институтов, обеспечивающих, в частности, мобилизацию инвестиционных ресурсов и перелив капитала, низкий уровень менеджмента и маркетинга, не соответствующий современным рыночным условиям функционирования национальной экономики.

Проблема формирования высокоэффективной модели национального хозяйства и регулирования эффективности затрат на всех уровнях иерархии управления становится чрезвычайно актуальной в виду наличия разнообразных (прежде всего экономических) обстоятельств. Первостепенной задачей является формирование такого хозяйственного механизма, который нацелен на постоянные и высокие темпы экономического роста в условиях активного развития международной торговли и экономической интеграции.

Интенсивность развития экономической интеграции в различных международных интеграционных объединениях можно оценить по совокупности интегральных показателей. Наиболее распространенный показатель – доля в процентах от суммарного валового национального продукта, приходящаяся на внутрирегиональный товарооборот, темпы роста экспорта и импорта. При этом достаточно важна динамика такого показателя, позволяющего установить, усиливается интеграционная составляющая во взаимном экономическом сотрудничестве или нет. Как правило, доля внутрирегиональных связей в совокупном международном региональном валовом национальном продукте (ВНП) должна возрастать.

Следующим важнейшим показателем развития интеграции является доля внутрирегионального товарооборота в процентах к общему совокупному внешнеторговому объему стран-партнеров. Чем она выше, тем сильнее их взаимосвязи.

Характерным показателем может служить объем взаимных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) внутри интеграционной группировки по сравнению с ПИИ стран – ее участниц в другие страны мира. Представляет большой интерес опыт функционирования в этом направлении Европейского союза (ЕС). Инвестиционное регулирование в ЕС заключается в следующем: полная либерализация взаимных капиталовложений, формирование единого законодательства для компаний стран-участниц, определение наднациональных мер стимулирования взаимных инвестиций, разработка наднациональных правил слияния компаний, действующих в рамках единого правового порядка, разработка общих правил инвестиционного сотрудничества с третьими странами. Свободное движение капиталов на едином европейском рынке свидетельствует о высокой степени инвестиционной либерализации, что отражается на капиталопотоках в данном регионе.

Функционирование североамериканской зоны свободной торговли также способствует притоку капитала как из стран-партнеров, так и из третьих стран. Максимальный эффект в этом отношении отмечается в экономике Мексики. Членство в Североамериканском соглашении о свободной торговле (НАФТА) этой страны показало, что развитие интеграции между развитыми и развивающимися странами стимулирует приток зарубежных инвестиций на рынок развивающихся стран благодаря реформированию и либерализации национальной экономики.

Степень развития национального хозяйства зависит также от обеспеченности страны природными ресурсами, численности населения, его платежеспособного спроса, который определяется уровнем развития производительных сил. Если производительные силы стран развиты в равной степени, то их экономика более открыта при меньшем *экономическом потенциале*, под которым понимаются способность и возможность трудовых и материальных ресурсов обеспечивать максимальный уровень производства продукции и услуг производственного и непроизводственного назначения при условии эффективного использования всех ресурсов. Кроме того, степень открытости экономики зависит и от отраслевой структуры национального производства. Чем больше удельный вес базовых отраслей (металлургии, энергетики и т. п.), тем меньше относительная вовлеченность страны в международное разделение труда, т. е. степень открытости ее экономики. Напротив, наличие обрабатывающей промышленности (особенно таких ее отраслей, как машиностроение, электроника, химия и т. п.) предполагает более глубокую поддетальную специализацию, благодаря чему происходит рост технологической взаимозависимости стран и соответственно становится более открытым характер их экономики. Таким образом, степень открытости национальной экономики тем выше, чем более развиты ее производительные силы, чем больше в ее структуре отраслей с углубленным технологическим разделением труда, чем меньше ее общий экономический потенциал и обеспеченность собственными природными ресурсами.

В качестве показателей, используемых для измерения степени открытости экономики, чаще всего применяются *экспортная и импортная квоты*.

Основные показатели участия страны в международном разделении труда и международной торговли могут быть общими и частными.

1.2.2. Показатели оценки международной торговли

К общим показателям относятся нижеследующие.

Объем и динамика экспорта. Под *экспортом* понимается вывоз за пределы таможенной границы товаров и услуг для реализации на внешнем рынке. Предметами экспорта считают товары, произведенные в стране, и товары, ввезенные в страну и переработанные в ней. Особой формой экспорта является реэкспорт, т. е. вывоз ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке в данной стране.

Объем и динамика импорта. *Импорт* – ввоз товаров и услуг для их реализации на внутреннем рынке. В объем импорта включается и реимпорт, т. е. обратный вывоз из-за границы не подвергшихся переработке отечественных товаров.

Объем и динамика внешнеторгового оборота. Внешнеторговый оборот ($O_{\text{вт}}$) представляет собой сумму стоимостных объемов валовых экспорта (Ξ) и импорта (И):

$$O_{\text{вт}} = \Xi + \text{И}. \quad (1.1)$$

Сальдо внешнеторгового оборота. Внешнеторговое сальдо ($C_{\text{вт}}$) представляет собой разницу между объемами экспорта и импорта:

$$C_{\text{вт}} = \Xi - \text{И}. \quad (1.2)$$

Индекс торгового баланса. Индекс торгового баланса (I) характеризует сбалансированность внешней торговли через соотношение стоимостных объемов экспорта и импорта:

$$I = \mathcal{E} : И. \quad (1.3)$$

Экспортная квота. Экспортная квота ($K_{\mathcal{E}}$) представляет собой долю экспорта в валовом внутреннем продукте и показывает, какая часть произведенной продукции реализуется через каналы международной торговли. Данный показатель позволяет оценить степень открытости экономики. Он рассчитывается по формуле

$$K_{\mathcal{E}} = \mathcal{E} : ВВП \cdot 100. \quad (1.4)$$

К причинам, определяющим размер экспортной квоты, относятся:

- *размер страны (большие и малые страны).* Наблюдается следующая зависимость: чем более емким является внутренний рынок, тем меньшие доля внешнеторговых операций и зависимость от международной торговли. Страны с богатой ресурсной базой и емким внутренним рынком, как правило, имеют меньшую экспортную квоту, чем страны с ограниченными ресурсами. При этом абсолютный размер экспорта большой страны будет значительно превышать аналогичный показатель малой страны;

- *уровень экономического развития страны.* Чем более развита экономика страны, тем более она вовлечена в международное разделение труда, что означает рост потребности во взаимном обмене товарами и услугами. Высокий уровень эффективности национального производства обеспечивает конкурентные преимущества на внешнем рынке, что также способствует росту экспорта и экспортной квоты;

- *участие в международных интеграционных экономических группировках.* Осуществление совместных комплексных программ развития, углубление внутриотраслевой специализации (особенно технологической), ослабление или отсутствие таможенных барьеров определяют тенденцию роста экспортной квоты по сравнению с неучаствующими в этих группировках странами.

Импортная квота. Импортная квота ($K_{И}$) представляет собой долю импорта в валовом внутреннем продукте и позволяет оценить зависимость национальной экономики от мирового хозяйства. Характеризует роль импорта в формировании товарного предложения на внутреннем рынке через соотношение ввезенных и произведенных в стране товаров:

$$K_{И} = И : ВВП \cdot 100. \quad (1.5)$$

Данный показатель может определяться как в целом для национального хозяйства, так и для отдельных отраслей. Чаще всего он рассчитывается по сырьевым товарам, продовольствию и готовой продукции. Величина импортной квоты зависит в основном от обеспеченности страны собственными природными факторами и структуры производства.

Количественно показатели экспортной и импортной квоты страны могут не совпадать:

- импорт чаще всего не равен экспорту;
- не весь ВВП потребляется в том же году;
- могут иметь место различия в динамике мировых цен и товарной структуре экспорта и импорта.

Данные показатели характеризуют тенденцию изменения места и роли международного обмена в развитии экономики страны.

Внешнеторговая квота. Внешнеторговая квота ($K_{ВТ}$) выполняет такую же функцию, что и показатели экспортной и импортной квоты. Она рассчитывается по формуле

$$K_{вт} = 1/2 (\Theta + И) : ВВП \cdot 100. \quad (1.6)$$

К частным показателям относятся нижеследующие.

Коэффициент экспортности. Характеризует долю продукции, направляемой за рубеж. Коэффициент экспортности ($K_э$) представляет собой отношение в натуральном или стоимостном измерении экспорта отдельных товаров (Θ_T) к их производству внутри страны ($\Pi_{гт}$):

$$K_э = \Theta_T : \Pi_{гт} \quad (1.7)$$

Коэффициент импортной зависимости. Показывает долю потребности страны в данном товаре, удовлетворяемую за счет внешних источников. Коэффициент импортной зависимости ($K_{з.и}$) определяется отношением в натуральном или стоимостном измерении импорта отдельных товаров ($И_T$) к их внутреннему потреблению (Π_T):

$$K_{з.и} = И_T : \Pi_T \quad (1.8)$$

Коэффициент специализации. Характеризует степень вовлеченности страны в процесс международной специализации производства. Коэффициент специализации ($K_{сп}$) определяется отношением в стоимостном измерении поставляемой на основе международных соглашений продукции ($\Theta_{пр}$) ко всему экспорту данной группы товаров (Θ_T):

$$K_{сп} = \Theta_{пр} : \Theta_T \quad (1.9)$$

Целесообразно отметить, что могут применяться и другие показатели оценки степени развития международной торговли. Так, например, для определения интегрального показателя оценки деятельности товаропроводящей сети по развитию национального экспорта ($O_{д\text{тп}}^C \Theta_n$) необходимо учесть:

- влияние товаропроводящей сети на рост стоимости экспорта (K_c);
- влияние $C_{тп}$ на рост физических объемов экспортных поставок ($K_{о.ф}$);
- вклад $C_{тп}$ в диверсификацию товарной структуры экспорта ($K_{д.с.т}$);
- вклад $C_{тп}$ в диверсификацию географической структуры экспорта ($K_{д.с.г}$);
- вклад $C_{тп}$ в охват рынка сбыта стран ($K_{о.р}$);
- вклад $C_{тп}$ в освоение страной новых рынков сбыта ($K_{р.н}$).

