

ГЛАВА 7. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ. ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ

- ✓ Что такое международная торговля?
- ✓ Международное разделение труда.
- ✓ Деятельность Всемирной торговой организации (ВТО).
- ✓ Валютные курсы.
- ✓ Позиции России в международной торговле.

§ 17. Международная торговля*

Международная торговля — это та часть произведённых странами товаров и услуг, которая является предметом торговли на мировых рынках. Она также включает различные сегменты движения капитала, рабочей силы, интеллектуальной собственности.

Внешняя торговля страны — это деятельность государства, государственных и частных предприятий по поставкам в зарубежные страны отечественных товаров и услуг для продажи, а также деятельность по поставкам в страну зарубежных товаров и услуг для продажи на внутреннем рынке с целью получения прибыли.

Почему товары вывозят за пределы национальных границ? Экономическая теория всегда рассматривала внешнюю торговлю как фактор, препятствующий объективной тенденции снижения нормы прибыли в деятельности частных фирм. Эта тенденция была выявлена ещё в XIX в. и сохранила своё значение в XXI в. В современных условиях главным фактором международной торговли являются также мотивы выгоды с прибыли, предельное усиление взаимосвязей и взаимозависимости национальных экономик, которые достаточно крепко связаны в глобальном мировом хозяйстве. Даже самые могущественные национальные экономики мира (США, Япония, Китай) объективно не могут развиваться успешно, если не будут осуществлять внешнеторговые операции,

