**Содержание.**

Введение 3

1. Модель специфических факторов производства 5

2. Внешняя торговля и модели специфических факторов производства 8

3. Распределение доходов и выигрыш торговли 16

а) Как внешняя торговля влияет на распределение доходов в рамках теории Хекшера-Олина 16

б) Изменение спроса на факторы производства 16

в) Реакция цен на факторы производства 17

г) Теорема Столпера-Самуэльсона 19

д) Теорема о выравнивании цен на факторы производства 20

Заключение 23

Список использованной литературы 25

# Введение.

Тема моей контрольной работы «Внешняя торговля и распределение доходов». Я считаю эту тему одну из наиболее актуальных, т.к. для любой страны роль внешней торговли трудно переоценить. По определению Дж. Сакса, «экономический успех любой страны мира зиждется на внешней торговле. Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы».

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. На долю торговли приходится около 80 процентов всего объемам международных экономических отношений.

Международная торговля - старейшая форма международных экономических отношений. Она существовала еще задолго до формирования мирового хозяйства и являлась его непосредственной предшественницей. Именно развитие международной торговли создало экономические условия для развития машинного производства, которое зачастую могло расти лишь на базе импортного сырья и массового заморского спроса.

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

В современных условиях активное участие страны в мировой торговле связано со значительными преимуществами: оно позволяет более эффективно использовать имеющиеся в стране ресурсы, приобщиться к мировым достижениям науки и техники, в более сжатые сроки осуществить структурную перестройку своей экономики, а также более полно и разнообразно удовлетворять потребности населения.

В этой связи значительный интерес представляет изучение регулирования торговых отношений.

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

Структурные сдвиги, происходящие в экономике стран под влиянием НТР, специализация и кооперирование промышленного производства усиливают взаимодействие национальных хозяйств. Это способствует активизации международной торговли.

Под термином «внешняя торговля» понимается торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Анализируя процессы, протекающие в мировой торговле, следует подчеркнуть, что либерализация является ее основной тенденцией. Произошло значительное снижение уровня таможенных пошлин, отменены многие ограничения, квоты и т. п. Однако существует целый ряд проблем. Одна из основных - нарастание протекционистских тенденций на уровне экономических группировок, торгово-экономических блоков стран, во многом противостоящих друг другу.

# 1. Модель специфических факторов производства

При анализе процессов, связанных с ценообразованием на мировых товарных рынках, необходимо внимательно изучать все факторы, оказывающие влияние на формирование цен, как общего порядка, так и чисто прикладные. От цен зависит, какие издержки производителей будут возмещены после продажи товара, какие нет, каков уровень доходов, прибыли и куда будут, и будут ли в дальнейшем направлены ресурсы, возникнут ли стимулы для дальнейшего расширения внешнеэкономической деятельности.

В условиях рыночной экономики ценообразование во внешней торговле, так же как и на внутреннем рынке, осуществляется под воздействием конкретной рыночной ситуации. В принципиальном плане само понятие цены сходно для характеристики и внутреннего рынка, и внешнего. Цена, в том числе во внешней торговле, - это денежная сумма, которую намерен получить продавец, предлагая товар или услугу, и которую готов заплатить за данный товар или услугу покупатель. Совпадение указанных двух требований зависит от многих условий, получивших название ценообразующие факторы. По характеру, уровню и сфере действия они могут быть разграничены на пять перечисленных ниже групп.

Общеэкономические – действующие независимо от вида продукции и конкретных условий ее производства и реализации:

- экономический цикл;

- состояние совокупного спроса и предложения;

- инфляция.

Конкретно экономические – определяемые особенностями данной продукции, условиями ее производства и реализации:

- издержки;

- прибыль;

- налоги и сборы;

- предложение и спрос на конкретные товар или услугу с учетом взаимозаменяемости;

- потребительские свойства: качество, надежность, внешний вид, престижность.

Специфические – действующие только в отношении некоторых видов товаров и услуг:

- сезонность;

- эксплуатационные расходы;

- комплектность;

- гарантии и условия сервиса.

Специальные – связанные с действием особых механизмов и экономических инструментов:

- государственное регулирование;

- валютный курс.

Внеэкономические:

- политические;

- военные;

- религиозные;

- этнические и др.