Данный показатель характеризует степень разнонаправленного влияния функционирования на результаты экспортной деятельности страны и (или) отдельного предприятия. Он рассчитывается по формуле

$$O_{д\text{тп}}^C \Theta_n = B_1 \cdot K_c + B_2 \cdot K_{о.ф} + B_3 \cdot K_{р.н} + B_4 \cdot K_{о.р} + B_5 \cdot K_{д.с.т} + B_6 \cdot K_{д.с.г},$$

где B_1, B_2, B_3, B_4, B_5 и B_6 – весовые коэффициенты, которые определяются методом экспертной оценки и отражают значимость соответственно каждого из шести суммируемых

показателей. Сумма всех весов равна 1; $C_{\text{тп}}$ – товарпроизводящая сеть, т. е. совокупность иностранных юридических и физических лиц и расположенных за рубежом обособленных подразделений предприятий страны, включая их филиалы и представительства, осуществляющих реализацию или реализацию и сервисное обслуживание товаров (продукции) производителей (сборочное производство, торговый дом, дистрибьютор, дилер, иностранная сетевая торговая организация и др.).

Показатели разнонаправленного влияния функционирования $C_{\text{тп}}$ рассчитываются по формулам 1.10–1.15:

$$K_c = \frac{C_{\text{э}}^{C_{\text{тп}}}}{C_{\text{э,о}}}, \quad (1.10)$$

где K_c – коэффициент участия $C_{\text{тп}}$ в росте стоимости экспорта; $C_{\text{э}}^{C_{\text{тп}}}$ – стоимость экспорта субъектов $C_{\text{тп}}$ страны; $C_{\text{э,о}}$ – стоимость общего экспорта страны;

$$K_{\text{о,ф}} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m \left(\frac{1}{n_i} \sum_{j=1}^{n_i} \frac{O_{\text{ф}ij}^{C_{\text{тп}}}}{O_{\text{ф}ij}} \right), \quad (1.11)$$

где $K_{\text{о,ф}}$ – коэффициент участия $C_{\text{тп}}$ в росте физических объемов экспортных поставок; $O_{\text{ф}ij}^{C_{\text{тп}}}$ и $O_{\text{ф}ij}$ – физический объем национального экспорта в страну i товара 1, 2, ..., j через $C_{\text{тп}}$ и в целом всеми возможными способами соответственно; i – количество стран, в которые экспортировались товары 1, 2, ..., j через $C_{\text{тп}}$ и в целом всеми возможными способами. При этом $i = 1, 2, \dots, m$, а $j = 1, 2, \dots, n_i$;

$$K_{\text{д,с,т}} = \frac{T_{\text{э}}^{C_{\text{тп}}}}{T_{\text{э}}}, \quad (1.12)$$

где $K_{\text{д,с,т}}$ – коэффициент вклада $C_{\text{тп}}$ в диверсификацию товарной структуры экспорта; $T_{\text{э}}^{C_{\text{тп}}}$ – количество товарных позиций по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности в экспорте субъектов $C_{\text{тп}}$ страны; $T_{\text{э}}$ – количество товарных позиций по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности в общем экспорте страны;

$$K_{\text{д,с,г}} = \frac{\Gamma_{\text{и}}^{C_{\text{тп}}}}{\Gamma_{\text{и}}}, \quad (1.13)$$

где $K_{\text{д,с,г}}$ – коэффициент вклада $C_{\text{тп}}$ в диверсификацию географической структуры экспорта; $\Gamma_{\text{и}}^{C_{\text{тп}}}$ – количество государств, импортирующих товары страны через размещенные в них $C_{\text{тп}}$ Республики Беларусь; $\Gamma_{\text{и}}$ – общее количество государств, импортирующих товары страны;

$$K_{\text{о,р}} = \frac{\sum B_{\text{у,э}l}^{C_{\text{тп}}}}{m}, \quad (1.14)$$

где $K_{o.p}$ – коэффициент участия $C_{тп}$ в охвате рынка сбыта стран; $\frac{B_{y.i}^{C_{тп}}}{\dots}$ – удельный вес стоимости экспорта субъектов $C_{тп}$ страны в государство i в общей стоимости импорта государства i . При этом $i = 1, 2, 3, \dots, m$;

$$K_{p.n} = \frac{1}{2} \left(\frac{k_1}{l} + \frac{k_2}{x} \right), \quad (1.15)$$

где $K_{p.n}$ – коэффициент участия $C_{тп}$ в освоении страной новых рынков сбыта; k_1 – количество новых стран размещения субъектов $C_{тп}$ в том же периоде из всех новых стран – внешнеторговых партнеров Беларуси в том же периоде; k_2 – количество новых стран размещения субъектов $C_{тп}$ в том же периоде, которые в предыдущем периоде уже были внешнеторговыми партнерами Республики Беларусь; l – общее количество государств – новых внешнеторговых партнеров страны в определенном периоде; x – количество государств – внешнеторговых партнеров страны, которые не были освоены каналами $C_{тп}$ в прошлом периоде.

Для определения интегрального показателя оценки деятельности товаропроводящей сети по развитию национального экспорта $O_{д}^{C_{тп} \cdot \Theta_n}$ и шести коэффициентов разнонаправленного влияния функционирования товаропроводящей сети на микроэкономическом уровне управления (конкретное экспортоориентированное предприятие) расчет показателей по формулам 1.1–1.6 предполагает использование:

- в числителе вместо значений результатов соответствующего направления деятельности товаропроводящей сети страны в целом – значения аналогичных результатов работы субъектов товаропроводящей сети конкретного предприятия;
- в знаменателе вместо значений результатов соответствующего направления экспортной деятельности страны в целом – значения аналогичных результатов реализации всех экспортных сделок конкретного предприятия.

1.3. Структура международной торговли в рамках исторического развития мирового хозяйства

1.3.1. Международное разделение труда

Международная торговля развивается благодаря специализации стран на производстве определенного товара или набора товаров и продаже их за рубеж, т. е. основой ее является международное разделение труда.

Международное разделение труда, отражающее интернационализацию хозяйственной жизни, – это естественное продолжение разделения труда внутри отдельно взятых стран. Различают три основных логически и исторически последовательных типа разделения труда: общее, частное, единичное.

Под *общим* понимается разделение труда по сферам производства (добывающая и обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, транспорт и т. д.), под *частным* – разделение труда внутри крупных сфер по отраслям и подотраслям, под *единичным* – разделение труда по видам деятельности внутри отраслей.

Международное разделение труда проявляется в единстве двух процессов – собственно разделения (специализации) и объединения (кооперации).

Специализация развивается по двум направлениям: *производственному* и *территориальному*. В зависимости от степени производственной специализации ее подразделяют на межотраслевую, внутриотраслевую и на специализацию отдельных компаний. Территориальная специализация осуществляется по отдельным странам, группам стран и регионам. Основными видами специализации являются предметная, т. е. специализация на производстве отдельных продуктов, подетальная, т. е. специализация на производстве отдельных частей или компонентов продуктов, технологическая, или стадийная, т. е. специализация на осуществлении отдельных операций или выполнении отдельных технологических процессов (например, сборка, сварка и т. д.).

Кооперация – сложный процесс объединения деятельности. Она классифицируется по видам (экономическая кооперация, промышленное сотрудничество и др.), стадиям (предпроизводственная, производственная, коммерческая), числу объектов и субъектов и т. д. Международное разделение труда можно определить как высшую степень территориального разделения труда на основе специализации отдельных стран в производстве определенных видов продукции, которыми они обмениваются. Система международного разделения труда, отражающая состояние производства на том или ином этапе исторического развития, претерпела значительную эволюцию. В период натурального хозяйства, неразвитости товарно-денежных отношений существовали лишь отдельные его элементы, что определялось естественными различиями природных условий отдельных стран, обмен между которыми ограничивался рядом продуктов, не производящихся в данной стране и способных сохранять свои потребительские свойства при длительных перевозках.

Процесс международного разделения труда стал интенсивно развиваться в период перехода наиболее развитых стран к машинному производству в конце XVIII – начале XIX в. К середине XIX в. сформировалось и существовало примерно до Второй мировой войны традиционное международное разделение труда, основанное на межотраслевой специализации. Впоследствии, особенно под влиянием научно-технического прогресса, стало формироваться современное международное разделение труда, характеризующееся глубокой специализацией промышленного производства, в рамках которой уменьшается роль межотраслевой и возрастает роль внутриотраслевой специализации, благодаря чему отдельные страны могут разви-

вать современное производство, не производя при этом полного набора готовых промышленных изделий. Вследствие этого активизируются торговый обмен между странами, перемещение факторов производства, усиливаются кооперационные связи и интеграционные тенденции.

В результате развития международного разделения труда и международной торговли сформировался мировой рынок, который по сравнению с национальными рынками обладает рядом следующих особенностей: на развитие мирового рынка значительное воздействие оказывает внешнеторговая и международная торговая политика; движение товаров между национальными хозяйствами ограничено. Однако не все товары, производимые в отдельных странах, попадают на мировой рынок, так как на мировом рынке существует особая система цен – мировые цены.

Развитие мирового рынка привело к формированию современного *мирового хозяйства*. Если рассматривать данную категорию в статике и динамике, то выяснится, что развитие мирового хозяйства (как целого, а также его отдельных частей) происходит в соответствии с определенными общими закономерностями, поскольку материальной основой современного производства является машинная техника независимо от уровня развития того или иного национального хозяйства. Однако это не означает, что процесс производства во всех своих проявлениях везде и всегда опирается непременно на машинную технику.