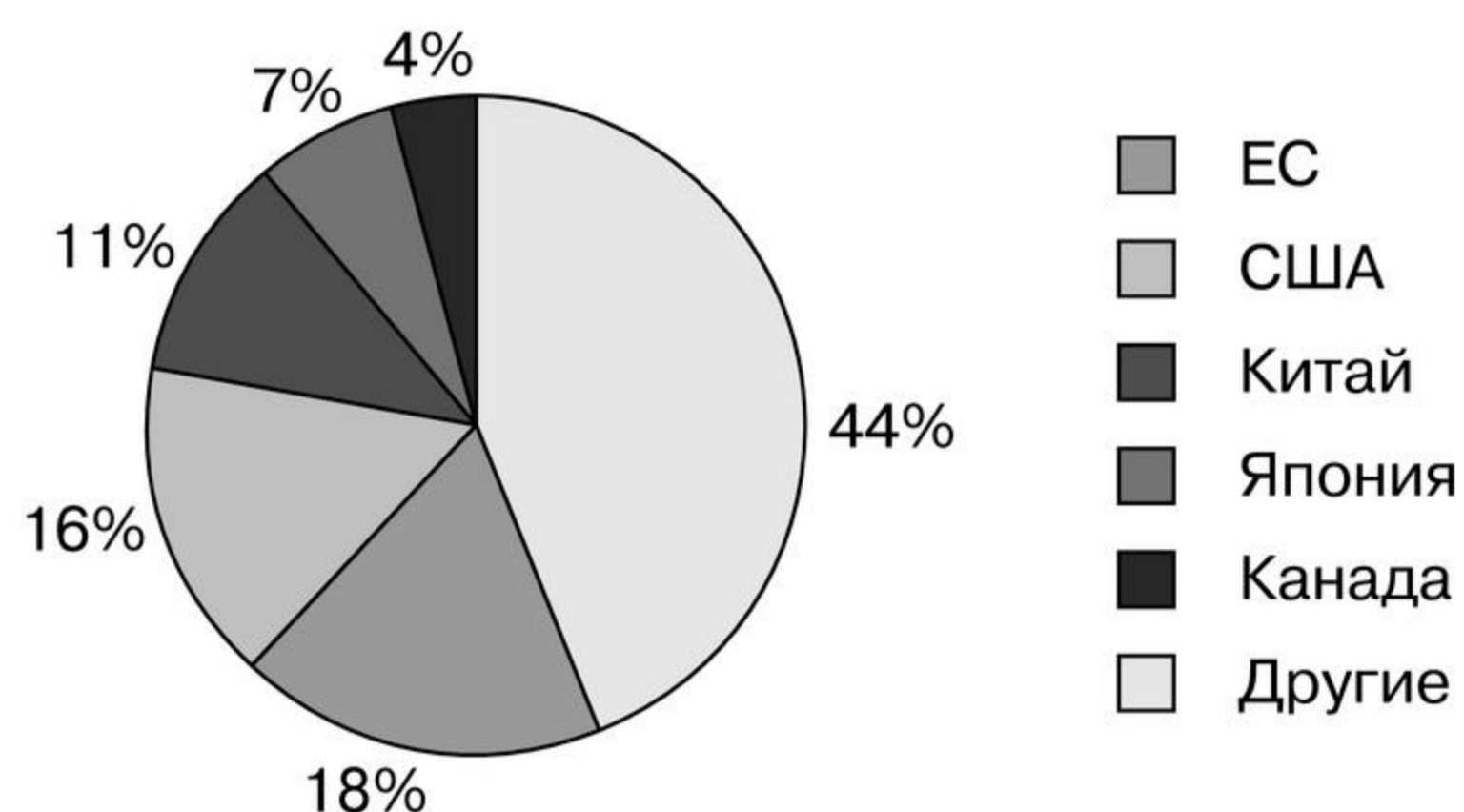


Рис. 6. Доля основных стран в международной торговле за 2007 г.

Источник. Eurostat Pocketbooks, External and intra European Union Trade. Data. — ЕС, 2009. — Р. 11.

обмениваться встречными потоками товаров и услуг. Страны производят также товары, которые им выгодно производить с учётом их факторов производства, и поставляют их на мировой рынок по ценам, которые приносят прибыль. Закупают на внешних рынках такие товары, которые не производят у себя или производят в недостаточном количестве, а также если их производство невыгодно.

Экспорт — это вывоз товаров за пределы территории страны-производителя для продажи на разных условиях в соответствии с заключёнными договорными обязательствами сторон с целью получения прибыли. *Импорт* — соответственно ввоз товаров из-за границы для использования на своём предприятии, продажи на рынке или иному партнёру, для получения прибыли.

Внешнеторговый оборот представляет собой сумму (по стоимости) экспорта и импорта страны. В международной практике внешнеторговый оборот всех стран мира рассчитывается как сумма экспорта этих стран. Стоимостные показатели рассчитываются в национальных денежных единицах: рублях, евро, иенах, швейцарских франках, которые пересчитываются в доллары США для сопоставления.

Сальдо внешней торговли показывает разницу между экспортом и импортом страны, т. е. состояние её торгового баланса. Сальдо международной (глобальной) торговли — это разница между мировым экспортом и мировым импортом.

На рисунке 6 показано распределение мировой торговли между основными странами мира и группами стран. Из 200 стран мира на долю ЕС (27 стран), США, Китая, Японии и Канады приходится 56% всей мировой торговли, на все остальные — 44%.

Таблица 6

**ГЛАВНЫЕ ТОРГОВЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ И СТРАНЫ
В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ (2002—2009), млрд евро**

Годы	ЕС	США	Китай	Япония	Канада
Экспорт					
2002	891,9	733,1	344,3	440,7	267,1
2003	869,2	639,7	387,4	417,3	240,7
2004	953,0	657,5	477,0	454,8	255,0
2005	1052,7	726,9	612,5	478,2	289,7
2006	1159,3	825,9	771,7	515,1	309,0
2007	1241,4	848,3	888,6	521,2	306,4
2008	1309,8	866,7	935,9	500,4	309,4
2009	1094,4	744,5	885,7	390,2	225,4
Импорт					
2002	937,0	1271,5	312,2	357,0	235,2
2003	935,3	1153,7	364,9	339,0	212,5
2004	1027,5	1226,2	451,2	366,0	220,1
2005	1179,6	1392,4	530,5	414,7	252,7
2006	1351,7	1528,4	630,3	461,2	278,7
2007	1433,8	1471,8	697,5	454,0	277,3
2008	1564,9	1447,0	669,3	503,6	302,5
2009	1199,2	1128,6	682,1	382,5	250,7
Баланс					
2002	– 45,1	– 538,4	32,2	83,7	31,9
2003	– 66,0	– 514,0	22,5	78,3	28,2
2004	– 74,6	– 568,7	25,8	88,8	34,9