Как отмечено выше, цены определяются условиями конкуренции, состоянием и соотношением спроса и предложения. С учетом этого следует рассматривать и действие перечисленных выше групп ценообразующих факторов.

Например, известно, что соотношение спроса и предложения в условиях мирового рынка ощущается субъектами внешней торговли гораздо острее, нежели поставщиками продукции на внутреннем рынке. Участник международной торговли сталкивается на рынке с большим числом конкурентов, чем на рынке внутреннем. Он обязан видеть перед собой мировой рынок, постоянно сравнивать свои издержки производства не только с внутренними рыночными ценами, но и с мировыми. Производитель – продавец товара на внешнем рынке находится в режиме постоянного «ценового стресса». Значительно больше на международном рынке и покупателей – это во-первых. Во-вторых, в рамках мирового рынка факторы производства менее мобильны. Никто не будет оспаривать тот факт, что свобода передвижения товаров, капитала, услуг рабочей силы здесь значительно ниже, чем в рамках одного конкретного государства. Их перемещение сдерживается национальными границами, отношениями в валютной сфере, что противодействует выравниванию затрат и прибыли. Естественно, что все это не может не отражаться на формировании мировых цен.

Под мировыми ценами понимаются цены крупных экспортно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках, в основных центрах мировой торговли. Понятие мировой товарный рынок означает совокупность устойчивых, повторяющихся операций по купле-продаже данных товаров и услуг, имеющих организационные международные формы (биржи, аукционы и т.д.), или выражающихся систематических экспортно-импортных сделках крупных фирм – поставщиков и покупателей.[[1]](#footnote-1)

# 2. Внешняя торговля и модели специфических факторов производства

Во внешней торговле к факторам, под воздействием которых складываются рыночные цены, прежде всего естественно относится состояние спроса и предложения. Практически на цену предлагаемого товара влияют:

- платежеспособный спрос покупателя данного товара – наличие денег;

- объем спроса – количество товара, которое способен приобрести покупатель;

- полезность товара и его потребительские свойства.

На стороне предложения составляющие ценообразующие факторы:

- количество товара, предлагаемого продавцом на рынке;

- издержки производства и обращения при реализации товара на рынке;

- цены на ресурсы или на средства производства, используемые в производстве соответствующего товара.

Общим фактором является замещаемость предлагаемого к реализации товара другим, удовлетворяющим покупателя (товаром-заменителем). На уровень мировых цен воздействуют валюта платежа, условия расчета и некоторые другие как экономические, так и внеэкономические факторы.

На мировом рынке возможны случаи «искажения соотношения спроса и предложения». В случае громадного спроса на товар может возникнуть ситуация, при которой на рынок будет выброшен товар, произведенный в наихудших условиях, по национальной цене, которая по существу и будет какое-то время определять мировую цену и наверняка будет весьма высокой. И, наоборот, нередко предложение значительно превышает спрос. Тогда основной объем продаж приходится на те субъекты международной торговли, условия производства в которых наилучшие, а цены ниже.

При работе с ценами рынка, в том числе внешнеторговыми, следует учитывать различия в них с учетом позиций отдельных сторон и рыночной ситуации. Во-первых, существуют понятия цены продавца, т.е. предлагаемые продавцом, а значит, относительно более высокие, и цены покупателя, т.е. принимаемые и уплачиваемые покупателем, а значит, относительно более низкие. Во-вторых, в зависимости от рыночной конъюнктуры рынок продавца, на котором из-за преобладания спроса коммерческие показатели и цены диктует продавец, и рынок покупателя, на котором из-за преобладания предложения господствует покупатель и ситуация в части цен противоположная. Но эта рыночная ситуация все время изменяется, что находит отражение в ценах. А это значит, что она должна быть предметом постоянного наблюдения и изучения. В противном случае в определении цен возможны очень серьезные ошибки.

В последние два-три десятилетия важную роль в ценообразовании на товары, в особенности в мировой торговле, занимают сопутствующие услуги, оказываемые производителем и поставщиком какого-либо товара импортеру или конечному потребителю. Речь идет об общепринятых условиях поставки: техническое обслуживание, гарантийный ремонт, другие специфические виды услуг, связанные с продвижением, реализацией и использованием товара. Данный аспект особенно важен в современных условиях, в период развития высоких технологий, усложнения машин и оборудования. Известны примеры, когда стоимость услуг при экспорте оборудования и машин составляла 60%-ную долю в цене поставки.