Применительно к категории мирового хозяйства речь идет не о простой сумме подсистем – национальных хозяйств, а о целостной системе таких хозяйств, связанных международным разделением труда и находящихся в определенных экономических отношениях друг с другом. При этом возникает новое качественное состояние: эффект функционирования взаимодействующих друг с другом национальных экономических систем больше суммы эффектов, достигаемых при функционировании изолированных друг от друга автономных национальных хозяйств. Этот эффект у экономистов получил название *синергетического эффекта*. Мировое хозяйство представляет собой определенную систему, которая посредством международных торгово-экономических отношений связывает входящие в нее субъекты и в то же время как целое влияет на функционирование и рост составляющих частей.

К *субъектам мирового хозяйства* относятся национальные хозяйства отдельных стран, их группы, а также национальные фирмы, активно участвующие во внешнеэкономической деятельности, многонациональные компании и международные экономические организации. Расширение понятия субъектов мирового хозяйства связано с тем, что развитие международного разделения труда и мирового хозяйства во второй половине XX в. определяется глобализацией и всевозрастающей интернационализацией хозяйственной жизни. На данный процесс влияют разные факторы: географические – неравномерность распределения на земном шаре природных ресурсов, в том числе растительного и животного мира, различные почвенно-климатические условия. Увеличение объемов выпуска продукции, появление новых отраслей и производств обуславливают повышенный спрос на сырьевые товары, получение которых ограничено природными условиями. Это стимулирует добычу сырья в тех странах, где имеются соответствующие запасы. Кроме того, растет спрос на продовольственные товары, которые производятся лишь в определенных климатических зонах; степень развития производительных сил – крупное машинное производство, как правило, может быть эффективным только при глубокой специализации и ориентации на широкий рынок сбыта, что приводит к необходимости выхода на внешний рынок; научно-технический прогресс.

1.3.2. Товарная и географическая структура мировой торговли

Особенности развития стран определяют и их роль, значение в международной торговле. Доля промышленно развитых стран в мировом экспорте на протяжении последних 30

лет составляет более 75 %. Такая же доля этих стран и в мировом импорте. Около 20 % мировой торговли приходится на развивающиеся страны, но в каждой из этих групп происходят существенные изменения. Ведущие позиции в мировой торговле занимают: США, Германия, Япония, Франция, Великобритания, Италия, Канада, Нидерланды, Бельгия, Люксембург. Среди развивающихся стран следует выделять: Тайвань, Сингапур, Малайзию, Мексику, Бразилию, Индонезию. В начале XXI в. определилась четкая зависимость развития международной торговли от изменений в экономике и внешней торговле стран Юго-Восточной Азии, на долю которых вместе с Китаем приходится около 1/4 мировой товарной торговли. На рубеже XX–XXI вв. произошли существенные изменения в рамках этих стран, также некоторые страны, относящиеся по международной классификации к развивающимся по своему социально-экономическому развитию, практически догнали промышленно развитые страны (например, Китай, Турция и т. д.).

Для упорядочения в международной торговле товарами и услугами международные организации (например, ООН) систематизируют и классифицируют товары, которые являются предметом международной торговли. В 1983 г. была опубликована Гармонизированная система описания и кодирования товаров, ГС (Harmonized Commodity Description and Coding System), разработанная Советом таможенного сотрудничества (СТС). Классификационная схема ГС представлена в табл. 1.1. Классификация товаров осуществлялась по следующим признакам: происхождение товара, вид материала, из которого изготовлен товар, назначение товара, химический состав товара. Первые две цифры кода обозначают товарную группу, четыре – товарную позицию, шесть – субпозицию. Например: 72 – товарная группа «Черные металлы»; 7201 – товарная позиция «Чугун, включая зеркальный, в чушках, болванках и других первичных формах»; 720140 – товарная субпозиция «Зеркальный чугун».

Гармонизированная система описания и кодирования товаров служит основой для переговоров в рамках ВТО, а также является базой для увязки с системами классификации по методике ООН. С ориентацией на ГС была разработана и опубликована 3-я редакция Стандартной международной торговой классификации (СМТК) ООН (Standart International Trade Classification (SITC)), Rev. (табл. 1.2). Классификация товаров на уровне групп осуществлялась по видам сырья, из которого изготовлен товар, степени обработки товара, назначению товара, месту товара в международной торговле.

Как и в предыдущих изданиях СМТК, в 3-м издании сохранена десятичная система кодирования: первая цифра кода соответствует товарному разделу, две – товарной группе, три – товарной подгруппе, четыре – товарной позиции, пять – субпозиции. Например: 8 – раздел «Разные готовые изделия»; 88 – товарная группа «Фотоаппараты, оптические приборы часы»; 885 – товарная подгруппа «Часы ручные, настольные, стенные»; 8857 – товарная позиция «Часы настольные, стенные»; 88574 – субпозиция «Будильники на батарейках, аккумуляторах или питающиеся от сети» (см. табл. 1.2).

Таблица 1.1

Классификационная схема Гармонизированной системы

Наименования разделов	Количество		
	групп (коды)	позиций	субпозиций
1	2	3	4
I. Живые животные и продукция животноводства	5 (01–05)	14	194
II. Продукты растительного происхождения	9 (06–14)	790	270
III. Жиры и масла животного или растительного происхождения; продукты их расщепления; приготовленные пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения	1 (15)	22	53
IV. Продукты пищевкусовой промышленности; алкогольные и безалкогольные напитки; табак и искусственные заменители табака	9 (16–24)	56	181
V. Минеральные продукты	3 (25–27)	67	151
VI. Продукция химической и смежных отраслей промышленности	11 (28–38)	176	759
VII. Пластмассы и изделия из них; каучук и резиновые изделия	2 (39–40)	43	189

Продолжение табл. 1.1

1	2	3	4
VIII. Кожевенное сырье; кожа; пушнина; пушно-меховое сырье; изделия из данного сырья; шорно-седельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности; сумки и аналогичные товары; изделия из кишок	3 (41–43)	21	74
IX. Древесина и изделия из нее; древесный уголь; пробка и изделия из нее; изделия из солом, ольфы и других материалов для плетения; корзины и другие плетеные изделия	3 (44–46)	27	79
X. Бумажная масса из древесины или других целлюлозно-волокнистых материалов; бумажная и картонная макулатура; бумага, картон и изделия из них	3 (47–49)	41	149
XI. Текстиль и текстильные изделия	14 (50–63)	149	809
XII. Обувь, головные уборы, зонты, трости, хлысты и их части; обработанные перья и изделия из них; искусственные цветы; изделия из волос	4 (64–67)	20	55
XIII. Изделия из камня, гипса, алебаstra, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов; керамические изделия; стекло и изделия из него	3 (68–70)	49	138
XIV. Жемчуг натуральный или культивированный, полудрагоценные и драгоценные камни, драгоценные металлы, неблагородные металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия и монеты	1 (71)	18	52
XV. Черные и цветные металлы и изделия из них	11 (72–76, 78–83)	157	587

Окончание табл. 1.1

1	2	3	4
XVI. Машины, оборудование и механические приспособления; электрооборудование и их части; звукозаписывающая и воспроизводящая аппаратура; видеоаппаратура, ее части и принадлежности	2 (84–85)	133	762
XVII. Средства наземного, воздушного, космического, водного транспорта, оборудование и части для них	4 (86–89)	38	132
XVIII. Приборы и аппараты оптические, фотографические и кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медико-хирургические инструменты и аппараты; часы; музыкальные инструменты, их части и принадлежности	3 (90–92)	56	230
XIX. Оружие и боеприпасы, их части и принадлежности	1 (93)	7	17
XX. Разные готовые изделия	3 (94–96)	32	131
XXI. Произведения искусства, предметы для коллекционирования и антиквариат	1 (97)	6	7
Итого	96	1241	5019

На основе 3-го издания СМТК можно определить сопоставимые показатели, характеризующие объем и структуру экспорта и импорта различных стран, а также с помощью специального «ключа» производить перегруппировку товаров с СМТК на другие классификации и номенклатуры.

Для статистики международной торговли применяется также Классификатор товаров по укрупненным экономическим группировкам (КУЭГ) ООН (Classification by Broad Economic Categories (BEC)). Ныне действующая редакция классификационной схемы КУЭГ представлена в табл. 1.3.

Данная схема основана на товарах, включенных в Гармонизированную систему описания и кодирования товаров и СМТК. Все товары, перечисленные в этих классификациях, объединены в семь групп в соответствии с их назначением, а внутри каждой группы – по степени обработки. Кроме того, некоторые товары объединены в группы по принципу промышленного или личного потребления, а некоторые – в зависимости от срока пользования. В КУЭГ также определены следующие основные понятия.

Сырьевые товары – продукты сельского хозяйства, лесного хозяйства, рыболовства и охоты или любые полезные ископаемые, стоимость которых лишь в незначительной степени зависит от обработки. *Полуфабрикаты* – продукты, требующие дальнейшей обработки или включенные в состав других товаров, прежде чем они стали орудием производства или предметом потребления. *Готовые изделия* – все промышленные изделия, предназначенные для потребления и использования в домашнем хозяйстве, а также капитальное оборудование для промышленности, сельского хозяйства и транспорта, промышленные товары недлительного пользования, применяемые в промышленности в качестве материалов и топлива.