Годы	ЕС	США	Китай	Япония	Канада
2005	– 126,9	– 665,5	82,0	63,6	37,0
2006	– 192,5	– 702,4	141,4	53,9	30,4
2007	– 192,4	– 623,6	191,0	67,2	29,1
2008	– 255,1	– 580,2	254,6	– 3,1	6,9
2009	– 104,8	– 384,1	203,6	7,7	– 25

Источник. Eurostat Pocketbooks, External and intra European Union Trade. Data 2002—2007. — ЕС, 2009. — Р. 10.

Анализ динамики мировой торговли ЕС, США, Китая, Японии и Канады за последние годы (до наступления мирового кризиса) показывает смену лидеров в этой области. Произошло стремительное укрепление международных торговых позиций Китая, который занял второе место после США и третье, если рассматривать ЕС в целом (табл. 6).

Данные таблицы показывают, что между 2002 и 2009 гг., во-первых, возросли объёмы внешней торговли всех стран, приведённых в таблице, а особенно в Китае, — она увеличилась за рассматриваемый период с 344,3 млрд евро в 2002 г. до 953,3 млрд евро в 2008 г., т. е. в 2,5 раза за 5 лет, однако в 2009 г. уменьшилась до 885,7 млрд евро.

Объём мировой торговли, без учёта внутренней торговли ЕС, в 2007 г. составил 13 трлн евро (16 трлн долл.). Лидер мировой торговли — Европейский союз, объём торговли которого на 2007 г. составлял 18% от мирового товарооборота, США — 16, Китай — 11, Япония — 7 и Канада — 4%. Все показатели уменьшились в 2009 г.

Чем объясняется вовлечение практически всех стран в международную торговлю? Во-первых, международным разделением труда (МРТ); во-вторых, ростом степени открытости рынков; в-третьих, укреплением финансово-хозяйственных связей стран.

Международное разделение труда — это сосредоточение производимых видов товаров в тех странах, где их производство является экономически целесообразным в связи с географиче-

ским положением, климатом и наличием природных ресурсов, а также ресурсов труда и капитала. Такое разделение производства, благодаря последующему обмену товарами, оказывается выгодным для участвующих в нём стран и способствует лучшему удовлетворению потребностей населения, повышению занятости.

Международное разделение труда (МРТ) как явление, свойственное капиталистической экономике, первоначально было исследовано Адамом Смитом. Он обосновал *теорию абсолютных преимуществ*, в соответствии с которой утверждается, что страна обладает абсолютными преимуществами в производстве какого-либо товара, если на единицу продукции она может производить его больше, чем другие страны. Поэтому страны должны экспортировать такие товары, в производстве которых они обладают абсолютным преимуществом, и соответственно импортировать такие товары, в производстве которых у них этих преимуществ не имеется, т. е. им это невыгодно и не даёт прибыли. В результате выгоду получают обе стороны — экспортёр и импортёр товаров. Источниками абсолютных преимуществ могут быть специфические климатические условия, природные ресурсы, концентрация высоких технологий, высококвалифицированная рабочая сила и др.

А что делать стране, у которой нет абсолютных преимуществ? На этот вопрос ответил Давид Рикардо, выдвинув *теорию сравнительных преимуществ*, которая базируется на трудовой теории стоимости. Рикардо наглядно (на примере торговли вином и сукном между Англией и Португалией) показал, что любая страна, специализируясь на производстве того или иного товара, в состоянии постепенно доводить это производство до предельного совершенства, снижая расходы на издержки. В результате этот товар реализует сравнительные преимущества.

По *теории интернациональной стоимости* Карла Маркса через сравнительный анализ по отдельным странам определяются международные стандарты затрат труда и разница между национальной и интернациональной стоимостями. Эта разница и показывает, привлекательна ли данная страна как объект торговли или нет. В развитых странах на производство товаров затрачивается труда меньше, чем в отсталых. Таким образом, менее развитым странам выгоднее импортировать товары, чем затрачивать на их производство больше труда. Соответственно международная торговля выгодна всем странам — и бедным, и богатым. Да-

же если национальная стоимость в какой-либо стране превышает интернациональную, ей тем не менее выгодна внешняя торговля. Организация производства товаров, аналогичных импортируемым, в этой стране может стоить дороже.

Шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин утверждали, что сравнительные преимущества полностью зависят от издержек, которые определяются соотношением цен на факторы производства, технологией, состоянием спроса и предложения. В зависимости от наличия факторов производства (труда, земли, капитала, технологий, достижений науки) характер экспорта может быть природо-, трудо-, капитало- и наукоёмким.

Экономисты пришли к выводу, что страна с избытком капитала экспортирует капиталоемкие товары, а страна, располагающая многочисленной рабочей силой, — трудоёмкие. Эти рассуждения не противоречат теории трудовой стоимости.

Международная специализация стран всё больше определяется объёмом и качеством научно-исследовательских работ, результатами их внедрения в производство.

Доля наукоёмких товаров в производстве готовых изделий в современном мире, однако, составляет всего лишь 15%, но имеет выраженную тенденцию к непрерывному возрастанию, в том числе за счёт таких стран, как Китай, Индия, Бразилия, страны АСЕАН.

НОВЫЕ СЛОВА

- экспорт • импорт • внешнеторговый оборот • сальдо внешней торговли • абсолютные преимущества • сравнительные преимущества
- интернациональная стоимость • теория трудовой стоимости

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определение экспорта, импорта, внешней торговли, сальдо внешней торговли.
- 2*. Что является источником абсолютных преимуществ? Приведите конкретные примеры абсолютных преимуществ в разных странах мира.
- 3*. В чём сущность теории сравнительных преимуществ?
- 4*. Почему международное разделение труда выгодно для всех стран?
- 5*. Подумайте, почему в XVIII—XIX вв. лидером по производству тканей были европейские государства, а в XX — начале XXI в. центрами текстильной промышленности стали Китай и страны Юго-Восточной Азии.

§ 18. Валютные курсы*

Международная торговля осуществляется при помощи валютных курсов — механизмов измерения национальных денежных эквивалентов, которые позволяют всем странам измерить на их основе свои товарообменные потоки.

Валютный курс — это выражение цены денежной единицы страны в денежных единицах других стран. Фиксирование валютного курса осуществляется либо в соответствии с золотым паритетом (гарантированным золотым содержанием национальной денежной единицы в условиях золотого стандарта), либо по международному соглашению. Для эпохи классического золотого стандарта были типичны устойчивые курсы на основе золотого паритета. Система устойчивых валютных курсов, базировавшихся на основе золотого паритета (с допустимым отклонением в пределах 1%), была закреплена в международной валютной системе, действовавшей после Второй мировой войны. Её составители исходили из того, что уровни цен во всех капиталистических странах в принципе будут развиваться в одинаковом направлении и одинаковыми темпами. Однако этого не произошло.

Валюта страны, способная свободно обмениваться на денежные знаки другой страны, называется *свободно конвертируемой*. Например, доллар, евро и некоторые другие валюты почти во всех странах мира можно свободно обменивать на национальную валюту. Однако если российский гражданин собирается в зарубежную поездку, ему придётся заранее поменять рубли на одну из свободно конвертируемых валют, так как в большинстве стран мира российские рубли к оплате не принимаются, т. е. рубль не является конвертируемой валютой. Исключение составляют страны СНГ (Белоруссия, Казахстан, Украина и др.).

В условиях хронической инфляции внутренняя покупательная сила валюты снижается. Но из-за различных темпов её развития относительная покупательная способность этой валюты, точнее курс валюты одних стран по отношению к курсам валюты других стран, повышается или понижается. Этот фактор учитывается на национальных и мировых торговых рынках.

В современных условиях после осуществления разного рода реформ сложилась довольно сложная международная валютная система. Для выявления универсальных критериев подобраны

главные (опорные) единицы валюты, с которыми отдельные национальные валюты сохраняют свои соотношения, точнее, свой валютный курс.

Степень колебания валютных курсов неодинакова и изменяется от свободного колебания до регулирования в том или ином диапазоне. Причём некоторые страны поддерживают свой валютный курс в отношении одних валют в рамках определённого «коридора», а в отношении других свободно его меняют («валютная змея», «плавающий курс» и т. п.).