Развитие науки и технологии, оказывая влияние на совершенствование качественных характеристик товара, с другой стороны, воздействует на мировые цены. Внедрение новых технологий повышает производительность труда, эффективность производства, снижает затраты труда. В условиях НТР в абсолютном выражении цена растет практически на все группы товаров. Однако с учетом полезного эффекта (например, возрастают скорость, надежность, и т.д.) относительная стоимость товара, а значит и его цена для потребителя снижаются.

При анализе цен следует учитывать и движение экономического цикла, что в сфере международных экономических отношений имеет определенную специфику. Так, в стадии депрессии цены, как правило, не повышаются. И, наоборот, в стадии подъема в связи с превышением спроса над предложением цены возрастают. (Хотя и то и другое распространяется на внешнюю торговлю замедленно, в зависимости от сферы и глубины этих явлений, особенно в фазе кризиса и подъема). Необходимо отметить, что динамика изменения цен зависит от вида товаров и товарных групп. Так, при изменении конъюнктуры наиболее резко и быстро меняются цены практически на все виды сырья, медленнее реакция производителей и поставщиков полуфабрикатов, еще слабее реакция цен на продукцию машиностроительного комплекса.

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

- Пошлины. Пошлины являются акцизным налогом на импортные товары; они могут вводиться с целью получения доходов или для защиты. Фискальные пошлины, как правило, применяются в отношении изделий, которые не производятся внутри страны. Ставки фискальных пошлин в основном не велики, их целью является обеспечение федерального бюджета налоговыми поступлениями. Протекционистские пошлины предназначены для защиты местных производителей от иностранной конкуренции. Хотя протекционистские пошлины, как правило, недостаточно высоки для прекращения импорта иностранных товаров, они все же ставят иностранного производителя в невыгодное конкурентное положение при торговле на внутреннем рынке.

- Импортные квоты. С помощью импортных квот устанавливаются максимальные объемы товаров, которые могут быть импортированы за какой-то период времени. Часто импортные квоты выступают более эффективным средством сдерживания международной торговли, чем пошлины. Несмотря на высокие пошлины, определенное изделие может импортироваться в относительно больших количествах. Низкие же импортные квоты полностью запрещают импорт товара сверх определенного количества.

- Нетарифные барьеры. Под нетарифными барьерами понимается система лицензирования, создание неоправданных стандартов качества продукции и его безопасности или просто бюрократические запреты в таможенных процедурах. Так, Япония и европейские страны требуют от импортеров получения лицензий. Ограничивая выпуск лицензий, можно эффективно ограничивать импорт. Именно так поступила Великобритания, запретив импорт угля.

* Добровольные экспортные ограничения. Они являются относительно новой формой торговых барьеров. Так, японские автомобилестроители под угрозой введения Соединенными Штатами более высоких тарифов или низких импортных квот согласились на введение добровольных экспортных ограничений на свой экспорт в США.

Предположим, что экономика страны открыта для мировой торговли и предприниматели из другой страны, имеющей сравнительные преимущества и доминирующей на мировом рынке в производстве определенного товара, стали его экспортировать. Страна-импортер реагирует на такие действия введением пошлины. Этот шаг приведет к росту внутренней цены, и будет иметь целый ряд последствий.

Во-первых, потребление товара упадет. Потребители, безусловно, пострадают в связи с введением пошлины; они будут платить больше за каждую единицу товара. Кроме того, пошлина вынуждает потребителей сократить количество покупаемого товара и переадресовать свои расходы на покупку менее желанных товаров.

Во-вторых, местные производители, на которых пошлина не распространяется, получает более высокую цену за единицу товара. Поскольку эта новая цена выше соответствующей цены до введения пошлин, или мировой цены, местная промышленность увеличит объемы производства и воспользуется как более высокой ценой, так и увеличившимся объемом продаж. Это объясняет интерес местных производителей в лоббистской деятельности в поддержку защитных пошлин. Однако, с точки зрения общества расширение местного производства отражает тот факт, что пошлина позволила местным производителям перетянуть ресурсы из других, более эффективных отраслей.