Таблица 1.2

Классификационная схема СМТК (3-я редакция)

Коды разделов и их наименования	Количество			
	групп (коды)	под-групп	позиций	субпозиций
1	2	3	4	5
0. Продовольственные товары и живые животные (Food and live animals)	10 (00–09)	36	132	344
1. Напитки и табак (Beverages and tobacco)	2 (11–12)	4	11	22
2. Сырье непродовольственное, кроме топлива (Crude materials, inedible, except fuels)	9 (21–29)	36	123	267
3. Минеральное топливо, смазки и подобные им товары (Mineral fuels, lubricants and related materials)	4 (32–35)	11	25	37
4. Жиры, масла и воски растительного и животного происхождения (Animal and vegetable oils, fats and waxes)	3 (41–43)	4	21	44

Окончание табл. 1.2

1	2	3	4	5
5. Химические продукты (Chemicals and related products)	9 (51–59)	33	126	474
6. Обработанные изделия, классифицированные преимущественно по материалам (Manufactured goods classified mainly by material)	9 (61–69)	52	233	829
7. Машины, оборудование и транспортные средства (Machinery and transport equipment)	9 (71–79)	50	214	653
8. Разные готовые изделия (Miscellaneous manufactured articles)	8 (81–85, 87–89)	31	144	442
9. Товары и сделки, не включенные в вышеперечисленные разделы (Commodities and transactions not classified elsewhere in SITC)	4 (91, 93, 96, 97)	4	4	6
Итого	67	261	1033	3118

Таблица 1.3

Классификационная схема КУЭГ

Группа товаров	Группа товаров (англ.)
1	2
1. Продовольственные товары и напитки	1. Food and beverages
1.1. Сырьевые товары	1.1. Primary
1.1.1. Для промышленного потребления	1.1.1. Mainly for industry
1.1.2. Для личного потребления	1.1.2. Mainly for household
1.2. Обработанные полуфабрикаты	1.2. Processed
1.2.1. Для промышленного потребления	1.2.1. Mainly for industry
1.2.2. Для личного потребления	1.2.2. Mainly for household consumption
2. Промышленное сырье (непродовольственное)	2. Industrial supplies not elsewhere specified
2.1. Сырьевые товары	2.1. Primary
2.2. Полуфабрикаты	2.2. Processed
3. Топливо и смазки	3. Fuels and lubricants
3.1. Сырьевые товары	3.1. Primary
3.2. Полуфабрикаты	3.2. Processed

Окончание табл. 1.3

1	2
3.2.1. Бензин	3.2.1. Motor spirit
3.2.2. Прочие полуфабрикаты	3.2.2. Other
4. Машины, оборудование и части к ним (кроме средств транспорта)	4. Capital goods (except transport equipment), and parts and accessories thereof
4.1. Машины и оборудование	4.1. Capital goods (except transport equipment)
4.2. Части и принадлежности	4.2. Parts and accessories
5. Транспортные средства, их части и принадлежности	5. Transport equipment and parts and accessories thereof
5.1. Легковые автомобили	5.1. Passenger motor cars
5.2. Другие автомобили	5.2. Other
5.2.1. Транспортные средства производственного назначения	5.2.1. Industrial
5.2.2. Транспортные средства личного потребления	5.2.2. Non-industrial
5.3. Части и принадлежности к транспортным средствам	5.3. Parts and accessories
6. Потребительские товары	6. Consumer goods not elsewhere specified
6.1. Товары длительного пользования	6.1. Durable
6.2. Товары среднего пользования	6.2. Semi-durable
6.3. Товары краткосрочного пользования	6.3. Non-durable
7. Товары, не включенные в перечисленные выше группы	7. Goods not elsewhere specified

Готовые промышленные товары краткосрочного пользования, предназначенные для промышленности, – товары со сроком пользования один год и менее. *Готовые изделия длительного пользования* – изделия со сроком потребления свыше одного года, предназначенные для промышленности, а также для государственных и частных учреждений, классифицируемые как капитальное оборудование, кроме оружия, которое классифицируется как товар, не отнесенный к другим категориям. *Потребительские товары (непищевые) недлительного пользования* – товары со сроком потребления один год или менее, включая товары, используемые государственными и частными учреждениями. *Товары среднесрочного пользования* – товары со сроком пользования от одного до трех лет и с относительно низкой стоимостью. *Товары длительного пользования* – товары со сроком пользования свыше трех лет, а также товары со сроком пользования от одного до трех лет, но с высокой стоимостью.

При быстром обновлении продукции и технологий невозможно достичь оптимального развития в рамках одной страны всех видов производств. Результатом этого является активный обмен продукцией, услугами и факторами производства. В таких условиях в большинстве стран имеет место объективная тенденция к формированию в рамках национальных хозяйств открытой экономики, прежде всего путем развития внешней торговли, что подтверждается кардинальными изменениями в мире, происходящими в конце XX в.

Открытая экономика. Тенденция к большей открытости национальных хозяйств является характерной чертой современного развития международного разделения труда. По степени вовлеченности в международное разделение труда (степени открытости) национальные хозяйства можно разделить на два противоположных типа: полностью замкнутое (автаркическое), полностью открытое.

Под *замкнутой (автаркической)* понимается экономика, развитие которой определяется исключительно внутренними тенденциями и не зависит от тенденций, имеющих место в мировом хозяйстве. При этом экономические связи страны с другими национальными хозяйствами минимальны. Под *полностью открытой экономикой* понимается такая экономика, развитие которой определяется тенденциями, действующими в мировом хозяйстве. Внешние связи страны усиливаются, причем с переходом к более высокому уровню развития происходит как абсолютное, так и относительное их расширение. Сам факт наличия экономических связей между данной страной и другими странами еще не означает, что она имеет открытую экономику. В настоящее время экономика отдельных стран не может развиваться в отрыве от миро-

вого хозяйства, без каких-либо связей с другими странами. Даже когда в экономической политике страны преобладают автаркические тенденции, внешние связи неизбежно играют ту или иную роль. Экономика одних стран открыта в большей степени, других – в меньшей.

Структура мирового хозяйства. По мере развития международного разделения труда сформировалась определенная структура мирового хозяйства, обусловленная уровнем развития отдельных стран. Используемая в ООН классификация стран по такому признаку приобрела следующий вид: промышленно развитые страны, развивающиеся страны, страны Восточной Европы.

Развитые страны. В группу промышленно развитых стран (developed countries) входят страны с крупным частномонополистическим сектором, занимающим главенствующие позиции в экономике, с развитой хозяйственной и социальной функциями государства. При всем разнообразии этих стран их отличают высокий уровень производительных сил, интенсивный тип развития рыночной экономики, единый воспроизводственный процесс в рамках национально организованных структур (хозяйств). В этих странах сосредоточена подавляющая часть экономического и научно-технического потенциала мирового хозяйства, расположены главные финансовые центры, основные узлы коммуникаций.

В соответствии с классификацией ООН выделяется группа стран с развитой рыночной экономикой (developed market economy countries), которые также подразделяются по регионам, в том числе в Америке: Канада и США; в Европе: Дания, Италия, Португалия, Швеция, Австрия, Бельгия, Ирландия, Люксембург, Фарерские острова, Великобритания, Исландия, Нидерланды, Финляндия, Германия, Испания, Франция, Греция, Норвегия, Швейцария; в Азии: Израиль и Япония; в Африке: ЮАР; в Океании: Австралия и Новая Зеландия.

Практически все промышленно развитые страны входят в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Основными целями ОЭСР являются следующие: вклад в развитие мировой экономики посредством обеспечения оптимального экономического развития, роста занятости населения и повышения его уровня жизни при сохранении финансовой стабильности государств-членов; содействие экономическому благополучию в регионе ОЭСР путем координации политики государств-членов; согласование помощи государств ОЭСР развивающимся странам. ОЭСР имеет следующую структуру: совет; исполнительный комитет; исполнительный комитет в особом составе; комитеты, рабочие группы, экспертные комиссии, комитет содействия развитию; Международный секретариат, департаменты; автономные и полуавтономные органы. Некоторые публицисты зачастую называют ОЭСР клубом богатых стран, который используется для постоянного диалога и координации деятельности в сфере экономической и социальной политики между правительствами этих стран. Распространенным является также мнение, что ОЭСР представляет собой интеллектуальный центр (think tank) стран-членов и выполняет роль своеобразного экономического генерального штаба или центрального командования мировым хозяйством. Много важных проблем глобального характера рассматривается в рамках этой организации, а ее резолюции и оценки оказывают существенное влияние не только на экономическую жизнь стран-участниц, но и на все мировое хозяйство.

Развивающиеся страны. Другая группа, значительно более крупная, чем развитые страны, охватывает свыше 120 развивающихся государств (developing countries) и территорий. Ее главная особенность состоит в многообразии социальных укладов, а также переходных форм экономических отношений при значительной политической роли государства. Во многих развивающихся странах процесс формирования национальных хозяйств еще не завершен, преобладает экстенсивный тип хозяйственного развития. Эти страны значительно отстают по уровню экономического развития от стран первой группы. Развивающиеся страны можно классифицировать по таким признакам, как степень развития рыночных отношений, глубина и формы включения в мировые экономические связи, уровень ВВП на душу населения.

Условно выделяют три уровня развивающихся стран. *Верхний уровень* составляют страны, в которых государственный, иностранный и местный частный капитал образовал интегрированные экономические системы. Эти страны прочно включены в мировое хозяйство. Наиболее характерными из них являются:

- страны, где в течение длительного времени существуют рыночные формы хозяйствования, но которые не сумели в силу ряда социально-исторических причин утвердить высшие формы экономической организации в народнохозяйственном масштабе и занять привилегированные позиции в мировом хозяйстве. К таким странам можно отнести Аргентину, Уругвай, Чили;

- страны с крупным экономическим и демографическим потенциалом, которые достигли высокого уровня технологической, экономической и организационной зрелости (иногда их называют новыми индустриальными странами). Экономика стран данной группы, активно участвующих в международном разделении труда, зависит от динамики развития мирового хозяйства. Такими странами являются Бразилия и Мексика. О роли Мексики в мировом хозяйстве достаточно красноречиво свидетельствует тот факт, что она – член Организации экономического сотрудничества и развития, а также (вместе с США и Канадой) член Североамериканского соглашения о свободной торговле;

- новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии, динамичное развитие и активное участие в международном разделении труда которых основывается на освоении современных высокотехнологичных производств при господстве рыночных отношений во всех сферах экономики.