Валютный курс может быть колеблющимся, «плавающим», фиксированным и принудительным.

Колеблющийся — это курс валюты, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения.

«Плавающий» — разновидность колеблющегося валютного курса, предполагающего применение рыночного механизма валютного регулирования.

«Валютная змея» — определённый «коридор», позволяющий национальным валютам двигаться вверх-вниз в его пределах.

Фиксированный валютный курс — официально установленное соотношение между национальными валютами, основанное на определяемых в законодательном порядке валютных паритетах. Фиксированный валютный курс предполагает закрепление содержания национальных денежных единиц непосредственно в золоте, в долларах США, в международных валютных единицах (Специальные права заимствования в МВФ — СПЗ) или региональных валютах (евро) при строгом ограничении колебания рыночных курсов валют в пределах 1%. Например, Китай проводит политику «привязки» курса юаня (национальной валюты) к доллару. Это позволяет ему иметь большие накопления в долларах от продажи своих товаров за рубежом. Кроме того, китайские товары конкурентоспособны из-за относительно невысокой цены (по отношению к доллару). *Номинальный курс* — это нижний предел официального курса.

Курсы, по которым обмениваются валюты, определяются их спросом и предложением, которые постоянно меняются. Курс современных валют, помимо прочих факторов, зависит от потребности страны в импорте и её экспортных возможностей, конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке, экономической конъюнктуры, инфляционных процессов, степени стабильности политического состояния в стране и др. Долгосрочные колебания курса национальной валюты по отношению к валютам других стран влияют на конкурентоспособность национальных предпринимателей на внешнем рынке.

При обмене формируется цена данной национальной валюты, выраженная в конкретных денежных единицах других стран, которая получила название обменного или валютного курса, определяемого соотношением спроса и предложения. Цену, по которой банк, фирма или физическое лицо приобретают валюту, называют *курсом покупателя* (курсом покупки), а цену, по которой они её продают, называют *курсом продавца* (курсом продажи). Разница между этими ценами составляет прибыль банка. Среднее арифметическое двух курсов является средним курсом. Этот показатель используется и при экономических сопоставлениях на примерах отдельных стран. Также используется метод котировки двух иностранных валют по отношению к третьей (обычно к доллару). Полученную таким образом цену называют *кросс-курсом*.

Помимо номинального выделяют ещё и реальный валютный курс, показывающий соотношение, по которому товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны. *Реальный курс* показывает соотношение цен на товары в двух странах, выраженных в одной валюте.

Валютный курс оценивает конкурентоспособность страны на мировых рынках. Если он растёт (реальное обесценивание одной валюты по отношению к другой), то это означает, что товары за рубежом стали относительно дороже и потребители будут покупать отечественные товары. Если он падает (реальное удорожание), значит, товары в данной стране подорожали и снизилась их конкурентоспособность.

НОВЫЕ СЛОВА

- валютный курс • валютный «коридор» • колеблющийся • «плавающий», фиксированный курс валюты • свободно конвертируемая валюта
- кросс-курс • номинальный и реальный курсы валют

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ*

1. Расскажите о значении валютных курсов в международной торговле.
2. Объясните понятие «свободно конвертируемая валюта».
3. Какие виды валютных курсов вы знаете?
4. За счёт чего формируется прибыль в пунктах обмена валюты в банках?
5. Как влияет падение или рост курса национальной валюты на конкурентоспособность страны на мировом рынке? Приведите конкретные примеры.
6. **Творческое задание.** В СМИ в последнее время часто применяют термин «валютные войны». Напишите эссе или доклад, раскрывающий это понятие. Проиллюстрируйте своё сообщение на конкретных примерах мировой экономики.