В-третьих, пострадают производители страны-экспортера. Хотя продажные цены стали выше, эта разница в цене отчисляется не им. Мировая цена после установления пошлины и, следовательно, поштучный доход сохраняются на том же уровне, в то время как объемы импорта падают.

И, наконец, доходы от пошлины, в сущности, являются перераспределением дохода от потребителя в пользу государства и не оказывают влияния на экономическое благосостояние страны; в результате государство выигрывает то, что теряет потребитель.

Существуют другие, менее заметные последствия введения пошлин. Из-за сократившихся продаж страна-экспортер теперь получит меньше средств для импорта товаров из других стран, в которых произойдет сокращение производства и высвобождение ресурсов. Таким образом, пошлины прямо способствуют экспансии относительно неэффективных отраслей, которые не обладают сравнительными преимуществами, и косвенным образом способствуют свертыванию относительно эффективных отраслей, имеющих сравнительные преимущества. Это свидетельствует, что пошлины служат причиной передислокации ресурсов в неверном направлении. Известно, что специализация и не скованная ничем мировая торговля, базирующаяся на сравнительных преимуществах, ведут к эффективному использованию мировых ресурсов и расширению реального объема мирового производства.

Цель и последствия защитных пошлин - сокращение мировой торговли. Отсюда помимо своих специфических последствий для потребителей, а также иностранных и местных производителей пошлины сокращают объемы реального мирового производства.

Исследование, проведенное американскими экономистами, обнаружило, что торговля не является значительным фактором изменений в распределении доходов. Указывают на другие факторы, в частности, внедрение новых технологий, как основную причину изменений в доходах за последнее время. Другие причины, указанные в исследовании, включают спад в развитии профсоюзов, уменьшение реальной минимальной зарплаты, рост занятости в сфере обслуживания и увеличившаяся иммиграция.

# 3. Распределение доходов и выигрыш торговли

Теория сравнительных преимуществ утверждает, что в результате развития внешнеторговых отношений все участвующие в них страны получают выигрыш в виде прироста общего благосостояния. Вместе с тем одним из ключевых является вопрос, как распределяется этот выигрыш. С одной стороны, очевидно, что он не может распределяться равномерно между странами, поскольку его размер зависит от того, па каком уровне установятся мировые цены. С другой стороны, выигрыш от внешней торговли, который получает страна в целом, распределяется внутри страны между потребителями и производителями, экспортерами и импортерами также не поровну. Наконец, следует иметь в виду, что в результате специализации происходят изменения в распределении ресурсов между отраслями и, следовательно, изменяются доходы владельцев факторов производства.

Распределение выигрыша от международной торговли как внутри страны, так и между странами в конечном итоге определяется тем, на каком уровне устанавливаются цены на товары, которыми страны торгуют между собой, и каковы объемы торговли. Для того чтобы ответить на эти вопросы, недостаточно знать только потенциальные возможности предложения этих товаров на мировой рынок, которые можно объяснить с помощью теории сравнительных преимуществ или других теорий международной торговли, рассмотренных в книге. Как уже было показано, даже если страна обладает сравнительным преимуществом в производстве какого-либо товара, это преимущество может быть реализовано лишь в случае, если мировая цена на данный товар будет выше внутренней. Поскольку и уровень цены, и объем продаж на мировом рынке являются результатом установления равновесия между предложением и спросом, теория международной торговли должна быть дополнена анализом спроса.

Анализ спроса и предложения показывает, что хотя свободная торговля является взаимовыгодной для стран в целом, однако внутри этих стран одни группы населения выигрывают, а другие проигрывают.

В результате развития международной торговли потребители в стране-импортере выигрывают, поскольку имеют возможность покупать больше необходимого им продукта по более низкой цене, а в стране-экспортере проигрывают, так как в результате роста цены вынуждены сокращать объем закупок.

В результате развития международной торговли производители в импортзамещающих отраслях проигрывают, поскольку конкуренция со стороны более эффективных иностранных производителей вынуждает их снижать цены и сокращать объемы производства. А производители в экспортных отраслях выигрывают, так как, выходя на мировой рынок, они получают возможность расширить производство и продавать продукцию по более высоким ценам.