На *среднем уровне* находятся страны с так называемой дуальной экономикой:

- крупные и средние страны, современное развитие которых началось «в обход» традиционных структур. Такими странами являются Таиланд, Египет и др.;

- страны, современное развитие которых началось сравнительно недавно и основывалось преимущественно на их включении в мировое хозяйство по линии поставок сырья, пользовавшегося большим спросом на мировом рынке. В этих странах формируется капиталозэкспортирующее направление. Вывоз капитала в значительных размерах осуществляется как в развивающиеся, так и в высокоразвитые страны;

- страны с крупным демографическим и экономическим потенциалом, но с низким уровнем дохода на душу населения. К таким странам относятся Индия, Пакистан, Индонезия.

На *нижнем уровне* находятся наименее развитые страны.

В соответствии с классификацией ООН все страны и территории подразделяются по регионам, экономическим группировкам, уровню дохода. В соответствии с классификацией по экономическим группировкам выделяются следующие страны и территории: основные экспортеры нефти, основные экспортеры промышленных товаров, остальные страны, в том числе наименее развитые страны (least developed countries).

1.4. Основные концепции международной торговли

1.4.1. Протекционизм, свобода торговли и взгляды меркантилистов

Теоретические объяснения и обоснования причин существования, развития и повышения роли торговли между странами и народами начали формироваться значительно позже возникновения самого международного обмена. Этому предшествовало преодоление внутренней феодальной раздробленности, в частности в Европе, становление достаточно устойчивых торговых связей между странами. С самого начала сложились два принципиальных подхода к международной торговле. Первый предполагает свободу торговли (free trade), осуществление ее без ограничений, второй – обосновывает государственное вмешательство в международный товарооборот в целях содействия его росту с учетом интересов национального хозяйства, протекционизм. Названные два подхода при выработке и реализации внешнеторговой политики сохраняются и сегодня, хотя первый из них преобладает.

Попытка определить смысл внешней торговли, сформулировать ее цели была сделана в экономическом учении меркантилистов на стадии заката феодализма и зарождения капиталистических отношений (XV–XVIII вв.). Исходя из тезиса об определяющей роли сферы обращения, лежавшего в основе их взглядов, богатство страны заключается во владении ценностями, прежде всего в виде золота и драгоценных металлов. Представители меркантилизма (Т. Мэн, А. Монкретьен) считали поэтому, что умножение золотых запасов является важнейшей задачей государства, а внешняя торговля должна прежде всего обеспечивать получение страной золота. Это достигается превышением экспорта товаров над их импортом, активным торговым балансом. Тем самым предполагалось разнообразное вмешательство государственной власти во внешнюю торговлю, установление жесткого контроля над этой сферой. Внешнеторговая политика ориентировалась на всемерное поощрение вывоза и ограничение ввоза путем установления таможенных пошлин на иностранные товары. Подобный протекционизм усложнял международную торговлю, создавая преимущества для отдельных стран, особенно метрополий, ограждая барьерами колониальные территории.

В таких условиях международная торговля разделялась на зоны доминирования метрополий. Вместе с тем создавались предпосылки устойчивого дисбаланса во внешнеторговых отношениях, невыгодность их для одной из участвующих сторон. Возникли препятствия для развития капиталистических отношений, обусловившие расширение внешнеторгового обмена, передел мирового рынка. Протекционизм тормозил эти процессы. Такой (меркантилистский) подход в данной ситуации утратил свои позиции, уступив место теориям, основанным на принципе свободы торговли. Однако и в наше время возникают (неомеркантилистские) варианты во внешнеторговой политике отдельных стран, которые, прибегая в той или иной мере к протекционизму, ориентируются на активный торговый баланс, форсируя экспорт и сдерживая импорт по некоторым видам товаров и услуг, отдельным секторам и отраслям экономики.

1.4.2. Абсолютные и сравнительные преимущества

В своих экономических взглядах классики английской политэкономии А. Смит, Д. Рикардо и Д.С. Милль исходили из определяющего значения сферы производства, которое создает богатство народов, обеспечивая приобретение доступных товаров и услуг. В то же время они считали, что возможности производства, благоприятные условия его осуществле-

ния определяются естественными, природными факторами. Преимущества в этих факторах и обуславливают ведение того или иного производства, в том числе и для вывоза товаров за границу. Подход с позиций естественного разделения труда присущ и многим современным последователям классиков политической экономии.

Принцип свободы торговли позволяет стране, по А. Смиту, сосредоточить свои усилия на производстве тех продуктов, которые можно делать лучше и наиболее дешево. Складывающееся в результате этого разделение труда означает рост обмена, международной торговли, принося выгоды ее участникам. Согласно А. Смиту, такие преимущества определяются разницей в абсолютных затратах на производство (количество человек, требующихся для изготовления единицы товара) в каждой из стран. В его примере вино во Франции и Португалии дешевле, чем в Шотландии. В этих условиях было бы нерациональным изготавливать вино в Шотландии из винограда, выращенного в оранжереях, когда много дешевле привезти его из Португалии или Франции.

Отказ же от производства тех товаров, по которым страна не располагает абсолютными преимуществами, и концентрация на продукции, обладающей такими преимуществами, приводят к росту общих объемов производства, увеличению обмена результатами труда. Положения А. Смита получают еще большее развитие, если учитываются не только естественные, но и приобретенные преимущества, связанные с использованием новых технологий. Это положение прежде всего относится к готовой продукции, составляющей подавляющую часть международного товарооборота. Известная условность подхода в теории абсолютного преимущества связана с рассмотрением пары стран, вариантом непосредственно товарного, а не денежного обмена. Но введение этих новых экономических аспектов при прочих равных условиях не отменяет главных выводов.

Д. Риккардо пошел дальше, заложив важную теоретическую базу большинства последующих концепций международной торговли. Считая в принципе положения А. Смита верным, но частным случаем, он сформулировал идею компаративных (сравнительных) преимуществ, как и у А. Смита определяемых разницей в затратах, но не абсолютной величиной, а относительными размерами, т. е. каждая страна должна производить и вывозить товары с относительно меньшими издержками, хотя они могут быть и выше, чем в другой стране. Используя большой разрыв в затратах, стороны получают необходимый выигрыш. В известном примере с вином и сукном в Португалии и Англии каждая из стран, ориентируясь на меньшие затраты (вино в Португалии, сукно в Англии) и вывозя эти товары партнеру, получает выигрыш от экспортно-импортной специализации в результате приложения ресурсов труда в менее затратном производстве. Возможности выпуска более дешевой продукции расширяются.

И у Д. Риккардо есть допущения, что разделение труда обеспечивает большую его внутреннюю мобильность, отвлечение от транспортных расходов при перевозках, дает возможность изменения издержек при внедрении новых технологий. Положения теории верны и для товарно-денежного обмена. Нетрудно понять, что эти подходы классиков полностью вписываются в принцип свободы торговли, хотя не исключают ограниченное, временное и избирательное государственное вмешательство под флагом большего благоприятствования этой свободе. И все же теория компаративных преимуществ – идеальная схема, особенно для естественного разделения труда, требующая немалых поправок при учете занятости, опасностей чрезмерной специализации, многостороннего характера внешних связей, транспортных и других расходов, степени мобильности ресурсов. В действительности нельзя ограничиться только показателями экономического выигрыша, что также сужает принцип свободы торговли.

На практике определение издержек только затратами труда в рабочем времени как А. Смитом, так и Д. Риккардо недостаточно, их отдельные элементы, в том числе заработная плата, могут значительно колебаться, что нельзя не учитывать. На необходимость этого и требующиеся поправки к теориям преимуществ обратили внимание еще Н. Сениор и Д. Милль.

Отстаивая протекционизм, доводы против взглядов А. Смита и Д. Риккардо выдвигала и наука XX в. в лице Ф. Листа и А. Гамильтона, которые выступали за активное государственное вмешательство во внешнюю торговлю для стимулирования перехода к более высоким стадиям развития. А Ф. Зомбарт в свою очередь подбросил еще и гипотезу об убывающем значении внешних рынков. Серьезная разработка аспектов теории сравнительных преимуществ содержится в трудах К. Маркса, где усилен акцент на роль приобретенных преимуществ, в качестве существенного фактора формирования которых рассматриваются социально-экономические (производственные) отношения общества.

1.4.3. Теория факторов производства и их взаимосвязи

Основная критика теории преимуществ сторонниками других взглядов обосновывалась необходимостью приближения ее к действительности, прежде всего в связи с тем, что она сводила издержки к труду. В действительности, по мнению представителей ряда концепций, в том числе и современных, следует исходить из нескольких факторов производства. Основоположник учения о факторах производства Ж.Б. Сей в качестве таковых выделял труд, землю и капитал, которые своей рыночной ценой (заработная плата, процент на капитал и земельная рента) формируют издержки производства и позволяют оценивать факторы производства. Последние же в совокупности и определяют экономическую целесообразность и результаты производства. В 30-х гг. XX в. шведские ученые Э. Хекшер и Б. Олин развили теорию Д. Риккардо, обосновав необходимость определять сравнительные преимущества при внешней торговле исходя из оценки факторов производства, их соотношений и взаимосвязи.

Согласно Э. Хекшеру и Б. Олину, сравнительная оценка факторов предопределяет три существенных обстоятельства: во-первых, у стран – участниц международного обмена складывается тенденция к вывозу тех товаров и услуг, для изготовления которых используются преимущественно факторы производства, имеющиеся в избытке, и, наоборот, ввозу той продукции, по которой имеется дефицит каких-либо факторов; во-вторых, развитие международной торговли приводит к выравниванию «факторных» цен, т. е. дохода, получаемого владельцем данного фактора; в-третьих, существует возможность при достаточной международной мобильности факторов производства замены экспорта товаров перемещением самих факторов между странами. Этому также должна способствовать и свобода торговли. Данная доктрина обуславливает и некоторые особенности действия факторов производства. Прежде всего она исходит из одинаковой структуры потребления в странах-партнерах, совпадения склонностей и предпочтений их населения. Производители находятся в примерно равных условиях, имея одинаковые производственные возможности. Оговаривается неизменность экспортно-импортных тарифов, транспортных расходов и других издержек. Исходный тезис – постепенное уменьшение показателей предельной полезности каждого из дополнительно включаемых в производство факторов. К примеру, увеличение труда, количества занятых в производстве сахара на 5 % приводит к меньшему увеличению объема выпуска сахара. Наконец, провозглашается возможность страны увеличивать производство товаров, притягивающих больше факторов, имеющихся в избытке. Поэтому в стране-экспортере такие факторы будут использоваться в возрастающих масштабах при повышении факторной цены из-за снижения предельной полезности каждого нового фактора. У импортера факторные цены будут снижаться под влиянием замены потребности в факторе импортом соответствующих товаров и услуг. Расширение производства пшеницы в Канаде, к примеру, приведет к необходимости увеличения ее посевов и соответственно увеличения площадей под ними. Это должно вызвать рост цен на земли, тогда как в странах – импортерах зерна с сокращением спроса на собственное зерно земельная рента снизится. Отмеченная мобильность факторов в международном плане, что особенно относится к труду и капиталу, будет означать возможность миграции последних взамен экспорта товаров.