§ 19. Свободная торговля и протекционизм. Всемирная торговая организация (ВТО)*

В мировой торговле ещё с древних времён действуют две противоречивые тенденции — к либерализации внешней торговли и к усилению протекционистской политики. В периоды ровного поступательного развития мировой экономики, как правило, преобладает тенденция свободной торговли. Но как только наступают трудные времена, правительства часто вводят протекционистские меры, повышая ввозные пошлины на импортные товары, ужесточая требования к вывозу капитала и т. д. Другие страны, естественно, принимают ответные меры по ограничению импорта из этой страны. В результате ущерб, нанесённый экспортным отраслям, как правило, перекрывает выгоды от ограничения импорта.

В 1947 г. был создан предшественник ВТО — Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). Его главными задачами были снижение торговых барьеров в любых формах в международном движении товаров и услуг. Высший орган ГАТТ — конференция по торговле, в которой участвуют все министры торговли стран-членов. Штаб-квартира располагается в Женеве (Швейцария). В 1994 г. ГАТТ был преобразован во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Основная цель ВТО осталась прежней — либерализация международной торговли на основе многостороннего механизма регулирования торговых связей, роста производства и торговли товарами и услугами, рационального использования источников сырья, сохранения окружающей среды. Руководящие органы ВТО — Конференция министров (высший орган ВТО), которая собирается каждые два года, Генеральный совет, Комитет по урегулированию разногласий, Комитет по торговой политике.

Под общим руководством Генерального совета ВТО действуют Совет по торговле товарами (Goods Council), Совет по торговле услугами (Services Council) и Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIP'S Council). Каждый из этих органов осуществляет наблюдение за функционированием соответствующих соглашений (приложения 1А — Многосторонние соглашения по торговле товарами; 1В — Генеральное соглашение по торговле услугами — ГАТС; 1С — Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность) и может создавать вспомогательные органы, если это потребуется.

ВТО следует всем соглашениям, принятым ранее ГАТТ. Необходимо отметить, что все соглашения имеют подвижный характер и непрерывно совершенствуются подразделениями ВТО в соответствии с процедурами, а также условиями, диктующими необходимость их согласования. При этом любые торговые правила, зафиксированные в двусторонних переговорах, автоматически распространяются на все страны — члены ГАТТ (ВТО).

Многосторонние переговоры в рамках ГАТТ — ВТО получили название раундов. Их результатом было устранение импортных квот и снижение таможенных тарифов с 40% в 1948 г. до 5% в настоящее время. В 1986—1993 гг. в ходе восьмого «Уругвайского раунда» были подписаны наиболее важные соглашения по устранению барьеров и либерализации международной торговли, в том числе по вопросам защиты прав интеллектуальной собственности. Этот раунд завершился подписанием Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС).

Всемирная торговая организация управляется непосредственно её членами и не является законодательным органом. Она позволяет странам организовано вести переговоры посредством форума. Для принятия решения требуется достижение консенсуса со стороны всех стран-участниц, поскольку правило большинства голосов в данном случае не действует.

Сейчас ВТО, которая стала более влиятельной организацией, чем ранее ГАТТ, является международной организацией по глобальному регулированию международной торговли путём применения эффективных средств, согласования обстоятельств и претворения в жизнь торговых правил. В состав этой организации входит 186 стран. На страны — члены ВТО приходится более 90% всей мировой торговли (табл. 7).

Россия подала заявку на вступление в ВТО в 1993 г. и с тех пор вела переговоры со странами — участниками ВТО, которые имели торговые претензии к России. В результате в декабре 2011 г. между Россией и ВТО было подписано соглашение о её вступлении в эту организацию. Однако полноправным членом ВТО Россия станет после ратификации этого соглашения парламентом страны.

России по наследству от распавшегося СССР досталась слабая вовлечённость в международную торговлю. Промышленность страны в 90-е гг. была в тяжёлом состоянии. Торговать, кроме нефти, газа, леса и другого сырья, было нечем. Чтобы получить хотя бы минимальные объёмы валюты для развития страны, приходилось

СТРАНЫ — ЧЛЕНЫ ВТО (2005)

Регион мира	Число стран-участниц	Число стран, подавших заявление о приёме	Число потенциальных участников
Всего	148 (90,6%) ¹	31 (8,4%) ¹	22 (1,0%) ¹
В том числе:			
Африка	41 (1,8%)	4 (0,2%)	8 (0,2%)
Северная и Южная Америка	33 (19,9%)	1 (0,0%)	1 (1,0%)
Азиатско-Тихоокеанский регион	28 (30,0%)	10 (6,2%)	11 (0,7%)
Европа и СНГ	30 (44,3%)	16 (2,0%)	—

¹ В скобках указана доля стран в мировом экспорте.