Развитие международной торговли дает выигрыш всем странам. Однако если в стране-импортере чистый выигрыш возникает в результате того, что выгоды потребителей намного превосходят потери производителей продукции, конкурирующей с импортом, то в стране-экспортере, наоборот, общий прирост благосостояния обеспечивается за счет большего выигрыша производителей, хотя потребители несут потери. Этот вывод принципиально важен для объяснения причин государственного вмешательства в сферу внешней торговли.[[2]](#footnote-2)

**а) Как внешняя торговля влияет на распределение доходов в рамках теории Хекшера – Олина.**

К числу несомненных достоинств теории Хекшера-Олина (X - О) следует отнести реалистическое описание воздействия внешней торговли на распределение дохода между группами населения, представляющими различные факторы производства, например землевладельцами, собственниками капитала, менеджерами, специалистами, фермерами и неквалифицированными рабочими.

Теория Х - О согласуется с фактами в главном: международная торговля, как правило, делит общество на тех, кто в результате выигрывает, и тех, кто теряет, поскольку изменения относительных цен на товары зачастую приводят к росту вознаграждения одних факторов производства за счет других.

**б) Изменение спроса на факторы производства.**

Изменение структуры выпуска означает изменение структуры спроса на факторы производства. Растущим секторам (здесь - производство пшеницы в США и сукна в остальном мире) понадобятся дополнительно и труд, и земля. Сектора, где объем производства сокращается, будут высвобождать рабочих и арендовать меньше земли.

Кратковременные и долговременные последствия изменений в спросе на факторы производства весьма различны.

В краткосрочном плане, пока рабочие, земельные участки и другие производственные ресурсы все еще заняты в прежних производственных процессах, рынки факторов производства выведены из равновесия. Те, кто может предложить факторы, пользующиеся повышенным спросом, выигрывают.

Американские землевладельцы в областях возделывания пшеницы могут назначать более высокую арендную плату, поскольку высок спрос на землю. Американские сельскохозяйственные рабочие в этих областях могут (некоторое время) получить более высокие заработки. За рубежом рабочие, занятые в производстве сукна, также могут потребовать - и получить - прибавку к зарплате. Кроме того, в остальном мире могут поднять арендную плату землевладельцы, чьи земли так или иначе используются в производстве сырья для суконной промышленности, например как пастбища для овец. В то же время в результате безработицы, недоиспользования и снижения цен на услуги факторов падают доходы владельцев факторов в отраслях, сокращающих объем производства, - американских рабочих и владельцев пастбищной земли, иностранных владельцев пахотных земель и хлеборобов.

Таким образом, в краткосрочном плане выигрыши и убытки определяются принадлежностью к тому или иному сектору: выигрывают все, кто связан с растущими секторами, несут убытки те, кто связан с секторами, где объем производства сокращается. Было бы логично, если бы предприниматели, землевладельцы и рабочие в секторах, переживающих упадок, объединились и выступили с протестом.

**в) Реакция цен на факторы производства в долгосрочном плане.**

Однако в конце концов владельцы одинаковых факторов производства приноровятся к изменившейся ситуации. Некоторые американские рабочие-суконщики перейдут на более высокооплачиваемую работу в сельском хозяйстве, что поведет там к снижению ставок заработной платы и росту их в суконной промышленности. Часть пастбищ будут обращена в пахотные земли, так что арендная плата в различных районах страны снова сравняется. Точно так же за рубежом сельскохозяйственные рабочие и землевладельцы обратятся к суконной промышленности, где доходы выше, и в результате оплата услуг факторов здесь снизится, а в производстве пшеницы - возрастет.

Если факторы производства отвечают перемещением в сектора, где плата за них выше, вернутся ли все ставки заработной и арендной платы к прежнему, существовавшему до начала торговли уровню? Нет, не вернутся. В конце концов ставки заработной платы всех американских рабочих, где бы они ни работали, снизятся по сравнению с прежним уровнем, а ставки всех рабочих в остальном мире - возрастут; в то же время арендная плата повсеместно увеличится в США и снизится в остальном мире.