В целом ряде случаев предпочтительным становится строительство предприятий в странах, где эти факторы дешевле, вместо ввоза туда товаров. Промышленно развитые страны, располагающие, как правило, избытком капитала и ограниченными возможностями в ресурсах рабочей силы, при прочих равных условиях экономически поощряются во внешних инвестициях в капиталоемкие производства (машины и оборудование, электронная и компьютерная техника, нефтепереработка и т. п.). В свою очередь страны, имеющие излишки сельскохозяйственных земель, будут сосредотачиваться на аграрном производстве и экспорте. В итоге по схеме сторонников данной теории с мирохозяйственных позиций будет обеспечено более эффективное использование капитала и земли. Подобная взаимоувязка внешнеторгового обмена и миграции факторов складывалась, например, между Австралией, Канадой и Новой Зеландией, с одной стороны, и Англией – с другой. Определенный этап развития международной торговли, характеризующийся взаимоотношениями метрополий и колоний, объяснялся, таким образом, доктриной Хекшера – Олина весьма просто.

Она пригодна и для обоснования многих ситуаций в настоящее время, особенно при вариантах использования излишней и более дешевой рабочей силы в так называемых новых индустриальных странах (Республика Корея, Сингапур, Тайвань) при экспорте электроники, одежды и текстильных товаров, требующих свободных трудовых ресурсов. Б. Олин рассматривает пример с двумя регионами (а не странами, как у Д. Риккардо), делая вывод, что каждый регион должен специализироваться на производстве и экспорте тех товаров, которые он может производить дешевле в денежном выражении, но не обязательно в единицах труда. Тем самым проблема получает практическую направленность. Различия в соотношениях и структуре цен, обуславливающие международное разделение труда и внешнюю торговлю, прежде всего определяются различиями в обеспеченности отдельных регионов факторами производства, такими как земля, климатические и в целом природные условия, количество и качество труда и капитала, влияние социальных институтов. Тем самым допускается, что при наличии у двух стран в одинаковой мере как абсолютно, так и относительно всех видов и факторов производства различия в системе цен могут сделать обмен товарами между странами возможным и выгодным для сторон. Это определяется соотношениями спроса и предложения. В известной доктрине Хекшера – Олина сформулирован тезис о факторах равновесия цен, обеспечивающих общее экономическое равновесие. Однако в международных масштабах пока может быть достигнуто лишь частичное выравнивание в факторах производства из-за недостаточной интернациональной мобильности основных факторов даже при свободе торговли. В то же время либерализация торговли, в том числе в масштабах группы стран, повлияет на развитие однородных производств, внутрирегиональную торговлю, приводя к сдвигу в заработной плате и других видах доходов. По теории Б. Олина, между странами с различной структурой хозяйства (из-за разной обеспеченности факторами производства) торговля особенно эффективна и достигает максимальных объемов. Схема довольно проста: странам при этом надо всемерно использовать относительно избыточные факторы. При свободе торговли их цены будут выравниваться. Масштабная внешняя торговля повлияет на выравнивание заработной платы, процентных ставок, ренты и т. п.

Различие в обеспеченности факторами стимулирует международные инвестиции. Будут сформированы предпосылки взаимозаменяемости международных инвестиций и внешней торговли. Развитие торговли между народами эффективно, по мнению авторов концепции, в том случае, если это стимулирует отдельные страны и регионы отказаться от производства однородных товаров и усиливает межотраслевую специализацию производства в выпуске и экспорте готовых изделий. Позднее ряд известных зарубежных исследователей (П. Самуэльсон, А. Лернер, Я. Тинберген) развили взгляды Б. Олина теоретическими положениями о том, что свободная торговля может привести к полному относительному и абсолютному выравниванию в факторах производства. Поэтому «свободная торговля – полный, а не просто част-

ный заменитель свободного перелива капитала». Получается, что создается идеальная схема, сохраняется производство в странах, расширяется конкуренция. Английский ученый В. Хаген, продолжая идеи Э. Хекшера и Б. Олина, связывает с обеспеченностью природными ресурсами, факторами производства величину внутреннего продукта. При низкой, недостаточной обеспеченности уровень дохода ниже. В результате стоимость единицы труда все меньше по отношению к стоимости единицы земли и капитала. Делается следующий вывод для внешней торговли: сырьевая продукция – главные экспортные товары стран с низким доходом, поскольку их производство не является трудоемким, стоимость единицы труда в слаборазвитых странах невелика.

1.4.4. Новые интерпретации факторного подхода

Ученый Р. Кейвис, отмечая, что доктрина Хекшера – Олина делает дальнейший шаг, рассматривая сравнительные издержки как зависимое выражение условий природы, функций производства и обеспеченности факторами производства, считает необходимым дополнить анализ рассмотрением факторов спроса и предложения. В конечном счете, по Р. Кейвису, факторы производства определяют единицу производительной силы, а величина спроса соответствует величине общего дохода, приходящейся на каждый товар. Сообразно этому и должна формироваться структура внешней торговли. Зарубежные экономисты нашего времени Ф. Тауссиг и Я. Вайнер разделяют идеи факторного подхода. Принимая тезис факторов, Ф. Тауссиг особо выделяет роль затрат капитала, подчеркивая, что различия в проценте и величине используемого капитала должны приводить к различной структуре торговли, отличающейся от той, которая предполагает рассмотрение исключительно рабочего времени. В принципе, при низком уровне процента в стране возникает тенденция к сравнительному преимуществу по тем товарам, которые требуют применения большего капитала, что ведет к расширению экспорта. И напротив, высокий уровень процента будет обуславливать предпочтение к импорту этих товаров относительно экспорта. Однако, по мнению Ф. Тауссига, количественное влияние фактора доходности капитала на международную торговлю все же невелико.

Один из примечательных выводов: экспорт промышленных товаров из индустриально развитых стран является единственной и благотворной возможностью для других стран удовлетворять свою потребность в этих товарах. Разделяя дополнения Ф. Тауссига, Я. Вайнер констатирует, что международная торговля, международное разделение труда несут выгоды всем участвующим странам, в том числе и менее развитым в экономическом отношении. Он доказывает, что денежные издержки и цены имеют тенденцию к пропорциональности реальным издержкам, а структура экспорта и импорта определяется на основе сравнительных издержек производства. При этом последние не только исходят из затрат рабочего времени, но и отражают все соответствующие затраты, связанные с производством, в том числе вознаграждение за утомительность труда, умеренность потребления, расход капитала, выраженные в ценах. Подчеркивая важность учета затрат капитала, Я. Вайнер полагает, что богатые страны меньше выигрывают от торговли, чем бедные, экспортирующие сельскохозяйственные товары. В этом смысле он ратует за свободную торговлю, призывает экономически слаборазвитые страны к отказу от протекционистской политики, хотя и допускает ограниченный протекционизм для отдельных отраслей промышленности в виде субсидий и экспортных премий. Американский экономист-международник Р. Нурксе пытается обозначить механизм функционирования международной торговли, связывая его с игрой спроса и предложения. Движение факторов производства вытекает, считает он, из движения экспортных и импортных цен, а автоматические силы рынка осуществляют эффективное распределение ресурсов в соответствии с международным и внутренним спросом. Для американского экономиста Т. Хаберлера теория срав-

нительных издержек – лучшее обоснование политики свободной торговли, обуславливающей выгоды для всех участвующих стран, и прежде всего слаборазвитых. Отступление от принципов свободной торговли допустимо лишь в исключительных случаях для поддержания молодой промышленности в этих странах, а конкуренция – лучший фактор развития.

Автор капитального труда по проблемам международной торговли, где последовательно рассматриваются и основные концепции предшественников, американский ученый-экономист С. Харрис также исходит из определяющего значения различий в издержках на международное разделение труда, обеспечивающее участвующим странам равные выгоды от внешней торговли. Но это не является абсолютно точным, универсальным правилом, какие-либо отклонения от которого обязательно затрагивают национальные интересы. По его теории, малоразвитые страны должны заниматься разработкой естественных ресурсов, а развитые – промышленным производством. Это следует поощрять соответствующим экспортом капитала из развитых стран. Внутренняя политика, размеры дохода на душу населения, констатирует С. Харрис, могут оказывать существенное влияние на развитие различных отраслей промышленности. Поэтому необходимо регулировать экономику, в частности осуществлять контроль за движением капитала, цен, заработной платы и т. д.

На теорию сравнительных преимуществ в ее варианте факторов производства опираются и сторонники активного государственного вмешательства в экономику, последователи Д. Кейнса. Известный ученый Д. Кейнс в рамках своих подходов обосновывал увеличение государственных расходов, стимулирование частных инвестиций и форсирование экспорта при ограничении импорта. Развивая неокейнсианский вариант внешнеторгового мультипликатора, его последователи также ссылаются на теорию сравнительных издержек. При этом делается вывод, что роста внешнеторгового баланса (по кейнсианцам, являющийся условием здоровой хозяйственной конъюнктуры) недостаточно, чтобы страна была более развита. Это даже обратноедействующий фактор. Но страна должна быть прогрессивней в тех областях, где ей принадлежит ведущее место по сравнению с другими. Кейнсианцы вроде бы не за политику протекционизма, а за свободу торговли. Однако данный подход не очень сочетается с их идеей активного государственного регулирования.