наращивать добычу нефти и газа для поставок на мировые рынки. Экспортировались также железная руда, цветные металлы и лес. Готовые изделия в структуре экспорта (в основном военная техника) составляли всего 3% от общего объёма. Эта крайне нерациональная структура экспорта, однако, сохранилась и в первое десятилетие XXI в. В настоящее время две трети валютных поступлений дают нефть и нефтепродукты, газ, уголь, лесоматериалы, цветные и чёрные металлы. Экономика страны, по существу, представляет собой сырьевой придаток мирового рынка. Экспорт сырья и энергоресурсов, по всей видимости, ещё долго будет основным источником валютных поступлений России (рис. 7).

Идеальной является ситуация, при которой страна вывозит товары с высокой добавленной стоимостью, т. е. готовые изделия, наукоемкую продукцию. Но это невозможно для всех стран, поскольку они различаются по уровню развития факторов производства. Какого бы высокого уровня развития страна ни достигла, всё равно какие-то изделия в другой стране будут производить на более вы-



Рис. 7. Основные экспортные товары в России

соком технологическом уровне и продавать их по более конкурентной цене (теория сравнительных издержек). По мере повышения уровня жизни (в результате роста доходов) приоритетной становится задача повышения общественной производительности, производительности отечественного труда и качества товаров. Это создаёт базу для модернизации и массового внедрения инноваций, что расширяет базу экспортного потенциала страны.

В своё время японские предприниматели сконцентрировали усилия на производстве единичных товаров по западным лицензиям. Доведя эти товары до совершенства, их стали поставлять на мировой рынок, не занятый другими странами, либо вытесняя конкурентов. В результате японские промышленные товары в 70-х гг. XX в. завоевали весь мир. Причём прорыв Японии на мировом рынке состоялся по ограниченному числу отраслей (автомобилестроение, судостроение, электроника, полупроводники, современное технологическое оборудование и др.). Тем же путём пошла Южная Корея, затем — страны АСЕАН и Китай с Индией.

Современная политика России направлена на либерализацию внешнеторговой деятельности. Но сам процесс либерализации проходит крайне противоречиво. Часто на внешнеторговую деятельность вводятся ограничения путём принятия постановлений и инструкций различных государственных органов. А в условиях кризиса нередко используются административные методы регулирования внешнеторговых связей — наращивание всевозможных пошлин, бюрократическое регулирование.

Перед современной Россией стоит очень сложная задача: с одной стороны, допустить конкуренцию иностранных товаров, чтобы повысить эффективность экономики, с другой — защитить отечественную промышленность от иностранной конкурен-

ции. Однако защита отечественной промышленности должна осуществляться экономическими методами: субсидированием отраслей, в том числе сельского хозяйства, льготным финансированием и кредитованием предприятий в сфере мелкого предпринимательства, созданием крупного государственного сектора экономики, предприятия которого занимались бы возведением инфраструктуры, жилищным строительством и др. Однако пока структура отечественного экспорта и импорта крайне несбалансированна. Из общего объёма экспорта в настоящее время основная доля приходится на нефть, газ, железорудные и цветные металлы, лес и т. п., а не на готовые изделия. Показатель «обрабатывающее производство» приходится в основном на ограниченные продукты, например автомобили (в том числе сборку иностранных марок в России). Большая доля приходится на поставки военной техники и запчастей к ней в страны — партнёры по военно-техническому сотрудничеству. Импортирует Россия в основном весь спектр продукции машиностроения, продовольствие, товары народного потребления самого широкого ассортимента.

Поэтому важнейшей задачей страны является становление новой технологической базы машиностроения, химической промышленности, переработка нефти и газа, лесной продукции, развитие лёгкой промышленности и фармацевтики, модернизация всей экономики, её инфраструктуры на инновационной базе. В этом случае отечественная внешняя торговля, её международные торговые позиции будут более эффективными и весомыми на мировом рынке.