Этот важнейший итог проистекает из неравномерности изменений спроса на факторы производства. Производство пшеницы требует больше земли и менее трудоемко, чем производство сукна. Следовательно, объем факторов, необходимый для расширения выпуска в растущем секторе, никак не может соответствовать тому, что высвобождается в другом секторе, пока не произойдет корректировка цен. В США, например, растущее производство пшеницы порождает спрос на большое количество земли и на совсем небольшое количество рабочей силы, тогда как сокращение выпуска сукна ведет к высокой безработице и очень небольшому высвобождению земли.

Чем-то приходится поступиться. Существует только один способ привести масштабы использования рабочей силы и земли в соответствие с их предложением на национальном рынке: изменение цен на факторы производства.

Специализация на пшенице, требующей относительно больше земли и меньше трудовых затрат, повсеместно в США ведет к повышению арендной и снижению заработной платы. Рост арендной платы и сокращение оплаты труда будут продолжаться до тех пор, пока производители не найдут новых способов производства пшеницы и сукна - более экономных в отношении земли и более трудоемких. Когда это произойдет, рост арендной платы и падение заработной платы постепенно прекратятся. Тем не менее в США арендная плата останется выше, а заработная плата - ниже, чем до установления торговых отношений. Аналогичные рассуждения показывают, что в остальном мире итог будет противоположным: рост заработной платы и снижение арендной платы.

Таким образом, в обеих странах внешняя торговля ведет к абсолютному обогащению одних и абсолютному ухудшению положения других.[[3]](#footnote-3)

**г) Теорема Столпера – Самуэльсона.**

Вольфганг Ф. Столпер и Пол Самуэльсон доказали, что при определенных предпосылках внешняя торговля действительно делит общество на тех, кто в результате остается в чистом выигрыше, и тех, кто несет потери.

Предпосылки: страна производит два товара (например, пшеницу и сукно), используя два фактора производства (например, землю и труд); ни один из товаров не используется для производства другого; существует абсолютная конкуренция; предложение факторов задано; для производства одного из товаров (пшеница) интенсивно используется земля, а второй (сукно) является трудоемким как в условиях внешней торговли, так и без ее; оба фактора могут перемещаться между секторами (но не между странами); установление торговых отношений приводит к росту относительной цены на пшеницу.

Теорема Столпера–Самуэльсона: при перечисленных выше предпосылках установление торговых отношений и свободная торговля неизбежно ведут к росту вознаграждения фактора, интенсивно используемого в производстве товара, цена на который растет (земля), и снижению вознаграждения фактора, интенсивно используемого в производстве товара, цена на который падает (труд), вне зависимости от того, какова структура потребления этих товаров владельцами факторов производства.

Заслуга Столпера и Самуэльсона не только в том, что они строго, а не при помощи отдельных примеров доказали это следствие, но и в том, что они показали: результат нисколько не зависит от того, какие товары приобретаются для личного потребления семьями землевладельцев и рабочих. Этот вывод противоречил интуитивному представлению многих экономистов, что если бы рабочие тратили значительную часть своих доходов на сукно, то его удешевление в результате внешней Торговли все-таки привело бы к росту их реальных доходов. Теорема показала, что этого не происходит. Почему - объясняется в обобщении теоремы Столпера - Самуэльсона, проведенном в 1965 г. Рональдом Джонсом. В рамках настоящей модели имеет место эффект усиления (magnification effect): 10%-ное повышение относительной цены на один из товаров (например, пшеницу) вызывает еще больший (в процентном отношении) рост вознаграждения интенсивно используемого фактора (земли) в пересчете на сукно, и к сокращению вознаграждения другого фактора (труда), так что покупательная способность труда в отношении сукна снижается, несмотря на удешевление последнего. Таким образом, в итоге изменение в соотношении между вознаграждением факторов усиливается по сравнению с обусловившим его изменением в соотношении цен на сукно и пшеницу. Следовательно, ставки заработной платы снижаются в пересчете как на пшеницу, так и на зерно.

**д) Теорема о выравнивании цен на факторы производства.**

Модель «2х2х2» (два фактора, два товара, две страны), показывающая, что в результате установления торговых отношений один из факторов терпит убытки, позволяет сделать еще более удивительные выводы относительно воздействия внешней торговли на цены факторов и распределение доходов. В конце 40-х годов П. Самуэльсон доказал положение, которое позднее легло в основу теоремы о влиянии внешней торговли на межстрановые различия в ценах факторов.