Вместе с тем анализ многих специалистов выявил в ряде случаев несоответствие неоклассической концепции практике развития международных торговых связей отдельных стран. Известен так называемый парадокс В. Леонтьева, когда общие положения о преимуществах использования избыточных факторов не согласовывались с американской практикой преобладания в экспорте трудоемкой продукции, а в импорте – капиталоемкой. Попытки объяснить это спецификой послевоенной экономики страны и импортными тарифами были малоубедительными. Дополнительный аргумент – структура фактора труда, связанная с повышенной квалификацией рабочей силы в США, что требует опережающих инвестиций в образование. Речь идет о неоднородности факторов производства, в частности труда. Большая детализация факторов в рамках доктрины сравнительных преимуществ позволяет объяснить подобные парадоксы. В экспорте развитых в экономическом отношении стран отражается более высокая доля квалифицированного труда (инженеров, ученых, рабочих высшего уровня), что означает использование избыточных факторов производства. Товары, вывозимые из менее развитых стран, отличаются высокой трудоемкостью малоквалифицированной рабочей силы. Отмеченный парадокс может быть объяснен замещением рабочей силы машинами на основе применения новых технологий. Выбор варианта внешнеторговых связей определяется не только итоговыми затратами и преимуществами, а зависит и от обеспеченности отдельными факторами, требует учета их неоднородности. Необходимо учитывать и взаимосвязь между факторами (земля – труд; труд – капитал и т. д.).

1.4.5. Концепция жизненного цикла

Сторонники данного подхода считают, что на основе этапов жизненного цикла товара могут быть объяснены современные торговые связи между странами, во всяком случае при обмене готовыми изделиями. Согласно общему тезису теории жизненного цикла товара (ЖЦТ) продукт с момента появления на рынке до ухода с него проходит ряд этапов (4 или 5, по мнению разных специалистов). Международное перемещение товаров происходит в зависимости от определенного этапа жизненного цикла. В своей доктрине Р. Вернон, Ч. Киндельбергер и Л. Уэльс обосновывают схему, по которой на этапе внедрения после выявления потребности в продукции осуществляется разработка нововведения, а затем организуется производство, налаживается сбыт нового товара внутри страны и начинается его экспорт.

Для этапа внедрения характерна повышенная трудоемкость изделия. Переход к крупносерийному массовому производству происходит в дальнейшем по мере усовершенствования технологии и освоения новых видов оборудования. Это объясняет относительно больший удельный вес в экспорте высокоразвитых стран, в частности США, трудоемких товаров, что обусловило возникновение «парадокса» американского экономиста В. Леонтьева. На этапе роста помимо увеличения объема продаж на внутреннем рынке расширяется экспорт из страны нововведения, усиливается конкуренция, проявляется тенденция повышения капиталоемкости производства, создаются предпосылки для организации и развития производства за рубежом сначала в развитых, а затем и в других странах. На завершающей стадии некоторые конкуренты начинают снижать цены. На этапе зрелости производство осуществляется уже во многих странах, в том числе развивающихся, начинает ощущаться насыщение рынка прежде всего в стране нововведения, стабилизируется спрос, усиливается роль ценовой политики, достигается высокая стандартизация, свойственная крупносерийному производству, вовлекаются менее квалифицированные ресурсы труда. Складываются условия для масштабного производства в развивающихся странах, в частности в новых индустриальных странах (НИС), с последующим вывозом в страны нововведений. Это можно проиллюстрировать на изделиях телевизионной техники, компьютерах, продукции радиоэлектроники и т. п. В итоге наступает этап упадка. С международных позиций это характеризуется сужением рынка в развитых странах, большей концентрацией производства в развивающихся странах. Определенная часть рынка в странах нововведений, ориентированная на данную продукцию, удовлетворяется за счет импорта. Ведущие компании развитых стран начинают производство и внедрение на рынок новых более совершенных товаров. Вовлечение в теорию ЖЦТ международного аспекта предопределяет его удлинение и достаточно однозначно объясняет внешнюю торговлю технологически сложными изделиями, которая, однако, менее приемлема в случае элитарных, особо дорогостоящих товаров. И она как бы закрепляет международные технологические преимущества высокоразвитых стран. В последних трактовках международного преломления теории ЖЦТ в качестве варианта жизненного цикла рассматриваются нововведения, не только ориентированные на обеспеченного потребителя, но и связанные с экономией некоторых видов естественных ресурсов (земли, сырья и топлива).

1.4.6. Теория конкурентных преимуществ М. Портера

Одна из общих проблем теорий внешней торговли – совмещение интересов национальной экономики и интересов предприятий, участвующих в международном товарообороте. Это связано с ответом на вопрос, как отдельные фирмы конкретных стран получают конкурентные преимущества в мировой торговле некоторыми товарами в конкретных отраслях. Ответить на

данный вопрос попытался ученый-экономист из США М. Портер. На основе изучения практики компаний десяти ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, он выдвинул концепцию международной конкурентоспособности наций. Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью четырех основных компонентов: факторных условий, условий спроса, состоянием обслуживающих и близких отраслей, стратегией фирмы в определенной конкурентной ситуации. М. Портер – сторонник классической теории факторов, которые он не ограничивает исходными данными, вводя новые, в том числе возникающие в процессе производства (повышение производительности труда при нехватке трудовых ресурсов, внедрение компактных, ресурсосберегающих технологий при ограниченности земли, естественных богатств). Он вводит второй определяющий для развития фирмы компонент – спрос. При этом состояние внутреннего спроса во взаимосвязи с потенциальными возможностями внешнего рынка решающим образом воздействует на фирменную ситуацию. Немаловажно обозначить и национальные особенности (экономические, культурные, образовательные, этнические, традиции и привычки), влияющие на выход фирмы за пределы страны. Подход М. Портера предполагает преобладающее значение требований внутреннего рынка для деятельности отдельных компаний. При этом он учитывает состояние и уровень развития обслуживающих и близких отраслей и производств: обеспеченность соответствующим оборудованием, наличие тесных контактов с поставщиками, коммерческими и финансовыми структурами. И, наконец, по его мнению, важное значение имеет стратегия фирмы и конкурентная ситуация. Избранная фирмой рыночная стратегия и организационная структура, предполагающая необходимую гибкость, – важные предпосылки успешного включения ее в международную торговлю. Серьезным стимулом является достаточная конкуренция на внутреннем рынке. Искусственное доминирование с помощью государственной поддержки – негативное решение, приводящее к растрате и неэффективному использованию ресурсов. Теоретические послышки М. Портера послужили в 90-х гг. XX в. основой для выработки рекомендаций на государственном уровне по повышению конкурентоспособности товаров в Австралии, Новой Зеландии и США.

1.4.7. Современные новации в трактовках международной торговли

В большинстве исследований недавнего времени современные ученые, принимая исходные положения классической теории и некоторые основные дополнения к ним, стремятся приспособить свои концепции к практике. Так, английский ученый-экономист Д. Керне развивает гипотезу конкурирующих групп, полагая, что та или иная организация рабочих, в частности профсоюзы, создает препятствия для перехода рабочих в другие отрасли и производства, что особенно относится к экспортным отраслям. Цена товара в этих условиях не может находиться в соответствии с фактическими затратами труда, рабочим временем. Структура торговли при этом будет отклоняться от складывающейся по принципу сравнительных издержек, так как уровень заработной платы из-за наличия конкурирующих групп неодинаков в различных отраслях. Решающее слово, таким образом, остается за соотношением спроса и предложения. Известный исследователь, экономист-международник А. Маршалл в свою очередь выделяет роль предложения. Международный спрос на товары данной страны значительно расширяется, подчеркивает он, если в целом страна предложит свои товары на условиях, более благоприятных для покупателей, и, наоборот, когда она будет навязывать условия, выгодные ей самой. Акцентируя внимание на предложении, А. Маршалл заключает, что богатые страны могут быть пионерами в производстве новых товаров, получают выгоду от широких и хорошо налаженных внешнеторговых связей, могут лучше приспособливать выпуск того или иного

товара к емкости различных рынков, чем бедные страны, и в результате будут получать большую выгоду от внешней торговли. Место страны в международном разделении труда, международной и мировой торговле в существенной мере определяется предложением, его эластичностью. В соответствии с такой позицией А. Маршалл вводит в теорию международной торговли кривую взаимного спроса и предложения как показатель оптимальных условий внешнеторгового обмена. В преобладающей своей части классическая теория международной торговли и большинство ее современных интерпретаций объясняют смысл внешней торговли, экономические выгоды от нее для стран-участниц с различиями в обеспеченности факторами производства. Чем больше эти различия, тем больше при прочих равных условиях возможностей для торговли и выгоды от нее, получаемой сторонами. Но на практике, особенно в современных условиях, преобладающая часть международного обмена приходится на промышленно развитые страны со схожими факторными характеристиками обеспеченности естественными ресурсами. Теперь существенно возрастает роль приобретенных преимуществ, связанных с опережающей разработкой и внедрением новых технологий. Согласно этой теории в такой ситуации у развитой страны большая возможность приспособления своих товаров к рынкам сходных стран.

В последнее время в теоретических разработках проблем международной торговли усиливается акцент на необходимость анализа микроэкономики, уровня фирм, предприятий. Это определяется значительным ростом объемов и повышением роли международного внутрифирменного обмена. По данным некоторых публикаций, на внутрифирменные международные поставки приходится почти 70 % всей мировой торговли, 80–90 % продаж лицензий и патентов, не менее 40 % вывоза капитала. Тем самым формулируется дополнительное обоснование преимуществ обмена между одинаково развитыми, ведущими странами, о чем говорит в частности С. Линдер. Развитие мирохозяйственных отношений, включая международную торговлю, превращение внешнеэкономических связей в важный фактор хозяйственного роста по-новому ставят вопросы экономической независимости отдельных стран, их взаимозависимости. Здесь также нужны теоретические и практические подходы.