НОВЫЕ СЛОВА

- ГАТТ • ВТО • Совет по торговле товарами (Goods Council)
- Совет по торговле услугами (Services Council) • Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIP'S Council)
- структура внешней торговли

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ*

1. С какой целью был создан ГАТТ (ВТО)?
2. Какие подразделения действуют в рамках ВТО? За что они отвечают?
3. Какие товары преобладают в экспорте России, а какие в импорте?
4. Напишите эссе (сочинение-размышление) на тему «Что принесёт России вступление в ВТО?».
5. Защищают ли высокие торговые пошлины национальные интересы?
6. Считаете ли вы структуру внешней торговли России рациональной? Что, на ваш взгляд, можно было бы в ней изменить?

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Международная торговля имеет огромное значение для экономик всех стран и практически для каждого человека. Она обусловлена мотивами выгоды, прибыли компаний, когда товар продаётся за границей по большей цене, чем на внутреннем рынке. Вывоз товаров из страны называется экспортом, ввоз — импортом. При этом государства стремятся сбалансировать величину стоимости экспорта и импорта, избегать роста отрицательного торгового сальдо. Мировая торговля значительно ускоряет процесс интернационализации факторов производства (производительных сил), способствует усилению процессов международного разделения труда (МРТ), экономическому росту страны, её специализации, введению новых технологий, повышению производительности труда.
2. По мере развития национальной экономики возрастают её масштабы и эффективность, а это является стимулом для вывоза товаров и услуг на внешние рынки. При этом обеспечивается возможность экспорта готовых изделий и сокращение экспорта природных ресурсов.
Объёмы мировой торговли в последние годы составляют свыше 40% совокупного мирового продукта, превышая 20 трлн долл. Темпы роста мировой торговли обгоняют темпы роста валового мирового продукта. Особенно быстро росли товарные потоки между тремя центрами традиционного капитализма: США — Западная Европа — Япония в 60—90-е гг. XX в.
3. В последнее десятилетие произошли существенные изменения в структуре мировой торговли. Лидирующие позиции занял Китай, который осуществляет глобальную торговую экспансию, уступая по объёмам торговли лишь США и ЕС. В результате в настоящее время основной поток товаров и услуг на международной арене приходится на США, Китай, страны ЕС, Японию и Канаду.
4. В мировой торговле действуют две противоречивые тенденции — к либерализации внешней торговли и к усилению протекционистской политики. В периоды стабильного экономического роста, как правило, преобладает тенденция к либерализации. В периоды экономических спадов и кризисов правительства часто вводят целый комплекс протекционистских мер, что в конечном счёте негативно влияет на национальный рынок, обедняет ассортимент торговли, а иногда приводит к дефициту товаров.
5. Для развивающихся стран и стран с переходной экономикой международная торговля остаётся слабым звеном. В экспорте этих стран преобладают сырьевые товары, а в импорте — готовые машины, оборудование и продовольствие. Это касается и стран — участников СНГ, которые в основном экспортируют сырьё. Общий спад производства, введение экспортного контроля, дезорганизация платёжной системы — основные причины сокращения объёмов внешней торговли.
6. Важную роль в международной торговле играет механизм валютных курсов, который обеспечивает автоматическое регулирование универсальной меры стоимости товаров и услуг, ввозимых или вывозимых страной (экспортно-импортные операции).

7. Регулирует международную торговлю Всемирная торговая организация (ВТО). С помощью переговоров страны на многосторонней основе сокращают торговые барьеры и упрощают механизмы мировой торговли. В то же время для дальнейшей либерализации торговли необходима разработка международной стратегии, которая будет противодействовать регионализму, ведущему в конечном счёте к новым разновидностям протекционизма.
8. Россия в структуре международной торговли специализируется на экспорте сырья (нефти, газа, сырого леса, продукции ВПК и металлургии). Для изменения ситуации необходимо форсировать развитие современного машиностроения, осуществить диверсификацию всей экономики, создать современную инфраструктуру, решить проблемы территориальных разрывов региональной экономики. Только тогда может быть решена задача модернизации всей экономики, что позволит России занять достойное место в системе мировой торговли.