Предпосылки: 1) имеется два фактора производства (например, земля и труд), два товара (пшеница и сукно) и две страны (США и остальной мир); 2) все рынки являются конкурентными; 3) предложение каждого фактора жестко задано; 4) в обеих странах каждый фактор используется с полной загрузкой как в условиях международной торговли, так и в ее отсутствие; 5) транспортные и информационные издержки отсутствуют; 6) торговля является свободной - государства не прибегают к тарифам или другим торговым ограничениям; 7) производственные функции для каждого товара, устанавливающие связь между объемом его выпуска и затратами факторов, идентичны в обеих странах; 8) производственные функции являются линейно-однородными (если затраты каждого из факторов возрастут на 10%, то выпуск также увеличится на 10%); 9) не обладают свойством «обратимости факторной интенсивности» (если сукно выступает относительно трудоемким товаром при одном соотношении заработной и арендной платы, то оно останется им и при других соотношениях); 10) обе страны после установления торговых отношений продолжают производить оба товара.

Теорема о выравнивании цен на факторы производства: при выполнении всех перечисленных выше предпосылок внешняя торговля ведет к выравниванию цен не только на товары, но и на факторы производства, так что в обеих странах ставки заработной платы у всех рабочих будут одинаковы, так же как и ставки арендной платы за все земельные участки, вне зависимости от существующей структуры спроса или обеспеченности факторами производства в каждой из стран.

Это очень интересный вывод. Отсюда следует, что в итоге ставки заработной платы рабочих во всех странах сравняются даже без миграции рабочей силы между странами. При наличии международной торговли это становится возможным и в рамках данной модели, поскольку факторы, которые сами не могут перемещаться из страны в страну, в конце концов косвенным образом экспортируются и импортируются в виде товаров. Внешняя торговля заставляет США продавать пшеницу и закупать сукно. Для производства пшеницы интенсивно используется земля, и фактически посредством международного обмена товар, «насыщенный землей», вывозится в другие страны в обмен на сукно, «насыщенное трудом». Как если бы каждый фактор сам вывозился в ту страну, которая раньше испытывала в нем недостаток.

Даже самое беглое знакомство с реальным состоянием дел в мире позволяет утверждать, что эти выводы не соответствуют действительности. Как раз одним из наиболее драматичных результатов экономического развития является то обстоятельство, что один и тот же фактор производства, например труд одинаковой квалификации, в разных странах оплачивается по-разному. Межстрановые различия в заработной плате за одинаковый труд довольно велики и, по всей видимости, продолжают расти. Очевидно, что источником расхождения модели с действительностью являются предпосылки, сделанные для доказательства указанной теоремы. Трудно сказать, какая именно из предпосылок «виновата больше». Истинный приверженец свободной торговли был бы склонен утверждать, что цены на факторы не выравниваются потому, что торговля не является свободной. Однако даже в эпоху свободной торговли в XIX в. неквалифицированные рабочие в Англии получали заметно больше, чем в Ирландии или Индии, несмотря на то что торговые ограничения практически отсутствовали, а транспортные издержки были незначительны. Скорее всего, весь набор предпосылок содержит множество существенных отступлений от реальности. И тем не менее теорема о выравнивании цен факторов остается интересным примером использования жестких моделей внешней торговли.[[4]](#footnote-4)

# Заключение

# В современной мировой экономике международная торговля по своим масштабам и функциям сохраняет важнейшее значение. Главными ее функциями являются:

# • определение объема и структуры мирового производства

# • развитие международного разделения труда

# • посредничество в различных видах международного сотрудничества (совместная производственная деятельность рыночных субъектов различных стран, международный обмен технологиями и т.д.).

# Каждая страна старается получить максимальную выгоду, как от экспорта, так и от импорта. Но в то же время всем государствам необходимо выполнять определенные правила торговли, вырабатывавшиеся в течение десятилетий участниками внешнеэкономических сделок.

# Центром, координирующим все процессы внешней торговли и поведение ее участников, является государство. В этом случае говорят, что государство проводит свою политику.