Обозначая перспективы, серьезные исследователи в нашей стране и за рубежом подчеркивают, что при сложившихся в мирохозяйственной сфере тенденциях соотношение между базисными факторами производства будет неизбежно изменяться. Это относится прежде всего к трудовым ресурсам в связи с ускоренным ростом населения в развивающихся странах, а также к обострению проблемы ограниченности природных запасов, особенно в развитых странах.

Провозглашается призыв к преобладанию политики свободного предпринимательства, не отвергающего, однако, ограниченного целевого вмешательства государства в экономику, в том числе во внешнеэкономическую сферу. В пользу этого говорят ссылки на опыт Японии, Тайваня, Республики Корея. В поле зрения должны быть как минимум четыре обстоятельства: во-первых, создание и развитие крупных многоотраслевых производств в отдельных странах, что может сдерживать международный товарообмен; во-вторых, внедрение и широкое применение гибких производств может сделать более эффективным мелкосерийное внутреннее производство и снизить заинтересованность в импорте; в-третьих, с учетом опережающего и быстрого роста доли услуг в потреблении и международном обмене относительно уменьшится роль торговли товарами, совокупные расходы на производство последних; в-четвертых, протекционистские меры могут создать препятствия для внешнеторгового перемещения товаров.

Таким образом, современные теории международной торговли по-разному объясняют причины и условия ее возникновения. Кроме раннего направления меркантилистов, выводивших внешнюю торговлю из задачи увеличения запасов золота и драгоценностей в стране, исследователи во всех основных концепциях видят причину торговли между народами в экономических преимуществах и выгодах международного разделения труда. Правда, А. Смит и Д.

Риккардо обосновали и сформулировали положение об абсолютных и относительных преимуществах стран, связанных с различием издержек производства, затрат труда. Однако дальнейшее развитие теории основано на применении учения о факторах производства, главные из которых (земля, капитал и труд) определяют для страны возможные преимущества в международном обмене. Современные концепции (Б. Один, Э. Хекшер) уточняют такой подход, подчеркивая неоднородность основных факторов, роль цен, спроса и предложения. В итоге каждая страна должна использовать имеющиеся преимущества (в затратах труда, по А. Смит и Д. Риккардо, или в факторах производства, вывозя те товары, по которым они имеют преимущества, и ввозя те, где их нет). Все эти теории, за исключением первой, отстаивают принцип свободы торговли. Теория жизненного цикла товара предполагает производство многих готовых изделий сначала в странах нововведения с последующим развитием экспорта в другие страны, а затем переход к импорту данных товаров. Жизненный цикл товара с учетом международного обмена удлиняется, а его принцип влияет на позицию страны в международной торговле. Теория конкуренции связывает включение страны и отдельной фирмы в международную торговлю с условиями конкуренции, преимуществами в конкурентоспособности своих товаров, поступающих на внешний рынок.

2. Международная торговля товарами и услугами и мировые рынки

2.1. Мировые рынки сырьевых товаров и продовольствия

2.1.1. Рынки продовольствия

В международной торговле к продовольственным товарам (СМТК 0+1+22+4) относятся продукция земледелия, животноводства, лесного хозяйства, рыболовства и морского промысла, а также полученные на их основе полуфабрикаты и некоторые готовые товары. Классификация товаров по СМТК выглядит следующим образом: Раздел 0. Продовольственные товары и живые животные/Food and live animals. 00. Живые животные/Live animals. 02. Мясо и мясопродукты/Meat and meat preparations. 03. Молочные продукты и яйца/Dairy products and eggs. 04. Рыба и морепродукты/Fish, crustaceans, mollusks and aquatic invertebrates and preparations thereof. 05. Зерновые и продукты из зерна/Cereals and cereal preparations. 06. Овощи и фрукты/Vegetables and fruit. 07. Сахар и мед/Sugar and honey. 08. Кофе, чай, какао, специи/Coffee, tea, cocoa, spices. 09. Корма для скота/Feeding stuff for animals. 10. Разные продовольственные товары/Miscellaneous edible products and preparations. Раздел 1. Напитки и табак/Beverages and tobacco. 11. Напитки/Beverages. 12. Табак и табачные продукты/Tobacco and tobacco manufactures. Раздел 2. Сырье непродовольственное, кроме топлива/Crude materials inedible, except fuels. 22. Масличные/Oil seeds and oleaginous fruits. Раздел 4. Жиры, масла и воски растительного и животного происхождения/Animal and vegetable oils, fats and waxes. 41. Жиры и масла животного происхождения/Animal oils and fats. 42. Жиры и масла растительного происхождения/Fixed vegetable fats and oils, crude, refined or fractionated. 43. Жиры и масла животного и растительного происхождения, в другом месте не поименованные/Animal and vegetable fats and oils, processed, n.e.s.

Основные позиции на мировом рынке продовольствия занимают зерновые и продукты их переработки, маслосемена, растительные масла, жиры, шроты, овощи и фрукты, мясо и мясопродукты, молочные продукты, кофе, какао, чай, сахар, рыба и морепродукты. В последние годы наблюдается ярко выраженная тенденция к более быстрому росту торговли продовольствием, готовым к употреблению.

Торговля многими продовольственными товарами на мировом рынке осуществляется на биржах, а цены на такие товары во внебиржевой торговле ориентируются на биржевые котировки (пшеница, кукуруза, кофе, сахар, некоторые виды семян и др.). Некоторые товары продаются на аукционах, которые определяют мировые цены на них (рыба, чай, овощи, фрукты и др.). Для отдельных продовольственных товаров в качестве мировых цен служат импортные или экспортные цены основных импортеров или экспортеров. Например, цены на орехи, сухофрукты, мед определяются на лондонском рынке, на некоторые виды кормовых, овощей и фруктов – на парижском оптовом рынке или по импортным ценам Германии. Цены на многие продовольственные товары отличаются значительной неустойчивостью из-за влияния различных факторов (погода, сезонность спроса и предложения, возможность проведения спекулятивных биржевых операций и др.). Колебания цен на многие товары могут достигать 100 % в течение года, 10–13 % в течение месяца. Цены на продовольствие аналогично ценам на многие другие товары характеризуются множественностью в связи с наличием различных сортов, центров торговли, а также с разными сроками поставки и др. Сильное влияние на цены оказывает

конкуренция со стороны искусственных и синтетических заменителей (хотя в большей степени это относится к сельскохозяйственному сырью). Под ее воздействием происходит сближение цен на натуральные и синтетические товары, причем последние достаточно часто становятся регулятором цен на натуральные продукты.

Некоторыми особенностями обладает ценообразование на продукцию многолетних (особенно древесных) культур. Это связано с существованием различных циклов развития данных культур, а также с сильным и продолжительным воздействием на них неблагоприятных погодных условий. Аналогичное влияние эти факторы оказывают и на рынок мяса, что обусловлено длительностью воспроизводства стада. Динамика мировых цен в значительной степени зависит от внешнеторговой политики, поскольку для продовольственных товаров характерны достаточно жесткая нетарифная защита внутренних рынков, а также субсидирование экспорта. В связи с большими колебаниями цен на продовольствие, как и на другие сырьевые товары, на межгосударственном уровне предпринимаются шаги по стабилизации рынков. Международные товарные соглашения, в которых участвуют экспортеры и импортеры, с помощью экспортных квот, буферных запасов и других механизмов пытаются регулировать цены на кофе, какао, сахар, пшеницу и др., ассоциации стран-экспортеров – цены на перец, бананы и др.

Продукция животноводства. Это понятие объединяет несколько товарных групп (СМТК, группа 00. Живые животные. Группа 01. Мясо и мясопродукты. Группа 02. Молочные продукты и яйца). Оборот мировой торговли *крупным рогатым скотом* составляет свыше 5 млн голов в год, свиней – 9–10, овец – 15. В торговле племенным скотом участвуют в различной степени почти все страны, а основными экспортерами являются США, страны Европейского союза и Канада. Торговля живым убойным скотом носит в основном региональный приграничный характер. Такая торговля наиболее развита в США и странах Европейского союза. Важным регионом сбыта живых овец и ягнят является Ближний Восток, поскольку страны этого региона в силу специфических религиозных требований к убою скота закупают мясо в виде живого скота. Главными поставщиками в данный регион являются Австралия и Турция. Основные рынки реализации *мясных лошадей* и *конины* – Италия, Франция, страны Бенилюкса, Австрия. На мировом рынке мяса осуществляется торговля птицей (куры, утки, индейки, голуби, фазаны, куропатки и др.) разной степени обработки, говядиной, свининой, бараниной, козлятиной и прочим в свежем, охлажденном и мороженом виде. Удельный вес поставок на мировой рынок охлажденного и замороженного мяса с каждым годом возрастает. Мировой экспорт *говядины* составляет около 5,5 млн т. Основные поставщики – Австралия, Бразилия, Аргентина, Новая Зеландия, Уругвай, а также страны ЕС и США. Главными производителями *свинины* являются Китай, США и Европа, экспортерами – Дания, страны Бенилюкса, Канада и США. *Баранина* и *ягнятина* производятся в основном в Австралии и Новой Зеландии. Мировой экспорт баранины составляет около 1 млн т. Основные производители *битой птицы* – США, страны ЕС, Китай. Мировой экспорт мяса птицы составляет около 3 млн т в год. Главные экспортеры – США, Франция, Голландия, импортеры – Германия, Япония, Гонконг, Саудовская Аравия. Цены на рынке мяса подвержены значительным колебаниям в зависимости от качества, условий поставки и других факторов. Очень высокие требования предъявляются к качеству и санитарным характеристикам при ввозе мясопродуктов, например в странах Европейского союза. Помимо непосредственно мяса на мировом рынке обращаются и *субпродукты*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.