# Внешняя и внутренняя торговля отличаются друг от друга тем, что:

# • Ресурсы на международном уровне менее мобильны, чем внутри страны

# • Во внутренней торговле каждая страна использует свою валюту, а во внешней – мировую

# • Внешняя торговля более подтверждена политическому контролю

# Международное разделение труда, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства – это и составляет основу торговли между странами. Суверенные государства, как и отдельные лица и региона страны, могут выиграть за счет специализации на изделиях, которые могут производить с наибольшей относительной эффективностью, и последующего их обмена на товары, которые они не в состоянии сами эффективно производить.

# Три обстоятельства ответят на вопрос « Почему страны торгуют?»

# • Экономические ресурсы – природные, человеческие, инвестиционные товары – распределяются между странами мира крайне неравномерно; страны существенно различаются по своей обеспеченности экономическими ресурсами.

# • Эффективное производство различных товаров с учетом использования передовых технологий или комбинаций ресурсов.

# • Максимальное удовлетворение безграничных потребностей всех живущих потребностей всех живущих на Земле.

# Экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться и действительно изменяется со временем.

# Например, новые технологии, которые способствовали развитию производства синтетических волокон и искусственного каучука, радикально изменили структуру ресурсов, необходимых для изготовления этих товаров и, таким образом, изменили относительную эффективность их производства. Иначе говоря, по мере эволюции национальных экономик могут изменяться количество и качество рабочей силы, объем и состав капитала.

# В рыночной экономике внешняя торговля возникает в силу того, что спрос и предложение различаются от страны к стране.

# Со стороны спроса страна может обладать неплохим потенциалом для производства того или иного блага, однако не полностью удовлетворять свою потребность в нем. Например, одна страна является чистым импортером нефти, а другая, напротив, не нуждается в импорте, так как данная страна ее экспортирует. Вот для этого и нужна внешняя торговля. Если бы отсутствовала внешняя торговля, то спрос на различные иностранные товары и услуги не был бы удовлетворен.

# Со стороны предложения практически не один ресурс не распределен равномерно по всей земле. Кто-то обладает большими материальными и людскими ресурсами (квалифицированные кадры), а кто-то очень нуждается в них. Трудовые ресурсы с точки зрения мировых рынков труда еще менее мобильны, чем внутри страны.

# Многие государства, имеющие ограниченную ресурсную базу и узкий внутренний рынок, не в состоянии производить с достаточной эффективностью все товары, необходимые для внутреннего потребления. Для таких стран внешняя торговля выступает способом получения желаемых товаров и поэтому он может достигать 25-35% и более от их ВНП. Другие страны, например, Россия и США, обладают богатой ресурсной базой и емким внутренним рынком и поэтому менее зависимы от международной торговли.

# Международная торговля – улица с двухсторонним движением и во многом зависит от иностранных рынков. Изменения величины чистого экспорта страны оказывают такое же влияние на уровень национального дохода, как и колебания различных видов внутренних расходов. Небольшие изменения в объеме импорта и экспорта могут вызвать очень серьезные сдвиги в уровнях доходов, занятости и цен внутри страны.

# Список использованной литературы

# Зверев Ю.М. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие / Калинингр. ун-т. – Калининград, 2007-301с.

1. Падалкина Л.С., Клочков В.В., Тарасова С.В. Мировая экономика [Учебник] Проспект: 2009-240с
2. Холопов А.В. Теория международной торговли. Москва: «Российская политическая энциклопедия» 2007-80с
3. Международные экономические отношения: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, Юнити: 2009-623с
4. Мировая экономика: Учеб. пособие для вузов/ Под ред. проф. И.П. Николаевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007-237с
5. Современная экономика. Лекционный курс. Многоуровневое учебное пособие. – Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2008-246с
6. Мировая экономика: Учебное пособие по курсам «Мировая экономика», «Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе». – М.: Юриспруденция, 2008-231с.
7. http://matfak.ru/

1. Мировая экономика: Учеб. пособие для вузов/ Под ред. проф. И.П. Николаевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007-237с [↑](#footnote-ref-1)
2. Холопов А.В. Теория международной торговли. Москва: «Российская политическая энциклопедия» 2007-80с [↑](#footnote-ref-2)
3. # Зверев Ю.М. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие / Калинингр. ун-т. – Калининград, 2007-301с.

   [↑](#footnote-ref-3)
4. Мировая экономика: Учебное пособие по курсам «Мировая экономика», «Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе». – М.: Юриспруденция, 2008-231с [↑](#footnote-ref-4)